



Tartalom

II *Közlemények*

AZ EURÓPAI UNIÓ INTÉZMÉNYEITŐL, SZERVEITŐL, HIVATALAITÓL ÉS ÜGYNÖKSÉGEITŐL  
SZÁRMAZÓ KÖZLEMÉNYEK

**Európai Bizottság**

2023/C 259/01

A Bizottság közleménye — Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról ..... 1



## II

(Közlemények)

AZ EURÓPAI UNIÓ INTÉZMÉNYEITŐL, SZERVEITŐL, HIVATALAITÓL ÉS  
ÜGYNÖKSÉGEITŐL SZÁRMAZÓ KÖZLEMÉNYEK

## EURÓPAI BIZOTTSÁG

## A BIZOTTSÁG KÖZLEMÉNYE

**Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális  
együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról**

(2023/C 259/01)

## TARTALOMJEGYZÉK

	<i>oldal</i>
1. Bevezetés .....	7
1.1. Az iránymutatás célja és felépítése .....	7
1.2. A 101. cikk alkalmazhatósága a horizontális együttműködési megállapodásokra .....	8
1.2.1. Bevezetés .....	8
1.2.2. Vizsgálati keret .....	10
1.2.3. A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés .....	11
1.2.4. Versenykorlátozó cél .....	11
1.2.5. Versenykorlátozó hatás .....	12
1.2.6. Járulékos korlátozások .....	13
1.2.7. A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés .....	14
1.2.8. Olyan horizontális együttműködési megállapodások, amelyek általában nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá .....	14
1.3. Kapcsolat más iránymutatásokkal, jogszabályokkal és az ítélkezési gyakorlattal .....	15
2. Kutatási-fejlesztési megállapodások .....	17
2.1. Bevezetés .....	17
2.2. A K+F csoportmentességi rendelet (a továbbiakban: K+F csoportmentességi rendelet) .....	18

2.2.1.	A kutatás-fejlesztés fogalmának meghatározása a K+F csoportmentességi rendeletben . . . . .	18
2.2.2.	A K+F megállapodások fogalmának meghatározása a K+F csoportmentességi rendeletben . . . . .	18
2.2.3.	A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételei . . . . .	20
2.2.4.	Különösen súlyos és nem mentesülő korlátozások . . . . .	25
2.2.5.	A K+F csoportmentességi rendelet feltételeinek való megfelelés értékelése szempontjából releváns idő . . . . .	27
2.2.6.	A csoportmentességi kedvezmény visszavonása . . . . .	27
2.2.7.	Átmeneti időszak . . . . .	28
2.3.	A K+F megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (1) bekezdése alapján . . . . .	28
2.3.1.	Az érintett piacok . . . . .	29
2.3.2.	Főbb versenyjogi aggályok . . . . .	29
2.3.3.	Olyan K+F megállapodások, amelyek általában nem korlátozzák a versenyt . . . . .	30
2.3.4.	Versenykorlátozó cél . . . . .	30
2.3.5.	Versenykorlátozó hatás . . . . .	30
2.4.	A K+F megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (3) bekezdése alapján . . . . .	32
2.4.1.	Hatékonyagynövekedés . . . . .	32
2.4.2.	Nélkülözhetetlenség . . . . .	32
2.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak . . . . .	32
2.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma . . . . .	32
2.5.	Az értékelés szempontjából releváns időpont . . . . .	33
2.6.	Példa . . . . .	33
3.	Gyártási megállapodások . . . . .	36
3.1.	Bevezetés . . . . .	36
3.2.	Az érintett piacok . . . . .	38
3.3.	A szakosítási csoportmentességi rendelet . . . . .	39
3.3.1.	A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó gyártási megállapodások . . . . .	39

3.3.2.	A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó egyéb rendelkezések .....	40
3.3.3.	Forgalmazás a szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében .....	40
3.3.4.	A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó szolgáltatások .....	41
3.3.5.	Piaci részesedési küszöbérték és a mentesség időtartama .....	41
3.3.6.	Különösen súlyos korlátozások a szakosítási csoportmentességi rendeletben .....	42
3.3.7.	A szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonása .....	42
3.3.8.	Átmeneti időszak .....	43
3.4.	A szakosítási megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (1) bekezdése alapján .....	43
3.4.1.	Főbb versenyjogi aggályok .....	43
3.4.2.	Versenykorlátozó cél .....	44
3.4.3.	Versenykorlátozó hatás .....	44
3.5.	A gyártási megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (3) bekezdése alapján .....	47
3.5.1.	Hatékonyágnövekedés .....	47
3.5.2.	Nélkülözhetetlenség .....	48
3.5.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak .....	48
3.5.4.	A verseny megszüntetésének tilalma .....	48
3.6.	Mobiltávközlési infrastruktúra megosztására irányuló megállapodások .....	48
3.7.	Példa .....	51
4.	Beszerzési megállapodások .....	55
4.1.	Bevezetés .....	55
4.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés .....	56
4.2.1.	Főbb versenyjogi aggályok .....	56
4.2.2.	Versenykorlátozó cél .....	56
4.2.3.	Versenykorlátozó hatás .....	58
4.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés .....	61

4.3.1.	Hatékonyságnövekedés	61
4.3.2.	Nélkülözhetetlenség	61
4.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	61
4.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	62
4.4.	Példa	62
5.	Értékesítési megállapodások	66
5.1.	Bevezetés	66
5.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	67
5.2.1.	Főbb versenyjogi aggályok	67
5.2.2.	Versenykorlátozó cél	67
5.2.3.	Versenykorlátozó hatás	68
5.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés	69
5.3.1.	Hatékonyságnövekedés	69
5.3.2.	Nélkülözhetetlenség	70
5.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak	70
5.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma	70
5.4.	Ajánlattételi konzorciumok	70
5.5.	Példa	73
6.	Információcsere	76
6.1.	Bevezetés	76
6.2.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés	77
6.2.1.	Bevezetés	77
6.2.2.	Az bizalmas üzleti adatok cseréjéből eredő főbb versenyjogi aggályok	78
6.2.3.	A kicserélt információk jellegéről	80
6.2.4.	A bizalmas üzleti adatok cseréjének jellemzői	83

6.2.5.	Piaci jellemzők . . . . .	87
6.2.6.	Versenykorlátozó cél . . . . .	88
6.2.7.	Versenykorlátozó hatás . . . . .	90
6.3.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés . . . . .	91
6.3.1.	Hatékonyságnövekedés . . . . .	91
6.3.2.	Nélkülözhetetlenség . . . . .	92
6.3.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak . . . . .	92
6.3.4.	A verseny megszüntetésének tilalma . . . . .	92
6.4.	Példák, önértékelési lépések és táblázat, amely iránymutatást nyújt a felelősségről különböző helyzetekben . . . . .	92
7.	Szabványosítási megállapodások . . . . .	96
7.1.	Bevezetés . . . . .	96
7.2.	Az érintett piacok . . . . .	97
7.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés . . . . .	97
7.3.1.	Főbb versenyjogi aggályok . . . . .	97
7.3.2.	Versenykorlátozó cél . . . . .	99
7.3.3.	Versenykorlátozó hatás . . . . .	99
7.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés . . . . .	104
7.4.1.	Hatékonyságnövekedés . . . . .	104
7.4.2.	Nélkülözhetetlenség . . . . .	104
7.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak . . . . .	105
7.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma . . . . .	105
7.5.	Példa . . . . .	105
8.	Szabványfeltételek . . . . .	107
8.1.	Fogalommeghatározások . . . . .	107
8.2.	Az érintett piacok . . . . .	107

8.3.	A 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelés . . . . .	107
8.3.1.	Főbb versenyjogi aggályok . . . . .	107
8.3.2.	Versenykorlátozó cél . . . . .	107
8.3.3.	Versenykorlátozó hatás . . . . .	107
8.4.	A 101. cikk (3) bekezdése alapján történő értékelés . . . . .	109
8.4.1.	Hatékonyságnövekedések . . . . .	109
8.4.2.	Nélkülözhetetlenség . . . . .	109
8.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak . . . . .	109
8.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma . . . . .	109
8.5.	Példa . . . . .	109
9.	Fenntarthatósági megállapodások . . . . .	110
9.1.	Bevezetés . . . . .	110
9.2.	Fenntarthatósági megállapodások, amelyek valószínűleg nem vetnek fel versenyjogi aggályokat . . . . .	112
9.3.	A fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése . . . . .	113
9.3.1.	Általános elvek . . . . .	113
9.3.2.	Fenntarthatósági szabványosítási megállapodások . . . . .	114
9.4.	A fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelése . . . . .	117
9.4.1.	Hatékonyságnövekedés . . . . .	117
9.4.2.	Nélkülözhetetlenség . . . . .	117
9.4.3.	Haszon továbbadása a fogyasztóknak . . . . .	119
9.4.4.	A verseny megszüntetésének tilalma . . . . .	122
9.5.	A hatóságok bevonása . . . . .	122
9.6.	Példa . . . . .	122

## 1. BEVEZETÉS

### 1.1. Az iránymutatás célja és felépítése

1. Ez az iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra való alkalmazhatóságáról szóló 2011. évi iránymutatás <sup>(1)</sup> helyébe lép. Célja, hogy jogbiztonságot teremtsen azáltal, hogy segíti a vállalkozásokat horizontális együttműködési megállapodásaik uniós versenyszabályoknak való megfelelésének értékelésében, miközben biztosítja a verseny hatékony védelmét. Célja továbbá az is, hogy megkönnyítse a vállalkozások számára a gazdaságilag kívánatos együttműködést, ezáltal hozzájárulva például a zöld és digitális átálláshoz, valamint a belső piac rezilienciájának előmozdításához <sup>(2)</sup>.
2. Ezen 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, hogy megkönnyítse a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusainak önértékelését:
  - az 1. fejezet bevezetést tartalmaz, amely azt a kontextust határozza meg, amelyben a 101. cikket alkalmazni kell a horizontális együttműködési megállapodásokra. Ez a fejezet kifejti ezen iránymutatás és a horizontális együttműködési megállapodásokat érintő egyéb iránymutatások, jogszabályok és ítélkezési gyakorlat közötti kapcsolatot is. A horizontális megállapodások meghatározott típusaira vonatkozó 2–9. fejezetben található iránymutatás kiegészíti az ebben a bevezető fejezetben adott általánosabb iránymutatást. Ezért ajánlatos először mindig ezt a fejezetet elolvasni, majd az említett egyéb fejezeteket áttekinteni;
  - a 2. fejezet a kutatási-fejlesztési (K+F) megállapodásokra vonatkozik, beleértve az (EU) 2023/1066 bizottsági rendelet (a továbbiakban: K+F csoportmentességi rendelet) <sup>(3)</sup> alkalmazására vonatkozó iránymutatást;
  - a 3. fejezet a termelési megállapodásokra vonatkozik, beleértve az (EU) 2023/1067 bizottsági rendelet (a továbbiakban: szakosítási csoportmentességi rendelet) <sup>(4)</sup> alkalmazására vonatkozó iránymutatást;
  - a 4. fejezet a beszerzési megállapodásokra vonatkozik;
  - az 5. fejezet az értékesítési megállapodásokra;
  - a 6. fejezet az információcserére;
  - a 7. fejezet a szabványosítási megállapodásokra;
  - a 8. fejezet pedig a szabványfeltételekre.
3. Emellett, mivel a Bizottság elkötelezte magát az Európai Unió zöld megállapodása <sup>(5)</sup> célkitűzéseinek elérése mellett, a 9. fejezet útmutatást nyújt arra vonatkozóan, hogy miként fogják értékelni a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusait a 101. cikk alapján, amennyiben e megállapodások fenntarthatósági célkitűzéseket követnek.
4. Lévén, hogy a horizontális együttműködés lehetséges típusai és kombinációi, valamint azok a piaci körülmények, amelyek között előfordulhatnak, nagyfokú változatosságot mutatnak, nehézségekbe ütközik minden lehetséges forgatókönyvre egyedi útmutatást adni. Ez az iránymutatás tehát nem minősül automatikusan alkalmazandó „ellenőrzőlistának”. Minden esetet az adott tényállás alapján kell értékelni.
5. Az ebben az iránymutatásban foglalt útmutató az árukra, a szolgáltatásokra és a technológiákra vonatkozó horizontális együttműködési megállapodásokra alkalmazandó.

<sup>(1)</sup> HL C 11., 2011.1.14., 1. o.

<sup>(2)</sup> Lásd még: A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, az Európai Tanácsnak, a Tanácsnak, az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak és a Régiók Bizottságának – A 2020. évi új iparstratégia frissítése: Erősebb egységes piac kiépítése Európa fellendülése érdekében, COM (2021) 350 final.

<sup>(3)</sup> A Bizottság 2023/1066/EU rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 143., 2023.6.2., 9. o.).

<sup>(4)</sup> A Bizottság 2023/1067/EU rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 143., 2023.6.2., 20. o.).

<sup>(5)</sup> 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.

6. A horizontális együttműködési megállapodások az együttműködés különböző szakaszait kapcsolhatják össze, például a K+F-et és a K+F eredményeként történő gyártást és/vagy értékesítést. Az ilyen kombinált együttműködési megállapodások szintén ezen iránymutatás hatálya alá tartoznak. Amikor ezt az iránymutatást ilyen kombinált megállapodások elemzésére használják, főszabályként az együttműködés különböző szakaszaira vonatkozó minden fejezet irányadó. Ugyanakkor annak értékeléséhez, hogy egy bizonyos magatartás versenykorlátozó célúnak vagy hatásúnak minősül-e, a kombinált együttműködés „súlypontjának” tekintendő részre vonatkozó fejezetben foglalt útmutatás irányadó az egész együttműködésre nézve.
7. Különösen két tényező lényeges az ilyen kombinált együttműködési megállapodások súlypontjának megállapítása szempontjából: először is az együttműködés 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, általánosságban a következők alkalmazandók:
- a) egy közös K+F-et és az eredmény közös gyártását (vagy közös forgalmazását) magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja általában a közös K+F, ha a közös gyártásra (vagy a közös forgalmazásra) csak akkor kerül sor, ha a közös K+F sikeres. Amennyiben a közös K+F eredményei döntő fontosságúak az azt követő közös gyártás (vagy közös forgalmazás) szempontjából, a K+F megállapodásokról szóló fejezetben található útmutatás az irányadó. Az együttműködés súlypontjának értékelése másként alakul, ha a közös gyártás (és a közös forgalmazás) területén a felek mindenképpen, azaz a közös K+F-től függetlenül is megállapodnak. Ebben az esetben az együttműködést inkább közös gyártási (vagy közös értékesítési) megállapodásként kell értékelni, és a gyártási (vagy közös értékesítési) megállapodásokról szóló fejezetben foglalt útmutatás érvényesül. Ha a megállapodás a felek tevékenységének teljes integrációját írja elő a gyártás területén, és egyes K+F tevékenységeknek csak részleges integrációját, az együttműködés súlypontja a közös gyártás lenne;
  - b) a gyártás területén végrehajtandó szakosítást és az eredményül adódó termékek közös értékesítését egyaránt magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja általában a szakosítás, mivel a közös értékesítés általában csak a szakosítás következtében valósul meg;
  - c) a közös gyártást és az eredményül adódó termékek közös értékesítését magában foglaló horizontális együttműködési megállapodás súlypontja szokásosan a közös gyártás, mivel a közös értékesítés általában csak a közös gyártás következtében valósul meg.
8. A súlypontteszt csak ezen iránymutatás fejezeteinek viszonyára alkalmazandó, nem a csoportmentességi rendelkezések közötti viszonyokra. Adott csoportmentességi rendelet hatályát annak rendelkezései határozzák meg (lásd a K+F csoportmentességi rendelet 2. fejezetét és a szakosítási csoportmentességi rendelet 3. fejezetét). Míg a 7. pontban szereplő példák általános jelzést adnak arra vonatkozóan, hogy hol lehet a kombinált horizontális együttműködési megállapodás súlypontja, a gyakorlatban szükség van az egyes megállapodások konkrét jogi és gazdasági összefüggéseinek alapuló eseti elemzésre.

## 1.2. A 101. cikk alkalmazhatósága a horizontális együttműködési megállapodásokra

### 1.2.1. Bevezetés

9. A 101. cikk célja annak biztosítása, hogy a vállalkozások ne alkalmazzanak olyan horizontális együttműködési megállapodásokat, amelyek végső soron a fogyasztók kárára megakadályozzák, korlátozzák vagy torzítják a versenyt a belső piacon.
10. 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 módjától <sup>(6)</sup>. A vállalkozások társulása olyan szervezet, amelyen keresztül az azonos típusú vállalkozások összehangolják piaci magatartásukat <sup>(7)</sup>. Ez az iránymutatás a vállalkozások közötti horizontális együttműködési megállapodásokra és a vállalkozások társulásainak döntéseire vonatkozik.

<sup>(6)</sup> Lásd például: a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Deutsche Telekom kontra Bizottság, C-152/19 P, EU:C:2021:238, 72. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

<sup>(7)</sup> 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.

11. Amennyiben az egyik vállalkozás meghatározó befolyást gyakorol a másik vállalkozás felett, egyetlen gazdasági egységet képeznek, ennél fogva ugyanazon vállalkozás részei <sup>(8)</sup>. Az ugyanazon vállalkozás részét képező vállalatok ezen iránymutatás alkalmazásában nem minősülnek versenytársaknak, még akkor sem, ha ugyanazonokon az érintett termék- és földrajzi piac(ok)on tevékenykednek.
12. A 101. cikk 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 az anyavállalatok meghatározó befolyást gyakorolnak e közös vállalkozásra <sup>(9)</sup>. Ezen ítélkezési gyakorlat fényében a Bizottság általában nem alkalmazza a 101. cikket az anyavállalat(ok) és a közös vállalkozás közötti megállapodásokra és összehangolt magatartásokra, ha azok azo(ko)n az érintett piaco(ko)n tanúsított magatartással kapcsolatosak, ahol a közös vállalkozás működik, és olyan időszakokban, amikor az anyavállalatok meghatározó befolyást gyakorolnak a közös vállalkozásra. A Bizottság azonban általában alkalmazni fogja a 101. cikket a megállapodások alábbi kategóriáira:
- a) az anyavállalatok közötti, közös vállalkozás létrehozására irányuló megállapodások;
  - b) az anyavállalatok közötti, a közös vállalkozásuk tevékenységi körének módosítására irányuló megállapodások;
  - c) anyavállalatok és közös vállalkozásuk közötti megállapodások olyan termékekről vagy földrajzi területekről, amelyek tekintetében vagy ahol a közös vállalkozás nem aktív; és
  - d) anyavállalatok közötti olyan megállapodások, amelyekben a közös vállalkozás nem vesz részt, még akkor is, ha a megállapodás olyan termékekre vagy földrajzi területekre vonatkozik, amelyek tekintetében vagy ahol a közös vállalkozás aktív.
13. Az a tény, hogy egy közös vállalkozást és annak anyavállalatait egy bizonyos piacon ugyanazon vállalkozás részének tekintik, nem zárja ki eleve, hogy az anyavállalatokat az összes többi piacon függetlennek lehessen tekinteni <sup>(10)</sup>.
14. Ahhoz, hogy a 101. cikk alkalmazható legyen a horizontális együttműködésre, a versenytársak között összehangolásnak kell fennállnia, ami a vállalkozások közötti megállapodás, a vállalkozások társulása által hozott döntés vagy összehangolt magatartás formájában valósulhat meg.

*A 101. cikk és ezen iránymutatás alkalmazásában a megállapodás két vagy több olyan vállalkozásra vonatkozik, amelyek akarategyezségüket fejezik ki az együttműködésre <sup>(11)</sup>. Az összehangolt magatartás a vállalkozások közötti egyeztetés olyan formája, amelynek során nem kötnek kifejezetten megállapodást, ám a kockázatokkal teli versenyt tudatosan helyettesítik a gyakorlati együttműködéssel <sup>(12)</sup>. 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 összefüggést <sup>(13)</sup>.*

15. 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.
16. Horizontális együttműködési megállapodások köthetők tényleges vagy potenciális versenytársak között. Két vállalkozás akkor minősül tényleges versenytársnak, ha ugyanazon az érintett termék- vagy földrajzi piacon

<sup>(8)</sup> 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 részvényeihez 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.

<sup>(9)</sup> A Bíróság 2013. szeptember 26-i ítélete, El 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.

<sup>(10)</sup> 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.

<sup>(11)</sup> Lásd többek között: a Bíróság 2006. július 13-i ítélete, Bizottság kontra Volkswagen, C-74/04, EU:C:2006:460, 37. pont.

<sup>(12)</sup> 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.

<sup>(13)</sup> 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, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

folytat tevékenységet. Valamely vállalkozás akkor tekintendő a másik potenciális versenytársának, ha – megállapodás hiányában – valószínű, hogy az első vállalkozás rövid időn belül <sup>(14)</sup> vállalja az azon érintett piacra való belépéshez szükséges kiegészítő beruházásokat vagy más szükséges átállási költségeket, amelyen az utóbbi vállalkozás tevékenykedik. Ennek az értékelésnek valós okokon kell alapulnia, a piacra történő belépés pusztán elméleti lehetősége nem elégséges <sup>(15)</sup>. Az ebben az iránymutatásban szereplő, a versenytársakra való hivatkozások alatt – eltérő rendelkezés hiányában – a tényleges és a potenciális versenytársakat egyaránt érteni kell.

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

- a) ha fennáll a vállalkozás azon egyértelmű szándéka és képessége, hogy rövid időn belül piacra lépjen, e piacra lépés pedig nem ütközik leküzdhetetlen akadályokba <sup>(16)</sup>;*
- b) a vállalkozás megtette-e a megfelelő előkészítő intézkedéseket annak érdekében, hogy beléphessen az érintett piacra;*
- c) a még nem aktív vállalkozás valós és konkrét lehetőségei e piacra való belépésre és egy vagy több másik vállalkozással való versengésre – a piacra lépés tisztán hipotetikus lehetősége vagy az ezzel kapcsolatos egyszerű szándék nem elegendő;*
- d) a piac szerkezete, valamint működését szabályozó gazdasági és jogi kontextus <sup>(17)</sup>;*
- e) a piacon már jelen lévő vállalkozás felfogása releváns körülmény annak értékelése szempontjából, hogy versenyhelyzet áll-e fenn e fél 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 vállalkozásra.*

### 1.2.2. Vizsgálati keret

17. A 101. cikk alapján történő értékelés kétlépcsős. Az első lépés a 101. cikk (1) bekezdése alapján annak értékelése, hogy a vállalkozások közötti olyan megállapodásnak, amely érintheti a tagállamok közötti kereskedelmet, van-e versenykorlátozó célja, illetve tényleges vagy potenciális <sup>(18)</sup> versenykorlátozó hatása.
18. 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 előnyök meghatározása, és annak értékelése, hogy ezen előnyök jelentősebbek-e a versenyt érintő hátránynál <sup>(19)</sup>. E korlátozó és versenyt támogató hatások mérlegelése kizárólag a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott kereten belül történhet <sup>(20)</sup>. Amennyiben az érintett piacon a fogyasztóknál jelentkező előnyök nem múlják felül a versenykorlátozást, a megállapodás a 101. cikk (2) bekezdésének rendelkezése alapján automatikusan semmis.
19. 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 lehetőségét <sup>(21)</sup>. Ilyen helyzetekben a vállalkozások nem folytathatnak olyan önálló

<sup>(14)</sup> 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. Amikor a Bizottság a „rövid idő” fogalmát alkalmazza annak értékelésére, hogy egy megállapodásban részes fél egy másik fél potenciális versenytársának tekintendő-e, a Bizottság rendszerint hosszabb időtartamot vesz figyelembe, mint amikor ezt a fogalmat annak értékelése céljából alkalmazza, hogy egy harmadik fél jelenthet-e versenytársat a megállapodás felei számára. Ahhoz, hogy egy harmadik fél potenciális versenytársnak minősüljön, a piacra lépésnek kellően gyorsan kell megtörténnie ahhoz, hogy a küszöbön álló lehetséges piacra lépés kényszerít jelentősen 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”.

<sup>(15)</sup> A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 37. és 38. pont.

<sup>(16)</sup> A szabadalom léte önmagában nem tekinthető ilyen leküzdhetetlen akadálnak. Lásd: a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Lundbeck, C-591/16 P, EU:C:2021:243, 38. és 58–59. pont.

<sup>(17)</sup> Lásd például: a Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 36–58. pont.

<sup>(18)</sup> 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.

<sup>(19)</sup> 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.

<sup>(20)</sup> Lásd: a Törvényszék 2003. október 23-i ítélete, Van den Bergh Foods kontra Bizottság, T-65/98, EU:T:2003:281, 107. pont; a Törvényszék 2001. szeptember 18-i ítélete, Métropole télévision (M6) és társai kontra Bizottság, T-112/99, EU:T:2001:215, 74. pont; a Törvényszék 2006. május 2-i ítélete, O2 kontra Bizottság, T-328/03, EU:T:2006:116, 69. és az azt követő pontok. A versenyt támogató hatások figyelembevétele a magatartás objektív súlyának értékelését teszi lehetővé. Nem olyan „józan mérlegelési elvnek” minősül, amely szerint valamely megállapodásnak az EUMSZ 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett „versenykorlátozóként” minősítése alkalmával mérlegelést kellene lefolytatni e megállapodás versenyt támogató és versenyellenes hatásaira vonatkozóan, lásd: a Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 104. pont.

<sup>(21)</sup> 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 az azt követő pontok.

magatartást, amely akadályozhatja, korlátozhatja vagy torzíthatja a versenyt <sup>(22)</sup>. Valamely horizontális együttműködési megállapodásnak közigazgatási szervek általi ösztönzése nem jelenti azt, hogy a megállapodás a 101. cikk alapján megengedett <sup>(23)</sup>. 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, például ha közigazgatási szervek horizontális együttműködési megállapodások megkötésére ösztönzik a vállalkozásokat, hogy önszabályozás révén valósítsanak meg közcélokat.

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

#### 1.2.3.1. A horizontális együttműködés előnyei

20. A horizontális együttműködési megállapodások jelentős gazdasági előnyöket, többek között fenntarthatósági előnyöket eredményezhetnek, különösen, ahol egymást kiegészítő tevékenységek, szakértelem 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 egyes konkrét termékektől, szolgáltatásoktól és technológiáktól való függőség csökkentésére.

#### 1.2.3.2. A horizontális együttműködésből eredő aggályok

21. A horizontális együttműködési megállapodások azonban több módon korlátozhatják a versenyt az érintett piacon. Az ilyen megállapodások például a felek közötti összejátszáshoz vagy versenyellenes piaclezáráshoz vezethetnek.

*A horizontális együttműködési megállapodás csökkentheti a felek döntéshozatali függetlenségét, és ennek eredményeként növelheti annak valószínűségét, hogy összehangolják magatartásukat az összejátszást eredményező magatartás alapján elérhető végeredmény érdekében. Az összehangolás könnyebbé, stabilabbá vagy hatékonyabbá is válhat a korábban már összehangoltan fellépő felek számára, akár az összehangolás erőteljesebbé tétele, akár magasabb árak kivetésének lehetővé tétele révén. A horizontális együttműködés például bizalmas üzleti adat 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. A verseny csökkenése negatív következményekkel járhat a termékminőségre vagy -választékra, az innovációra és a verseny egyéb paramétereire nézve is.*

*Bizonyos horizontális együttműködési megállapodások – mint a gyártási és a szabványosítási megállapodások – versenyellenes piaclezárást idézhetnek elő. A megállapodás megakadályozhatja vagy korlátozhatja a versenytársakat a tényleges versenyben, például azáltal, hogy megtagadja tőlük a hozzáférést egy fontos inputhoz, vagy blokkol egy fontos piaci útvonalat. A bizalmas üzleti adat cseréje az információcsere rendszeréhez nem csatlakozott versenytársakat jelentős versenyhátrányba hozhatja az információcsereben részt vevő vállalkozásokhoz képest.*

### 1.2.4. Versenykorlátozó cél

22. A vállalkozások közötti együttműködés bizonyos formái jellegüknél fogva úgy tekinthetők, hogy károsak a rendes verseny megfelelő működésére <sup>(24)</sup>. Ezekben az esetekben nem szükséges megvizsgálni a magatartás piacra gyakorolt tényleges vagy lehetséges hatásait, ha már megállapították, hogy az versenykorlátozó célú <sup>(25)</sup>.
23. A „versenykorlátozó cél” fogalmát szigorúan kell értelmezni, és csakis bizonyos típusú, vállalkozások közötti összejátszásokra alkalmazható, amelyek önmagukban és a rendelkezéseik tartalmát, továbbá az általuk elérni

<sup>(22)</sup> A Bíróság 2003. szeptember 9-i ítélete, CIF, C-198/01, EU:C:2003:430, 54. és azt követő pontok.

<sup>(23)</sup> 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.

<sup>(24)</sup> Lásd többek között: a Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 49–50. pont.

<sup>(25)</sup> 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.

kívánt célkitűzéseket, valamint azt a gazdasági és jogi háttérrel figyelembe véve, amelybe illeszkednek, a verseny tekintetében elegendő károssági fokot mutatnak ahhoz, hogy úgy lehessen tekinteni, hogy hatásaikat nem szükséges megvizsgálni <sup>(26)</sup>.

24. Az ítélkezési gyakorlat szerint a korlátozások „céljuknál fogva versenykorlátozónak” minősülhetnek kellően szilárd és megbízható tapasztalat alapján ahhoz, hogy megállapítható legyen, hogy e megállapodás önmagában a jellegénél fogva káros a verseny megfelelő működésére <sup>(27)</sup>, vagy a megállapodás sajátos jellemzői alapján, amelyekből a verseny szempontjából esetlegesen fennálló különös károsságra lehet következtetni, szükség esetén e megállapodásnak, a célkitűzéseinek, valamint gazdasági és jogi háttérnek a részletes elemzését követően <sup>(28)</sup>.
25. Annak megállapításához, hogy a megállapodásnak versenykorlátozó célja van, nem szükséges, hogy közvetlen kapcsolat álljon fenn a megállapodás és a fogyasztói árak között <sup>(29)</sup>. A 101. cikk nemcsak az egyes versenytársak vagy a fogyasztók közvetlen érdekeinek, hanem a piac szerkezetének, ezáltal pedig magának a versenynak a védelmére is irányul <sup>(30)</sup>.
26. Annak értékeléséhez, hogy egy megállapodásnak van-e versenyellenes célja <sup>(31)</sup>, a következő elemeket kell figyelembe venni:
  - a) a megállapodás tartalma,
  - b) az általa elérni kívánt célkitűzések, valamint
  - c) azon gazdasági és jogi összefüggések, amelybe a megállapodás illeszkedik.
27. E jogi és gazdasági összefüggések meghatározása során a következőket is figyelembe kell venni <sup>(32)</sup>:
  - a) az érintett termékek vagy szolgáltatások jellege, valamint
  - b) a szóban forgó piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételei <sup>(33)</sup>.
28. Amennyiben a felek a megállapodás lehetséges versenytámogató hatásaira hivatkoznak, az ilyen hatásokat a megállapodás háttérét képező körülményekként megfelelően figyelembe kell venni a „cél általi korlátozásként” minősítés szempontjából, mivel az ilyen hatások kétségbe vonhatják a megállapodásnak a verseny tekintetében fennálló elegendő károssági fokával kapcsolatos átfogó értékelést <sup>(34)</sup>. Ugyanakkor e célból az ilyen versenytámogató hatásoknak nem csupán bizonyítottnak és relevánsnak, hanem konkrétan az érintett megállapodásra jellemzőeknek és kellően jelentősnek is kell lenniük <sup>(35)</sup>.
29. A felek szándéka nem szükséges elem annak meghatározásakor, hogy egy megállapodás versenykorlátozó célú-e, mindazonáltal figyelembe lehet venni ezt a szempontot is <sup>(36)</sup>.

#### 1.2.5. Versenykorlátozó hatás

30. Egy olyan horizontális együttműködési megállapodás, amely önmagában nem mutat a verseny tekintetében elegendő károssági fokot, még mindig lehet versenykorlátozó hatású. A horizontális együttműködési

<sup>(26)</sup> A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK) Ltd és társai, C-307/18, EU:C:2020:52, 67. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

<sup>(27)</sup> A Bíróság 2020. április 2-i ítélete, Gazdasági Versenyhivatal kontra Budapest Bank Nyrt. és társai, C-228/18, EU:C:2020:265, 76. és 79. pont.

<sup>(28)</sup> Lásd: a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Lundbeck, C-591/16 P, EU:C:2021:243, 130–131. pont; a Bíróság 2021. március 25-i ítélete, Sun kontra Bizottság, C-586/16 P, EU:C:2021:241, 86. pont. Az a tény, hogy a Bizottság korábban nem tekintette úgy, hogy a szóban forgó megállapodáshoz hasonló megállapodás versenykorlátozó célú, önmagában nem akadályozza meg abban, hogy ezt a jövőben megtegye.

<sup>(29)</sup> Az ár a verseny egyik paramétere, az olyan paraméterek mellett, mint a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció.

<sup>(30)</sup> A Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, 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. A Bíróság 2023. január 12-i ítélete, HSBC kontra Bizottság, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 121. pont.

<sup>(31)</sup> A csoportmentességi rendeletekben, iránymutatásokban és közleményekben különösen súlyos korlátozásokként azonosított korlátozásokat a Bizottság általában céljuknál fogva versenykorlátozónak tekint.

<sup>(32)</sup> Azon megállapodásokat illetően, amelyek esetében az Európai Unió Bírósága 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.

<sup>(33)</sup> 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, EU:C:2015:184, 117. pont; a Bíróság 2020. április 2-i ítélete, Budapest Bank és társai, C-228/18, EU:C:2020:265, 51. pont.

<sup>(34)</sup> A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 103–107. pont; a Bíróság 2023. január 12-i ítélete, HSBC kontra Bizottság, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 139. pont.

<sup>(35)</sup> A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 107. pont.

<sup>(36)</sup> Lásd például: a Bíróság 2013. március 14-i ítélete, Allianz Hungária Biztosító és társai, C-32/11, 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.

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 versenyfeltételek <sup>(37)</sup>.

31. 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 között. Ez azt jelenti, megállapodásnak csökkennie kell a felek döntéshozatali függetlenségét <sup>(38)</sup> akár a megállapodásban foglalt, legalább az egyik fél piaci magatartását szabályozó kötelezettségek révén, akár azáltal, hogy legalább az egyik fél piaci magatartását például az ösztönzésében okozott változással befolyásolja.
32. Annak értékelése szempontjából, hogy egy megállapodásnak van-e versenykorlátozó hatása, a következők relevánsak:
  - a) a megállapodás jellege és tartalma;
  - b) 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 a szóban forgó piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételei <sup>(39)</sup>;
  - c) a felek által egyenként vagy közösen birtokolt vagy elért piaci erő <sup>(40)</sup> nagysága, illetve a megállapodás hozzájárulásának mértéke ennek létrehozásához, fenntartásához vagy megerősítéséhez, illetőleg e piaci erő kiaknázásának lehetővé tételéhez;
  - d) a versenykorlátozó hatások lehetnek ténylegesek és potenciálisak, de mindenképpen kellően érzékelhetőnek kell lenniük <sup>(41)</sup>.
33. Egyes esetekben a vállalkozások azért kötnek horizontális együttműködési megállapodásokat, mivel objektív tényezők alapján – például korlátozott műszaki képességeik 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 hatással, kivéve, ha a felek kevésbé szigorú korlátozások mellett is megvalósíthatták volna a projektet <sup>(42)</sup>.

#### 1.2.6. Járulékos korlátozások

34. Amennyiben a vállalkozások olyan együttműködést folytatnak, amely nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mivel semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, egy vagy több részt vevő vállalkozás kereskedelmi autonómiájának korlátozása sem tartozik e tilalom hatálya alá, feltéve, hogy e korlátozás objektíve szükséges az együttműködés megvalósításához, és arányos az együttműködés céljaival (úgynevezett „járulékos korlátozások”) <sup>(43)</sup>. Annak meghatározásához, hogy a korlátozás járulékos korlátozásnak minősül-e, meg kell vizsgálni, hogy az együttműködés megvalósítása a szóban forgó korlátozás hiányában lehetetlen lenne-e. Az a tény, hogy az együttműködés a szóban forgó korlátozás hiányában egyszerűen nehezebben megvalósítható vagy kevésbé előnyös, nem tekinthető úgy, hogy e korlátozást „objektíve szükségessé” és így járulékosná teszi <sup>(44)</sup>.

<sup>(37)</sup> 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.

<sup>(38)</sup> 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.

<sup>(39)</sup> A Bíróság 2020. január 30-i ítélete, Generics (UK), C-307/18, EU:C:2020:52, 116. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat. Az együttműködés konkrét kerete olyan tényezőket is magában foglalhat, mint például az, hogy a vevőknek elegendő lehetőségük van-e a beszállítók közötti váltásra; a versenytársak várhatóan növelik-e kínálatukat, ha az árak emelkednek; a piaci jellemzők elősegítik-e az összehangolást; az együttműködés által érintett tevékenységek az érintett piacon a felek változó költségeinek nagy hányadát teszi-e ki stb. Az is releváns lehet, hogy a felek jelentős mértékben összekapcsolják-e az együttműködés által lefedett tevékenységeiket. Ez lehet a helyzet például akkor, ha a felek közösen gyártanak vagy szereznek be egy továbbfeldolgozott termék előállítását szempontjából fontos inputnak minősülő közbenső terméket, vagy közösen gyártják vagy forgalmazzák valamely végtérmet teljes kibocsátásának jelentős hányadát.

<sup>(40)</sup> A piaci erő az a képesség, hogy az árakat bizonyos időszakon keresztül nyereségesen a versenyképes szint felett tartásuk, vagy a kibocsátást a termékmenyiség, a termékminőség, a termékválaszték és az innováció területén bizonyos időszakon keresztül a versenyképes szint alatt tartásuk. A 101. cikk (1) bekezdése szerinti jogsértés megállapításához szokásosan szükséges piaci erő mértéke kevesebb, mint a 102. cikk szerinti erőfölény megállapításához szükséges piaci erő.

<sup>(41)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, CB kontra Bizottság, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, 52. pont.

<sup>(42)</sup> Lásd még az Iránymutatás a Szerződés 81. cikkének (3) bekezdésének alkalmazásáról című bizottsági közlemény (a továbbiakban: a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás) (HL C 101., 2004.4.27., 97. o.) 18. pontját.

<sup>(43)</sup> 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, EU:C:1986:41, 15–17. pont; a Bíróság 1994. december 15-i ítélete, Gøttrup-Klim, C-250/92, EU:C:1994:413, 35. pont; a Bíróság 1995. december 12-i ítélete, Oude Luttikhuis és társai, C-399/93, EU:C:1995:434, 12–15. pont.

<sup>(44)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 91. pont.

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

35. A versenykorlátozó célokra vagy hatásokra a 101. cikk (1) bekezdése alapján történő értékelése a 101. cikk szerinti elemzésnek csak az egyik oldala. A másik oldal annak értékelése, hogy egy korlátozó megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek<sup>(45)</sup>. Amennyiben megállapítást nyer, hogy egy megállapodás céljánál vagy hatásánál fogva versenykorlátozó a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, védekezés-ként a 101. cikk (3) bekezdésére lehet hivatkozni. A 101. cikk (3) bekezdése szerinti bizonyítási terhet az e rendelkezésre hivatkozó vállalkozás(ok) viselik<sup>(46)</sup>. Másként fogalmazva, a vállalkozás(ok) feladata annak bizonyítása, hogy a szóban forgó megállapodás alkalmas a versenyt támogató hatások kiváltására<sup>(47)</sup>.
36. A 101. cikk (3) bekezdésében szereplő kivételszabály alkalmazása négy – két pozitív és két negatív – együttesen fennálló feltételtől függ:
- a) a megállapodásnak hatékonyságnövekedéshez kell vezetnie, azaz hozzá kell járulnia az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához;
  - b) a korlátozásoknak nélkülözhetetlennek kell lenniük e célkitűzések, vagyis a hatékonyságnövekedések eléréséhez;
  - c) 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” a megállapodásban részes felek ügyfelei és a későbbi vevők<sup>(48)</sup>;
  - d) a megállapodás nem teheti lehetővé a felek számára, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.
37. A K+F és a szakosítási csoportmentességi rendelet arra az előfeltételre épül, hogy az egymást kiegészítő szakértelem és eszközök összekapcsolása jelentős hatékonyságnövekedés forrása lehet a K+F, valamint a szakosítási megállapodásokban. A horizontális együttműködés más típusai hasonlóképpen kombinálhatják a szakértelmet és az eszközöket a jelentős hatékonyság elérése érdekében. Az együttműködési megállapodás által kiváltott hatékonyságnövekedés 101. cikk (3) bekezdése szerinti elemzése ezért nagyrészt a felek által az együttműködésbe fektetett, egymást kiegészítő szakértelem és erőforrások 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. Egy K+F megállapodás különböző kutatási képességeket egyesíthet, és kombinálhatja az egymást kiegészítő szakértelmet és eszközöket, amelyek olyan új vagy továbbfejlesztett termékek és technológiák fejlesztését és forgalmazását eredményezhetik, amelyek egyébként nem jöttek volna létre. Más horizontális együttműködési megállapodások lehetővé tehetik a felek számára, hogy egyesítsék erőiket a termékek tervezése, gyártása és értékesítése, illetve a tevékenységeikhez szükséges termékek vagy szolgáltatások közös beszerzése érdekében.

38. A kiegészítő szakértelem és eszközök kombinációját nem tartalmazó horizontális együttműködési megállapodások kisebb valószínűséggel eredményeznek a fogyasztók számára is előnyös hatékonyságnövekedést.

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

39. 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 megállapodások)<sup>(49)</sup>. A Bizottság a kereskedelemre gyakorolt hatás hiányáról a kereskedelemre gyakorolt hatásnak a

<sup>(45)</sup> A 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásához kapcsolódó általános megközelítést a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás mutatja be.

<sup>(46)</sup> Lásd a Szerződés 81. és 82. cikkében meghatározott versenyszabályok végrehajtásáról szóló, 2002. december 16-i 1/2003/EK tanácsi rendelet (HL L 1., 2003.1.4., 1. o.) 2. cikkét.

<sup>(47)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 51–58. pontját.

<sup>(48)</sup> A fogyasztó fogalmát illetően további részleteket a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 84. pontja tartalmaz.

<sup>(49)</sup> 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.

Szerződés 81. és 82. cikkében foglalt fogalmáról szóló bizottsági iránymutatásban (a továbbiakban: *a kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás*)<sup>(50)</sup>, 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*)<sup>(51)</sup> adott iránymutatást. Mind *a kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás*, mind *a de minimis közlemény* különösen fontos a kis- és középvállalkozások (kkv-k) közötti horizontális együttműködési megállapodások értékelése szempontjából<sup>(52)</sup>. Ez az iránymutatás nem érinti a kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatást és *a de minimis közleményt*, sem az ezzel kapcsolatos jövőbeli bizottsági iránymutatásokat.

40. A kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás meghatározza az Európai Unió Bírósága 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 alkalmazandó<sup>(53)</sup>. E vélelem szerint a horizontális együttműködési megállapodások elvben nem képesek érzékelhető hatást gyakorolni a tagállamok közötti kereskedelemre, ha:
- a) a felek együttes piaci részesedése a megállapodás által érintett bármely uniós piacon nem haladja meg az 5 %-ot; valamint
  - b) az érintett vállalkozásoknak a megállapodás hatálya alá tartozó termékekből származó teljes éves uniós forgalma nem haladja meg a 40 millió EUR-t<sup>(54)</sup>. A termékek közös vásárlására vonatkozó megállapodások esetében a vonatkozó forgalom a megállapodás hatálya alá tartozó termékek felek általi beszerzéseinek összessége.
41. 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 sem<sup>(55)</sup>. E főszabály alól két kivétel van. Először is, a versenykorlátozó célú megállapodások tekintetében a 101. cikk (1) bekezdése a felek piaci részesedésétől függetlenül alkalmazandó. 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 függetlenül érzékelhető versenykorlátozásnak minősülhet<sup>(56)</sup>. Másodszor, a 10 %-os piaci részesedési küszöbérték 5 %-ra csökken, ha egy érintett piacon a megállapodások párhuzamos hálózatai által kiváltott halmozott hatás korlátozza a versenyt<sup>(57)</sup>.
42. Továbbá nincs olyan vélelem, hogy a 10 %-nál magasabb együttes piaci részesedéssel rendelkező vállalkozások által kötött horizontális megállapodások automatikusan a Szerződés 101. cikke (1) bekezdésének hatálya alá tartoznának. Ugyanis lehetséges, hogy az ilyen megállapodások sincsenek érzékelhető hatással a tagállamok közötti kereskedelemre, illetve nem jelentenek érzékelhető versenykorlátozást<sup>(58)</sup>. Ezeket tehát jogi és gazdasági összefüggéseik fényében kell értékelni. Ezen iránymutatás az ilyen megállapodások egyedi értékelésére vonatkozó kritériumokat is tartalmaz.

### 1.3. Kapcsolat más iránymutatásokkal, jogszabályokkal és az ítélkezési gyakorlattal

43. A termelési vagy forgalmazási lánc különböző szintjein működő vállalkozások közötti megállapodásokkal – azaz a vertikális megállapodásokkal – általában az (EU) 2022/720 bizottsági rendelet<sup>(59)</sup> (a továbbiakban: *vertikális csoportmentességi rendelet*) és az Iránymutatás a vertikális korlátozásokról című bizottsági közlemény<sup>(60)</sup> (a továbbiakban: *vertikális iránymutatás*) foglalkozik. Ha azonban versenytársak kötnek vertikális

<sup>(50)</sup> HL C 101., 2004.4.27., 81. o.

<sup>(51)</sup> HL C 291., 2014.8.30., 1. o.

<sup>(52)</sup> 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.

<sup>(53)</sup> A kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás, 50. pont.

<sup>(54)</sup> A kereskedelemre gyakorolt hatásról szóló iránymutatás, 52. pont.

<sup>(55)</sup> *De minimis közlemény*, 8. pont.

<sup>(56)</sup> Lásd: a Bíróság 2012. december 13-i ítélete, Expedia, C-226/11, EU:C:2012:795, 37. pont.

<sup>(57)</sup> *De minimis közlemény*, 10. pont.

<sup>(58)</sup> Lásd: a Törvényszék 1995. június 8-i ítélete, Langnese-Iglo kontra Bizottság, T-7/93, EU:T:1995:98, 98. pont.

<sup>(59)</sup> A Bizottság 2022/720/EU rendelete (2022. május 10.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 134., 2022.5.11., 4. o.).

<sup>(60)</sup> HL C 248., 2022.6.30., 1. o.

megállapodásokat, azok a horizontális megállapodások esetében jelentkezőkhöz hasonló versenyjogi aggályokat vehetnek fel. Ezért a versenytársak közötti vertikális megállapodások általában nem részesülhetnek a vertikális csoportmentességi rendelet kedvezményében<sup>(61)</sup>, és azokat először ezen iránymutatás alapján kell értékelni. Amennyiben ez az értékelés eredményeként az a következtetés adódik, hogy a megállapodás nem vet fel horizontális aggályokat, a megállapodásban szereplő vertikális korlátozásokat ezen túlmenően a vertikális iránymutatás alkalmazásával kell értékelni.

44. Amikor ezen iránymutatás az érintett piacra hivatkozik, az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról szóló bizottsági közlemény<sup>(62)</sup> (a továbbiakban: *a piac meghatározásáról szóló közlemény*) ad iránymutatást azokra a szabályokra, szempontokra és bizonyítékokra nézve, amelyeket a Bizottság az érintett piac meghatározása során figyelembe vesz. Az említett közleményt és az uniós versenyjog alkalmazásában az érintett piacok meghatározásával kapcsolatos minden jövőbeli bizottsági iránymutatást ezért figyelembe kell venni a horizontális együttműködési megállapodások 101. cikk szerinti értékelése során.
45. Bár ezen iránymutatás hivatkozásokat tartalmaz a kartellekre is, ez azonban nem jelent útmutatást arra vonatkozóan, hogy az Európai Unió Bíróságának ítélkezési gyakorlata és a Bizottság határozathozatali gyakorlata alapján mi minősül kartellnek és mi nem.
46. Ez az iránymutatás a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusaira vonatkozik, függetlenül az általuk kiváltott integráció szintjétől, a 139/2004/EK tanácsi rendelet<sup>(63)</sup> (a továbbiakban: *összefonódás-ellenőrzési rendelet*) 3. cikke értelmében összefonódásnak minősülő műveletek kivételével. Az összefonódás-ellenőrzési rendelet például olyan közös vállalkozások létrehozására vonatkozik, amelyek egy önálló gazdasági egység valamennyi funkcióját tartósan ellátják (a továbbiakban: teljes funkciójú közös vállalkozások)<sup>(64)</sup>.
47. Ez az iránymutatás nem alkalmazandó a mezőgazdasági termékeket előállító termelők megállapodásaira, társulásainak 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 az 1308/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet 210a. cikke értelmében ki vannak véve a 101. cikk (1) bekezdése alól<sup>(65)</sup>. Ez az iránymutatás nem érinti a Bizottság által az 1308/2013/EU rendelet 210a. cikkének (5) bekezdése alapján esetlegesen kiadott iránymutatásokat. A mezőgazdasági termékeket előállító termelők azon megállapodásaira, társulásainak döntéseire és összehangolt magatartásaira azonban, amelyek mezőgazdasági termékek előállítására vagy kereskedelmére vonatkoznak, de nem felelnek meg a 1308/2013/EU rendelet 210a. cikke feltételeinek, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó.
48. Az ebben az iránymutatásban leírt, a 101. cikk alapján történő értékelés nem érinti a Szerződés 102. cikkének a horizontális együttműködési megállapodásokra történő lehetséges párhuzamos alkalmazását<sup>(66)</sup>.

<sup>(61)</sup> E szabály alóli kivételként a versenytársak közötti vertikális megállapodások akkor részesülhetnek a vertikális csoportmentességi rendelet előnyeiből, ha a megállapodás nem kölcsönös, és i. a szállító az upstream szinten gyártóként, importőrként vagy nagykereskedőként, a downstream szinten pedig áruk importőreként, nagykereskedőjeként vagy kiskereskedőjeként tevékenykedik, míg a vevő downstream szinten importőr, nagykereskedő vagy kiskereskedő, nem pedig az upstream szinten versenytárs vállalkozás, ahol a szerződés szerinti árukat vásárolja; vagy ii. a szállító a kereskedelem több szintjén nyújt szolgáltatásokat, a vevő pedig kiskereskedelmi szinten nyújt szolgáltatásokat, és ő maga nem versenytárs vállalkozás a kereskedelem azon szintjén, amelyen a szerződés szerinti szolgáltatásokat vásárolja (lásd a vertikális csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdését).

<sup>(62)</sup> Bizottság közleménye a közösségi versenyjog alkalmazásában az érintett piac meghatározásáról (HL C 372., 1997.12.9., 5. o.).

<sup>(63)</sup> A Tanács 139/2004/EK rendelete (2004. január 20.) a vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről (HL L 24., 2004.1.29., 1. o.).

<sup>(64)</sup> Lásd az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikkének (4) bekezdését. Annak értékelésekor, 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).

<sup>(65)</sup> Az Európai Parlament és a Tanács 1308/2013/EU rendelete (2013. december 17.) 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 (HL L 347., 2013.12.20., 671. o.). Lásd a halászati piacok közös szervezése tekintetében: a halászati és akvakultúra-termékek piacának közös szervezéséről, az 1184/2006/EK és az 1224/2009/EK tanácsi rendelet módosításáról, valamint a 104/2000/EK tanácsi rendelet hatályon kívül helyezéséről szóló 2013. december 11-i 1379/2013/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet (HL L 354., 2013.12.28., 1. o.) 41. cikke.

<sup>(66)</sup> Lásd: a Törvényszék 1990. július 10-i ítélete, Tetra Pak I, T-51/89, EU:T:1990:41, 25. és azt követő pontok.

49. Ez az iránymutatás nem érinti továbbá az Európai Unió Bírósága által a 101. cikknek a horizontális együttműködési megállapodásokra történő alkalmazásával kapcsolatban esetlegesen megfogalmazott értelmezését.
50. Ezt az iránymutatást nem lehet alkalmazni, amennyiben ágazatspecifikus szabályok alkalmazandók, mint például bizonyos mezőgazdasági<sup>(67)</sup> vagy közlekedési megállapodások<sup>(68)</sup> esetében. 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

51. Ez a fejezet iránymutatást nyújt a termékekkel, technológiákkal vagy eljárásokkal kapcsolatos kutatási-fejlesztési (K+F) megállapodások versenyszempontú értékeléséhez<sup>(69)</sup>.
52. A K+F megállapodások formájukat és hatályukat tekintve változatosak lehetnek. Idetartoznak azok a megállapodások, amelyek alapján az egyik fél finanszírozza a másik fél által végzett K+F-et („fizetett” K+F); a meglévő termékek és technológiák közös továbbfejlesztésére vonatkozó megállapodásokat, valamint olyan termékek és technológiák fejlesztésére vonatkozó megállapodásokat, amelyek teljesen új keresletet teremtenének. A K+F együttműködés öltheti együttműködési megállapodás vagy közös vállalkozás, azaz közösen ellenőrzött gazdasági társaság formáját<sup>(70)</sup>. A vállalkozások lazább formában is együttműködhetnek, ilyen például a munkacsoportokban folytatott szakmai együttműködés.
53. A K+F megállapodásokat nagyvállalkozások, kkv-k<sup>(71)</sup>, induló vállalkozások, tudományos testületek vagy kutatóintézetek, illetve ezek bármilyen kombinációja kötheti.
54. A K+F együttműködési megállapodások gyakran járnak a versenyt támogató hatásokkal, különösen akkor, ha egymást kiegészítő szakértelemmel és eszközökkel rendelkező vállalkozásokat kapcsolnak össze, és lehetővé teszik számukra, hogy gyorsabban fejlesszenek ki és értékesítsenek új és továbbfejlesztett termékeket és technológiákat, mint egyébként. A K+F megállapodások ugyanakkor különböző módokon képesek a verseny korlátozására. Elsősorban csökkenthetik vagy lelassíthatják az innovációt, aminek következtében kevesebb termék vagy rosszabb minőségű termékek kerülnek piacra, vagy új termékek az egyébként lehetségesnél később kerülnek piacra. Ez akkor is előfordulhat, ha az együttműködés olyan termékek vagy technológiák fejlesztésére irányul, amelyek teljesen új keresletet teremtenének vagy olyan korai innovációs erőfeszítésekkel kapcsolatosak, amelyek nem kapcsolódnak szorosan egy adott termékhez vagy technológiához, hanem egy adott alkalmazásra vagy felhasználásra irányulnak. Másodszor, a K+F megállapodások az együttműködési megállapodás hatályán kívül eső felek közötti verseny csökkenéséhez és/vagy – olyan esetekben, amikor egy vagy több fél piaci erővel rendelkezik – harmadik felek versenyellenes kizárásához vezethetnek.
55. Ez a fejezet a következőképpen épül fel:
- a) a 2.2. szakasz iránymutatást nyújt a K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásához, beleértve a K+F megállapodások mentesítésének feltételeit, a küszöbértékeket, valamint a különösen súlyos és a nem mentesülő korlátozásokat;
  - b) a 2.3. szakasz iránymutatást nyújt a K+F megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti egyedi értékeléséhez;
  - c) a 2.4. szakasz iránymutatást nyújt a K+F megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti egyedi értékeléséhez;
  - d) a 2.5. szakasz iránymutatást nyújt a K+F megállapodások értékelése szempontjából releváns időszakokkal kapcsolatban;
  - e) a 2.6. szakasz példákkal szolgál elméleti K+F megállapodásokra, valamint útmutatást ad azok versenyszempontú értékeléséhez.

<sup>(67)</sup> 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.).

<sup>(68)</sup> 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.); valamint a Bizottság 906/2009/EK rendelete (2009. szeptember 28.) a Szerződés 81. cikke (3) bekezdésének a vonalhajózási társaságok (konzorciumok) között létrejött megállapodások, döntések és összehangolt magatartások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 256., 2009.9.29., 31. o.).

<sup>(69)</sup> Ebben a fejezetben a „technológiák” kifejezés magában foglalja a technológiákat és a folyamatokat is.

<sup>(70)</sup> Ez az iránymutatás a horizontális együttműködési megállapodások leggyakoribb típusaira vonatkozik, függetlenül az általuk kiváltott integráció szintjétől, a 139/2004/EK tanácsi rendelet 3. cikke értelmében összefonódásnak minősülő műveletek, például egy teljes funkciójú közös vállalkozás létrehozásának kivételével. Lásd a 46. pontot is.

<sup>(71)</sup> 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.

## 2.2. A K+F csoportmentességi rendelet (a továbbiakban: K+F csoportmentességi rendelet)

56. A K+F csoportmentességi rendelet <sup>(72)</sup> mentesít bizonyos K+F megállapodásokat a 101. cikk (1) bekezdésében megállapított tilalom alól. A K+F csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség azon a feltételezésen alapul, hogy amennyiben egy K+F megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik és megfelel a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott feltételeknek, általában megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltételnek. A célszerűség érdekében azok a vállalkozások, amelyek K+F megállapodást kívánnak kötni, először is fontolóra vehetik, hogy megállapodásuk részesülhet-e a K+F csoportmentességi rendelet kedvezményében.
57. A K+F csoportmentességi rendelet feltételeit teljesítő K+F megállapodások összeegyeztethetők a 101. cikkel, és nincs szükség további értékelésre <sup>(73)</sup>. Amennyiben egy K+F megállapodás nem felel meg a K+F csoportmentességi rendelet feltételeinek, a 101. cikk szerinti egyedi értékelést kell végezni annak megállapítása érdekében először is, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt <sup>(74)</sup>, és ha igen, a megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott négy kumulatív feltételnek.
- 2.2.1. *A kutatás-fejlesztés fogalmának meghatározása a K+F csoportmentességi rendeletben*
58. A K+F csoportmentességi rendelet a következőképpen határozza meg a kutatás-fejlesztést: a termékekre vagy technológiákra vonatkozó know-how megszerzésére, elméleti elemzés, megfigyelés, kísérlet végzésére – beleértve a kísérleti és demonstrációs gyártást és a termék vagy eljárás műszaki vizsgálatát –, a szükséges gépek és berendezések demonstrációs léptékig történő létrehozására, valamint a kutatás eredményének hasznosítása érdekében szellemi tulajdon-jogok megszerzésére irányuló tevékenységek <sup>(75)</sup>.
- 2.2.2. *A K+F megállapodások fogalmának meghatározása a K+F csoportmentességi rendeletben*
59. A K+F csoportmentességi rendelet azokra a két vagy több fél között megkötött K+F megállapodásokra terjed ki, amelyek részes felei a következők egyikének feltételeiről állapodnak meg <sup>(76)</sup>:
- a) a szerződés szerinti termékekre vagy technológiára vonatkozó közös K+F, amely kiterjedhet az ilyen K+F eredményeinek közös hasznosítására, de nem feltétlenül; vagy
  - b) a szerződés szerinti termékekre vagy technológiára vonatkozó fizetett K+F, amely kiterjedhet az ilyen K+F eredményeinek közös hasznosítására, de nem feltétlenül; vagy
  - c) ugyanazon felek közötti korábbi, közös K+F-re irányuló (a fenti a) pontban meghatározott) megállapodás alapján végzett, szerződés szerinti termékekre 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 termékekre vagy technológiára vonatkozó K+F eredményeinek közös hasznosítása.
60. A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásában „szerződés szerinti termék” és „szerződéses technológia”:
- a) „szerződés szerinti termék” <sup>(77)</sup>: a közös vagy fizetett K+F eredményeként létrejött, illetve a szerződés szerinti technológia alkalmazásával gyártott termék. A „termék”: áru vagy szolgáltatás, beleértve mind a közbenső termékeket és részszolgáltatásokat, mind a végeredményeket és végső szolgáltatásokat <sup>(78)</sup>;
  - b) a „szerződés szerinti technológia” <sup>(79)</sup>: közös vagy fizetett K+F eredményeként kidolgozott technológia vagy eljárás.
61. A K+F együttműködési megállapodások egyéb típusaira a K+F csoportmentességi rendelet nem terjed ki. Az ilyen megállapodások esetében mindig szükség van a 101. cikk szerinti egyedi értékelésre (lásd a 2.3. és 2.4. szakaszt).

<sup>(72)</sup> A Bizottság 2023/1066/EU rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a kutatás-fejlesztési megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 143., 2023.6.2., 9. o.).

<sup>(73)</sup> Kivéve, ha és ameddig a Bizottság vagy valamely nemzeti versenyhatóság egy egyedi esetben vissza nem vonja a csoportmentesség kedvezményét (lásd a 2.2.6. szakaszt).

<sup>(74)</sup> A K+F megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése tekintetében lásd a 2.3. szakaszt.

<sup>(75)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 3. pontja.

<sup>(76)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 1. pontja.

<sup>(77)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 6. pontja.

<sup>(78)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 4. pontja.

<sup>(79)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 5. pontja.

- 2.2.2.1. A „közös K+F” és a „fizetett K+F” közötti különbségtétel és a „K+F vonatkozásában történő szakosítás” fogalma
62. A „közös K+F”: a következő módok valamelyikén végzett K+F<sup>(80)</sup>:
- a) a K+F tevékenységeket közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi;
  - b) a felek közösen megbíznak egy harmadik személyt a K+F tevékenységekkel<sup>(81)</sup>; 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 megfelelőnek ítélt módon osztják meg egymás között. Ez nem foglalja magában a fizetett K+F-et<sup>(82)</sup>.
63. 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.
64. A közös K+F és a fizetett K+F közötti különbségtétel a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt piaci részesedési küszöbérték alkalmazása szempontjából releváns. A fizetett K+F esetében a piaci részesedés kiszámításához a feleknek figyelembe kell venniük a finanszírozó fél által harmadik felekkel kötött, ugyanazon szerződés szerinti termékekre vagy technológiákra vonatkozó K+F megállapodásokat is (lásd a 2.2.3.4. szakaszt).
- 2.2.2.2. A K+F eredményeinek „közös hasznosítása” és a „közös hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás” fogalma
65. A K+F csoportmentességi rendelet vonatkozik azokra a megállapodásokra, amelyek magukban foglalják a K+F eredményeinek közös hasznosítását. Az ilyen megállapodások csoportmentessége azonban különleges feltételekhez kötött (lásd a 2.2.3.3. szakaszt).
66. Az „eredmények hasznosítása” 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 közlésére<sup>(83)</sup>.
67. A K+F eredményeinek közös hasznosítása csak akkor tartozik a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá, ha az eredmények:
- 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<sup>(84)</sup>.
68. A közös vagy fizetett K+F eredményeinek közös hasznosításáról rendelkezni lehet az eredeti K+F megállapodásban, vagy sor kerülhet rá egy ugyanazon felek között létrejött korábbi K+F megállapodás eredményeinek közös hasznosítására vonatkozó későbbi megállapodással összefüggésben<sup>(85)</sup>. Ez utóbbi esetben a korábbi K+F megállapodásnak meg kell felelnie a K+F csoportmentességi rendelet feltételeinek ahhoz, hogy a későbbi közös hasznosítási megállapodás a csoportmentesség hatálya alá tartozzon.
69. A K+F csoportmentességi rendelet a K+F eredményei közös hasznosításának három különböző módjáról rendelkezik<sup>(86)</sup>:
- a) A hasznosítást végezhetik a felek közösen, közös munkacsoportban, közös szervezetben vagy közös vállalkozásban;
  - b) a felek közösen megbízhatnak egy harmadik személyt a hasznosítási munkával<sup>(87)</sup>;

<sup>(80)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 10. pontja.

<sup>(81)</sup> Ez megkülönböztethető a fizetett K+F-től, amelynek keretében a K+F-et a K+F megállapodás egy vagy több részes fele végzi.

<sup>(82)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 11. pontja.

<sup>(83)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 7. pontja.

<sup>(84)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkének (1) bekezdését. A K+F eredményeinek közös hasznosításához kapcsolódó további feltételeket a 2.2.3.3. szakasz ismerteti.

<sup>(85)</sup> A K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának c) és d) alpontja szerint.

<sup>(86)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 10. pontja.

<sup>(87)</sup> A harmadik személlyel kötött megállapodás a 101. cikk szerinti külön értékelést tesz szükségessé.

c) a felek megoszthatják a munkát egymás között „hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás” útján, ami a következőket jelenti <sup>(88)</sup>:

- i. a felek elkülönült feladatokat (például gyártás vagy forgalmazás) osztanak meg egymás között. Ide sorolható az a helyzet is, amikor csupán egy fél állítja elő és forgalmazza a szerződés szerinti termékeket vagy alkalmazza a szerződés szerinti technológiákat a többi fél által biztosított kizárólagos hasznosítási engedély alapján; vagy
- ii. a felek korlátozásokat írnak elő egymással szemben az eredmények hasznosítása tekintetében, például bizonyos földrajzi terület, vevőkör vagy felhasználási terület vonatkozásában.

70. Amennyiben a felek megállapodnak a hasznosítás vonatkozásában történő szakosításban, megfelelő korlátozásokban állapodhatnak meg az eredményekhez hasznosítás céljából való hozzáférésük tekintetében. Megállapodhatnak például abban, hogy korlátozzák egyes feleknek a K+F eredményeinek hasznosítására vonatkozó jogait bizonyos földrajzi területeken, felhasználási területeken vagy bizonyos vevőkörrel szemben.

#### 2.2.2.3. Szellemi tulajdonhoz fűződő jogok átruházása vagy licenciába adása

71. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség azokra a K+F megállapodásokra is vonatkozik, amelyek a szellemi tulajdon-jogok egy vagy több félre vagy a felek által a közös K+F vagy a fizetett K+F végrehajtása, vagy a K+F eredményeinek közös hasznosítása céljából létrehozott jogalany részére történő átruházására vagy licenciába adására vonatkozó rendelkezéseket tartalmaznak, feltéve, hogy ezek a rendelkezések nem képezik a K+F megállapodás elsődleges tárgyát, de közvetlenül kapcsolódnak az említett megállapodás végrehajtásához, és szükségesek ahhoz <sup>(89)</sup>. Ezekben az esetekben ezért az átruházási vagy a licenciába adási rendelkezésekre a K+F csoportmentességi rendelet, nem pedig a technológiaátadási csoportmentességi rendelet <sup>(90)</sup> vonatkozik.

72. A K+F megállapodások keretében azonban a felek megállapodhatnak a K+F eredményeinek harmadik felek részére történő licenciába adásának feltételeiben is. Az ilyen licenciaszerződések nem tartoznak a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá, de tartozhatnak a technológiaátadási csoportmentességi rendelet hatálya alá, amennyiben az abban meghatározott feltételek teljesülnek <sup>(91)</sup>.

#### 2.2.3. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételei

73. A K+F csoportmentességi rendelet számos feltételt határoz meg, amelyeknek teljesülniük kell ahhoz, hogy egy K+F megállapodás csoportmentességben részesüljön.

##### 2.2.3.1. Hozzáférés a végeredményekhez

74. A K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség igénybevételének első feltétele, hogy valamennyi fél teljes körű hozzáféréssel rendelkezzen a közös vagy fizetett K+F végeredményeihez két célból <sup>(92)</sup>:

- a) további kutatás-fejlesztés végzése; és
- b) a K+F eredményeinek hasznosítása.

75. Ez a feltétel a K+F végeredményeire, valamint az ebből eredő szellemi tulajdon-jogokra és know-how-ra vonatkozik <sup>(93)</sup>.

76. A hozzáférést azonnal meg kell adni, amint a K+F végeredményei rendelkezésre állnak <sup>(94)</sup>. Ez a követelmény nem feltétlenül kapcsolódik a K+F projekt befejezéséhez.

<sup>(88)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 12. pontja.

<sup>(89)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 2. cikkének (3) bekezdését.

<sup>(90)</sup> 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 (HL L 93., 2014.3.28., 17. o.). Lásd még: Iránymutatás az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikkének a technológiaátadási megállapodásokra történő alkalmazásáról (HL C 89., 2014.3.28., 3. o.) 73. és 74. pont (a továbbiakban: technológiaátadási iránymutatás).

<sup>(91)</sup> Lásd: a technológiaátadási iránymutatás 74. pontja.

<sup>(92)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (2) bekezdését.

<sup>(93)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 3. cikke (3) bekezdésének a) pontja.

<sup>(94)</sup> Lásd: az K+F csoportmentességi rendelet 3. cikke (3) bekezdésének b) pontja.

77. A K+F eredményeihez való hozzáférés joga nem korlátozható további kutatás-fejlesztés végzésének céljára. A K+F csoportmentességi rendelet azonban úgy rendelkezik, hogy a felek két esetben korlátozhatják a közös vagy fizetett K+F eredményeinek hasznosítására vonatkozó jogukat:
- a) Először is, ha a K+F megállapodást a következő vállalkozáskategóriák egyikével vagy közülük többel kötik meg, és ezek a vállalkozások vállalják, hogy a K+F eredményeit csak további kutatásra használják fel (és nem hasznosításra). A vállalkozások e kategóriái a következők:
    - i. kutatóintézetek;
    - ii. tudományos testületek;
    - iii. olyan vállalkozások, amelyek kereskedelmi szolgáltatásként végeznek K+F-et anélkül, hogy általában részt vennének az eredmények hasznosításában <sup>(95)</sup>.
  - b) Másodsor, a felek megállapodhatnak abban, hogy korlátozzák a K+F eredményeinek hasznosítására vonatkozó jogukat a K+F csoportmentességi rendelettel összhangban, különösen, ha megállapodnak a hasznosítás vonatkozásában történő szakosításban. Például, ha a K+F megállapodás a hasznosítás vonatkozásában történő szakosításról rendelkezik, a felek korlátozásokat írhatnak elő egymásra az eredmények bizonyos földrajzi területeken, felhasználási területeken vagy bizonyos vevőkörben történő hasznosítása tekintetében.
78. Végezetül, mivel lehet, hogy a K+F megállapodás felei nem egyenlő mértékben járulnak hozzá K+F együttműködésükhöz, például az eltérő képességek, erőforrások vagy kereskedelmi érdekek miatt, a K+F megállapodás előírhatja, hogy az egyik fél ellentételezést nyújtson a másik félnek (feleknek) azért, hogy az eredményekhez további K+F vagy hasznosítás céljából hozzáférést biztosítsanak (biztosítsanak). Ebben az esetben azonban ez az ellentételezés nem lehet olyan magas, hogy ténylegesen megakadályozza a hozzáférést <sup>(96)</sup>.

#### 2.2.3.2. Hozzáférés a már meglévő know-how-hoz

79. A második feltétel azokra a K+F megállapodásokra vonatkozik, amelyek nem foglalják magukban a K+F eredmények közös hasznosítását.
80. Ahhoz, hogy az ilyen K+F megállapodások részesüljenek a csoportmentesség kedvezményében, rendelkezniük kell arról, hogy valamennyi félnek hozzáférést kell biztosítani a többi fél már meglévő olyan know-how-jához, amely nélkülözhetetlen a közös vagy fizetett K+F eredményeinek a fél általi hasznosításához <sup>(97)</sup>. Meg kell jegyezni, hogy ez a feltétel nem kötelezi a feleket arra, hogy hozzáférést biztosítsanak valamennyi meglévő know-how-jukhoz, csak olyan know-how-hoz, amely nélkülözhetetlen a közös vagy fizetett K+F eredményeinek hasznosításához.
81. A K+F megállapodások előírhatják, hogy a felek a már meglévő saját know-how-hoz való hozzáférés biztosításáért ellentételezést nyújtanak egymásnak (például licenccij formájában). Ez az ellentételezés azonban nem lehet olyan magas, hogy ténylegesen megakadályozza a hozzáférést <sup>(98)</sup>.
82. Ez a második feltétel a K+F végeredményeihez való hozzáférésre vonatkozóan a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkében meghatározott feltételek mellett alkalmazandó (lásd a 2.2.3.1. szakaszt). Ez azt jelenti, hogy a tényállástól függően egy adott K+F megállapodásnak a csoportmentesség kedvezményeiben való részesüléshez adott esetben rendelkezéseket kell tartalmaznia mind a már meglévő know-how-hoz való hozzáférésre, mind pedig a K+F végeredményeire vonatkozóan.

#### 2.2.3.3. A közös hasznosításhoz kapcsolódó feltételek

83. A K+F csoportmentességi rendelet két további feltételt tartalmaz, amelyek a K+F-eredmények közös hasznosításáról rendelkező K+F megállapodásokra vonatkoznak.
84. Először is, a K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkének (1) bekezdése értelmében a közös hasznosításnak azokra a K+F eredményekre kell korlátozódnia, amelyek nélkülözhetetlenek a szerződés szerinti termékek előállításához vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazásához, és amelyek szellemi tulajdon-jogok oltalma alatt állnak, vagy know-how-nak minősülnek.

<sup>(95)</sup> Ilyenek lehetnek például azok a kkv-k, amelyek fő kereskedelmi tevékenysége K+F szolgáltatások nyújtása harmadik felek számára.

<sup>(96)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (4) bekezdését.

<sup>(97)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkének (2) bekezdését.

<sup>(98)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 4. cikkének (3) bekezdését.

85. Másodszer, ha a felek megállapodnak a hasznosítás vonatkozásában történő szakosításban, és egy vagy több felet megbíznak a szerződés szerinti termékek előállításával, ez utóbbi felek kötelesek teljesíteni a szerződés szerinti termékekre a többi fél által leadott megrendeléseket<sup>(99)</sup>. Ez a követelmény azonban nem alkalmazandó, ha i. a K+F megállapodás (közös munkacsoport, közös szervezet vagy közös vállalkozás vagy közösen megbízott harmadik fél általi) közös forgalmazásról rendelkezik, vagy ii. ha a felek megállapodnak abban, hogy csak a szerződés szerinti termékek előállításával megbízott felek forgalmazhatják e termékeket<sup>(100)</sup>.

#### 2.2.3.4. Piaci részesedési küszöbérték és a mentesség időtartama

86. A K+F csoportmentességi rendelet által előírt mentesség azon a feltételezésen alapul, hogy a piaci erő egy bizonyos szintje alatt a K+F megállapodások kedvező hatásai általában ellensúlyozzák a versenyre gyakorolt esetleges kedvezőtlen hatásait<sup>(101)</sup>.

##### a) Piaci részesedési küszöbérték hatálya alá tartozó K+F megállapodások

87. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (1) bekezdése 25 %-os piaci részesedési küszöbértéket állapít meg. Ez a piaci részesedési küszöbérték a versenytárs vállalkozások közötti K+F megállapodásokra vonatkozik. A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazásában a „versenytárs vállalkozások” a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 15. pontjában meghatározott tényleges vagy potenciális versenytársak:

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

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, technológia vagy eljárás kínálatához szükséges többletberuházásokat vagy költségeket, amely a szerződés szerinti termékkel vagy technológiával továbbfejleszhető, helyettesíthető vagy felváltható az érintett földrajzi piacon.

88. A potenciális versenyt valós alapon kell értékelni. A döntő kérdés az, hogy a felek mindegyike, a többi féltől függetlenül rendelkezik-e az eszközökben, a know-howban és egyéb erőforrásokban kifejezett, szükséges anyagi eszközökkel, és valószínűleg megteszi-e a szükséges lépéseket azon termékek vagy technológiák kínálatához<sup>(102)</sup>, amelyek a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal továbbfejleszhetőek, helyettesíthetőek vagy felválthatók<sup>(103)</sup>. A potenciális verseny értékelésére vonatkozó további iránymutatás a 16. pontban található.

89. E célból a *továbbfejlesztett vagy helyettesítő termék vagy technológia* olyan terméket vagy technológiát jelent, amely felcserélhető a meglévő termékkel, technológiával vagy eljárással, és ugyanahhoz az érintett piachoz tartozik. A *meglévő terméket felváltó termék vagy technológia*: olyan termék vagy technológia, amely a meglévő termékkel vagy technológiával azonos keresletet elégít ki, de nem tartozik ugyanahhoz az érintett piachoz, például a bakelit-lemezeket felváltó CD-k<sup>(104)</sup>.

90. Egyes termékek vagy technológiák nem fejlesztik tovább, helyettesítik vagy váltják fel a meglévő termékeket vagy technológiákat, hanem új érintett piacot hoznak létre, amely új keresletet elégít ki, például egy olyan oltóanyag, amely olyan vírussal szemben nyújt védelmet, amelyre korábban nem volt oltóanyag. Az e kategóriába tartozó termékek vagy technológiák fejlesztésére vonatkozó K+F megállapodások a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikke (2) bekezdésének hatálya alá tartoznak, és nem vonatkozik rájuk semmilyen piaci részesedési küszöbérték (lásd a 2.2.3.4. szakasz b) pontját)<sup>(105)</sup>.

<sup>(99)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkének (2) bekezdését.

<sup>(100)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 5. cikkének (2) bekezdését.

<sup>(101)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet (5) preambulumbekzdését.

<sup>(102)</sup> E fejezet fennmaradó részében a technológiára vagy technológiákra való hivatkozások – eltérő rendelkezés hiányában – magukban foglalják az eljárásokat is.

<sup>(103)</sup> Lásd még az 1.2.1. szakaszt.

<sup>(104)</sup> Lásd a 44. pontot és a *piac meghatározásáról szóló bizottsági közleményt* az érintett piac meghatározására vonatkozó iránymutatás tekintetében. Lásd még a 2.3.1. szakaszt.

<sup>(105)</sup> Lásd a 44. pontot és a *piac meghatározásáról szóló bizottsági közleményt* az érintett piac meghatározására vonatkozó iránymutatás tekintetében. Lásd még a 2.3.1. szakaszt.

a.1) *Piaci részesedési küszöb*

91. Ha a K+F megállapodásban részt vevő két vagy több fél a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 15. pontja értelmében versenytárs vállalkozás<sup>(106)</sup>, a K+F megállapodás csak akkor részesülhet csoportmentességben, ha a felek együttes piaci részesedése az érintett termék- és technológiapiacra a K+F megállapodás megkötésének időpontjában nem haladja meg a 25 %-ot. A piaci részesedési küszöbérték a következőképpen alkalmazandó<sup>(107)</sup>:
- 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 technológiapiacokon<sup>(108)</sup>;
- b) a *fizetett K+F-re* vonatkozó K+F megállapodások esetében ugyanaz a 25 %-os piaci részesedési küszöbérték alkalmazandó, de az együttes piaci részesedésnek figyelembe kell vennie a finanszírozó fél és minden olyan vállalkozás piaci részesedését, amellyel a finanszírozó fél ugyanazon szerződés szerinti termékekre vagy technológiákra vonatkozóan K+F megállapodást kötött<sup>(109)</sup>.

a.2) *A piaci részesedések kiszámítása*

92. A K+F megállapodás megkötésekor a vonatkoztatási pont a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal továbbfejleszthető, helyettesíthető vagy felváltható, meglévő termékek vagy technológiák piaca<sup>(110)</sup>.
93. Ha a K+F megállapodás célja a meglévő termékek vagy technológiák *továbbfejlesztése, helyettesítése vagy felváltása*, a piaci részesedést kizárólag a továbbfejlesztendő, helyettesítendő vagy felváltandó meglévő termékekre vagy technológiákra hivatkozással számítják ki. Ez akkor is így van, ha a meglévő terméket felváltó termék vagy technológia jelentősen eltér a meglévő terméktől vagy technológiától.
94. A K+F csoportmentességi rendelet előírja, hogy a felek piaci részesedését a *piaci eladási értékre* vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani. Ha a piaci eladási értékre vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre, a felek felhasználhatják a *piaci értékesítési volumenre* vonatkozó adatokat, és ha ilyen adatok sem állnak rendelkezésre, a felek más megbízható piaci információkat is felhasználhatnak piaci részesedésük kiszámításához, beleértve a K+F-re fordított kiadásokat vagy a K+F-képességeket is<sup>(111)</sup>.
95. Általában a piaci részesedést az előző naptári évre vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani<sup>(112)</sup>. Azokban az esetekben azonban, amikor az előző naptári évre vonatkozó értékesítési adatok nem reprezentatívak a feleknek az érintett piac(ok)on fennálló helyzete tekintetében, a piaci részesedéseket a felek előző három naptári évre vonatkozó piaci részesedéseinek átlagaként kell kiszámítani<sup>(113)</sup>. Ez például ajánlattételi piacokon lehet releváns, ahol a piaci részesedés évről évre jelentősen változik attól függően, hogy a vállalkozások sikeresek-e az ajánlattételi eljárásokban. Olyan piacokon is releváns lehet, amelyeket nagy átalánymegrendelések jellemeznek, például ahol az előző naptári évre vonatkozó értékesítési adatok nem reprezentatívak, mivel abban az évben nem került sor nagy megrendelésekre. Hasonlóképpen, a piaci részesedéseket az előző három naptári év átlaga alapján kell kiszámítani, ha az együttműködési megállapodást megelőző naptári évben kínálati vagy keresleti sokk következett be.
96. A technológiapiacok esetében a technológia hasznosítását engedélyező licenciadó piaci részesedését a licencia tárgyát képező technológiát tartalmazó termékek licenciadó és valamennyi hasznosításba vevője általi eladásai alapján kell kiszámítani, a versengő termékek összes értékesítésének arányában, függetlenül attól, hogy a versengő termékeket a licencia tárgyát képező technológia felhasználásával állították-e elő. Ezt a módszert a jogdíjakból származó bevételekre vonatkozó megbízható adatok megszerzésének általános nehézsége miatt alkalmazzák, valamint azért, mert a tényleges jogdíjbevételeken alapuló számítások alábecsülhetik a technológia piaci pozícióját<sup>(114)</sup>.

<sup>(106)</sup> Lásd a 87. és a 88. pontot.

<sup>(107)</sup> Lásd a 2.2.2.1. 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.

<sup>(108)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikke (1) bekezdésének a) pontja.

<sup>(109)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikke (1) bekezdésének b) pontja. Nem szükséges, hogy a finanszírozó fél ugyanazon szerződés szerinti termékekre vagy technológiákra vonatkozó valamennyi K+F megállapodása a K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozzon.

<sup>(110)</sup> Lásd a 44. pontot és a *piac meghatározásáról szóló bizottsági közleményt* az érintett piac meghatározására vonatkozó iránymutatás tekintetében. Lásd még a 2.3.1. szakaszt.

<sup>(111)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 7. cikkének (2) bekezdését.

<sup>(112)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 7. cikkének (3) bekezdését.

<sup>(113)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 7. cikkének (3) bekezdését.

<sup>(114)</sup> Lásd még a technológiaátadási csoportmentességi rendelet 8. cikkének d) pontját és a technológiaátadási iránymutatás 25. és 86–88. pontját.

b) *Piaci részesedési küszöbérték hatálya alá nem tartozó K+F megállapodások*

97. Amennyiben a K+F megállapodásban részes felek a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 15. pontja értelmében nem versenytárs vállalkozások<sup>(115)</sup>, a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (2) bekezdése úgy rendelkezik, hogy a csoportmentesség a közös vagy fizetett K+F időtartamára alkalmazandó, és a mentességre nem vonatkozik piaci részesedési küszöbérték.
98. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (2) bekezdése különösen a következő helyzetekben alkalmazandó<sup>(116)</sup>:
- a) ha csak egy fél felel meg a tényleges vagy potenciális versenytárs K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 15. pontjában foglalt fogalommeghatározásának;
- b) amennyiben a K+F megállapodás olyan termékek vagy technológiák fejlesztésére vonatkozik, amelyek nem fejlesztenék tovább, nem helyettesítenék vagy nem váltanak fel a meglévő termékeket vagy technológiákat, hanem teljesen új keresletet teremtenének, például egy olyan vírus elleni védekezésre szolgáló oltóanyag, amelyre korábban nem volt oltóanyag;
- c) amennyiben a K+F megállapodás olyan innovációs erőfeszítésekre vonatkozik, amelyek a K+F megállapodás megkötésének időpontjában még nem kapcsolódnak szorosan egy adott termékhez vagy technológiához.
99. A 98.b) és c) pontban leírt helyzetekben nem lehet azonosítani azt a terméket vagy technológiát, amelyet a szerződés szerinti termékek vagy technológiák továbbfejlesztenek, helyettesítenek vagy felváltanak. Ebben az esetben a K+F megállapodás a közös vagy fizetett K+F időtartama alatt részesülhet csoportmentességben, és nem alkalmazandó a piaci részesedési küszöbérték<sup>(117)</sup>. A K+F csoportmentességi rendelet érintett piacra és piaci részesedési küszöbértékekre vonatkozó rendelkezései nem érintik azon K+F megállapodások versenyszempontú értékelését, amelyek nem részesülnek a K+F csoportmentességi rendelet által biztosított mentességben, beleértve azokat a K+F megállapodásokat is, amelyek tekintetében a csoportmentességet visszavonták. Például azok a vállalkozások, amelyek a K+F csoportmentességi rendelet értelmében nem tényleges vagy potenciális versenytársak, ennek ellenére versenyezhetnek az innováció terén.
- c) *Időtartam*
100. Ha a közös vagy fizetett K+F eredményeit *nem hasznosítják közösen*, a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség a K+F időtartamára vonatkozik.
101. Amennyiben a közös vagy fizetett K+F eredményeit *közösen hasznosítják*, és a K+F megállapodás a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának a) vagy b) alpontjában szereplő fogalommeghatározás hatálya alá tartozik (közös vagy fizetett K+F-re irányuló megállapodások), a K+F megállapodás a szerződés szerinti termékek vagy technológiák belső piacon történő első forgalomba hozatalától számított hét évig továbbra is részesülnek mentességben, amennyiben a megállapodás megkötésének időpontjában nem lépték túl a vonatkozó piaci részesedési küszöbértéket.
102. Amennyiben a közös vagy fizetett K+F eredményeit *közösen hasznosítják*, és a K+F megállapodás a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának c) vagy d) alpontjában szereplő fogalommeghatározás hatálya alá tartozik (az ugyanazon felek közötti, korábbi, közös vagy fizetett K+F-re irányuló megállapodás alapján végzett K+F eredményeinek közös hasznosítására vonatkozó megállapodások), a K+F megállapodás a szerződés szerinti termékek vagy technológiák belső piacon történő első forgalomba hozatalától számított hét évig továbbra is részesülnek mentességben, amennyiben a vonatkozó piaci részesedési küszöbértéket nem lépték túl a korábbi megállapodás megkötésének időpontjában<sup>(118)</sup>.
103. Amennyiben egy K+F megállapodás eredményeként egynél több szerződés szerinti terméket vagy szerződés szerinti technológiát hoznak forgalomba a belső piacon, és minden egyes szerződés szerinti termék vagy technológia külön termékpiachoz tartozik, a hétéves mentességi időtartam minden egyes szerződés szerinti termékre vagy technológiára külön-külön alkalmazandó, attól az időponttól kezdve, amikor a terméket vagy technológiát először forgalomba hozták a belső piacon.

<sup>(115)</sup> Lásd a 87. és a 88. pontot.

<sup>(116)</sup> A 6. cikk (2) bekezdése nem alkalmazandó, ha két vagy több fél tényleges vagy potenciális versenytárs olyan meglévő termékek vagy technológiák piacán, amelyek a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal továbbfejleszthetők, helyettesíthetők vagy felválthatók; ebben az esetben a 6. cikk (1) bekezdését kell alkalmazni (piaci részesedési küszöbérték).

<sup>(117)</sup> Ez nem érinti a Bizottság vagy a nemzeti versenyhatóságok azon hatáskörét, hogy egyedi esetekben visszavonják a csoportmentesség kedvezményét. Lásd 2.2.6. szakasz.

<sup>(118)</sup> Az 68. pontban említetteknek megfelelően a közös vagy fizetett K+F-re irányuló korábbi megállapodásnak is meg kell felelnie a K+F csoportmentességi rendelet szerinti mentesség feltételeinek.

104. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (3) bekezdésében említett hétéves időszakot követően a mentesség addig alkalmazandó továbbra is, amíg a felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 25 %-ot a szerződés szerinti termékek vagy technológiák piacán. Ha a hétéves időszak lejártá után a felek együttes piaci részesedése 25 % fölé emelkedik, a K+F megállapodás a küszöbérték első alkalommal történő túllépésének évét követő két egymást követő naptári évben továbbra is részesül a K+F csoportmentességi rendelet kedvezményében <sup>(119)</sup>.

#### 2.2.4. Különösen súlyos és nem mentesülő korlátozások

##### 2.2.4.1. Különösen súlyos korlátozások

105. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke tartalmazza a különösen súlyos korlátozások listáját. A különösen súlyos korlátozások olyan súlyos versenykorlátozások, amelyek általában kárt okoznak a piacnak és a fogyasztóknak. Amennyiben egy K+F megállapodás e korlátozások közül egyet vagy többet tartalmaz, a megállapodás egésze ki van zárva a K+F csoportmentességi rendelet által biztosított mentességből.

106. 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.

a) *A felek más K+F-erőfeszítések végzésére vonatkozó szabadságának korlátozása*

107. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének a) pontja értelmében különösen súlyos korlátozás a felek azon szabadságának korlátozása, hogy önállóan vagy harmadik felekkel együttműködve kutatást és fejlesztést végezzenek:

i. a K+F megállapodás tárgyához nem kapcsolódó területen;

ii. azon a területen, amelyre a K+F megállapodás vonatkozik, vagy egy kapcsolódó területen, a közös vagy fizetett K+F befejezése után.

b) *A kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása és az árörögzítés*

108. A kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének b) pontja úgy rendelkezik, hogy a kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása különösen súlyos korlátozás. Ez alól azonban van négy kivétel:

i. *termelési célok* kitűzése, amennyiben a K+F megállapodás a K+F eredmények közös hasznosításáról rendelkezik, és a közös hasznosítás magában foglalja a szerződés szerinti termékek közös előállítását is <sup>(120)</sup>;

ii. *értékesítési célok* kitűzése, ha a K+F eredmények közös hasznosítása 1. magában foglalja a szerződés szerinti termékek közös forgalmazását vagy a szerződés szerinti technológiák közös licenciába adását, és 2. azt közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi, vagy azt a felek által közösen megbízott harmadik személy végzi <sup>(121)</sup>;

iii. *a hasznosítás vonatkozásában történő szakosításnak* minősülő gyakorlatok, mint például a felekre a K+F eredmények hasznosítása tekintetében bizonyos földrajzi területek, vevőkör vagy felhasználási területek vonatkozásában előírt korlátozások <sup>(122)</sup>;

iv. *bizonyos versenytilalmi kötelezettségek* <sup>(123)</sup>, azaz a felek szabadságának korlátozása abban, hogy a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal versengő termékeket vagy technológiákat állítsanak elő, értékesítsenek, ruházzanak át vagy adjanak licenciába az eredmények közös hasznosítására a felek által megállapított időtartamon belül.

109. *Árörögzítés.* A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének c) pontja úgy rendelkezik, hogy a szerződés szerinti termékek értékesítésekor az árak rögzítése vagy a szerződés szerinti technológiák harmadik felek részére történő licenciába adása esetén a licencdíjak rögzítése különösen súlyos korlátozás.

<sup>(119)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (5) bekezdését.

<sup>(120)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke b) pontjának i. alpontja.

<sup>(121)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke b) pontjának ii. alpontja.

<sup>(122)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke b) pontjának iii. alpontja.

<sup>(123)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikke b) pontjának iv. alpontja.

110. Ugyanakkor, a K+F csoportmentességi rendelet kiveszi e különösen súlyos korlátozások alól a következőket: a közvetlen ügyfeleknek felszámított árak rögzítése vagy a közvetlen hasznosításba vevőknek felszámított licenccégek rögzítése, ha a K+F megállapodás rendelkezik a K+F eredmények közös hasznosításáról, és a közös hasznosítás i. magában foglalja a szerződés szerinti termékek közös forgalmazását vagy a szerződés szerinti technológiák közös licenciába adását, és ii. azt közös munkacsoport, szervezet vagy vállalkozás végzi, vagy azt a felek által közösen megbízott harmadik személy végzi <sup>(124)</sup>.

c) Az aktív és passzív értékesítés korlátozása

111. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének d) és e) pontja az aktív és passzív értékesítési korlátozásokra vonatkozik. A K+F csoportmentességi rendelet a következőket határozza meg:

i. *passzív értékesítés* <sup>(125)</sup>: az egyéni vevők kéretlen megkeresése nyomán történő értékesítés, beleértve az áruk vagy szolgáltatások ilyen vevőknek történő szállítását anélkül, hogy az értékesítést az adott vevőt, vevőcsoportot vagy területet aktívan megcélzó reklámmal kezdeményezték volna, valamint ideértve a közbeszerzésben való részvételből vagy a magán ajánlattételi felhívásra való jelentkezésből eredő értékesítéseket;

ii. *aktív értékesítés* <sup>(126)</sup>: az értékesítés minden olyan formája, amely nem passzív értékesítés. Ideértendő az ügyfelek aktív megcélzása látogatásokkal, levelekkel, e-mailekkel, telefonhívásokkal vagy más közvetlen kommunikációs eszközökkel, vagy célzott reklámozással és promócióval offline vagy online, például nyomtatott vagy digitális média útján, ideértve az online médiát, az ár-összehasonlító szolgáltatásokat vagy a keresőmotorokban megjelenő, adott területen található vevőket vagy vevőcsoportokat célzó hirdetéseket, meghatározott területeknek megfelelő legfelső szintű doménnel rendelkező weboldal üzemeltetésével, vagy egy weboldalon olyan nyelvek kínálásával, amelyeket bizonyos területeken általánosan használnak, amennyiben ezek a nyelvek eltérnek a vevő letelepedési helye szerinti területen általánosan használt nyelvektől.

112. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének d) pontja úgy rendelkezik, hogy a *passzív értékesítés* korlátozása különösen súlyos korlátozás. Ez magában foglalja annak földrajzi területnek vagy vevőkörnek a korlátozását, ahol vagy akiknek a felek passzívan értékesíthetik a szerződés szerinti termékeket vagy licenciába adhatják a szerződés szerinti technológiákat. A 8. cikk d) pontja azonban kivételt ír elő azon követelmények tekintetében, amelyek szerint a K+F eredményekre kizárólag a K+F megállapodásban részes másik félnek szabad licenccéget adni. Ennek a kivételnek az az oka, hogy a K+F csoportmentességi rendelet lehetővé teszi a felek számára a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítást, amely magában foglalja azt az esetet is, amikor csak az egyik fél állítja elő és forgalmazza a szerződés szerinti termékeket a többi fél által adott kizárólagos licenccé alapján.

113. A K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének e) pontja úgy rendelkezik, hogy az *aktív értékesítés* egyes korlátozásai különösen súlyos korlátozások. Ez vonatkozik a szerződés szerinti termékek vagy technológiák aktív értékesítésének olyan területeken vagy olyan vevők felé történő korlátozására, amelyeket vagy akiket nem rendeltek hozzá kizárólagosan valamelyik félhez hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás keretében.

d) Egyéb különösen súlyos korlátozások

114. A K+F-re vonatkozó csoportmentességi rendelet 8. cikkének f) pontja úgy rendelkezik, hogy különösen súlyos korlátozás annak kikötése, hogy valamely fél köteles megtagadni a területén lévő vevőkör vagy a hasznosítás vonatkozásában történő szakosítás keretében a felek között más módon elosztott vevők keresletének kielégítését, amennyiben ezek a vevők a szerződés szerinti termékeket a belső piacon belül más területeken forgalmazzák.

115. Végül a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének g) pontja különösen súlyos korlátozásnak minősít minden olyan követelményt, amely valamely felet kötelez arra, hogy megnehezítse a felhasználók vagy viszonteladók számára, hogy a szerződés szerinti termékeket más viszonteladóktól szerezzék be a belső piacon belül <sup>(127)</sup>. Ez magában foglalhatja például annak előírását, hogy az ügyfélgarancia-szolgáltatások nyújtását ahhoz a feltételhez kössék, hogy a szerződés szerinti terméket egy adott tagállamban kell megvásárolni.

<sup>(124)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének c) pontját.

<sup>(125)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 19. pontja.

<sup>(126)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 18. pontja.

<sup>(127)</sup> Lásd a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkének g) pontját.

#### 2.2.4.2. Nem mentesülő korlátozások

116. A K+F csoportmentességi rendelet 9. cikke kizár a csoportmentességből bizonyos, K+F megállapodásokban szereplő kötelezettségeket. Ezek azok a kötelezettségek, amelyek esetében nem feltételezhető, hogy általában 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 alkalmazása nem szünteti meg a csoportmentesség kedvezményét a teljes K+F megállapodás tekintetében. Amennyiben a nem mentesülő korlátozás elválasztható a megállapodás többi részétől, a megállapodás fennmaradó része továbbra is csoportmentességben részesül, feltéve, hogy megfelel a K+F csoportmentességi rendelet feltételeinek.
117. A nem mentesülő korlátozásokat egyedi értékelés alá kell vonni a 101. cikk alapján. Nincs olyan vélelem, amely szerint az ilyen korlátozások a 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom hatálya alá tartoznak vagy nem tesznek eleget a 101. cikk (3) bekezdésben meghatározott feltételeknek.
118. Az első nem mentesülő korlátozás a következők megtámadásának tilalmára vonatkozó kötelezettség:
- a) a K+F befejezését követően a felek belső piacon fennálló és a K+F szempontjából releváns szellemi tulajdonjogainak érvényessége <sup>(128)</sup>; vagy
  - b) a K+F megállapodás lejártát követően a felek belső piacon fennálló, és a K+F eredményeit oltalmazó szellemi tulajdonjogainak érvényessége <sup>(129)</sup>.
119. Az ilyen kötelezettségek csoportmentesség alól való kivételének oka az, hogy azok a felek, amelyek rendelkeznek a tévedésből odaitélt szellemi tulajdon-jog azonosítása szempontjából releváns információkkal, nem akadályozhatók meg abban, hogy megtámadják az ilyen szellemi tulajdon-jogok érvényességét. Nem vehető ki azonban azok a rendelkezések, amelyek lehetővé teszik a K+F megállapodás felmondását, ha valamelyik fél megtámadja a közös vagy a fizetett K+F szempontjából releváns vagy a K+F eredményeit oltalomban részesítő szellemi tulajdon-jogok érvényességét.
120. A második nem mentesülő korlátozás az a kötelezettség, hogy harmadik feleknek ne adjanak licenciat a szerződés szerinti termékek előállítására vagy a szerződés szerinti technológiák alkalmazására. Ez azt jelenti, hogy a felek főszabály szerint szabadon adhatnak licenciat 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.

#### 2.2.5. A K+F csoportmentességi rendelet feltételeinek való megfelelés értékelése szempontjából releváns idő

121. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkében meghatározott piaci részesedési küszöbérték alkalmazásában az értékelés időpontja az a nap, amikor a felek közös vagy fizetett K+F-re irányuló megállapodást kötnek. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (4) bekezdésében említett hétéves időszak végén a feleknek értékelniük kell, hogy a szerződés szerinti termék vagy technológia mely piac(ok)hoz tartozik, és hogy együttes piaci részesedésük meghaladja-e a 25 %-ot. A K+F csoportmentességi rendelet egyéb feltételeinek való megfelelést a K+F megállapodás megkötésekor kell értékelni, és a megállapodásnak a teljes időtartama alatt folyamatosan, beleértve adott esetben a K+F eredmények hasznosításának időtartamát is, teljesítenie kell ezeket a feltételeket.

#### 2.2.6. A csoportmentességi kedvezmény visszavonása

122. A K+F csoportmentességi rendelet 10. és 11. cikke úgy rendelkezik, hogy a Bizottság és a nemzeti versenyhatóságok az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése, illetve 29. cikkének (2) bekezdése szerint visszavonhatják a csoportmentesség kedvezményét, ha egyedi esetben megállapítják, hogy a csoportmentesség hatálya alá tartozó K+F megállapodás mégis a 101. cikk (3) bekezdésével összeegyeztethetetlen hatásokkal jár.
123. A K+F csoportmentességi rendelet 10. cikkének (2) bekezdése nem kimerítő jelleggel felsorolja azokat a helyzeteket, amelyekben a Bizottság fontolóra veheti e hatáskör gyakorlását, nevezetesen, ha:
- a) a K+F megállapodás megléte jelentősen korlátozza a harmadik felek mozgásterét arra, hogy a szerződés szerinti termékeket vagy technológiákat érintő területeken K+F-et végezzenek; ennek oka lehet például a rendelkezésre álló korlátozott kutatási kapacitás;

<sup>(128)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 9. cikke (1) bekezdése a) pontjának i. alpontja.

<sup>(129)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 9. cikke (1) bekezdése a) pontjának ii. alpontja.

- b) a K+F megállapodás megléte jelentősen korlátozza harmadik feleknek a szerződés szerinti termékek vagy technológiák érintett piacára jutását, például azáltal, hogy a szerződés szerinti termékek vagy technológiák előállítására és forgalmazására kizárólagos licenciat ad az egyik félnek;
- c) a felek a közös vagy fizetett K+F eredményeit objektíve érvényes indok nélkül nem hasznosítják harmadik felek tekintetében, például a K+F eredményei licenciába adásának megtagadásával;
- d) a K+F megállapodásból származó termékek vagy technológiák a belső piac egészében vagy jelentős részén nincsenek tényleges versenyhelyzetben;
- e) a kutatási-fejlesztési megállapodás megléte jelentősen korlátozná az innovációs versenyt vagy a kutatási-fejlesztési versenyt egy adott területen. Ez történhet például olyan esetekben, amikor a szerződés szerinti termékek vagy technológiák teljesen új keresletet teremtenének, és amikor a megállapodás megkötésének időpontjában ugyanazon a területen kevés összehasonlítható független kutatási-fejlesztési projekt létezik.
124. Az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése értelmében a Bizottság hivatalból vagy panasz alapján vonhatja vissza a csoportmentességet. Amennyiben a Bizottság vagy egy nemzeti versenyhatóság vissza kívánja vonni a csoportmentességet egy K+F megállapodás tekintetében, meg kell állapítania egyrészt, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt, másrészt pedig azt, hogy a megállapodás nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltétel legalább egyikének<sup>(130)</sup>. A K+F csoportmentességi rendelet kedvezményének visszavonására vonatkozó határozat kombinálható a 101. cikk megsértésének megállapításával és a jogsértés megszüntetésére vonatkozó követelménnyel. Magatartási vagy szerkezeti korrekciós intézkedések is előírhatók<sup>(131)</sup>.
125. A csoportmentesség visszavonására irányuló határozatnak csak *ex nunc* hatálya lehet, vagyis a K+F megállapodás mentessége a visszavonás hatálybalépésének időpontját megelőző időszakra nézve változatlan marad. Amennyiben egy nemzeti versenyhatóság vissza kívánja vonni a csoportmentességet az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (2) bekezdése szerint, figyelembe kell vennie az 1/2003/EK rendelet 11. cikkének (4) bekezdése szerinti kötelezettségeit is, különösen azt a kötelezettségét, hogy konzultálnia kell a Bizottsággal a tervezett határozatról.

#### 2.2.7. Átmeneti időszak

126. A K+F csoportmentességi rendelet két éves átmeneti időszakot ír elő (2023. július 1-jétől 2025. június 30-ig), amelynek során a 101. cikk (1) bekezdésében megállapított tilalom nem alkalmazandó azokra a K+F megállapodásokra, amelyek 2023. június 30-án már hatályban vannak, és nem felelnek meg a mentességre vonatkozóan a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott feltételeknek, de megfelelnek az 1217/2010/EK rendeletben meghatározott mentességi feltételeknek.

### 2.3. A K+F megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (1) bekezdése alapján

127. Amennyiben egy K+F megállapodás nem részesül a K+F csoportmentességi rendelet által biztosított mentességben, egyedi értékelést kell végezni a 101. cikk alapján. Az értékelés első lépése annak megállapítása, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt<sup>(132)</sup>. Ha a megállapodás e rendelkezés értelmében korlátozza a versenyt, a második lépés annak megállapítása, hogy a megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

<sup>(130)</sup> Az Európai Unió Alapjogi Chartája 41. cikkének (2) bekezdése értelmében azok a személyek, akiket az unió jogot alkalmazó egyedi határozat hátrányosan érinthet, jogosultak arra, hogy a határozat meghozatala előtt meghallgassák őket.

<sup>(131)</sup> Az 1/2003/EK rendelet 7. cikkének (1) bekezdése szerint. A Bizottság a csoportmentességi rendeletek által nyújtott kedvezmény visszavonását lehetővé tevő jogkörével élt a IV/34.072. sz., Mars/Langnese és Schöller ügyben zajló, az EGK-Szerződés 85. cikke szerinti eljárásról szóló, 1992. március 25-i határozatban (átmeneti intézkedések), amelyet a C-279/95 P. sz., Langnese-Iglo kontra Bizottság ügyben 1998. október 1-jén hozott ítélet (EU:C:1998:447) erősített meg; valamint a IV/33.157. sz., Eco System/Peugeot ügyben zajló, az EGK-Szerződés 85. cikke szerinti eljárásról szóló, 1991. december 4-i határozatában (ideiglenes intézkedések).

<sup>(132)</sup> Ellenkező esetben a 101. cikk nem alkalmazandó, és nincs szükség további értékelésre.

### 2.3.1. Az érintett piacok

128. A piac meghatározásáról szóló közlemény meghatározza azokat a főbb kritériumokat és bizonyítékokat, amelyeket a Bizottság az uniós versenyjog érvényesítése során az érintett piacok meghatározásához használ (lásd még: 44. pont). A K+F csoportmentességi rendelet hatálya alá nem tartozó K+F megállapodások<sup>(133)</sup> 101. cikk szerinti egyedi értékelése szempontjából a következő megfontolások lehetnek relevánsak.

#### 2.3.1.1. Termékpiacon

129. Ha a K+F együttműködési megállapodás olyan termékek fejlesztésére vonatkozik, amelyek továbbfejlesztenek vagy helyettesítenek meglévő termékeket, e meglévő termékek vagy technológiák piaca(i) érintett piacnak minősül(nek) a 101. cikk szerinti értékelés szempontjából.

130. A meglévő termékpiacon akkor is érintett piacnak minősülhetnek az értékelés szempontjából, ha a K+F megállapodás meglévő termékeket felváltó termékekre vonatkozik (nevezetesen, ha a K+F-ből származó termék a meglévő termékkel azonos keresletet elégít ki, de egy külön érintett piachoz tartozik). Ez különösen akkor fordulhat elő, ha a meglévő termékek felváltása tökéletlen vagy hosszú távú. Az úgynevezett *piacra lépés előtt álló termékek*<sup>(134)</sup> – az adott eset tényállásától függően – olyan termékeknek tekinthetők, amelyek továbbfejlesztenek vagy helyettesítenek meglévő termékeket, vagy olyan termékeknek, amelyek felváltanak meglévő termékeket<sup>(135)</sup>.

131. Amennyiben a K+F a végtermék fontos összetevőjét érinti, mind az összetevő piaca, mind a végtermék piaca érintett piac lehet a 101. cikk szerinti értékelés szempontjából. A végtermék piaca azonban csak akkor érintett piac, ha az az összetevő, amelyre a K+F vonatkozik, műszakilag vagy gazdaságilag a végtermék kulcsfontosságú összetevője, és a K+F megállapodásban részes felek legalább egyike aktív a végtermék piacán, és azon a piacon piaci erővel rendelkezik.

#### 2.3.1.2. Technológiapiacok

132. A K+F megállapodások nemcsak termékekre, hanem technológiákra is vonatkozhatnak. Amennyiben a szellemi tulajdon-jogokat elkülönítve forgalmazzák azoktól a termékektől, amelyekhez kapcsolódnak, a technológiapiacok érintett piacok lesznek a 101. cikk szerinti értékelés szempontjából. Az érintett technológiapiac az értékesített vagy licencia tárgyát képező technológiából (szellemi tulajdon), valamint az engedélyesek által helyettesítőnek tekintett technológiákból áll<sup>(136)</sup>. Amennyiben egy K+F megállapodás olyan technológiák fejlesztésére vonatkozik, amelyek továbbfejlesztenek, helyettesítenek vagy felváltanak meglévő technológiákat, e meglévő technológiák piaca a 101. cikk szerinti értékelés szempontjából érintett piacok.

#### 2.3.1.3. Korai innovációs erőfeszítések

133. Egyes esetekben a vállalkozások együttműködhetnek olyan K+F terén, amely nem kapcsolódik szorosan egy adott termékhez vagy technológiához. Az ilyen korai innovációs erőfeszítések eredményei végső soron több célt is szolgálhatnak, és hosszabb távon különböző termékekbe vagy technológiákba is beépülhetnek.

134. Amennyiben egy K+F megállapodás korai innovációs erőfeszítésekre vonatkozik, a felek versenypozíciójának a 101. cikk alkalmazásában történő értékeléséhez szükség lehet olyan tényezők figyelembevételére, mint az innovációs erőfeszítések jellege és hatóköre, a különböző kutatási ágak célkitűzései, a különböző részt vevő csoportok szakosodása vagy az érintett vállalkozások korábbi innovációs erőfeszítéseinek eredményei. Ez konkrét mérőszámok használatát teheti szükségessé, ilyen mérőszám lehet például a K+F kiadások szintje, vagy a szabadalmak vagy a szabadalmi hivatkozások száma.

### 2.3.2. Főbb versenyjogi aggályok

135. A K+F együttműködés különböző versenyjogi aggályokat vethet fel, különösen közvetlenül korlátozhatja a felek közötti versenyt, összejátszást eredményező piaci magatartáshoz vagy harmadik felekkel szembeni versenyellenes piaclezáráshoz vezethet.

<sup>(133)</sup> A K+F csoportmentességi rendelet olyan konkrét fogalom meghatározásokat tartalmaz, amelyek a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt piaci részesedési küszöbérték alkalmazása szempontjából relevánsak. Lásd a 2.2.3.4. szakaszt.

<sup>(134)</sup> Ez a kifejezés bizonyos ágazatokban olyan termékekre utal, amelyeket még nem hoztak forgalomba, de amelyek K+F folyamata kellően látható ahhoz, hogy megállapítható legyen, a K+F folyamat sikere esetén a termékek várhatóan mely piachoz tartoznak majd.

<sup>(135)</sup> Egyes K+F megállapodások olyan termékek fejlesztésére vonatkoznak, amelyek nem fejlesztenek tovább, helyettesítenek vagy váltanak fel meglévő termékeket, hanem teljesen új keresletet elégítenek ki. A piacra lépés előtt álló termékek ebbe a termék kategóriába is tartozhatnak.

<sup>(136)</sup> Lásd még a technológiátadásról szóló iránymutatás 19–26. pontját.

136. 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. Az innováció csökkenését vagy lelassulását, és ezáltal azt is eredményezheti, hogy rosszabb vagy kevesebb termék vagy technológia kerül a piacra.
137. A K+F megállapodások harmadik felekkel szembeni versenyellenes piaclezáráshoz vezethetnek, amennyiben a megállapodásban részes egy vagy több fél piaci erővel rendelkezik egy érintett termék- vagy technológiapiacon, és a megállapodás kizárólagossági vagy versenytilalmi rendelkezéseket tartalmaz.
- 2.3.3. *Olyan K+F megállapodások, amelyek általában nem korlátozzák a versenyt*
138. Piaci erő hiányában a nem versenytársak által kötött K+F megállapodások általában nem korlátozzák a versenyt. Ez az eset állhat fenn akkor, ha a felek eszközei, technológiái vagy szakértelme kiegészítik egymást, és a felek nem lennének képesek a K+F-et önállóan, rövid időn belül elvégezni<sup>(137)</sup>. A felek közötti versenyhelyzetet objektív tényezők alapján kell értékelni. 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.
139. A korábban házon belül elvégzett K+F kiszervezése a K+F eredmények hasznosításában részt nem vevő jogalanyokhoz, például kutatóintézetekhez, tudományos testületekhez vagy más szakosodott vállalkozásokhoz példa az olyan K+F megállapodásra, amely egymást kiegészítő eszközöket, technológiákat és szakértelmet egyesíthet. Az ilyen megállapodások általában rendelkeznek a know-how átruházásáról és/vagy a K+F eredményeire vonatkozó kizárólagos szállítási kötelezettségről.
140. Az alapkutatással kapcsolatos K+F együttműködés általában nem korlátozza a versenyt. Ebben az összefüggésben az alapkutatás kísérleti vagy elméleti munka, amelyet elsősorban a jelenségek vagy megfigyelhető tények hátterével kapcsolatos új ismeretek megszerzésének érdekében folytatnak.
- 2.3.4. *Versenykorlátozó cél*
141. A K+F megállapodások versenykorlátozó célúak lehetnek, ha fő céljuk nem a K+F végzése, hanem kartellben – nevezetesen árörögzítésében, a kibocsátás korlátozásában, a piac felosztásában vagy a műszaki fejlődés korlátozásában – való részvétel eszközeként szolgálnak<sup>(138)</sup>.
142. A vállalkozások például K+F megállapodást használhatnak i. termékek vagy technológiák piacra lépésének megakadályozására vagy késleltetésére; ii. a K+F megállapodás hatálya alá nem tartozó termékek vagy technológiák jellemzőinek összehangolására, vagy iii. egy közösen fejlesztett termék vagy technológia továbbfejlesztésének korlátozására.
- 2.3.5. *Versenykorlátozó hatás*
143. Annak értékeléséhez, hogy egy K+F együttműködési megállapodás versenykorlátozó hatással jár-e, figyelembe kell venni az adott esetben fennálló releváns versenyparamétereket. Ezek a paraméterek magukban foglalhatják a termék árát, de az innovációs szintjét, a különböző szempontokból vett minőségét, valamint rendelkezésre állását, többek között az átfutási idő, az ellátási láncok ellenálló képessége, az ellátás megbízhatósága és a szállítási költségek tekintetében.
144. A K+F eredményeinek a licenciadás, a gyártás és/vagy az értékesítés révén történő közös hasznosításával nem járó K+F együttműködés ritkán eredményez versenykorlátozó hatást. Az ilyen megállapodások csak akkor idézhetnek elő versenyellenes hatásokat, ha korlátozzák az innovációs versenyt.
- 2.3.5.1 *Piaci erő*
145. A K+F megállapodások általában csak akkor idézhetnek elő versenykorlátozó hatást a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, ha a megállapodásban részes egy vagy több fél piaci erővel rendelkezik egy meglévő termék vagy technológia érintett piacán, vagy ha a megállapodás az innovációs verseny érzékelhető csökkenéséhez vezet.

<sup>(137)</sup> A potenciális verseny tekintetében lásd még a 16. pontot.

<sup>(138)</sup> Lásd például: a Bizottság határozata (2021. július 8.) a Gépkocsik károsanyag-kibocsátása ügyben (AT.40178. sz. ügy), amely egy vállalkozások társulása keretében öt autógyártó között létrejött kartellre vonatkozott. Az együttműködés látszólagos célja egy új kibocsátástisztító rendszer elemeinek fejlesztése volt. Ezen együttműködés keretében azonban a gépjárműgyártók abban is megállapodtak, hogy a rendszer hatékonyságát nem javítják a jogszabályban előírt mértéken túl, és ezáltal korlátozták a kibocsátástisztító technológia műszaki fejlődését.

146. Nem létezik olyan abszolút piaci részesedési küszöbérték, amely felett feltételezhető lenne, hogy a K+F megállapodás piaci erőt hoz létre vagy tart fenn, és így alkalmas lehet arra, hogy versenykorlátozó hatást idézzen elő. Minél erősebb azonban a felek együttes pozíciója az érintett piacokon, beleértve az innovációval kapcsolatos pozíciójukat is, annál valószínűbb, hogy a K+F megállapodás korlátozó hatásokkal fog járni <sup>(139)</sup>.

#### 2.3.5.2. Meglévő termékekkel vagy technológiákkal kapcsolatos K+F

147. Amennyiben a K+F *meglévő termékek vagy technológiák továbbfejlesztésére vagy helyettesítésére* 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 piacra lépés nehéz, és ha a harmadik személy versenytársak nem képesek korlátozni a felek magatartását, például korlátozott számú vagy csekélyebb erőforrások vagy készségek miatt. Ezen túlmenően, amennyiben a K+F a végtermék egy viszonylag jelentéktelen inputját érinti, az e végtermék érintett piacán (piacain) a versenyre gyakorolt hatások valószínűleg rendkívül korlátozottak.
148. Amennyiben a K+F *meglévő termékek vagy technológiák felváltására* irányul, a lehetséges versenyellenes hatások a meglévőket felváltó termékek vagy technológiák fejlesztésének késleltetésével függhetnek össze. Ez különösen akkor fordulhat elő, ha a felek erővel rendelkeznek a meglévő termék- vagy technológiapiacokon, és kizárólag ők vesznek részt az adott meglévő terméket vagy technológiát felváltó termék vagy technológia fejlesztésére irányuló K+F-ben. Hasonló hatás léphet fel, amikor a meglévő piacok domináns szereplője egy olyan kisebb szereplővel vagy potenciális versenytársával működik együtt, amely éppen olyan terméket és technológiát készül bevezetni, amely veszélyeztethetné az inkumbens pozícióját.
149. Azok a K+F megállapodások, amelyek a K+F eredményeinek közös hasznosítását írják elő (például közös gyártás vagy forgalmazás), nagyobb potenciállal rendelkeznek a verseny korlátozására, mint azok a megállapodások, amelyek arról rendelkeznek, hogy mindegyik fél önállóan hasznosítsa a K+F eredményeket. Közös hasznosítás esetén a meglévő piacokon magasabb árak vagy csökkentett kibocsátás formájában jelentkező korlátozó hatások valószínűbbek, ha egy vagy több fél piaci erővel rendelkezik. Másfelől, ha a közös hasznosítás kizárólag harmadik feleknek történő licenciadás révén valósul meg, nem valószínű a versenykorlátozó hatások, például piaclezárás felmerülése.

#### 2.3.5.3. A teljesen új termékekkel kapcsolatos innováció és a korai innovációs erőfeszítések

150. Ami az i. teljesen új keresletet teremtő termékek vagy technológiák fejlesztésére vagy ii. a korai innovációs erőfeszítésekre vonatkozó K+F megállapodásokat illeti, a meglévő piacokon az árakra és a kibocsátásra gyakorolt hatások általában valószínűtlenek. Ezekben az esetekben az értékelés az innovációs verseny lehetséges korlátozásaira – például a lehetséges jövőbeni termék vagy technológia minőségére és választékára, vagy az innováció sebességére vagy szintjére – összpontosít. Az értékelésnek figyelembe kell vennie, hogy a K+F eredményei jellegükből adódóan bizonytalanok, és hogy az eredmények általában kevésbé lesznek biztosak a korai innovációs erőfeszítések tekintetében, mint a K+F megállapodásból származó termékek vagy technológiák piaci bevezetéséhez közel álló K+F erőfeszítések esetében.
151. Általában nem valószínű, hogy korlátozó hatások keletkeznek, ha elegendő számú harmadik fél rendelkezik versengő K+F projekttel. A negatív hatások azonban valószínűbbek, ha a K+F megállapodás olyan független K+F erőfeszítéseket egyesít, amelyek az új termék vagy technológia bevezetéséhez közel állnak. A korlátozó hatások közvetlenül a felek K+F erőfeszítéseinek összehangolásából eredhetnek, függetlenül attól, hogy a K+F megállapodás korlátozza-e a felek azon képességét, hogy a K+F-et önállóan vagy harmadik felekkel végezhessék. A K+F megállapodás például azt eredményezheti, hogy egy vagy több fél lemond K+F projektjéről, és egyesíti képességeit a többi fél képességeivel.

#### 2.3.5.4. Információcsere

152. A K+F megállapodás végrehajtása bizalmas üzleti adatok cseréjét teheti szükségessé. Ahol maga a K+F megállapodás nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mivel semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, a megállapodáshoz kapcsolódó járulékos információcsere sem tartozik e tilalom hatálya alá <sup>(140)</sup>. Ez a helyzet akkor, ha az információcsere objektíve szükséges a K+F megállapodás végrehajtásához, és arányos annak célkitűzéseivel <sup>(141)</sup>.

<sup>(139)</sup> Ez nem érinti a lehetséges hatékonyságnövekedés értékelését, beleértve a közpénzekből társfinanszírozott K+F terén rendszeresen megjelenő hatékonyságnövekedést is. Lásd a 2.4.1. szakaszt.

<sup>(140)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont.

<sup>(141)</sup> Lásd még ezen iránymutatás 1.2.6. szakaszát és 369. pontját.

153. Amennyiben az információcsere meghaladja a K+F megállapodás végrehajtásához objektíven szükséges mértéket, vagy nem arányos annak célkitűzéseivel, azt a 6. fejezetben foglalt iránymutatás alapján kell értékelni<sup>(142)</sup>. Ha az információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor is megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételeknek.

#### 2.4. A K+F megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (3) bekezdése alapján

154. Amennyiben egy K+F megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt, ennek ellenére megfelel a 101. cikknek, ha teljesíti a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltételt (lásd az 1.2.7. szakaszt).

##### 2.4.1. Hatékonyságnövekedés

155. A K+F megállapodások – akár együtt járnak K+F eredményeinek közös hasznosításával, akár nem – gyakran növelik a hatékonyságot a következők révén:

- a) a felek egymást kiegészítő szakértelmének és eszközeinek kombinálása, ami a továbbfejlesztett vagy új termékek és technológiák gyorsabb fejlesztését és forgalmazását eredményezi, mint akkor, ha nem működnének együtt;
- b) a tudás szélesebb körű terjesztése, ami további innovációt indíthat el;
- c) költségsökkenés vagy a függőségek csökkenésének kiváltása olyan termékeket vagy technológiákat illetően, amelyeknek korlátozott számú beszállítójuk van.

156. Az ilyen hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.

157. A 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásában csak az objektív előnyök vehetők figyelembe<sup>(143)</sup>. A K+F megállapodás például azt eredményezheti, hogy egy vagy több fél lemond a K+F projektjéről vagy annak egy részéről. Ez csökkentheti az érintett felek (állandó) költségeit, de nem valószínű, hogy előnyökkel járna a fogyasztók számára, kivéve, ha a felek bizonyítani tudják, hogy a K+F erőfeszítések számának csökkenését valószínűleg ellensúlyozza, hogy a termékek gyorsabban jutnak a piacra, vagy hogy nagyobb a valószínűsége a K+F sikerességének.

##### 2.4.2. Nélkülözhetetlenség

158. A K+F megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Különösen a K+F csoportmentességi rendelet 8. cikkében felsorolt különösen súlyos korlátozások<sup>(144)</sup> valószínűleg nem felelnek meg az egyedi értékelés során a nélkülözhetetlenségi kritériumnak.

##### 2.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

159. 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.

160. Általában valószínűbb, hogy a K+F megállapodás olyan hatékonyságnövekedést eredményez, amely lehetővé teszi a fogyasztók számára, hogy méltányosan részesedjenek a belőle eredő előnyökből, amennyiben a felek egymást kiegészítő szakértelmet és eszközöket ötvöznek, például különböző ágazatokban vagy kutatási területeken kifejlesztett kutatási képességeket.

161. Minél nagyobb a felek piaci ereje, annál kevésbé valószínű, hogy a hatékonyságnövekedést a versenykorlátozásokat felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.

##### 2.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

162. Nem teljesülhetnek a 101. cikk (3) bekezdésében szereplő feltételek amennyiben a feleknek a szóban forgó termékek vagy technológiák jelentős része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. E feltétel alkalmazásakor figyelembe kell venni a megállapodásnak az innovációs versenyre gyakorolt hatását.

<sup>(142)</sup> Lásd a 6. pontot is.

<sup>(143)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 49. pontját.

<sup>(144)</sup> Lásd a 2.2.4.1. szakaszt.

## 2.5. Az értékelés szempontjából releváns időpont

163. 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<sup>(145)</sup>. A 101. cikk (3) bekezdésében előírt kivétel addig alkalmazható, amíg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltétel teljesül, az alkalmazhatósága pedig megszűnik, ha már nem ez a helyzet.
164. A 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásakor figyelembe kell venni a felek bármelyike által tett kezdeti, meg nem térülő beruházásokat, valamint a hatékonyságnövelő beruházás végrehajtásához és 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 beruházás találmányhoz vezet, és a felek e találmány tekintetében a szellemi tulajdonra vonatkozó szabályok alapján kizárólagos jogokat szereznek, a beruházás megtérülési ideje általában valószínűleg nem haladja meg az említett szabályok által biztosított kizárólagosság időszakát.
165. Egyes esetekben a korlátozó megállapodás hatásai visszafordíthatatlanok lehetnek. A megállapodás végrehajtása után a korábbi helyzet már nem állítható vissza. Ezekben az esetekben az értékelést kizárólag a végrehajtás idején fennálló tények alapján kell elvégezni.
166. Például egy teljesen új termékre vonatkozó olyan K+F megállapodás esetében, amely nem fejleszt tovább, nem helyettesít vagy nem vált fel egy meglévő terméket, és amelynek keretében mindegyik fél vállalja, hogy felhagyja saját kutatási projektjével, és képességeit a másik fél (felek) képességeivel egyesíti, technikailag és gazdaságilag lehetetlennek bizonyulhat a feladott projektek újraindítása. Ha megkötésének időpontjában a megállapodás összhangban áll a 101. cikk rendelkezéseivel – például mert megfelelő számú harmadik fél rendelkezik versengő K+F projekttel –, a felek egyéni projektjeikkel való felhagyásról szóló megállapodása akkor is összhangban marad a 101. cikk rendelkezéseivel, ha később a harmadik fél projektje sikertelen lesz.
167. 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 rendelkezéseire, ha a későbbi piaci fejlemények miatt a megállapodás versenykorlátozó hatással fog járni és a korábbi, meg nem térülő beruházások kellő figyelembevételével (már) nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

## 2.6. Példa

168. Teljesen új keresletet teremtő termékekre vonatkozó K+F megállapodások

### 1. példa

A helyzet: „A” és „B” vállalat egyaránt jelentős K+F beruházásokat hajtott végre egy új miniatürizált elektronikus alkatrész fejlesztése érdekében. A várakozások szerint az új alkatrész nem fejleszti tovább és nem váltja fel a meglévőket, hanem teljesen új keresletet teremt. „A” és „B” vállalat mindegyike prototípusokat fejlesztett ki, és várhatóan körülbelül 18 hónap alatt képes lesz őket forgalomba hozni. „A” és „B” továbbá arra számít, hogy a bevételek tekintetében csak az első piacra jutó alkatrész lesz sikeres, és a termékét másodikként forgalomba hozó vállalat nem lesz képes visszanyerni a jelentős K+F beruházásokat, míg ha mindkét vállalat egyidejűleg kezd el értékesíteni a terméket a piacon, „A” és „B” vállalat várhatóan jelentős nyereségre tesz szert. Így megállapodnak abban, hogy K+F erőfeszítéseiket egy közös vállalkozásban egyesítik, amely az „A” vállalat prototípusát fejleszti, majd legyártja az új alkatrészt, és azt mindkét vállalat számára beszállítja, amelyek önállóan értékesítik ezen új alkatrészt. A közös vállalkozásról szóló megállapodás eredményeként „B” vállalat felhagyja saját prototípusának fejlesztésével. K+F erőfeszítéseik egyesítésével a felek arra számítanak, hogy az új alkatrészt kevesebb mint egy éven belül forgalomba tudják hozni. Egyetlen más vállalat sem fejleszt helyettesítő alkatrészt.

<sup>(145)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló irányutató 44. pontját. A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazhatóságának értékelése szempontjából releváns időpont tekintetében lásd a 2.2.5. szakaszt.

*Elemzés:*

*A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* Az a miniatürizált elektronikus alkatrész, amelyre a K+F megállapodás vonatkozik, teljesen új keresletet teremtene. Nem fejlesztene tovább, nem helyettesítene vagy váltana fel meglévő terméket. „A” és „B” az innováció szintjén versenytársak; nem tartoznak azonban a tényleges vagy potenciális versenytársaknak a K+F csoportmentességi rendelet <sup>(146)</sup> szerinti fogalom meghatározása alá, ezért megállapodásukra nem vonatkozna a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (1) bekezdésében meghatározott piaci részesedési küszöbérték. Ehelyett az „A” és „B” vállalat közötti K+F megállapodás a K+F csoportmentességi rendelet 6. cikke (2) bekezdésének hatálya alá tartozik, és ezért a megállapodás a K+F időtartama alatt mentességet élvez, amennyiben teljesíti a K+F csoportmentességi rendeletben foglalt összes többi mentességi feltételt (például a K+F eredményekhez való hozzáférésre vonatkozó feltételeket, a különösen súlyos korlátozások hiányát stb.).

*A csoportmentesség kedvezménye visszavonásának valószínűsége:*

*i. A 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozás:* A K+F megállapodás azzal a következménnyel járna, hogy „B” vállalkozás felhagyna a prototípus alkatrész fejlesztésével, amelyet egyébként körülbelül 18 hónapon belül valószínűleg forgalomba hozott volna. Amikor „A” és „B” vállalat a K+F megállapodást megkötötte, a miniatürizált elektronikus alkatrészt érintően egyedül ők vesznek részt K+F-ben, és egyetlen más vállalkozás sem fejleszt helyettesítő alkatrészt. Ezenkívül a vállalatok a K+F folyamat késői fázisában vannak (várhatóan körülbelül 18 hónapon belül hozzák forgalomba az alkatrészt), és a megállapodás révén mindkét vállalat elkerülheti, hogy az elsőkénti piacra jutásért versenyezzen, ami csökkenti annak kockázatát, hogy a már megvalósított beruházás egészét vagy egy részét nem tudja visszanyerni. Így a K+F megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg korlátozza az innovációs versenyt. Ezt a következtetést nem változtatja meg az a tény, hogy mindegyik fél önállóan fogja forgalmazni az új alkatrészt.

*ii. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek be nem tartása:* A közös vállalkozás révén lehetővé válik a felek számára, hogy az új összetevőt gyorsabban hozzák forgalomba, ami olyan objektív hatékonyság, amely a fogyasztók javát szolgálhatja. Ez az időmegtakarítás azonban valószínűleg nem múlja felül az innovációs versenynek és a termékválasztéknak abból eredő csökkenését, hogy „B” vállalat felhagy prototípusának fejlesztésével, mivel valószínű, hogy „B” termékét egyébként az „A” terméke előtt vagy legkésőbb az után rövid időn belül forgalomba hozták volna, és a felek az innováció szintjén semmilyen más versenyképeszerrel nem szembesülnek. Ezért úgy tűnik, hogy a K+F megállapodás nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltétel legalább egyikének, nevezetesen a fogyasztók méltányos részesedésének. Ebben az esetben a csoportmentesség kedvezményét valószínűleg visszavonják, amint azt a K+F csoportmentességi rendelet 10. cikke előírja, és a megállapodás valószínűleg tilos lesz azon az alapon, hogy sérti a 101. cikket.

## 169. Tudományos testületek/kutatóintézetek részvételével kötött K+F megállapodások

**2. példa**

*A helyzet:* Az „A” vállalat mezőgazdasági növényvédő szerek fontos gyártója. Jelen van a növényvédőszer-összetevők upstream piacán „X” összetevővel, valamint a növényvédő szerek downstream piacán „Y” növényvédő szerrel. Az „X” összetevő kulcsfontosságú input „Y” növényvédő szer előállításához.

Az „A” vállalat olyan kutatási projekt finanszírozását tervezi, amelynek célja az „X” összetevő továbbfejlesztése annak érdekében, hogy az „Y” növényvédő szert használó vevők kisebb mennyiségű növényvédő szer felhasználásával azonos terméshozamot érhessenek el. E célból „A” vállalkozás K+F megállapodást köt a „B” egyetemmel, amely jelentős K+F kapacitással rendelkezik a növényvédőszer-összetevők terén. A „B” egyetem nem gyárt és nem értékesít növényvédő szereket vagy növényvédőszer-összetevőket.

A K+F megállapodás rendelkezései szerint „A” vállalkozás finanszírozza, de nem végzi majd a K+F tevékenységeket, amelyeket a „B” egyetem fog végezni. A K+F megállapodás nem engedi meg, hogy a „B” egyetem hasznosítsa a K+F eredményeit. A K+F megállapodás kizárólag „A” vállalat számára tartja fenn a fizetett K+F eredményei hasznosításának jogát. A „B” egyetem csak további K+F céljára használhatja fel a K+F eredményeit.

<sup>(146)</sup> Lásd: a K+F csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 15. pontja.

*Elemzés:*

*A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* Az „A” vállalat és a „B” egyetem a K+F csoportmentességi rendelet értelmében nem versenytárs vállalkozások. A K+F csoportmentességi rendelet 6. cikkének (2) bekezdése értelmében nem kell piaci részesedési küszöbértéknek megfelelni.

A K+F csoportmentességi rendelet 3. cikke a csoportmentesség általános feltételeként írja elő, hogy a K+F megállapodásban részes valamennyi félnek teljes körű hozzáféréssel kell rendelkeznie a fizetett K+F eredményeihez további K+F folytatása és hasznosítás céljából. A K+F megállapodás nem felel meg ennek a feltételnek. A K+F megállapodás azonban a K+F csoportmentességi rendelet 3. cikkének (5) bekezdésében foglalt különleges kivétel hatálya alá tartozik, amely szerint csoportmentességben részesülhetnek azok a K+F megállapodások, amelyek értelmében a K+F eredményeit tudományos testületek kizárólag a további K+F céljára használhatják fel (azaz a megállapodás kizárja az eredmények hasznosítását).

Ezért, feltéve, hogy a K+F csoportmentességi rendelet egyéb feltételei teljesülnek, az „A” vállalat és a „B” egyetem közötti K+F megállapodás csoportmentességben részesül, és nincs szükség további értékelésre.

## 170. A K+F együttműködés hatása és a környezet

**3. példa**

*A helyzet:* Két, járműalkatrészeket gyártó vállalkozás egy meglévő alkatrész teljesítményének továbbfejlesztésére irányuló K+F erőfeszítései egyesítése céljából közös vállalkozás létrehozásában állapodik meg. Ha a közös K+F sikeres, a továbbfejlesztett alkatrész pozitív hatással lesz a környezetre: az alkatrészt tartalmazó járművek kevesebb üzemanyagot fogyasztanak, és így kevesebb szén-dioxidot bocsátanak ki. A vállalatok arra számítanak, hogy K+F erőfeszítéseik kombinálása felgyorsítja a továbbfejlesztett termék fejlesztését. A közös vállalkozásról szóló megállapodás előírja, hogy minden vállalat továbbra is önállóan gyártja és értékesíti a (meglévő és továbbfejlesztett) alkatrészeket. A meglévő alkatrész beszállításának uniós piacán a két vállalat 15 %-os, illetve 20 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. Három másik jelentős versenytárs alkatrészgyártó működik még. Az alkatrész életciklusa tipikusan három-öt év. Az elmúlt három év mindegyikében a jelentős alkatrészgyártók valamelyike bevezetett egy új változatot vagy fejlesztést.

*Elemzés:*

*A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* A K+F csoportmentességi rendelet értelmében az érintett termékpiac a szerződés szerinti termékekkel vagy technológiákkal továbbfejleszhető, helyettesíthető vagy felváltható termékek piaca. Ebben az esetben ez annak a járműalkatrésznek a piaca, amelynek továbbfejlesztésére a K+F törekszik. A felek együttesen 35 %-os részesedéssel rendelkeznek az érintett termékpiacra. Mivel ez meghaladja a K+F csoportmentességi rendeletben meghatározott 25 %-os piaci részesedési küszöbértéket, a közös vállalkozás nem részesülhet csoportmentességben.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint:* A felek korábban önálló K+F erőfeszítéseinek egyesítésével a közös vállalkozás csökkenti az alkatrész továbbfejlesztésével kapcsolatos K+F erőfeszítések számát. Az, hogy ez az érintett termékpiacra a verseny érzékelhető korlátozását vagy az innovációs verseny érzékelhető korlátozását eredményezi-e, a jogi és gazdasági háttér teljes körű értékelését igényli. E célból a releváns tényezők közé tartozik a három másik jelentős gyártó jelenléte az érintett termékpiacra; az említett gyártók által az innováció terén elért eredmények; az alkatrész viszonylag rövid életciklusa, valamint az a tény, hogy a felek továbbra is önállóan gyártják és értékesítik a meglévő és továbbfejlesztett alkatrészeket. Összességében valószínűtlennek tűnik, hogy a közös vállalkozás a verseny érzékelhető korlátozásához vezetne.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint:* A 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelésre csak akkor van szükség, ha a közös vállalkozás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében érzékelhetően korlátozza a versenyt. Az üzemanyag-fogyasztást csökkentő alkatrész továbbfejlesztett változata fejlesztésének felgyorsítása objektív hatékonyság. Bár a felek együttes piaci részesedése jelentős az alkatrészek érintett piacán, a jó innovációs eredményekkel rendelkező más jelentős versenytársak jelenléte, az alkatrész rövid életciklusa, valamint az a tény, hogy a felek továbbra is önállóan gyártják és értékesítik az alkatrészt, valószínűvé teszi, hogy a

hatékonyságot továbbhárítják a fogyasztókra, és valószínűtlen, hogy a közös vállalkozás megszünteti a versenyt az alkatrészek érintett piacán, vagy megszünteti a releváns innovációs versenyt. Hihetőnek tűnik a felek azon állítása, hogy K+F erőfeszítéseik kombinálása nélkülözhetetlen ahhoz, hogy felgyorsítsák a továbbfejlesztett alkatrész fejlesztését. Ebből következően a K+F közös vállalkozás teljesíti a 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

#### 171. Kutatási partnerség

##### 4. példa

A helyzet: „A”, „B” és „C” vállalat vezető szerepet játszik a megújulóenergia-technológiák terén. Kutatási partnerséget hoztak létre, amely meghatározza az új megújulóenergia-technológiák fejlesztésére és a meglévő technológiák továbbfejlesztésére vonatkozó hosszú távú közös jövőképet kialakító K+F menetrendet. Ezt a menetrendet több különálló, későbbi, az egyes közös és fizetett K+F projektekre vonatkozó megállapodás révén hajtják végre.

Ezt a menetrendet egyetértési megállapodás fogja hivatalossá tenni, amely létrehozza a felek közötti együttműködés keretét, beleértve a célkitűzéseket, a feltételeket, az irányítási szabályokat és a nyomonkövetési intézkedéseket. Az egyetértési megállapodás ellentételezési mechanizmust ír elő azokra az esetekre, amikor az egyik fél hasznosítani kívánja a többi fél által végzett K+F eredményeit.

##### Elemzés:

A K+F csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága: Mivel az egyetértési megállapodás nem konkrét K+F projektekre vonatkozik (csak általános feltételeket állapít meg olyan K+F projektek végrehajtására, amelyek különálló, későbbi megállapodások tárgyát képezik), az egyetértési megállapodás önmagában nem minősül K+F megállapodásnak a K+F csoportmentességi rendelet értelmében. A csoportmentesség ezért nem alkalmazandó.

Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése és a 101. cikk (3) bekezdése szerint: Az egyetértési megállapodás részes felei mind aktívak a megújulóenergia-technológiák területén, de az egyetértési megállapodás magas szintű keretmegállapodás, amely nem kapcsolódik konkrét K+F projektekhez. Nem lehet tehát meghatározni, hogy a felek e megállapodás alkalmazásában tényleges vagy potenciális versenytársak-e. Versenyjogi kapcsolatukat csak akkor lehet értékelni, ha megkötik a későbbi végrehajtási K+F megállapodásokat. Ebből következően az egyetértési megállapodás nem korlátozza a versenyt a 101. cikk (1) bekezdése értelmében.

### 3. GYÁRTÁSI MEGÁLLAPODÁSOK

#### 3.1. Bevezetés

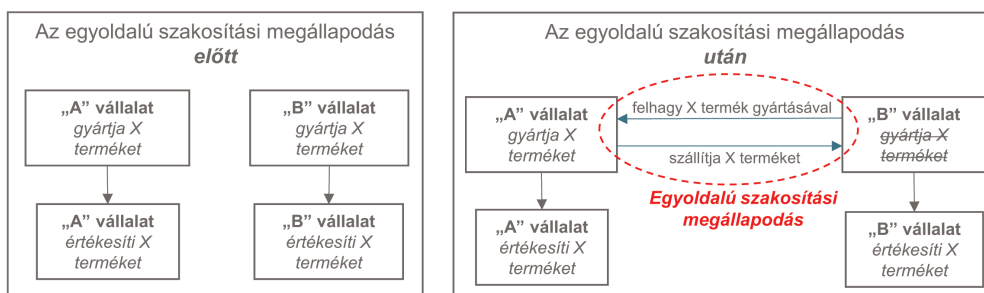
172. Ez a fejezet iránymutatást nyújt a horizontális gyártási megállapodások értékeléséhez. E fejezet alkalmazásában a gyártás az áruk gyártása és a szolgáltatások előkészítése<sup>(147)</sup>.
173. A gyártási megállapodások formájukat és hatályukat tekintve változatosak lehetnek:
- rendelkezhetnek úgy, hogy a gyártást közösen végzik, például közös vállalkozás, közös munkacsoport vagy közös szervezet révén; vagy
  - rendelkezhetnek úgy, hogy a gyártást csak egy fél, illetve két vagy több fél végezze, lazább együttműködési formák, például alvállalkozói megállapodások útján.
174. A közös gyártási megállapodások olyan megállapodások, amelyek alapján két vagy több vállalkozás vállalja, hogy bizonyos termékeket közösen állít elő. A közös gyártás különböző formákat ölthet, például i. közös vállalkozás, azaz egy vagy több gyártóüzemet működtető, közösen ellenőrzött vállalat<sup>(148)</sup>, vagy ii. a felek egyenlő vagy egyenlőtlen számú képviselőiből álló közös munkacsoport vagy közös szervezet.

<sup>(147)</sup> A szolgáltatások előkészítésével kapcsolatban lásd különösen a 200. pontot.

<sup>(148)</sup> Lásd a 12. és a 46. pontot. Ez az iránymutatás nem terjed ki az összefonódás-ellenőrzési rendelet 3. cikke értelmében összefonódásnak minősülő műveletekre; ez magában foglalja egy teljes funkciójú közös vállalkozás létrehozását is.

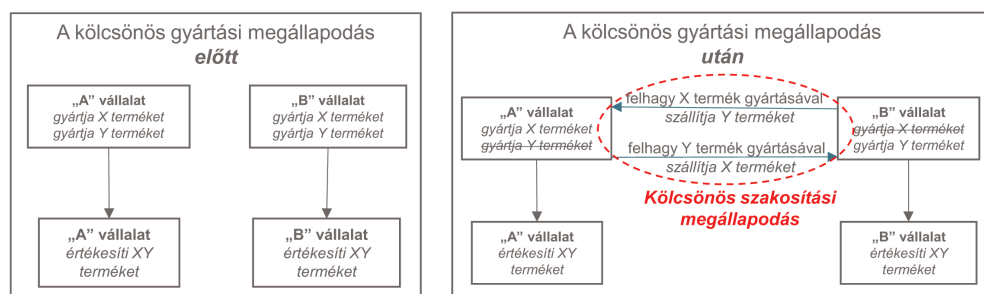
175. Az alvállalkozási megállapodások olyan megállapodások, amelyekben az egyik fél (a továbbiakban: fővállalkozó) egy termék gyártásával egy másik felet (a továbbiakban: alvállalkozó) bíz meg. Ebben a fejezetben a horizontális alvállalkozási megállapodások olyan vállalkozások közötti alvállalkozási megállapodások, amelyek ugyanazon a termékpiacon működnek, de nem feltétlenül ugyanazon a földrajzi piacon, tehát nem releváns, hogy a vállalkozások versenytársak-e. A horizontális alvállalkozási megállapodások egyoldalú és kölcsönös szakosítási megállapodásokat, valamint a horizontális alvállalkozási megállapodások más típusait is magukban foglalják.
176. Az azonos termékpiacon tevékenykedő két vagy több fél között létrejött *egyoldalú szakosítási megállapodás* értelmében 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.

Példa az egyoldalú szakosítási megállapodásra



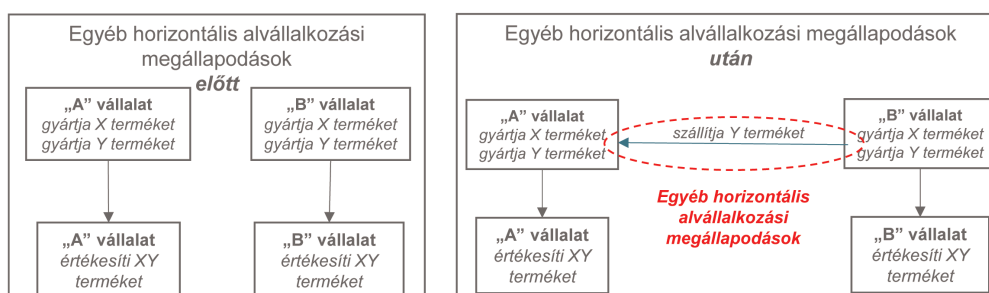
177. Az ugyanazon a termékpiacon tevékenykedő két vagy több fél közötti *kölcsönös szakosítási megállapodás* értelmében két vagy több fél kölcsönösen vállalja, hogy részben vagy teljesen megszünteti egyes, egymástól különböző termékek előállítását, vagy tartózkodik e termékek előállításától, és ezeket a termékeket egy vagy több másik féltől szerzi be, amelyek vállalkoznak e termékek előállítására és szállítására azon egy vagy több fél számára, amely megszüntette e termékek előállítását vagy tartózkodik az előállításuktól.

Példa a kölcsönös szakosítási megállapodásra



178. Az e fejezetben foglalt iránymutatás a *horizontális alvállalkozási megállapodások egyéb típusaira* is vonatkozik. Ez magában foglalja a gyártás bővítését célzó alvállalkozási megállapodásokat is, amelyek értelmében a fővállalkozó nem szünteti meg vagy korlátozza a termék saját gyártását.

Példa a gyártás bővítését célzó szakosítási megállapodásra



179. Ez az iránymutatás a horizontális közös gyártási megállapodások és a horizontális alvállalkozási megállapodások minden formájára alkalmazandó <sup>(149)</sup>.
180. A célszerűség érdekében azok a vállalkozások, amelyek horizontális gyártási megállapodást kívánnak kötni, először is fontolóra vehetik, hogy megállapodásuk részesülhet-e a szakosítási csoportmentességi rendelet kedvezményeiben <sup>(150)</sup>. A szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség azon a vélelmen alapul, hogy amennyiben egy gyártási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik és megfelel a szakosítási csoportmentességi rendeletben meghatározott feltételeknek, általában megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Ha a horizontális gyártási megállapodás teljesíti a szakosítási csoportmentességi rendelet feltételeit, összeegyeztethető a 101. cikkel, és nincs szükség további értékelésre <sup>(151)</sup>. Amennyiben egy gyártási megállapodás nem tartozik a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá, vagy nem felel meg a szakosítási csoportmentességi rendelet feltételeinek, a 101. cikk szerinti egyedi értékelést kell végezni annak megállapítása érdekében, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt, és ha igen, a megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott mind a négy feltételnek.
181. Ez a fejezet a következőképpen épül fel:
- a) a 3.2. szakasz iránymutatást nyújt a gyártási megállapodások értékelése szempontjából érintett piacok azonosításával kapcsolatban;
  - b) a 3.3. szakasz iránymutatást nyújt a szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazásához, beleértve a szakosítási megállapodások mentesítésének feltételeit, a piaci részesedési küszöbértékeket, valamint a különösen súlyos és a nem mentesülő korlátozásokat;
  - c) a 3.4. szakasz iránymutatást nyújt a gyártási megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti egyedi értékeléséhez;
  - d) a 3.5. szakasz iránymutatást nyújt a gyártási megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti egyedi értékeléséhez;
  - e) a 3.6. szakasz konkrét iránymutatást nyújt a mobiltávközlési infrastruktúra megosztásáról szóló megállapodásoknak a 101. cikk (1) és (3) bekezdése szerinti értékeléséhez.

### 3.2. Az érintett piacok

182. A *piac meghatározásáról szóló közlemény* meghatározza azokat a főbb kritériumokat és bizonyítékokat, amelyeket a Bizottság az uniós versenyjog érvényesítése során az érintett piacok meghatározásához használ (lásd még: 44. pont). E kritériumok a gyártási megállapodások 101. cikk szerinti értékelésére is alkalmazandók.
183. A gyártási megállapodások hatással vannak az együttműködéssel közvetlenül érintett piacokra, vagyis a megállapodás alapján gyártott termékek piacára. A gyártási megállapodás hatást gyakorolhat az együttműködés által közvetlenül érintett piacok upstream, downstream vagy szomszédos piacaira (a továbbiakban: *a továbbgyűrűző hatások által érintett piacok*) <sup>(152)</sup>. Az ilyen, továbbgyűrűző hatások által érintett piacok nagy valószínűséggel érintett piacok az értékelés szempontjából, amennyiben kölcsönösen függenek egymástól, és a felek erős pozícióval rendelkeznek a továbbgyűrűző hatások által érintett piacon.
184. A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazásában az érintett piac az a termék- és földrajzi piac, amelyhez a szakosítási megállapodás alapján előállított termékek tartoznak, valamint – amennyiben ezek a termékek olyan közbenső termékek, amelyeket egy vagy több fél részben vagy egészben házon belül használ továbbfeldolgozott termékek nyersanyagaként –, az a termék- és földrajzi piac, amelyhez a továbbfeldolgozott termékek tartoznak.

<sup>(149)</sup> A vertikális alvállalkozási megállapodások nem tartoznak ezen iránymutatás hatálya alá. A vertikális alvállalkozási megállapodások a termelési vagy forgalmazási lánc 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 e megállapodásokra.

<sup>(150)</sup> A Bizottság 2023/1067/EU rendelete (2023. június 1.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 143., 2023.6.2., 20. o.).

<sup>(151)</sup> Kivéve, ha és ameddig a Bizottság vagy valamely nemzeti versenyhatóság egy egyedi esetben vissza nem vonja a csoportmentesség kedvezményét (lásd a 3.3.7. szakaszt).

<sup>(152)</sup> Lásd: a Tanács 139/2004/EK rendelete, 2. cikk (5) bekezdés első albekezdés.

### 3.3. A szakosítási csoportmentességi rendelet

185. A szakosítási csoportmentességi rendelet<sup>(153)</sup> mentesít bizonyos gyártási megállapodásokat a 101. cikk (1) bekezdésében megállapított tilalom alól. A szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség azon a feltételezésen alapul, hogy amennyiben egy gyártási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik és megfelel a szakosítási csoportmentességi rendeletben meghatározott feltételeknek, általában megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltételnek. A célszerűség érdekében azok a vállalkozások, amelyek gyártási megállapodást kívánnak kötni, először is fontolóra vehetik, hogy megállapodásuk részesülhet-e a szakosítási csoportmentességi rendelet kedvezményében.
186. A szakosítási csoportmentességi rendelet feltételeit teljesítő gyártási megállapodások összeegyeztethetők a 101. cikkel, és nincs szükség további értékelésre<sup>(154)</sup>. Amennyiben egy gyártási megállapodás nem felel meg a szakosítási csoportmentességi rendelet feltételeinek, a 101. cikk szerinti egyedi értékelést kell végezni először is annak megállapítása érdekében, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt<sup>(155)</sup>, és ha igen, a megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott négy kumulatív feltételnek.
- 3.3.1. A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó gyártási megállapodások
187. A szakosítási csoportmentességi rendelet a következő típusú horizontális gyártási megállapodásokra terjed ki: a) egyoldalú szakosítási megállapodások, b) kölcsönös szakosítási megállapodások és c) közös gyártási megállapodások. A szakosítási csoportmentességi rendelet a „szakosítási megállapodás” kifejezést használja a horizontális gyártási megállapodások mindhárom típusára. A megállapodás minden esetben vonatkozhat áruk gyártására és/vagy szolgáltatások előkészítésére<sup>(156)</sup>.
188. A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának a) alpontja a következőképpen határozza meg az *egyoldalú szakosítási megállapodásokat*:
- a) a megállapodásban két vagy több fél vesz részt;
  - b) a megállapodásban részes felek már aktívak ugyanazon a termékpiacon;
  - c) 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
  - d) 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.
189. Az egyoldalú szakosítási megállapodások meghatározása nem követeli meg, hogy: i. a felek ugyanazon a földrajzi piacon tevékenykedjenek; vagy ii. az az egy vagy több fél, amely bizonyos termékek gyártását megszünteti vagy tartózkodik attól, csökkentse a kapacitását (pl. gyárat értékesítsen, gyártósorokat zárjon le stb.). Elegendő, ha ezek a felek csökkentik termelési volumenüket.
190. A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának b) alpontja a következőképpen határozza meg az *kölcsönös szakosítási megállapodásokat*:
- a) a megállapodásban két vagy több fél vesz részt;
  - b) a megállapodásban részes felek már aktívak ugyanazon a termékpiacon;
  - c) 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 féltől vagy felektől szerzi be; és
  - d) e másik fél vagy felek vállalják, hogy ezeket a termékeket előállítják és szállítják azon felek számára, amelyek megszüntetik e termékek előállítását vagy tartózkodnak attól.
191. A kölcsönös szakosítási megállapodások meghatározása nem követeli meg, hogy: i. a felek ugyanazon a földrajzi piacon tevékenykedjenek; vagy ii. azok a felek, amelyek bizonyos termékek előállítását megszüntetik vagy tartózkodnak attól, csökkentse a kapacitásukat (pl. gyárat értékesítsenek, gyártósorokat zárjanak le stb.). Elegendő, ha ezek a felek csökkentik termelési volumenüket.

<sup>(153)</sup> A 2821/71/EGK rendelet a 101. cikk (3) bekezdésével összhangban felhatalmazza a Bizottságot arra, hogy rendelettel csoportmentességet biztosítson a szakosításra irányuló megállapodások számára, beleértve az annak megvalósításához szükséges megállapodásokat is.

<sup>(154)</sup> Kivéve, ha és ameddig a Bizottság vagy valamely nemzeti versenyhatóság egy egyedi esetben vissza nem vonja a csoportmentesség kedvezményét (lásd a 3.3.7. szakaszt).

<sup>(155)</sup> A szakosítási megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelése tekintetében lásd a 3.4. szakaszt.

<sup>(156)</sup> Lásd a szakosítási csoportmentességi rendelet (6) preambulumbekendését és 1. cikke (1) bekezdésének 5. pontját.

192. A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdése 1. pontjának c) alpontja a következőképpen határozza meg a *közös gyártási megállapodásokat*:
- a) a megállapodásban két vagy több fél vesz részt; és
  - b) a felek megállapodnak abban, hogy bizonyos termékeket közösen állítanak elő.
193. A szakosítási csoportmentességi rendelet a gyártással összefüggésben nem határozza meg a „közös” fogalmát. A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazásában a közös gyártás bármilyen formát ölthet (például közös vállalkozás, közös szervezet, közös munkacsoport). Továbbá a közös gyártási megállapodások esetében nincs olyan követelmény, amely szerint egy vagy több félnek fel kell hagynia bármely termék előállításával vagy tartózkodnia kell attól.
- 3.3.2. *A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó egyéb rendelkezések*
194. A szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség bizonyos, a gyártási megállapodásokban általánosan használt rendelkezésekre is vonatkozik.
195. *A szellemi tulajdon-jogok egy vagy több fél részére történő átruházására vagy licenciába adására vonatkozó rendelkezések.* A szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkének (3) bekezdése úgy rendelkezik, hogy a csoportmentesség azokra a szakosítási megállapodásokra is vonatkozik, amelyek a szellemi tulajdon-jogok egy vagy több fél részére történő átruházására vagy licenciába adására vonatkozó rendelkezéseket tartalmaznak, feltéve, hogy ezek a rendelkezések megfelelnek két kumulatív feltételnek:
- a) közvetlenül kapcsolódnak a szakosítási megállapodás végrehajtásához, és ahhoz szükségesek; és
  - b) nem képezik a megállapodás elsődleges tárgyát.
196. *Szállítási vagy beszerzési kötelezettségekre vonatkozó rendelkezések.* A szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikke (4) bekezdésének a) pontja úgy rendelkezik, hogy a csoportmentesség azokra a szakosítási megállapodásokra is vonatkozik, amelyek alapján a felek kizárólagos szállítási és kizárólagos beszerzési kötelezettségeket fogadnak el<sup>(157)</sup>, amelyek meghatározása a következő:
- a) *A kizárólagos szállítási kötelezettség* az a kötelezettség, hogy a szakosított termékeket a megállapodásban részes félén vagy feleken kívül más versenytárs vállalkozásnak nem lehet szállítani (lásd a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 10. pontját). Szakosított termékek a szakosítási megállapodás alapján előállított termékek (lásd a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 6. pontját).
  - b) *A kizárólagos beszerzési kötelezettség* az a kötelezettség, hogy a szakosított termékeket csak a megállapodásban részes féltől vagy felektől lehet megvásárolni (lásd a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 11. pontját).
- 3.3.3. *Forgalmazás a szakosítási csoportmentességi rendelet értelmében*
197. A szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikke (4) bekezdésének b) pontja úgy rendelkezik, hogy a csoportmentesség azokra a szakosítási megállapodásokra is vonatkozik, amelyek a szakosított termékek közös forgalmazásáról rendelkeznek. A felek továbbra is szabadon értékesíthetik önállóan is a szakosított termékeket.
198. A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 13. pontja a „forgalmazás” fogalmát úgy határozza meg, mint a szakosított termékek értékesítése és szállítása a vevők részére, beleértve e termékek piaci hasznosítását is.
199. A szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 12. pontja a következőképpen határozza meg a közös fogalmát a forgalmazással összefüggésben:
- a) közös munkacsoport, közös szervezet vagy közös vállalkozás által végzett forgalmazás; vagy
  - b) olyan harmadik fél forgalmazó által végzett forgalmazás, amely megfelel két kumulatív feltételnek:
    - (a) a szakosítási megállapodásban részes felek (kizárólagos vagy nem kizárólagos alapon) közösen bízzák meg a forgalmazót; és
    - (b) a forgalmazó nem a szakosítási megállapodásban részes felek tényleges vagy potenciális versenytársa.

<sup>(157)</sup> Meg kell jegyezni, hogy az egyoldalú és kölcsönös szakosítási megállapodásoknak tartalmazniuk kell szállítási és beszerzési kötelezettségeket ahhoz, hogy e megállapodások a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikkében szereplő fogalommeghatározások hatálya alá tartozzanak (lásd: 188. és 190. pont).

### 3.3.4. A szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó szolgáltatások

200. A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazandó a szolgáltatások előkészítésére vonatkozó szakosítási megállapodásokra. A szolgáltatások előkészítése a vevők számára történő szolgáltatásnyújtást megelőző (upstream) szakaszban végzett tevékenységeket jelenti (a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 5. pontja). A szolgáltatások előkészítésére példa egy olyan platform létrehozása vagy működtetése, amelyen keresztül szolgáltatásokat fognak nyújtani.
201. A szakosítási csoportmentességi rendelet (6) preambulumbekkezdésében kifejtettek szerint azonban az ügyfeleknek történő szolgáltatásnyújtás nem tartozik a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá, kivéve, ha a felek a szakosítási megállapodás alapján előkészített szolgáltatások közös nyújtásában állapodnak meg.

### 3.3.5. Piaci részesedési küszöbérték és a mentesség időtartama

#### 3.3.5.1. Piaci részesedési küszöb

202. A szakosítási megállapodások akkor részesülhetnek csoportmentességben, ha a szakosítási csoportmentességi rendelet 3. cikkében meghatározott következő piaci részesedési küszöbértékek teljesülnek:
- a) 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.
- b) Amennyiben a szakosított termékek olyan közbenső termékek, amelyeket egy vagy több fél részben vagy egészben házon belül, inputként használ fel olyan továbbfeldolgozott termékek előállításához, amelyeket a felek szintén értékesítenek, a szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott mentesség a következőktől függ:
- a) 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; és
- b) 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 (a szakosítási csoportmentességi rendelet 1. cikke (1) bekezdésének 7. pontja).

#### 3.3.5.2. A piaci részesedések kiszámítása

203. A szakosítási csoportmentességi rendelet előírja, hogy a felek piaci részesedését a *piaci eladási értékre* vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani (a szakosítási csoportmentességi rendelet 4. cikkének a) pontja). Ha a piaci eladási értékre vonatkozó adatok nem állnak rendelkezésre, a felek más megbízható piaci információra, így például a piaci értékesítési volumenre alapozott becsléseket is felhasználhatnak piaci részesedéseik kiszámításához.
204. A piaci részesedési küszöbérték a szakosítási megállapodás teljes időtartama alatt alkalmazandó. E feltétel teljesülésének értékeléséhez a felek piaci részesedését az értékelés időpontját megelőző naptári évre vonatkozó adatok alapján kell kiszámítani (a szakosítási csoportmentességi rendelet 4. cikkének b) pontja).
205. Egyes esetekben az előző naptári évre vonatkozó adatok nem reprezentatívak a felek érintett piac(ok)on fennálló helyzete tekintetében. Ez történhet például a hullámzó vagy rendszertelen kereslettel jellemezhető piacokon. A hullámzó keresletre például szolgálhatnak az ajánlattételi piacok, ahol a piaci részesedés jelentősen változhat egyik évről a másikra attól függően, hogy az adott félnek ítélnék-e oda szerződést vagy sem. Ha az előző naptári évre vonatkozó értékesítési adatok nem reprezentatívak a feleknek az érintett piac(ok)on fennálló helyzetére nézve, a piaci részesedéseket a felek előző három naptári évre vonatkozó piaci részesedéseinek átlagaként kell kiszámítani.

#### 3.3.5.3. A mentesség tartama

206. A szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség időben nem korlátozott. A mentesség mindaddig alkalmazandó a szakosítási megállapodás időtartamára, amíg a piaci részesedésre vonatkozó küszöbértékek és a szakosítási csoportmentességi rendelet egyéb feltételei teljesülnek.
207. A szakosítási csoportmentességi rendelet 4. cikkének d) pontja előírja, hogy amennyiben a felek együttes piaci részesedése kezdetben nem több, mint 20 %, de később a szakosítási megállapodás által érintett piacok legalább egyikén 20 % fölé emelkedik, a mentességet a 20 %-os küszöbérték első alkalommal történő átlépésének éve utáni két egymást követő naptári évben továbbra is alkalmazni kell.

### 3.3.6. Különösen súlyos korlátozások a szakosítási csoportmentességi rendeletben

#### 3.3.6.1. Különösen súlyos korlátozások

208. A szakosítási csoportmentességi rendelet 5. cikke tartalmazza a különösen súlyos korlátozások listáját. A különösen súlyos korlátozások olyan súlyos versenykorlátozások, amelyek általában kárt okoznak a piacnak és a fogyasztóknak.
209. Amennyiben a szakosítási megállapodás a szakosítási csoportmentességi rendelet 5. cikkében felsorolt egy vagy több különösen súlyos korlátozást tartalmaz, a teljes megállapodást kiveszik a csoportmentesség hatálya alól.
210. 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.
211. Az ilyen korlátozásokat a) közvetlenül vagy közvetve, és b) a szakosítási megállapodásban részes felek ellenőrzése alatt álló egyéb tényezőkkel együtt vagy önmagukban lehet megvalósítani.

#### 3.3.6.2. Kivételek

212. A szakosítási csoportmentességi rendelet 5. cikke rendelkezik a különösen súlyos korlátozások alóli kivételekről is. Az e kivett rendelkezéseket tartalmazó szakosítási megállapodások ezért továbbra is részesülhetnek a mentességben, feltéve, hogy a szakosítási csoportmentességi rendelet egyéb feltételei teljesülnek.
- a) *Árrögzítés.* A közös forgalmazással összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi a közvetlen vevőknek felszámított árak rögzítését (az 5. cikk a) pontja).
  - b) A kibocsátás vagy az értékesítés korlátozása.
    - a) Az egyoldalú vagy kölcsönös szakosítási megállapodásokkal összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi azon termékek megállapodás szerinti mennyiségére vonatkozó rendelkezéseket, i. amelyek esetében egy vagy több fél beszüntetné az előállítását, és/vagy ii. amelyeket egy vagy több fél állítana elő a másik fél vagy felek számára (az 5. cikk b) pontjának i. alpontja).
    - b) 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 b) pontjának ii. alpontja).
    - c) A közös forgalmazással összefüggésben a szakosítási csoportmentességi rendelet megengedi a szakosított termékek tekintetében az értékesítési célokat meghatározó rendelkezéseket (az 5. cikk b) pontjának iii. alpontja).

### 3.3.7. A szakosítási csoportmentességi rendelet által nyújtott kedvezmény visszavonása

213. A szakosítási csoportmentességi rendelet 6. és 7. cikke úgy rendelkezik, hogy a Bizottság és a nemzeti versenyhatóságok az 1/2003/EK rendelet 29. cikkének (1) bekezdése, illetve 29. cikkének (2) bekezdése szerint visszavonhatják a csoportmentesség kedvezményét, ha egyedi esetben megállapítják, hogy a csoportmentesség hatálya alá tartozó szakosítási megállapodás mégis a 101. cikk (3) bekezdésével összeegyeztethetetlen hatásokkal jár. A szakosítási csoportmentességi rendelet 6. cikkének (2) bekezdése nem kimerítő jelleggel felsorolja azokat a forgatókönyveket, amelyekben a Bizottság fontolóra veheti e hatáskör gyakorlását, nevezetesen, ha az érintett piac nagyon koncentrált, és a verseny már gyenge, például az alábbiak bármelyike miatt:
- a) a többi piaci szereplő egyéni piaci pozíciója;
  - b) a többi piaci szereplő között egyes párhuzamos szakosítási megállapodások által létrehozott kapcsolatok;
  - c) a felek és más piaci szereplők közötti kapcsolatok.

214. Például a szakosítási megállapodásban részes egy vagy több fél részes fél lehet a többi piaci szereplővel kötött külön szakosítási megállapodásokban. Vagyilagosan egy vagy több félnek szerződéses vagy strukturális kapcsolatai lehetnek egyéb, más piacokhoz kapcsolódó piaci szereplőkkel.
215. A K+F megállapodásokról szóló 2. fejezetben foglalt, a csoportmentesség kedvezményének egyedi esetekben történő visszavonására és a visszavonás következményeire vonatkozó iránymutatás a szakosítási csoportmentességi rendelet kedvezményének visszavonása szempontjából is releváns (lásd a 2.2.6. szakaszt).
- 3.3.8. *Átmeneti időszak*
216. A szakosítási csoportmentességi rendelet kétéves átmeneti időszakot ír elő (2023. július 1-jétől 2025. június 30-ig), amelynek során a 101. cikk (1) bekezdésében megállapított tilalom nem alkalmazandó azokra a szakosítási megállapodásokra, amelyek 2023. június 30-án már hatályban vannak, és nem felelnek meg a mentességre vonatkozóan a szakosítási csoportmentességi rendeletben meghatározott feltételeknek; de megfelelnek az 1218/2010/EU bizottsági rendeletben<sup>(158)</sup> előírt mentességi feltételeknek.
- 3.4. **A szakosítási megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (1) bekezdése alapján**
217. Amennyiben egy gyártási megállapodás nem részesül a szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentességben, egyedi értékelést kell végezni a 101. cikk alapján. Az értékelés első lépése annak megállapítása, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza-e a versenyt<sup>(159)</sup>. Ha a megállapodás e rendelkezés értelmében korlátozza a versenyt, a második lépés annak megállapítása, hogy a megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek<sup>(160)</sup>.
- 3.4.1. *Főbb versenyjogi aggályok*
218. A gyártási megállapodások különböző versenyjogi aggályokat vethetnek fel, többek között:
- a) a felek közötti verseny közvetlen korlátozása;
  - b) a felek beszállítóként tanúsított versenymagatartásának összehangolása; vagy
  - c) a piac versenyellenes lezárása harmadik felekkel szemben egy továbbgyűrűző hatások által érintett piacon.
219. A gyártási megállapodások a *felek közötti verseny közvetlen korlátozásához* vezethetnek. A gyártási megállapodások – és különösen a gyártást végző közös vállalkozások<sup>(161)</sup> – arra ösztönözhetik a feleket, hogy a kibocsátási szinteket, a termékminőséget, a közös vállalkozás termékeinek eladási árát, vagy a verseny szempontjából fontos más paramétereket (pl. innováció, fenntarthatóság) közvetlenül egymáshoz igazítsák. Ez még akkor is korlátozhatja a versenyt, ha felek a megállapodás szerint előállított termékeket önállóan értékesítik a piacon.
220. A gyártási megállapodások a *felek beszállítóként tanúsított versenymagatartásának összehangolását* is eredményezhetik, azaz *összejátszást eredményező magatartást* is előidézhetnek, amely magasabb árakhoz, a kibocsátás csökkenéséhez, a termékminőség csökkenéséhez, a termékválaszték csökkenéséhez vagy az innováció csökkenéséhez vezet<sup>(162)</sup>. Nagyobb valószínűséggel fordul elő összejátszást eredményező magatartás, ahol:
- a) a felek piaci erővel rendelkeznek; és
  - b) vannak olyan tényezők, amelyek elősegítik az ilyen összehangolást, mint például:
    - a) 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
    - b) ha a megállapodás bizalmas üzleti adatok cseréjét foglalja magában, ami összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet.

<sup>(158)</sup> A Bizottság 1218/2010/EU rendelete (2010. december 14.) az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének a szakosítási megállapodások egyes csoportjaira történő alkalmazásáról (HL L 335., 2010.12.18., 43. o.).

<sup>(159)</sup> Ellenkező esetben a 101. cikk nem alkalmazandó, és nincs szükség további értékelésre.

<sup>(160)</sup> Lásd a 3.5. szakaszt.

<sup>(161)</sup> Lásd ezen iránymutatás 46. pontját („teljes funkciójú közös vállalkozások”) és 12. pontját („felelősség a 101.cikk megsértéséért”).

<sup>(162)</sup> A gyártási megállapodások a felek vevői magatartásának összehangolását is eredményezhetik. Ebben az esetben, amint azt a 6. pont kifejti, a 4. fejezetben (Beszerzési megállapodások) adott iránymutatás is releváns lehet az e 3. fejezetben nyújtott iránymutatáson felül.

221. A gyártási megállapodások harmadik felek versenyellenes kizárásához is vezethetnek a downstream piacokon olyan helyzetekben, amikor a gyártási megállapodás olyan közbelső termékre vonatkozik, amely egy olyan végtermék változó költségeinek nagy részét teszi ki, amely tekintetében a felek a downstream piacon versenyeznek. Ebben az esetben a felek felhasználhatják a gyártási megállapodást a közbelső termék árának emelésére, és ezáltal a downstream versenytársaik költségeinek növelésére. Ez gyengítheti a versenyt a downstream piacon, és magasabb végső árakhoz vezethet.
- 3.4.2. *Versenykorlátozó cél*
222. Általánosságban az a) árrögzítést, b) kibocsátáskorlátozást tartalmazó, illetve c) a piacot vagy vevőkört felosztó megállapodások versenykorlátozó célúak.
223. 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 az egyéb paraméterek (például az árak) tekintetében fennálló versenyt nem iktatják ki; vagy
  - b) a közösen előállított termékek közös forgalmazásáról is rendelkező gyártási megállapodás rendelkezik e termékek, és csak e termékek eladási árának közös meghatározásáról, ha a korlátozás objektíve szükséges a kombinált gyártási és forgalmazási megállapodás végrehajtásához, és arányos a megállapodás célkitűzéseinek elérésével.
224. Amennyiben egy gyártási megállapodás azért nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mert semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, és a 223.(b) pontban említett ármegállapítási korlátozást tartalmaz, ez a járulékos korlátozás szintén mentesül a 101. cikk (1) bekezdésében megállapított tilalom alól <sup>(163)</sup>.
225. Amennyiben a gyártási megállapodás olyan, a 223.(a) pontban említett, kibocsátással kapcsolatos korlátozást tartalmaz, amely nem minősül olyan járulékos korlátozásnak, amely kívül esik a 101. cikk (1) bekezdésében megállapított tilalom hatályán <sup>(164)</sup>, meg kell vizsgálni, hogy a megállapodás valószínűsíthetően versenykorlátozó hatással jár-e a 101. cikk (1) bekezdése értelmében. Az ilyen korlátozást nem a gyártási megállapodástól elkülönítve, hanem a teljes gyártási megállapodás általános hatásainak fényében kell értékelni.
- 3.4.3. *Versenykorlátozó hatás*
226. Annak értékeléséhez, hogy a termelési megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó hatással jár-e, különböző tényezőket kell figyelembe venni. Ezek közé tartoznak a következők:
- a) a megállapodásban részes felek tényleges vagy potenciális versenytársak-e <sup>(165)</sup>;
  - b) a megállapodás hiányában fennálló helyzet, beleértve a megállapodásban foglalt korlátozásokat is;
  - c) az érintett piac jellemzői és az, hogy a megállapodásban részes felek rendelkeznek-e piaci erővel;
  - d) az együttműködés jellege és terjedelme;
  - e) az együttműködés által érintett termékek.
- 3.4.3.1. *Gyártási megállapodások, amelyek valószínűleg nem vezetnek korlátozó hatásokhoz*
227. Egyes gyártási megállapodásoknak valószínűleg nem lesz versenykorlátozó hatása, ezek:
- a) olyan vállalkozások közötti gyártási megállapodások, amelyek nem tényleges vagy potenciális versenytársak. Az ilyen megállapodások általában csak akkor képesek a verseny korlátozására, ha olyan rendelkezéseket tartalmaznak, amelyek kizárják a harmadik személyek jelentette versenyt;
  - b) olyan gyártási megállapodások, amelyek lehetővé teszik a felek számára, hogy olyan terméket vezessenek be, amelyet objektív tényezők alapján egyébként nem tudtak volna előállítani (például műszaki képességeik miatt), és amely megállapodások nem vezetnek összejátszást eredményező magatartáshoz más olyan termékekkel illetően, amelyek tekintetében a felek versenyeznek;

<sup>(163)</sup> Lásd a 34. pontot.

<sup>(164)</sup> Lásd a 34. pontot.

<sup>(165)</sup> Lásd a 16. pontot.

- c) olyan piacokat érintő gyártási megállapodások, amelyeken a felek nem rendelkeznek piaci erővel<sup>(166)</sup>, beleértve azokat a megállapodásokat is, amelyek a *de minimis* közlemény<sup>(167)</sup> kedvezményeiben részesülnek.

#### 3.4.3.2. Piaci erő

228. A megállapodásban részes felek csak akkor tudják nyereségesen a versenyképes szint felett tartani az árakat, vagy nyereségesen a versenyképes szint alatt tartani a kibocsátást, a termékminőséget vagy a választékot, ha piaci erővel rendelkeznek. 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 dinamikus tényezők, mint a lehetséges piacra lépés és a változó piaci részesedések, valamint d) egyéb releváns tényezők.

##### a) Piaci részesedések

229. Bizonyos szintű piaci részesedés alatt a vállalkozások valószínűleg nem rendelkeznek piaci erővel.
230. *Szakosítási csoportmentességi rendelet*: A szakosítási csoportmentességi rendelet kedvezményében részesülhetnek a szakosítási megállapodások<sup>(168)</sup>, amennyiben olyan felek között jönnek létre, amelyek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot az érintett piacokon<sup>(169)</sup>, feltéve, hogy a szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazásának egyéb feltételei teljesülnek.
231. *A szakosítási csoportmentességi rendeleten kívül*: Azon horizontális gyártási megállapodások esetében, amelyek nem minősülnek a szakosítási csoportmentességi rendeletben meghatározott szakosítási megállapodásnak, a legtöbb esetben nem valószínű hogy piaci erő áll fenn, ha a megállapodásban részes felek együttes piaci részesedése nem haladja meg a 20 %-ot az érintett piacokon.
232. A 183. pontban kifejtettek szerint a gyártási megállapodásnak továbbgyűrűző hatásai lehetnek az együttműködés által közvetlenül érintett piachoz képest upstream, downstream vagy szomszédos piacokon (például ha a megállapodás olyan közbelső termékekre vonatkozik, amelyeket a továbbfeldolgozott termékek inputjaként használnak fel). A továbbgyűrűző hatások által érintett piacokra gyakorolt korlátozó hatások nagyobb valószínűséggel fordulnak elő, amennyiben a piacok kölcsönösen függenek egymástól, és a felek piaci erővel rendelkeznek a továbbgyűrűző hatások által érintett piacon.
233. *20 % feletti piaci részesedés*: Ha a felek együttes piaci részesedése meghaladja a 20 %-ot, a gyártási megállapodás korlátozó hatásait értékelni kell. Általában minél magasabb a felek együttes piaci részesedése, annál nagyobb a kockázata annak, hogy a gyártási megállapodás növeli a felek arra való ösztönözöttségét, hogy növeljék áraikat (és/vagy csökkentsék termékeik minőségét és/vagy választékát).

##### b) A piaci koncentráció aránya

234. A gyártási megállapodás koncentrált piacon (azaz csekély számú piaci szereplővel jellemzett piacon) általában könnyebben vezet versenykorlátozó hatáshoz, mint nem koncentrált piacon. A gyártási megállapodás a koncentrált piacon még akkor is növelheti az összejátszást eredményező magatartás kockázatát, ha a felek együttes piaci részesedése nem túl magas. Pusztán az a tény, hogy a felek együttes piaci részesedése kissé meghaladja a 20 %-ot, önmagában nem jelent erősen koncentrált piacot.

##### c) Dinamikus tényezők

235. 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

236. A versenytársak közötti kapcsolatok (például egyéb együttműködési megállapodások) száma és intenzitása a piacon; a fogyasztók beszállítótáváltási képessége és/vagy az, hogy a versenytársak valószínűleg nem növelik-e a kínálatot, ha az árak emelkednek, szintén releváns lehet annak értékelése szempontjából, hogy a felek rendelkeznek-e piaci erővel.

<sup>(166)</sup> Lásd a 3.4.3.2. szakaszt.

<sup>(167)</sup> Lásd a 41. pontot. Sok esetben a kkv-k közötti gyártási megállapodások a *de minimis* közlemény hatálya alá tartoznak. Ez a közlemény azonban nem alkalmazandó azokra a megállapodásokra, amelyek céljuknál fogva versenykorlátozóak.

<sup>(168)</sup> Lásd a szakosítási csoportmentességi rendelet 2. cikkének (1) bekezdését.

<sup>(169)</sup> Lásd a 3.3.5.1. szakaszt.

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

#### 3.4.3.3. A felek közötti verseny közvetlen korlátozása

238. A gyártási megállapodás különböző módokon korlátozhatja közvetlenül a felek közötti versenyt. Például:

- a) a gyártást végző közös vállalkozásban részt vevő felek megállapodhatnak abban, hogy korlátozzák a közös vállalkozás kibocsátását ahhoz a kibocsátáshoz képest, amelyet forgalomba hoztak volna, ha mindegyikük önállóan döntene saját kibocsátásáról;
- b) amennyiben a főbb termékjellemzőket a gyártási megállapodás határozza meg, ez megszüntetheti a felek közötti versenyt a kulcsfontosságú paraméterek (például a termékminőség és/vagy a termékválaszték vagy az innováció) tekintetében, függetlenül attól, hogy a megállapodás magában foglalja-e a közös forgalmazást is. Ez az aggály különösen fontos azokban az iparágakban, ahol a gyártás a fő gazdasági tevékenység, például a feldolgozóiparban vagy az élelmiszer-feldolgozásban;
- c) a felekre magas transzferátot kiszabó közös vállalkozás növelheti előállítási költségeit, ami magasabb árakhoz vezethet a downstream piacokon. A harmadik személy versenytársak válaszlépésként nyereségesnek találhatják az árak emelését, és ezzel hozzájárulnak az érintett piacon az áremelkedéshez.

239. Általában a közös forgalmazást (nevezetesen a termékek közös értékesítését) is előíró gyártási megállapodások esetében nagyobb a korlátozó hatások kockázata, mint a gyártásra korlátozó gyártási megállapodások esetében. A közös forgalmazás közelebb hozza az együttműködést a fogyasztóhoz, és általában magában foglalja az árak és eladások közös megállapítását, azaz a versenyre legnagyobb kockázatot jelentő gyakorlatokat.

#### 3.4.3.4. Összejátszást eredményező magatartás és versenyellenes piaclezárás

240. Az összejátszást eredményező magatartás és/vagy a versenyellenes piaclezárás valószínűsége a felek piaci erejétől és az érintett piac jellemzőitől függ. A felek azon képessége, hogy összejátszást eredményező magatartást és/vagy versenyellenes piaclezárást valósítsanak meg, többek között a gyártási megállapodás által előidézt közös költségviselésük vagy információcseré révén is növelhető.

##### a) Közös költségviselés

241. Amennyiben a gyártási megállapodásban részes egy vagy több fél piaci erővel rendelkezik, és a megállapodás jelentős szintre emeli a felek közös költségviselését, ez növelheti a felek azon képességét, hogy összejátszást eredményező magatartást tanúsítsanak az árak tekintetében (ideértve a közbenső termékekre magasabb ár megállapítását annak érdekében, hogy kizárják a harmadik személy versenytársakat a downstream piacokon).
242. 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 termékek változó költségei. Ezért egy megállapodás kisebb valószínűséggel növeli a közös költségviselést, ha az együttműködés költséges kereskedelmi hasznosítást igénylő termékekre (például drága marketinget igénylő új vagy heterogén termékekre) vagy magas szállítási költségekkel járó termékekre vonatkozik, és az együttműködés nem foglalja magában e termékek közös forgalmazását.
243. A közös költségviselés növekedése növelheti a felek arra vonatkozó képességét is, hogy összejátszást eredményező magatartást tanúsítsanak a downstream piacokon. Ez például akkor fordulhat elő, amikor a gyártási megállapodás olyan közbenső termékre vonatkozik, amely egy olyan végtermék változó költségeinek nagy részét teszi ki, amely tekintetében a felek a downstream piacon versenyeznek. Ebben az esetben a felek felhasználhatják a gyártási megállapodást a közbenső termék árának emelésére, és ezáltal a végső árak növelésére <sup>(170)</sup>.

<sup>(170)</sup> Többek között a felek által a közbenső termékért azoknak a downstream piacon jelen lévő, harmadik személy versenytársaknak felszámított ár növelésével, akik a közbenső termék szállítása tekintetében a felekre támaszkodnak.

**b) Információcsere**

244. A gyártási megállapodás végrehajtásához bizalmas üzleti adatok cseréjére is szükség lehet, például a termelési költségekre és folyamatokra vonatkozóan. Ahol maga a gyártási megállapodás nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mivel semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, a megállapodáshoz kapcsolódó járulékos információcsere sem tartozik e tilalom hatálya alá<sup>(171)</sup>. Ez a helyzet akkor, ha az információcsere objektíve szükséges a gyártási megállapodás végrehajtásához, és arányos annak célkitűzéseivel<sup>(172)</sup>. Például az értékesítési volumenre és az eladási árakra vonatkozó információcsere szükséges lehet egy olyan gyártási megállapodás végrehajtásához, amely előírja a közös forgalmazást, de általában nem szükséges, ha a megállapodás nem terjed ki a közös forgalmazásra.
245. Amennyiben az információcsere meghaladja a gyártási megállapodás végrehajtásához objektíven szükséges mértéket, vagy nem arányos annak célkitűzéseivel, azt a 6. fejezetben foglalt iránymutatás alapján kell értékelni<sup>(173)</sup>. Ha az információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor is megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételeknek.

**3.5. A gyártási megállapodások egyedi értékelése a 101. cikk (3) bekezdése alapján**

246. Amennyiben egy gyártási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt<sup>(174)</sup>, és nem felel meg a szakosítási csoportmentességi rendelet által biztosított mentesség feltételeinek<sup>(175)</sup>, meg kell vizsgálni, hogy a megállapodás megfelel-e a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy kumulatív feltételnek, amelyeket az 1.2.7. szakasz ismertet. E feltételeknek a gyártási megállapodásokra való alkalmazása szempontjából a következő tényezők relevánsak.

**3.5.1. Hatékonyságnövekedés**

247. A gyártási megállapodásnak hozzá kell járulnia az áruk termelésének vagy forgalmazásának javításához, illetve a műszaki vagy gazdasági fejlődés előmozdításához.
248. A gyártási megállapodások a következők révén eredményezhetnek hatékonyságnövekedést, például:
- a) a vállalkozások olyan költségeket takaríthatnak meg, amelyek egyébként duplikálnának;
  - b) az egymást kiegészítő szakértelem és know-how kombinálásával segíthetik a vállalkozásokat a termékminőség javításában;
  - c) azt is lehetővé tehetik, hogy a vállalkozások növeljék a termékválasztékot, amit egyébként nem tudtak volna finanszírozni, illetve nem tudtak volna megvalósítani;
  - d) lehetővé tehetik a vállalkozások számára, hogy javítsák a gyártási technológiákat, vagy új termékeket (például fenntartható termékeket) vezessenek be, amit egyébként nem tudtak volna megtenni (például műszaki képességeik miatt);
  - e) ösztönözhetik a vállalkozásokat arra és lehetővé tehetik számukra, hogy termelési kapacitásaikat a kereslet hirtelen megugrásához vagy bizonyos termékek kínálatának visszaeséséhez igazítsák, amely megugrás vagy visszaesés a hiány kockázatához vezethet;
  - f) lehetővé tehetik a vállalkozások számára az alacsonyabb költség melletti gyártást az olyan esetekben, amikor az együttműködés lehetővé teszi a felek számára a gyártás növelését, és így a kibocsátással csökken a határköltség – azaz méretgazdaságosság jön létre;
  - g) költségmegtakarítást biztosíthatnak a választékgazdaságosság révén, amennyiben lehetővé teszik a felek számára, hogy növeljék az általuk előállított különböző terméktípusok számát.

<sup>(171)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont.

<sup>(172)</sup> Lásd még ezen iránymutatás 1.2.6. szakaszát és 369. pontját.

<sup>(173)</sup> Lásd a 6. pontot is.

<sup>(174)</sup> Lásd a 3.4. szakaszt.

<sup>(175)</sup> Lásd a 3.3. szakaszt.

249. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához. Például egy gyártási megállapodás növelheti a rezilienciát azáltal, hogy az előállítását a fenntartható energiaforrásokhoz közelebb eső területekre helyezi át.

### 3.5.2. Nélkülözhetetlenség

250. A gyártási megállapodás nem írhat elő olyan korlátozásokat, amelyek nem nélkülözhetetlenek a 101. cikk (3) bekezdése szerinti hatékonyságnövekedés eléréséhez.

251. 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 rendelkezik közös forgalmazásról.

### 3.5.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

252. A gyártási megállapodásnak lehetővé kell tennie a fogyasztók méltányos részesedését a belőle eredő előnyből. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést a versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak például alacsonyabb árak, jobb termékminőség vagy nagyobb termékválaszték formájában.

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

254. A változó költségek terén elért megtakarításokat nagyobb valószínűséggel hárítják át a fogyasztókra, mint az állandó költségek terén elért megtakarításokat<sup>(176)</sup>.

255. 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

256. A gyártási megállapodás nem teheti lehetővé a felek számára, hogy a kérdéses áruk jelentős része tekintetében megszüntessék a versenyt.

257. Ezt a megállapodás tárgyát képező termék által érintett piacon és a lehetséges továbbgyűrűző hatások által érintett piacokon kell elemezni, ahol a megállapodás versenykorlátozó hatást fejthet ki.

## 3.6. Mobiltávközlési infrastruktúra megosztására irányuló megállapodások

258. Ez a szakasz egy konkrét típusú gyártási megállapodás versenyszempontú értékeléséhez ad iránymutatást: ezek a mobiltávközlési infrastruktúra megosztására irányuló megállapodások<sup>(177)</sup> (e szakaszban a továbbiakban: NSA-k). Olyan megállapodásokról van szó, amelyek értelmében a mobiltávközlési hálózatok üzemeltetői megosztják hálózati infrastruktúrájuk egyes részeinek használatát, az üzemeltetési költségeket, valamint a későbbi fejlesztések és karbantartás költségeit<sup>(178)</sup>. A konnektivitási hálózatok különösen fontosak a digitális gazdaság és társadalom fejlődéséhez, és gyakorlatilag minden vállalkozás és fogyasztó számára jelentőséggel bírnak. A mobiltávközlési hálózatok üzemeltetői gyakran egyesítik erőforrásaikat annak érdekében, hogy költséghatékonyabb mobiltávközlési szolgáltatásokat kínáljanak.

<sup>(176)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdéséről szóló iránymutatás 98. pontját.

<sup>(177)</sup> Meg kell jegyezni, hogy ebben a szakaszban a „mobil infrastruktúra” kifejezés nemcsak a mobiltávközlési szolgáltatásokra, például a széles sávú mobilszolgáltatásokra vonatkozik, hanem az olyan helyhez kötött, vezeték nélküli hozzáférés biztosítására is, mint az FWA, amelyet a vezetékös összeköttetések alternatívájaként használnak.

<sup>(178)</sup> Az ebben a szakaszban található iránymutatás az infrastruktúra mobiltávközlési hálózat-üzemeltetői általi közös kiépítésére irányuló megállapodásokra vonatkozik. Ez a szakasz nem terjed ki a mobiltávközlési nagykereskedelmi hozzáférési termékek nyújtására irányuló megállapodásokra.

259. Az NSA-k rendelkezhetnek az alapvető telephelyi infrastruktúrák, például tartóoszlopok, szekrények, antennák vagy áramforrások megosztásáról („passzív megosztás” vagy „helymegosztás”). A mobiltávközlési hálózat-üzemeltetők a rádiós hozzáférési hálózat (RAN) helyszíni berendezéseit is megoszthatják, mint például a bázis-állomásokat vagy a vezérlő csomópontokat (a továbbiakban: aktív megosztás; RAN megosztás) vagy megoszthatják spektrumukat, például a frekvenciasávokat (a továbbiakban: spektrummegosztás) <sup>(179)</sup>. Az NSA-k földrajzi szegmentációt is magukban foglalhatnak, amelynek keretében a mobiltávközlési hálózatok üzemeltetői megosztják a területükön az infrastruktúra és a berendezések telepítésével, karbantartásával és üzemeltetésével kapcsolatos felelősségüket.
260. A Bizottság elismeri, hogy az NSA-k előnyökkel járhatnak a költségek csökkentése, valamint a minőség és a választék javítása tekintetében. Például a kiépítési és karbantartási költségek csökkenése alacsonyabb árak vagy több infrastrukturális beruházás formájában megnyilvánuló előnyt jelenthet a fogyasztók számára. Hasonlóképpen, az új hálózatok és technológiák gyorsabb kiépítése, a szélesebb lefedettség vagy a sűrűbb hálózatok a szolgáltatások minőségének javulásához, valamint a termékek és szolgáltatások szélesebb választékához vezethetnek. Az NSA-k olyan verseny kialakulását is lehetővé tehetik, amely egyébként nem létezne <sup>(180)</sup>. A Bizottság azt is megállapította, hogy az NSA-k lehetővé teszik a mobiltávközlési hálózatok üzemeltetői számára, hogy nagyobb, hatékonyabb hálózatokhoz férjenek hozzá <sup>(181)</sup> anélkül, hogy összefonódás révén összevonásra lenne szükség.
261. A Bizottság úgy véli, hogy az NSA-k, beleértve a spektrummegosztás lehetőségét is elvben nem versenykorlátozó célúak a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, kivéve, ha kartellben való részvétel eszközeként szolgálnak.
262. Az NSA-k azonban lehetnek versenykorlátozó hatásúak. Korlátozhatják a megállapodás hiányában megvalósuló infrastrukturális versenyt <sup>(182)</sup>. A csökkent infrastrukturális verseny viszont mind nagy-, mind kiskereskedelmi szinten korlátozhatja a versenyt a mobiltávközlési szolgáltatások nyújtása terén. Ennek oka, hogy az infrastruktúra szintjén a korlátozottabb verseny hatással lehet a verseny olyan paramétereire, mint az infrastruktúra telephelyeinek száma, elhelyezkedése és telepített kapacitása, a felhordó csatlakozások rendelkezésre állása <sup>(183)</sup> olyan telephelyeken, ahol az NSA-ban részt vevő felek közösen telepítik mobilhírközlési berendezéseiket, az új telephelyek kiépítésének időzítése, valamint az egyes telephelyeken telepített kapacitás mennyisége <sup>(184)</sup>, ami viszont nagy- és kiskereskedelmi szinten befolyásolhatja a szolgáltatás minőségét és az árakat.
263. Az NSA-k ténylegesen csökkenthetik a felek döntéshozatali függetlenségét, és korlátozhatják azon képességüket és ösztönöztségüket, hogy az infrastruktúrát érintően versengjenek egymással. Ez viszont csökkentheti a felek rugalmasságát az innováció és a technológia/termékek differenciálása terén a nagy- és kiskereskedelmi mobiltávközlési piacokon, és ezáltal korlátozhatja a felek között folyó versenyt <sup>(185)</sup>. Ezért a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások – a piac szerkezetére gyakorolt hatásuk miatt – károsíthatják a végső fogyasztókat azáltal,

<sup>(179)</sup> A mobiltávközlési szolgáltatók más típusú megosztásban is részt vehetnek: a hálózatuk RAN-részének megosztásán túl megoszthatják saját törzshálózatuk egyes csomópontjait, például a mobil-kapcsolóközpontokat és a mobilitáskezelő egységeket.

<sup>(180)</sup> A mobilinfrastruktúra-megosztás például kiskereskedelmi szinten 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.

<sup>(181)</sup> Az elektronikus hírközlésre vonatkozó szabályozási keret lehetővé teszi a tagállami hatóságok számára, hogy bizonyos körülmények között előírják az infrastruktúra megosztását a hálózatüzemeltetők számára, például olyan földrajzi területeken, ahol az infrastruktúra reprodukálása leküzdhetetlen gazdasági vagy fizikai akadályokba ütközik, és fennáll annak a kockázata, hogy a végfelhasználókat megfosztják a digitális konnektivitástól. Lásd az Európai Elektronikus Hírközlési Kódex létrehozásáról szóló 2018. december 11-i (EU) 2018/1972 európai parlamenti és tanácsi irányelv (átdolgozás) (a továbbiakban: Európai Elektronikus Hírközlési Kódex) (HL L 321., 2018.12.17., 36. o.) 61. cikk (4) bekezdése. Lásd még: a Bizottság (EU) 2020/1307 ajánlása (2020. szeptember 18.) 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. Az ajánlás kiemeli, hogy „az 5G hálózatok a magasabb frekvenciasávokban jóval sűrűbben kiépített cellákat igényelnek a technológia korábbi generációihoz képest. A passzív és aktív infrastruktúra megosztása és a vezeték nélküli infrastruktúra közös bevezetése csökkentheti a kiépítés költségeit (beleértve a különböző költségeket is), [...] és ezáltal felgyorsíthatja a bevezetés ütemét, támogathatja a megnövekedett hálózati lefedettséget, és lehetővé teheti a rádióspektrum hatékonyabb és eredményesebb felhasználását a fogyasztók javára. Az illetékes hatóságoknak ezért kedvezően kell elbírálniuk azt, különösen a korlátozott gazdasági megtérülésű területeken”, lásd a (26) preambulumbekendést és a (20) bekezdés f) pontját (HL L 305., 2020.9.21., 33. o.).

<sup>(182)</sup> A verseny működését abban a tényleges közegben kell értelmezni, amely az említett 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 2006. május 2-i ítélete, O2 (Németország) kontra Bizottság, T-328/03, EU:T:2006:116, 68. pont.

<sup>(183)</sup> A felhordó csatlakozások kapcsolják össze a hálózat gerincét a hálózat periférikusabb részeivel.

<sup>(184)</sup> A telepített kapacitásra vonatkozó korlátozások, valamint a megosztott felhordóhálózat által vezérelt korlátozások például közvetlen hatást gyakorolhatnak a virtuális mobilhálózat-üzemeltetők (MVNO-k) és a (nemzetközi és nemzeti) barangolási szolgáltatások nagykereskedelmi szolgáltatásainak nyújtására.

<sup>(185)</sup> A Bizottság határozata (2022. július 11.), Hálózatmegosztás – Cseh Köztársaság, AT.40305, (89) preambulumbekendés.

hogyan kevesebb választási lehetőséget, gyengébb minőségű szolgáltatásokat eredményezhetnek, és az innováció késedelméhez vezethetnek<sup>(186)</sup>. Ennek okai lehetnek például a megállapodás egyes műszaki<sup>(187)</sup>, szerződéses<sup>(188)</sup> vagy pénzügyi feltételei<sup>(189)</sup>. Amennyiben az NSA felei versenytársak, a bizalmas üzleti adatok egymás közötti cseréje versenyjogi aggályokat is felvet, amennyiben az információcsere meghaladja a megállapodás végrehajtásához objektíven szükséges és arányos mértéket.

264. Az NSA-k esetében a 101. cikk szerinti egyedi értékelésre van szükség<sup>(190)</sup>. Az ügy tényállásától függően a következő tényezők némelyike vagy mindegyike releváns lehet az értékelés szempontjából:
- a megosztás típusa és mélysége (beleértve a mobiltávközlési hálózat üzemeltetői által megőrzött függetlenség mértékét)<sup>(191)</sup>;
  - a megosztott szolgáltatások és technológiák köre, a (spektrum)megosztás célja, a megállapodások által bevezetett együttműködés időtartama és struktúrája;
  - az NSA területi hatálya és piaci lefedettsége (például a népességi arány és az, hogy a megállapodás sűrűn lakott területekre vonatkozik-e)<sup>(192)</sup>;
  - az érintett piac jellemzői és szerkezete (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, harmadik felekkel, például a hálózati infrastruktúra elemeinek harmadik fél tulajdonosaival vagy harmadik fél szolgáltatókkal, például toronyszolgáltatókkal kötött megállapodások);
  - az érintett piacon fennálló NSA-k száma, valamint a részt vevő hálózatüzemeltetők száma és kiléte.
265. Bár a fenti tényezőkön alapuló eseti értékelésre mindig szükség lesz, a Bizottság úgy véli, hogy ahhoz, hogy egy NSA első látásra ne minősüljön a 101. cikk (1) bekezdése értelmében valószínűsíthetően korlátozó hatásúnak, meg kell felelnie legalább a következő feltételeknek:
- a részt vevő üzemeltetők ellenőrzik és működtetik saját törzshálózatukat, és nincsenek olyan műszaki, szerződéses, pénzügyi vagy egyéb visszatartó tényezők, amelyek megakadályoznák az üzemeltetőket abban, hogy egyoldalúan végrehajtsák az általuk megvalósítani kívánt infrastruktúra-kiépítéseket és -korszerűsítéseket;
  - a részt vevő üzemeltetők független kis- és nagykereskedelmi műveleteket tartanak fenn (műszaki és kereskedelmi döntéshozatali függetlenség). Ez magában foglalja azt is, hogy szabadon határozhatják meg a szolgáltatásaik árát, a termék/csomag paramétereit, és szolgáltatásaikat a minőség és más paraméterek alapján differenciálhatják;
  - a részt vevő üzemeltetők továbbra is képesek független spektrumstratégiákat követni<sup>(193)</sup>;
  - a részt vevő üzemeltetők csak annyi bizalmas üzleti adatot cserélnek, amennyi feltétlenül szükséges a mobilinfrastruktúra-megosztás működéséhez, és szükség esetén az információcsere gátló akadályokat vezettek be.

<sup>(186)</sup> A Bizottság határozata (2022. július 11.), Hálózatmegosztás – Cseh Köztársaság, AT.40305, (89) preambulumbekzdés.

<sup>(187)</sup> A mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások olyan helyzetekhez vezethetnek, amikor az egyik fél visszafogja a másik felet: például, ha az egyik fél által egy bizonyos területen üzemeltetett mobilhálózati infrastruktúra nem támogat olyan technológiát, amelyet az adott területen az infrastruktúrát használó másik fél telepíteni kíván. Lásd még: a Bizottság határozata (2022. július 11.), Hálózatmegosztás – Cseh Köztársaság, AT.40305, preambulumbekzdés, 4.4.1. szakasz, (91) és (106) preambulumbekzdés.

<sup>(188)</sup> Például, ha két fél földrajzi felosztásról állapodik meg (amelynek értelmében i. az „A” fél az „A” földrajzi terület hálózatüzemeltetője, a „B” fél pedig a „B” terület hálózatüzemeltetője; ii. mindkét fél továbbra is működik és versenyez egymás területén; míg iii. egy adott terület hálózatüzemeltetője az adott terület mindkét üzemeltetője nevében felelős a beruházási döntésekért), és a megállapodás feljogosítja a hálózatüzemeltetőt arra, hogy megtagadja a másik fél által kért hálózatbővítés végrehajtását.

<sup>(189)</sup> Földrajzi felosztás esetén például akkor, ha az egyik fél a hálózat korszerűsítését az alapul szolgáló növekményes költségeknél magasabb áron számítja fel a másik félnek.

<sup>(190)</sup> A Bíróság 2006. május 2-i ítélete, O2 (Németország) kontra Bizottság, T-328/03, EU:T:2006:116, 65–71. pont.

<sup>(191)</sup> A Bizottság határozata (2003. július 16.) a T-Mobile Deutschland/O2 Németország: Network Sharing Rahmenvertrag ügyben (COMP/38.369), (12) preambulumbekzdés; a Bizottság határozata (2003. április 30.) az O2 UK Limited/T-Mobile UK Limited (UK Network Sharing Agreement) ügyben (COMP/38.370), (11) preambulumbekzdés.

<sup>(192)</sup> Lásd az Európai Elektronikus Hírközlési Szabályozók Testületének (BEREC) a mobilinfrastruktúra-megosztásról szóló, 2019. június 13-i közös álláspontját, 4.2. szakasz. Aktív megosztás.

<sup>(193)</sup> Mint például a spektrum független beszerzése; az arról szóló független döntések, hogy hogyan használják az ilyen spektrumot, mely frekvenciasávokat használják, és hogy a megszerzett spektrumot megosztják-e vagy sem.

266. Végezetül az alábbi általános iránymutatás adható a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodások különböző típusaira vonatkozóan <sup>(194)</sup>:
- nem valószínű, hogy a passzív megosztási megállapodások <sup>(195)</sup> versenykorlátozó hatásokkal járnak, feltéve, hogy i. a hálózatüzemeltetők továbbra is jelentős mértékű önállóságot és rugalmasságot tartanak fenn kereskedelmi stratégiájuk, szolgáltatásaik jellemzői és hálózati beruházásaik meghatározása során, és ii. az érintett piacon nem korlátozzák a passzív infrastruktúrához való hozzáférést (e tekintetben figyelembe veendő releváns tényezők például a szabályozási kötelezettségek vagy az ilyen hozzáférést korlátozó meglévő kereskedelmi megállapodások);
  - az aktív megosztási megállapodások <sup>(196)</sup> nagyobb valószínűséggel vezetnek versenykorlátozó hatáshoz. Ennek az az oka, hogy a passzív megosztáshoz képest az aktív megosztás általában kiterjedtebb együttműködést foglal magában azon hálózati elemek tekintetében, amelyek valószínűleg nemcsak a lefedettséget, hanem a kapacitás független kiépítését is érintik;
  - a spektrummegosztási megállapodások (más néven „spektrumösszevonás”) szélesebb körű együttműködési formát jelentenek, és tovább korlátozhatják a felek azon képességét, hogy kis- és/vagy nagykereskedelmi ajánlataikat differenciálják, és közvetlenül korlátozzák a közöttük fennálló versenyt <sup>(197)</sup>. Bár a szabályozó hatóságok a rádióspektrum használati jogának megadásakor engedélyezhetik a rádióspektrum megosztását <sup>(198)</sup>, e megállapodások esetében a 101. cikk szerinti alaposabb értékelésre van szükség, mint a hálózatmegosztás egyéb formáinál <sup>(199)</sup>.

### 3.7. Példa

267. A verseny közvetlen korlátozása

#### 1. példa

A helyzet: „X” termék két beszállítója, „A” és „B” vállalat úgy határozott, hogy bezárja a meglévő, előregedett gyártóüzemait, és helyette egy közös vállalkozás által üzemeltetett nagyobb és hatékonyabb üzemet épít, nagyobb kapacitással, mint „A” és „B” régi gyártóüzemeinek összkapacitása. A versenytársak saját gyártóüzemeiket teljes kapacitással használják, és nem terveznek bővítést. „A” és „B” vállalat piaci részesedése 20 %, illetve 25 % az „X” termék érintett piacán. A piac koncentrált és stagnál; az utóbbi időben nem volt belépés, és a piaci részesedések az idők során nem változtak. Az „X” termék termelési költségei képezik „A” és „B” vállalat változó költségeinek nagy részét. A kereskedelmi hasznosítás 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.

<sup>(194)</sup> A releváns (RAN) technológia időbeli alakulásától függően a passzív, az aktív és a spektrummegosztás közötti különbségtétel kevésbé lesz releváns a jövőbeli NSA-k tekintetében. Az e pontban meghatározott elvek azonban valószínűleg továbbra is relevánsak lesznek a jövőbeli NSA-k értékelése szempontjából, attól függően is, hogy a (RAN) technológia hardverkomponensei a jövőben milyen szerepet fognak játszani a differenciálás tekintetében. A jövőben például előfordulhat, hogy a RAN hardverkomponenseinek szintjén kevesebb differenciálásra lesz lehetőség, de a szoftver szintjén több differenciálásra.

<sup>(195)</sup> Lásd a 259. pontot.

<sup>(196)</sup> Lásd a 259. pontot.

<sup>(197)</sup> Meg kell jegyezni, hogy ebben a szakaszban a „spektrummegosztás” kifejezés csak az infrastruktúra-megosztási megállapodás azon típusára vonatkozik, amelyben mobiltávközlési hálózatok két vagy több versengő üzemeltetője közös erőforrásként használja (azaz összevonja) az általuk birtokolt spektrumot egy vagy több frekvenciasávban. A spektrummegosztással kapcsolatban ebben a szakaszban megfogalmazott útmutatás nem érinti a spektrummegosztás egyéb típusait, például a spektrummegosztást nem versenytársak (többek között a mobiltávközlési hálózatok üzemeltetői és a nem mobil távközlési hálózatok üzemeltetői) között, amelyek dinamikusan használják ugyanazokat a spektrumsávokat, elősegítve ezáltal e szűkös erőforrás 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 mobil-szolgáltató kapacitásforrásainak dinamikusan felosztását annak érdekében, hogy lehetővé tegye egynél több mobiltechnológia-generáció, például a 3G, a 4G és az 5G egyidejű működését ezen a frekvenciasávon.

<sup>(198)</sup> Az Európai Elektronikus Hírközlési Kódex 47. cikkének (2) bekezdése. Az illetékes hatóságok továbbá az egyéni rádióspektrum-használati jogok feltételekhez kötésre lehetővé tehetik a következőket: a) a rádióspektrumot igénybe vevő passzív vagy aktív infrastruktúra megosztása, illetve valamely rádióspektrum megosztása; b) a barangolási szolgáltatásokhoz való hozzáférésre vonatkozó kereskedelmi megállapodásokat; c) a rádióspektrum-használaton alapuló hálózatok és szolgáltatások biztosítását szolgáló infrastruktúra közös kiépítése.

<sup>(199)</sup> Például ha a mobilinfrastruktúra-megosztási megállapodás két olyan mobilszolgáltató között jött létre, amelyek magas együttes piaci részesedéssel rendelkeznek, és lefedi egy tagállam területének nagy részét, valamint spektrummegosztást tartalmaz, nagyobb valószínűséggel indokolt a mélyreható vizsgálat. Bizonyos körülmények között azonban (például ha a megállapodás csak ritkán lakott területekre korlátozódik) az ilyen megállapodásoknak nem feltétlenül lesznek korlátozó hatásai.

**Elemzés:**

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

*Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint:* Ha a közös vállalkozás eredményeként az „A” és a „B” vállalat megosztja az „X” termék változó költségeinek nagy részét, valószínűleg közvetlenül korlátozzák a közöttük folyó versenyt. A közös vállalkozás arra is indíthatja a feleket, hogy korlátozzák „X” termék kibocsátását ahhoz a kibocsátáshoz képest, amelyet forgalomba hoztak volna, ha mindegyik fél önállóan döntene saját kibocsátásáról. Tekintettel arra, hogy a versenytársak a kapacitás tekintetében csekély versenyképességgel rendelkeznek, ez a csökkentett kibocsátás magasabb árakhoz vezethet.

Ezért valószínű, hogy a gyártást végző közös vállalkozás az „X” termék előállításának piacán a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében korlátozza a versenyt.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint:* A két kisebb, régi gyártóüzem egy újra cserélése arra ösztönözheti a közös vállalkozást, hogy a fogyasztók számára előnyös módon növelje a kibocsátást, alacsonyabb árakon. A gyártási megállapodás viszont csak akkor felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek, ha a felek igazolni tudják, hogy a hatékonyságnövekedés jelentős lenne, és azt a versenykorlátozó hatásokat felülmúló mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

## 268. Összejátszást eredményező magatartások és a versenytársak közötti kapcsolatok

**2. példa**

*A helyzet:* Két beszállító – „A” és „B” – „Y” termék gyártására 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 jelen: „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 szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazható, mivel a felek együttes piaci részesedése az „Y” termék érintett piacán meghaladja a 20 %-ot. Ezért a gyártási megállapodás egyedi értékelésére van szükség.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint:* A piacot nagyon kevés, hasonló piaci részesedéssel és hasonló változó termelési költségekkel rendelkező szereplő jellemzi. Az „A” és „B” vállalat közös vállalkozása további kapcsolatot teremt a piacon a beszállítók között, ténylegesen tovább növelve 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 korlátozza a versenyt.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint:* A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek csak jelentős, a fogyasztóknak a versenyre gyakorolt korlátozó hatást felülmúló mértékben továbbadott hatékonyságnövekedés mellett teljesülhetnek. Ebben a példában azonban, tekintettel az „Y” termék homogén jellegére és az alapjául szolgáló technológia egyszerűségére, ez valószínűtlennek tűnik.

## 269. 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” termék az „Y” továbbfeldolgozott termék gyártásának legfontosabb inputja, és nincs más olyan terméktípus, amely ezt az inputot helyettesítené. „X” termelési költségei az „Y” végtermék változó költségeinek 50 %-át teszik ki; e végtermék tekintetében „A” és „B” vállalat a downstream piacon is versenyeznek. „A” és „B” vállalat egyenként 20 %-os részesedéssel rendelkezik „Y” termék downstream piacán. E downstream piacon a piacra lépés korlátozott, és a piaci

részesedések hosszú ideje változatlanok. Az „X” termék iránti saját keresletük fedezése mellett (belső felhasználás) mind „A” vállalat, mind „B” vállalat 30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „X” termék piacán (harmadik személyeknek történő értékesítés). „X” termék piacán a piacra lépésnek komoly akadályai vannak, a meglévő gyártók pedig közel teljes kapacitással dolgoznak. „Y” termék piacán két másik jelentős beszállító – egyenként 15 %-os piaci részesedéssel – és több kisebb versenytárs tevékenykedik. A közös vállalkozás méretgazdaságosságot ér el azáltal, hogy csökkenti a felek székhelyének állandó költségeit.

Elemzés:

*A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazható, mivel a felek együttes piaci részesedése meghaladja a 20 %-ot mind „X” közbelső termék, mind „Y” továbbfeldolgozott termék piacán. Ezért a gyártási megállapodás egyedi értékelésére van szükség.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint:* A gyártást végző közös vállalkozásnak köszönhetően, és mivel „X” termék upstream piacán magas az együttes piaci részesedésük, „A” és „B” vállalat nagymértékben ellenőrizheti majd „X” alapvető input beszállítását az „Y” downstream piacon működő versenytársak részére. Ez valószínűleg lehetővé teszi „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 jelentkező versenyellenes piaclezárás valószínűsége miatt ez a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg korlátozza a versenyt.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint:* A gyártást végző közös vállalkozás által előidézett méretgazdaságosság az állandó költségekre korlátozódik, és valószínűleg nem múlja felül a versenykorlátozó hatásokat, emiatt a megállapodás minden valószínűség szerint nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt követelményeknek.

270. A piac felosztása gyártási megállapodás révén

#### 4. példa

*A helyzet:* „A” és „B” vállalat egyaránt gyártja a „X” és „Y” terméket. Az „A” vállalat 30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik az „X” termék piacán, 10 %-os piaci részesedéssel az „Y” termék piacán. „B” vállalat piaci részesedése az „X” termék piacán 10 %-os, az „Y” termék piacán pedig 30 %-os. „A” és „B” vállalat a méretgazdaságosság elérése érdekében gyártási megállapodást köt, amelynek értelmében „A” csak az „X” terméket gyártja majd, „B” pedig csak az „Y” terméket. A megállapodás nem rendelkezik arról, hogy a felek a termékeket kölcsönösen szállítsák egymásnak. Ennek eredményeként a megállapodást követően „A” csak „X” terméket, „B” pedig csak „Y” terméket fog értékesíteni. A felek azt állítják, hogy e szakosítás révén a méretgazdaságosságnak köszönhetően jelentős megtakarítást érnek el az állandó költségek terén, és mivel mindegyikük csak egy termékre összpontosít, javítani fogják gyártási technológiáikat, ami jobb minőségű termékeket eredményez.

Elemzés:

*A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazható, mivel a felek együttes piaci részesedése az „X” és az „Y” termék egyes érintett piacain meghaladja a 20 %-ot. Mindenesetre a megállapodás nem minősül a szakosítási csoportmentességi rendelet fogalom meghatározása szerinti kölcsönös szakosítási megállapodásnak, mivel a felek nem állapodnak meg abban, hogy egymásnak szállítsák azokat a termékeket, amelyek gyártását beszüntetik. Ezért a megállapodás egyedi értékelésére van szükség.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint:* A megállapodás értelmében „A” és „B” vállalat felhagy a versengő termékek gyártásával (és értékesítésével). Ebből következően a megállapodás versenykorlátozó célú a 101. cikk (1) bekezdése értelmében.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint:* A megállapodásból eredő állítólagos hatékonyságnövekedés (állandó költségek csökkenése és továbbfejlesztett gyártási technológia) csak a piacfelosztáshoz kapcsolódik, így 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” vállalat úgy gondolja, hogy hatékonyabb volna csak egy termékre összpontosítania, elég egy egyoldalú döntést hozniuk arról, hogy ezentúl csak „X” vagy „Y” terméket gyártják, nem szükséges megállapodást kötni arról, hogy a másik vállalat a másik termékre fog koncentrálni.

## 271. Potenciális versenytársak

**5. példa**

A helyzet: „A” vállalat gyártja az „X” végterméket, „B” pedig az „Y” végterméket. Az „X” és az „Y” termék külön termékpiacokhoz tartozik, amelyeken „A” és „B” vállalat egyaránt piaci erővel rendelkezik, 20 %-ot meghaladó egyéni piaci részesedéssel. Mindkét vállalat inputként használja „Z” terméket „X”, illetve „Y” termék gyártásához, és mindketten csak belső felhasználásra gyártanak „Z”-t. Az „X” termék „Z” egyszerű átalakításával állítható elő, „B” vállalat pedig előkészületeket tett az „X” termék piacára való belépésre, és realitásnak tűnik, hogy jövőre belépjen erre a piacra. „A” és „B” vállalat megállapodik abban, hogy közösen gyártják „Z”-t, ami szerény méretgazdaságosságot eredményez, és megállapodnak abban, hogy megszüntetik „Z” független gyártását. A megállapodás részeként „B” vállalat vállalja, hogy a következő öt évben nem lép be az „X” termék piacára.

Elemzés:

A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága: A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazható, mivel az „X” és az „Y” végtermék downstream piacain túllépi a 20 %-os piaci részesedési küszöbértéket. Ezek a piacok érintett piacnak minősülnek a piaci részesedési küszöbérték alkalmazása szempontjából, mivel a felek a gyártási megállapodásban érintett terméket („Z” közbelső termék) inputként használják „X” és „Y” előállításához.

Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint: „A” és „B” vállalat nem tényleges versenytársak az „X”, az „Y” vagy a „Z” termékek tekintetében. Mivel azonban „B” vállalat az „X” termék piacára egy éven belül kíván belépni, „B” az „A” vállalat potenciális versenytársa ezen a piacon. Ezért a közös gyártási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt az „X” termék piacán azáltal, hogy megszünteti a „B” vállalat tervezett piacra lépésével járó kényszert.

Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint: A 101. cikk (3) bekezdésének feltételei valószínűleg nem teljesülnek, mivel a közös gyártási megállapodás által generált, méretgazdaságosság formájában jelentkező hatékonyságnövekedés szerény mértékű, így nem valószínű, hogy felülmúlná a megállapodásnak az „X” termék piacán – ahol az „A” vállalat piaci erővel rendelkezik – a versenyre gyakorolt korlátozó hatásait.

## 272. Információcsere

**6. példa**

A helyzet: „Z” vegyipari terméket „A” és „B” vállalat is gyártja. „Z” egy európai szabványnak – amely nem teszi lehetővé különböző termékvariációkat – megfelelően gyártott homogén termék. A termelési költségek jelentős költségtényezőt jelentenek „Z” termék teljes költsége tekintetében. „A” vállalat 20 %-os, „B” 25 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „Z” egész Unióra kiterjedő piacán. A piacon még négy másik gyártó van jelen, 20 %-os, 15 %-os, illetve 10–10 %-os piaci részesedéssel. „A” vállalat gyártóüzeme Észak-Európában, „X” tagállamban található, 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” vállalat jelenleg az „X” északi tagállamban található gyártóüzeméből látja el a dél-európai fogyasztóit „Z”-vel, amelyet tehergépjárművel juttat el hozzájuk. Hasonlóképpen „B” vállalat az „Y” déli 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 vagy „B” vállalat szállításait Észak-Európába.

„A” és „B” vállalat úgy határoz, hogy hatékonyabb lenne, ha „A” nem szállítana a továbbiakban „Z”-t „X” tagállamból Dél-Európába és „B” sem szállítana „Z”-t „Y” tagállamból Észak-Európába. Ugyanakkor mindkét vállalat szeretné megtartani a meglévő vevőit. 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 termelési költségeit és szállítási költségeinek eltérő megtakarításait figyelembe vevő vételár kiszámítása, valamint annak érdekében, hogy mindkét fél megfelelő haszonkulcsot tudjon elérni, megállapodnak, hogy felfedik egymás előtt a „Z”-re vonatkozó költségeiket (azaz a termelési és a szállítási költségeket).

Elemzés:

*A szakosítási csoportmentességi rendelet alkalmazhatósága:* A szakosítási csoportmentességi rendelet nem alkalmazandó, mivel a swap-megállapodás nem felel meg a szakosítási csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozó megállapodástípusok egyikének sem.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (1) bekezdése szerint:* Az a tény, hogy „A” és „B” vállalat – akik versenytársak – gyártásuk egy része tekintetében helyettesítik egymást, önmagában még nem okoz versenyjogi aggályokat. A megállapodás ugyanakkor előírja a felek közötti információcserét a „Z” termék termelési és szállítási költségeire vonatkozóan is, amely termék tekintetében versenyeznek egymással. A versenytársak közötti információcsere meghaladja a swap-megállapodás végrehajtásához szükséges mértéket. Tekintettel a piac viszonylag koncentrált szerkezetére, a „Z” termék homogén jellegére, valamint arra, hogy a termelési és a szállítási költségek a termék teljes költségének jelentős részét, és ezért a verseny fontos paraméterét képezik, az információcsere összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet. Tekintettel a felek jelentős piaci részesedésére, a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében valószínűleg korlátozza a versenyt.

*Egyedi értékelés a 101. cikk (3) bekezdése szerint:* A megállapodás a felek számára költségmegtakarítás formájában jelentkező hatékonyságnövekedést eredményez, azonban az információcsere tartalma nem tűnik nélkülözhetetlennek a hatékonyságnövekedés 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 feltételeknek.

## 4. BESZERZÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

### 4.1. Bevezetés

273. Ez a fejezet iránymutatást nyújt a termékek több vállalkozás általi beszerzésére vonatkozó megállapodások értékeléséhez. A közös beszerzés a beszerzési tevékenységek összevonását foglalja magában, és többféleképpen megvalósítható, többek között közösen ellenőrzött vállalkozással, olyan vállalkozással, amelyben több vállalkozás rendelkezik ellenőrzésre nem jogosító részesedéssel, szövetkezet útján, szerződéses megállapodás révén vagy az együttműködés lazább formái révén, például abban az esetben, ha képviselő több vállalkozás nevében tárgyal vagy hajt végre beszerzéseket (a továbbiakban együttesen: közös beszerzési egyezségek).
274. Közös beszerzési egyezségek számos gazdasági ágazatban vannak. Rendelkezhetnek a tagok közös beszerzéséről, de a vételáraknak, a vételár összetevőinek vagy egyéb feltételeknek a beszállítóval való közös kialakítására is korlátozódhatnak, ez esetben mindegyik félnek lehetősége van önállóan megkötni a tényleges beszerzési ügyeleteket a közösen kialakított árak, illetve feltételek alapján. Az e fejezetben említett közös beszerzés alatt a közös beszerzések, valamint a vételárak (összetevőinek) vagy egyéb feltételek közös kialakítása egyaránt értendő. A közös beszerzési egyezés olyan további tevékenységekre is kiterjedhet, mint például a közös szállítás, a minőségellenőrzés és a raktározás, elkerülve a párhuzamos szállítási költségeket. Az ágazattól függően a beszerzők felhasználhatják a közösen beszerzett termékeket, vagy használhatják őket saját tevékenységükhöz szükséges inputként, mint az energiát vagy a műtrágyát. Másik lehetőségként a beszerzők továbbértékesíthetik a termékeket, ahogy például a napi fogyasztási cikkekkel (mint az élelmiszerek, a háztartási cikkek, a testápolási termékek stb.) vagy az elektronikai fogyasztási cikkekkel teszik. A független kiskereskedőkből, kiskereskedelmi láncokból vagy kiskereskedői csoportokból álló, közös beszerzésben részt vevő csoportokat gyakran „kiskereskedelmi szövetségeknek” nevezik<sup>(200)</sup>.

<sup>(200)</sup> 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. Ez a JRC-jelentés különösen a kiskereskedelmi szövetségek tipológiáját ismerteti (lásd a 2.3. szakaszt), megkülönböztetve i. független kiskereskedők csoportjait, iii. nemzeti kiskereskedelmi szövetségeket és iii. nemzetközi vagy európai kiskereskedelmi szövetségeket. A független kiskereskedők csoportjaitól eltérően a nemzeti és nemzetközi kiskereskedelmi szövetségek általában nem közösen szereznek be termékeket beszállítóktól, hanem csak kialakulnak bizonyos beszerzési feltételeket márkás termékek gyártóival, így például azt, hogy a gyártó további árengedményt ad a kiskereskedők által nyújtott bizonyos szolgáltatások ellenében. E feltételek a szövetség egyes tagjaival önállóan elfogadott feltételeken túlmenően alkalmazandók.

275. A közös beszerzési egyezségek célja általában az, hogy olyan vevői erőt teremtsenek a nagy beszállítókkal szemben, amelyet a közös beszerzési egyezség egyes tagjai talán nem érnének el, ha önállóan lépnének fel. A közös beszerzési egyezség jelentette vevői erő alacsonyabb árakhoz, nagyobb választékhoz vagy jobb minőségű termékekhez vezethet a fogyasztók számára. Azt is lehetővé teheti, hogy a tagok – különösen a kisebb vállalkozások – jobb beszerzési feltételeket érjenek el, ezáltal versenyképesek maradjanak a downstream értékesítési piac(ok)on, amikor erős versenytársakkal szembesülnek. A vállalkozások akkor is végezhetnek közös beszerzést, hogy megelőzzék a hiányokat vagy kezeljék bizonyos termékek előállításának fennakadásait, ezáltal elkerülve a zavart az ellátási láncban. Ugyanakkor a közös beszerzés bizonyos körülmények között versenyjogi aggályokat is felvethet, amint azt a 4.2.3. szakasz bemutatja.
276. A közös beszerzési egyezségek 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 horizontális megállapodás(ok)at vagy a beszerző vállalkozások társulása által hozott döntéseket az ebben az iránymutatásban foglalt alapelveknek megfelelően kell értékelni. Amennyiben ebből az értékelésből az a következtetés vonható le, hogy a közös beszerzési egyezség nem vet fel versenyjogi aggályokat, a közös beszerzési egyezség és annak egyes tagjai, valamint a közös beszerzési egyezség és a beszállítók közötti releváns vertikális megállapodások további értékelésére lesz szükség. Az ilyen vertikális megállapodásokat a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális iránymutatás alapján kell értékelni. A vertikális csoportmentességi rendelet hatálya alá nem tartozó vertikális megállapodások esetében nem vélelmezett a jogellenesség, de a 101. cikk értelmében egyedi értékelésre van szükség.

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

##### 4.2.1. Főbb versenyjogi aggályok

277. A tényleges vagy potenciális versenytársak közötti közös beszerzési egyezségek az upstream beszerzési és/vagy a downstream értékesítési piacon vagy piacokon olyan versenykorlátozásokat eredményezhetnek, mint az áremelkedés, a kibocsátáscsökkentés, a termékminőség vagy -választék romlása vagy az innovációscsökkentés, a piacfelosztás vagy más beszerzők versenyellenes kizárása.

##### 4.2.2. Versenykorlátozó cél

278. A közös beszerzési egyezségek általában nem minősülnek versenykorlátozó célúnak, ha valóban közös beszerzésre vonatkoznak, tehát ha két vagy több beszerző közösen alkudik ki és köt megállapodást adott beszállítóval a termékek együttműködő beszerzőknek történő szállítására irányadó egy vagy több kereskedelmi feltétel tekintetében.
279. A közös beszerzési egyezségeket meg kell különböztetni a vevői kartellektől, amelyek célja a belső piaci verseny korlátozása a 101. cikk (1) bekezdésével ellentétes módon<sup>(201)</sup>. A vevői kartellek két vagy több beszerző között a beszállítóval folytatott közös tárgyalások nélkül létrejött megállapodások vagy összehangolt magatartások, amelyek célja:
- a) e beszerzők egyéni beszerzési piaci versenymagatartásának összehangolása vagy a közöttük zajló verseny releváns paramétereinek befolyásolása olyan gyakorlatok révén, mint például – de nem kizárólag – a vételáraknak vagy azok elemeinek rögzítése vagy összehangolása (beleértve például a bérek rögzítésére vagy adott termékért bizonyos ár meg nem fizetésére vonatkozó megállapodásokat); beszerzési kvóták kiosztása vagy piacok és beszállítók felosztása; vagy
  - b) az említett beszerzők beszállítókkal folytatott egyéni tárgyalásainak vagy a beszállítóktól való egyéni beszerzéseinek befolyásolása, például a beszerzők tárgyalási stratégiáinak összehangolása vagy a beszállítókkal folytatott ilyen tárgyalások állásáról folytatott egyeztetések révén.
280. Ha a beszerzők egyénileg tárgyalnak a beszállítókkal (tehát nem folytatnak közös tárgyalásokat a beszállítóval), beszerzési döntéseiket egymástól függetlenül kell meghozniuk, és nem szüntethetik meg megállapodások vagy összehangolt magatartások révén a stratégiai bizonytalanságot egymás között a jövőbeli piaci magatartásuk tekintetében. A beszerzők nem rögzíthetnek egy vagy több beszerzési feltételt (ár, mennyiség, beszerzési forrás, minőség vagy egyéb versenyparaméterek) egymás között, mielőtt mindegyikük önállóan tárgyal a beszállítóval, vagy vásárol tőle.

<sup>(201)</sup> A Törvényszék 2019. november 7-i ítélete, Campine, T-240/17, EU:T:2019:778, 297. pont; lásd még: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, 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.

281. 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 tárgyalásaikról<sup>(202)</sup>. Ez különösen a beszerzők között az általuk fizetendő vételárakról (maximális árak, minimális árengedmények és az árak egyéb szempontjai), egyéb beszerzési 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.
282. A vevői kartell jellegénél fogva elegendő mértékű kárt mutat a versenyre nézve ahhoz, hogy nem szükséges értékelni az esetleges hatásait. Ezáltal tehát a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozásnak minősül, feltéve, hogy érinti a tagállamok közötti kereskedelmet. Ezért a vevői kartellek értékelése – a közös beszerzési egyezségekkal ellentétben – elvileg 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<sup>(203)</sup>. Az alábbi tényezők miatt kevésbé valószínű, hogy a vevők által kötött beszerzési egyezség vevői kartellnek minősüljön:
- a) A közös beszerzési egyezség egyértelművé teszi a beszállítók számára, hogy a tárgyalások az egyezség tagjai nevében zajlanak, és a tagokat kötik az egyéni beszerzéseikre vonatkozóan elfogadott feltételek, vagy a közös beszerzési egyezség a tagjai nevében vásárol. Ez nem követeli meg, hogy a közös beszerzési egyezség közzétégye tagjainak pontos kilétét, különösen, ha azok kis- vagy középvállalkozások, illetve a közös egyezség adott beszállítótól történő beszerzéseinek csak csekély hányada tudható be nekik. Ugyanakkor nem a beszállítók feladata annak kiderítése például harmadik felek vagy sajtóbeszámolók révén, hogy van-e közös beszerzési egyezség. Mindazonáltal a titkosság nem követelmény a vevői kartell meglétének megállapításához<sup>(204)</sup>.
  - b) A közös beszerzési egyezség tagjai írásbeli megállapodásban határozták meg együttműködésük formáját, hatókörét és működését annak érdekében, hogy a 101. cikknek való megfelelés utólagosan ellenőrizhető legyen, és összevethető legyen a közös beszerzési egyezség tényleges működésével. Ugyanakkor az írásbeli megállapodás önmagában nem védheti meg az egyezséget a versenyjog érvényesítésétől.
283. A közös beszerzési egyezségek hozzájárulhatnak vagy eszközként szolgálhatnak eladói kartellben, azaz a downstream értékesítési piacokon az eladási árakat rögzítő, a kibocsátást korlátozó vagy a piacot, illetve a vevőkört felosztó, versenytársak közötti megállapodásban való részvételhez. Ez esetben a közös beszerzési egyezség együtt értékelhető a downstream értékesítési piacon fennálló kartellel.
284. A tényleges vagy potenciális versenytárs downstream értékesítési piac(ok)ról történő kizárására irányuló közös beszerzési egyezség a horizontális bojkott egyik formája, és versenykorlátozó célúnak minősül. A horizontális bojkottot meg kell különböztetni a vertikális bojkotttól, vagyis a beszerzők között arról létrejött megállapodásról, hogy bizonyos beszállítóktól nem vásárolnak az upstream piacon. Míg a vertikális bojkott bizonyos körülmények között versenykorlátozó célúnak minősülhet, ez azonban nem általános. Így ha a beszerzők megállapodnak arról, hogy bizonyos beszállítóktól többé nem vásárolnak termékeket meghatározott termékjellemzők, termelési folyamatok vagy munkafeltételek miatt, például azért, mert a kínált termékek nem fenntarthatók, míg a beszerzők csak fenntartható termékeket kívánnak vásárolni, akkor ez a megállapodás nem versenykorlátozó célú. A vertikális bojkottot ezért a jogi és gazdasági összefüggéseiben kell vizsgálni a versenyre gyakorolt tényleges vagy valószínű hatásai értékeléséhez.

<sup>(202)</sup> Lásd az információcseréről szóló 6. fejezetet, és különösen a 6.2.6. szakaszt, amely a bizalmas üzleti adatok beszerzők közötti cseréjére is vonatkozik.

<sup>(203)</sup> A megállapodás esetleges versenyösztönző hatásait az összefüggést meghatározó elemekként megfelelően figyelembe kell venni a megállapodás versenykorlátozó célúnak minősítése céljából, amennyiben megkérdőjelezhetik annak átfogó értékelését, hogy a megállapodás elég káros-e a versenyre; lásd a 28. pontot.

<sup>(204)</sup> 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.).

#### 4.2.3. Versenykorlátozó hatás

285. 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. Az értékelésnek ki kell terjednie mind az érintett beszerzési piacot vagy piacokat – ahol a közös beszerzési egyezség kapcsolatba lép a beszállítókkal –, mind pedig az érintett értékesítési piacot vagy piacokat – ahol a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok eladóként versenyezhetnek – erő lehetséges korlátozó hatásokra. Ebben az értékelésben a Bizottság összeveti a közös beszerzési egyezség érintett beszerzési és értékesítési piac(ok)ra gyakorolt tényleges vagy potenciális hatásait azzal a helyzettel, amely az adott egyezség hiányában fennállna.
286. Általánosságban véve a közös beszerzési egyezségek kisebb valószínűséggel vetnek fel versenyjogi aggályokat, ha a tagok nem rendelkeznek piaci erővel az érintett értékesítési piacon vagy piacokon.
287. Abban az esetben fordulhat elő, hogy a közös beszerzési egyezség által a tagjai számára előírt bizonyos korlátozások nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha az egyezség megfelelő működésének biztosításához és a beszállítókkal szembeni vevői erő tagok általi gyakorlásának lehetővé tételéhez objektíve szükséges és arányos mértékre szorítkoznak<sup>(205)</sup>. Ez vonatkozhat például olyan rendelkezésre, amely megtiltja, hogy a tagok konkurens közös beszerzési egyezségben vegyenek részt, amennyiben ezzel veszélyeztetnék a beszerzési egyezség megfelelő működését és vevői erejét.

#### 4.2.3.1. Az érintett piacok

288. A közös beszerzési egyezségek két piacot érinthetnek. Először, a közös beszerzési egyezség által közvetlenül érintett piacot vagy piacokat, nevezetesen az érintett beszerzési piaco(k)a)t, ahol a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok közösen tárgyalnak a beszállítókkal vagy vásárolnak tőlük. Másodsor, a downstream értékesítési piacot vagy piacokat, nevezetesen a piaco(k)a)t, ahol a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok önállóan tevékenykednek eladóként.
289. Az érintett beszerzési piac meghatározása a piac meghatározásáról szóló közleményben foglalt elveket követi, és a versenykényszer meghatározása érdekében a helyettesíthetőség fogalmán alapul. A beszerzési piacok egyetlen sajátossága az értékesítési piacokhoz képest az, hogy a helyettesíthetőséget nem a kereslet, hanem a kínálat szempontjából kell meghatározni. Más szóval: a beszerzőkre gyakorolt versenynyomás meghatározásakor a beszállítók alternatívái döntenek. Ezen alternatívák például elemezhetők a beszállítóknak a termékeikért kínált ár kis mértékű, de tartós csökkenésére adott valószínűsíthető reakcióinak vizsgálatával. Az érintett piac meghatározása után a közös beszerzési egyezség tagjainak piaci részesedése az érintett termékekből a tagok általi beszerzések értékének vagy volumenének az érintett beszerzési piacon lebonyolított teljes értékesítés hányadaként számítható ki.
290. Ha emellett a tagok egy vagy több értékesítési piacon versenytársak, az értékelés szempontjából ezek is érintett piacoknak számítanak. Az érintett értékesítési piacokat a piac meghatározásáról szóló közleményben ismertetett módszertan alkalmazásával kell meghatározni.

#### 4.2.3.2. Piaci erő

291. Nem létezik olyan abszolút küszöbérték, amely azt jelezné, hogy a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok piaci erővel bírnak ahhoz, hogy 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 egyezségben részt vevő tagok 15 %-ot el nem érő együttes piaci részesedéssel rendelkeznek az érintett beszerzési piac(ok)on, valamint ugyancsak 15 %-ot el nem érő együttes piaci részesedéssel rendelkeznek az érintett értékesítési piac(ok)on. Mindenesetre, ha a tagok együttes piaci részesedése sem a beszerzési, sem az értékesítési piacokon nem haladja meg a 15 %-ot, valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesülnek, kivéve, ha az egyezség versenykorlátozó célúnak minősül.
292. Ha a piaci részesedés egyik vagy mindkét piacon meghaladja ezt a küszöbértéket, az önmagában nem jelenti azt, hogy a közös beszerzési egyezség valószínűleg versenykorlátozó hatású. Az említett küszöbértéket meghaladó együttes piaci részesedéssel jellemzett közös beszerzési egyezség piacra gyakorolt hatásait részletesen értékelni kell olyan tényezők figyelembevételével, mint a piaci koncentráció, a haszonkulcsok, a verseny szorossága, a beszerzési egyezség tárgyát képező termékek jellege és a beszállítók lehetséges ellensúlyozó eladói ereje.

<sup>(205)</sup> Lásd: a Bíróság 1994. december 15-i ítélete, Gøttrup-Klim, C-250/92, EU:C:1994:413, 34. pont. Lásd még a járulékos korlátozásokról szóló 1.2.6. szakaszt.

293. Ezenkívül annak értékelése során, hogy a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok közösen rendelkeznek-e vevői erővel, a beszerzési piacon lévő versenytársak közötti kapcsolatok száma és intenzitása is döntő szerepet játszik. Például előfordulhat, hogy ugyanazon tagok egy része más beszerzési egyezségeken is részt vesz.
294. Ha a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok jelentős vevői erővel rendelkeznek a beszerzési piacon, fennáll a veszélye annak, hogy az egyezség ártalmas a versenyre az upstream piacon, ami végső soron a downstream fogyasztóknak is kárt okozhat. A közös vevői erő gyakorlása például árthat a beszállítói beruházási ösztönzőknek, és arra kényszerítheti az ellensúlyozó eladói erővel nem rendelkező beszállítókat, hogy csökkentsék az általuk előállított termékek választékát vagy minőségét. Ez olyan versenykorlátozó hatásokat eredményezhet az upstream piacon, mint a minőség csökkenése, az innovációs erőfeszítések csökkentése és végső soron az optimálistól elmaradó kínálat. Ezenkívül előfordulhat, hogy a kiskereskedők gyakorolják vevői erejüket, és kijátsszák a beszállítókat egymás ellen azzal, hogy közösen korlátozzák a termékválasztékot az üzleteikben, ezzel pedig végeredményben a downstream fogyasztóknak okoznak kárt.
295. Annak kockázata, hogy egy közös beszerzési egyezség visszafogja a beszállítói beruházásokat vagy innovációkat, nagyobb abban az esetben, ha az érintett beszerzések jelentős hányada tudható be a beszerzőknek közösen, különösen akkor, ha az ilyen beszerzők ellensúlyozó eladói erővel nem rendelkező beszállítókkal állnak üzleti kapcsolatban. Az ilyen beszállítók különösen kiszolgáltatottak lehetnek a nyereségszűkülésnek, különösen akkor, ha konkrét beruházásokat hajtottak végre a közös beszerzési egyezség tagjainak ellátása érdekében. 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 piacokon, és amelyek nehezen helyettesíthetők.
296. A közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok vevői ereje arra is felhasználható, hogy kizárják a versengő beszerzőket a beszerzési piacról azáltal, hogy korlátozzák a hatékony beszállítókhöz való hozzáférésüket. Az ilyen korlátozó hatások nagyobb valószínűséggel fordulnak elő, ha csak korlátozott számú beszállító van jelen, és a beszerzési piac kínálati oldalán piacrálépési korlátok vannak.
297. Ha a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok tényleges vagy potenciális downstream versenytársak, akkor a downstream értékesítési piaci árversenyre való ösztönzőségük jelentősen csökkenhet, ha közösen szerzik be azoknak a termékeknek a jelentős hányadát, amelyekért a downstream piacon versenyeznek. Először, ha a tagok együttesen jelentős piaci erővel rendelkeznek az értékesítési piac(ok)on (ami nem feltétlenül éri el az erőfölény szintjét), kevésbé valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség által elért alacsonyabb vételárakból eredő hasznot továbbadják a fogyasztóknak. Ez különösen akkor fordul elő, ha a közös beszerzési egyezség tagjainak versenytársai gyenge piaci helyzetük miatt csak korlátozottan tudnak tényleges versenyt folytatni az értékesítési piacon. Másodszor, minél magasabb a közös beszerzési egyezség tagjainak együttes piaci részesedése a downstream értékesítési piacon, annál nagyobb a kockázata annak, hogy az upstream beszerzés összehangolása a downstream értékesítés összehangolásához vezet. Ez a kockázat különösen magas, ha a közös beszerzési egyezség korlátozza (vagy visszafogja) tagjainak azon képességét, hogy a beszerzési piacon önállóan további volumeneket vásároljanak az inputból. A tagok azon kötelezettségét, hogy az erős beszállítókkal szembeni erőteljes tárgyalási pozíció biztosítása céljából a szükségleteik egészét vagy többségét a közös beszerzési egyezségeken keresztül beszerzéssel fedezzék, olyan tényezők figyelembevételével kell értékelni, mint például a kötelezettség terjedelme (az érintett beszerzések mennyisége vagy részaránya) és időtartama, valamint a közös beszerzési egyezség tagjainak együttes piaci részesedése az érintett beszerzési piac(ok)on és értékesítési piac(ok)on.
298. Ha azonban a közös beszerzési egyezség felei közösen nem rendelkeznek piaci erővel, vagy nem ugyanaz(ok)on az érintett értékesítési piac(ok)on tevékenykednek (például olyan kiskereskedők, amelyek különböző földrajzi piacokon tevékenykednek, és nem minősülnek potenciális versenytársaknak), akkor nem valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség versenykorlátozó hatást gyakorol az értékesítési piac(ok)on.

#### 4.2.3.3. Összejátszást eredményező magatartás

299. A közös beszerzési egyezségeket összejátszást eredményező magatartáshoz vezethetnek, ha megkönnyítik a tagok magatartásának összehangolását a downstream értékesítési piacokon, 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 magas a közös beszerzési egyezség tagjainak együttes piaci részesedése az értékesítési piacon, és az egyezség túlmutat a közös beszerzésen vagy a beszerzési feltételek közös kialakulásán. Például megkönnyítheti az összejátszást eredményező magatartást, ha az egyezség tagjai megállapodnak a volumenekről, amelyeket az egyezség révén megvásárolnak, vagy összehangolják az eladásiár-engedmények vagy értékesítési promóciók ütemezését a downstream értékesítési piacon, ezzel nagymértékben korlátozva a közöttük lévő versenyt az értékesítési piacon.

300. Az összejátszást az is megkönnyítheti, ha a közös beszerzési egyezség tagjainak közös költségviselése a közös beszerzés miatt magas szintet ér el, feltéve, hogy a tagok rendelkeznek piaci erővel az értékesítési piacon, és a piac jellemzői elősegítik az összehangolást. Különösen akkor nagyobb a versenykorlátozó hatás valószínűsége, ha a felek változó költségei az értékesítési piacon jelentős arányban közösek. Ez például akkor fordulhat elő, ha a végtermék versenytárs gyártói és eladói az inputok nagy hányadát közösen szerzik be. Ez lehet a helyzet például akkor is, ha az ugyanaz(ok)on a kiskereskedelmi piac(ok)on tevékenykedő kiskereskedők az általuk viszonteladásra szánt termékek jelentős hányadát közösen szerzik be. A közös beszerzési egyezségben tag kiskereskedők a gyűjtő-elosztó jellegű összejátszás<sup>(206)</sup> lehetőségének növelése mellett arra is nagyobb hajlandóságot mutathatnak, hogy engedjenek a beszállítók áremeléseinek, ha tudják, hogy ezek az emelések a versenytársaik többségére is vonatkoznak majd a downstream értékesítési piac(ok)on, ezáltal pedig átháríthatók a fogyasztókra.
301. A közös beszerzési egyezség végrehajtása olyan bizalmas üzleti adatok cseréjét teheti szükségessé, mint a vételárak (vagy azok részei) és a beszerzési volumenek. Ha a közös beszerzési egyezség önmagában nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mivel semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, akkor az egységgel járó információcserére sem vonatkozik a tilalom<sup>(207)</sup>. Ez akkor áll fenn, ha az információcsere objektíve szükséges a közös beszerzési egyezség végrehajtásához, és arányos annak célkitűzéseiivel<sup>(208)</sup>. Ha az információcsere túlmutat a közös beszerzési egyezség végrehajtásához objektíve szükséges mértéken, vagy nem arányos annak célkitűzéseivel, akkor a 6. fejezetben nyújtott iránymutatást követve kell értékelni<sup>(209)</sup>. Ha az információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor is megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételeknek.
302. A bizalmas üzleti adatok 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 különálló szervezetként létrehozott közös beszerzési egyezség útján gyűjtik össze, és semmilyen egyedi adatot nem adnak tovább a részt vevő beszerzőknek, illetve műszaki vagy gyakorlati intézkedéseket hoznak az ilyen adatokhoz való hozzáférés korlátozására és bizalmosságának védelmére. A közös beszerzési egyezség tagjai így rendelkezhetnek „clean team”-ekről vagy a közös beszerzési egyezség érintett személyzetére és tagjaira vonatkozó tényleges titoktartási szabályokról, amelyek azután is alkalmazandók maradnak, hogy bizonyos munkatársak visszatérnek az egyezség egyes tagjaihoz, illetve bizonyos munkatársak vagy tagok másik közös beszerzési egyezségekre váltanak. Emellett egy vállalkozás több közös beszerzési egyezségben való részvétele nem vezethet a különböző beszerzési egyezségek közötti versenyellenes információcseréhez vagy más típusú összehangoláshoz.
303. A beszállítókkal a feltételekről folytatott közös tárgyalásokkal összefüggésben a közös beszerzési egyezség (vagyis a tagjai vagy az általuk létrehozott jogi személy) például azzal gyakorolhatja vevői erejét, hogy a tárgyalásokkal való felhagyással fenyeget, vagy leállítja a vásárlást, hacsak a beszállító nem kínál számára jobb feltételeket vagy alacsonyabb árakat. Az ilyen tárgyalásokban részt vevő partnerek szintén azzal fenyegethetnek a beszerzőkkel folytatott tárgyalásaik során, hogy beszüntetik a tárgyalásokat vagy a termékek szállítását.
304. Az ilyen, kollektív tárgyalás keretében megfogalmazott fenyegetések a közös beszerzési egyezség szerves részének tekinthetők, ha a tárgyalások tárgyát képező termékeket érintik, és ideiglenes jellegű, mivel megszűnik, amikor a felek folytatják a tárgyalásokat, vagy megállapodást kötnek. Az egyoldalú magatartást vagy a

<sup>(206)</sup> Lásd az 6.2.4.2. szakaszt.

<sup>(207)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont.

<sup>(208)</sup> Lásd a 369. pontot.

<sup>(209)</sup> Lásd még a 6. pontot.

tisztességtelen piaci gyakorlatokat<sup>(210)</sup> tiltó szigorúbb nemzeti szabályok alkalmazásának sérelme nélkül, az ilyen fenyegetések általában véve nem minősülnek versenykorlátozó célúnak<sup>(211)</sup>. Az ilyen fenyegetésekből eredően a versenyre gyakorolt bármilyen hatást a 101. cikk (1) bekezdése alapján, a közös beszerzési egyezség általános hatásainak fényében kell értékelni, figyelembe véve a fenyegetéseket alkalmazó tagok piaci helyzetét<sup>(212)</sup>. A közös beszerzési egyezség szerves részének tekinthető kollektív fenyegetésekre példa, hogy egy kiskereskedelmi szövetség tagjai ideiglenesen leállítják bizonyos termékek beszállítótól való megrendelését az adott termék jövőbeli szállítására vonatkozó feltételekről folytatott tárgyalásuk során. A megrendelés ilyen leállítása azt eredményezheti, hogy a szövetség egyes tagjai által kiválasztott termékek ideiglenesen elérhetlenné válnak az üzleteikben addig, amíg a kiskereskedelmi szövetség és a beszállító meg nem állapodik a jövőbeli szállítások feltételeiről. Az megrendelés ilyen leállítása (és azzal való fenyegetések) általában véve nem befolyásolják érzékelhetően a versenyt a downstream értékesítési piac(ok)on, ahol a kiskereskedők továbbra is kínálnak olyan termékeket, amelyekkel helyettesíthetők a szóban forgó termékek, amennyiben az értékesítési piac(ok)on a vevők megvásárolhatják ezeket a termékeket vagy helyettesítő termékeket a közös beszerzési egyezség tagjainak versenytársaitól.

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

#### 4.3.1. Hatékonyságnövekedés

305. A közös beszerzési egyezségek jelentős hatékonyságnövekedéssel járhatnak. Költségmegtakarításhoz vezethetnek különösen az alacsonyabb vételárak, az alacsonyabb előállítási költség és a csökkentett tranzakciós költségek révén. Ezenkívül a közös beszerzési egyezségek minőségi hatékonyságnövekedést is eredményezhetnek, például azáltal, hogy a beszállítókat innovációra és új vagy továbbfejlesztett termékeknek a piacra való bevezetésére bírják, vagy – különösen kisebb beszállítók esetében – több beszerzőre és piacra terjesztik ki a termékeik forgalmazását. Az ilyen minőségi hatékonyságnövekedés a fogyasztók javát szolgálhatja azáltal, hogy rezilienesebb ellátási láncok révén csökkenti a függőségeket, elkerülhetővé teszi a hiányokat, és hozzájárul a belső piac rezilienesebbé tételéhez, például gyógyszerek vagy energia közös beszerzése révén.

#### 4.3.2. Nélkülözhetetlenség

306. A közös beszerzési egyezség által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Például a költségmegtakarítás, amely nem magából a közös beszerzésből fakad, hanem a közös beszerzési egyezség keretében végzett kiegészítő tevékenységekből, például a logisztikából, a szállításból vagy a tárolásból, csak akkor tekinthető az egyezségből eredő hatékonyságnövekedésnek, ha a kiegészítő tevékenység szükséges a beszerzési egyezség működéséhez, és nem érhető el kevésbé korlátozó eszközökkel. A kizárólag a közös beszerzési egyezségen 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

307. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést – mint amilyen a költségcsökkentés, illetve a minőségi hatékonyság növekedése az új vagy továbbfejlesztett termékeknek a piacra való bevezetése formájában – a közös beszerzési egyezség által okozott bármilyen versenykorlátozó hatást felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. Tehát a kizárólag a közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok számára előnyös költségmegtakarítások vagy egyéb hatékonyságnövekedések nem elegendőek. Ehelyett a költségmegtakarításokat a tagok vevőire kell áthárítani. Például az alacsonyabb beszerzési költségek esetében a továbbadásra az értékesítési piacon vagy piacokon alkalmazott alacsonyabb árak révén kerülhet sor.

<sup>(210)</sup> Például a mezőgazdasági és élelmiszer-ellátási láncban a vállalkozások közötti kapcsolatokban előforduló tisztességtelen piaci gyakorlatokról szóló, 2019. április 17-i (EU) 2019/633 európai parlamenti és tanácsi irányelvet (HL L 111., 2019.4.25., 59. o.) átültető vagy olyan nemzeti jogszabályok, amelyek a gazdaságilag kiszolgáltatott vállalkozásokkal szembeni visszaélészerű magatartás tiltása vagy szankcionálása révén szigorúbbak a 102. cikknél; lásd az 1/2003/EK rendelet 3. cikkének (2) bekezdését és (8) preambulumbekzdését.

<sup>(211)</sup> Lásd a 278. pontot.

<sup>(212)</sup> Az ilyen fenyegetések a hatékony tárgyalás szerves része lehet versenyképebb árak elérése érdekében. Másrészt viszont ilyen fenyegetések versenykorlátozó hatású közös beszerzési egyezségekkel összefüggésben is előfordulhatnak. Tehát önmagában az, hogy ilyen fenyegetések tapasztalhatók, sem a versenyhátrányt, sem annak hiányát nem bizonyítja.

308. A vállalatok általában arra ösztönöztek, hogy a változó költségek csökkentésének legalább egy részét továbbadják saját vevőiknek. A változó költségek csökkentéséből eredő magasabb haszonkulcs jelentős ösztönzést ad a vállalatoknak arra, hogy árcsökkentések révén növeljék kibocsátásukat. Ha azonban a közös beszerzési egyezség tagjai együttesen piaci erővel rendelkeznek az érintett értékesítési piac(ok)on, kevésbé hajlamosak arra, hogy a változó költségek csökkenéséből eredő hasznot továbbadják a vevőknek. Ezenkívül kevésbé valószínű, hogy az állandó költségek csökkentését (például a beszállítók általi átalányösszegű kifizetéseket) továbbadják a fogyasztóknak, mivel e költségcsökkenések sok esetben 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 továbbadására <sup>(213)</sup>. Végezetül a vevőknek kínált értékesítési árak csökkentése különösen akkor valószínűtlen, ha a közös beszerzési egyezség korlátozza (vagy visszafogja) tagjainak azon képességét, hogy adott beszállítótól a közös beszerzési egyezség keretében vagy azon kívül önállóan további volumeneket vásároljanak. Valójában az eladási árak emelésére ösztönöznek az olyan közös beszerzési egyezségeket, amelyek korlátozzák, hogy a tagok önállóan rendeljenek adott beszállítótól további volumeneket. Ennek az az oka, hogy az inputok beszerzésének együttes korlátozása általában azzal a hatással jár, hogy az értékesítési piacon vagy piacokon korlátozza az értékesítés volumenét.

4.3.4. *A verseny megszüntetésének tilalma*

309. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek nem tarthatók be, ha a feleknek az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. Ennek a feltételnek az érintett beszerzési és értékesítési piacokon egyaránt teljesülnie kell.

4.4. **Példa**

310. 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 bányászat fenntarthatóbb alternatívájaként. A használt mobiltelefonok beszerzési piacának 12 %-át képviselő öt újrafeldolgozó vállalkozás megegyezik egy telefonkénti, 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 telefonként.

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

311. Gyártók általi közös tárgyalás az inputokról

### 2. példa

*A helyzet:* Öt versenytárs acélgyártó együttesen 40 %-os piaci részesedéssel rendelkezik „A” tagállam érintett beszerzési piacán. Az acélgyártók a saját tulajdonukban álló közös vállalkozást alapítanak és működtetnek, hogy a nevükben tárgyalásokat folytasson vasérc beszerzéséről. A közös vállalkozás az egyik nagy vasérc-beszállítótól 20 %-os engedményt kér a vasérc vételárából „A” tagállamban. Ahelyett, hogy egymással versenyezne a beszerzési piacon, az öt acélgyártó a közös vállalkozás által kialakított vételáron vásárol vasércet. Nincs bizonyíték arra, hogy a közös vállalkozás tulajdonosai az általuk a vasércért fizetett alacsonyabb árra tekintettel csökkentették volna az acéláraikat az értékesítési piacon.

<sup>(213)</sup> Például, míg az árengedmény 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. Ehhez hasonlóan a fizetés feltétele lehet bizonyos szolgáltatások nyújtása.

*Elemzés:* A közös vállalkozás közös beszerzési egyezség, és az öt acélgyártó nevében tárgyal beszállítókkal. A közös vállalkozásban részt vevő öt acélgyártó alacsonyabb árat ért el a vasércbeszerzéseikhez. A közös vállalkozás résztvevői egymástól függetlenül, de a közös vállalkozás által kialakított áron szerzik be a vasércet. A közös vállalkozás alapításával és működtetésével nem volt cél a verseny korlátozása. Az, hogy a közös vállalkozás korlátozó hatást gyakorol-e a versenyre, többek között attól függ, hogy a jelentős mértékű közös költségviselést eredményez-e, és a közös beszerzési egyezség valós összejátszási kockázatot okoz-e az acél értékesítési piacán. Azonos feltételek mellett ilyen összejátszásra utalhat, hogy a közös vállalkozásban részt vevő acélgyártók egyike sem csökkentette acélárát.

312. Egy európai kiskereskedelmi szövetség által folytatott közös tárgyalások

**3. példa**

*A helyzet:* Hét nagy, más-más nemzeti piacokon működő kiskereskedelmi láncot tömörítő európai kiskereskedelmi szövetség közösen tárgyal márkás édes kekszeket és gyümölcsleveket előállító, az adott termékkategóriákban 30 %-os piaci részesedéssel rendelkező, jelentős gyártóval egy jövőbeli beszállítási megállapodás bizonyos feltételeiről. A szövetség piaci részesedése nem haladja meg a 18 %-ot egyik érintett (nemzeti) beszerzési piacon sem, és minden egyes tagja 15–20 %-os piaci részesedéssel rendelkezik a tagállama érintett (helyi) kiskereskedelmi piacán. A szövetség tagjai egymás értékesítési piacain nem minősülnek potenciális belépőnek. A tárgyalások különösen a gyártó által a kiskereskedőknek nyújtott kiegészítő engedményre terjednek ki. Mindkét fél kemény tárgyalásokat folytat annak érdekében, hogy a lehető legjobb megállapodást érje el. A tárgyalások bizonyos pontján a kiskereskedelmi szövetség arra kéri a tagjait, hogy a nyomás növelése érdekében ideiglenesen állítsák le termékek rendelését abból a két termékkategóriából, amelyről tárgyal a gyártóval. E döntés végrehajtása során a szövetség minden egyes tagja egyénileg dönt arról, hogy a tárgyalások holtpontra jutása során a gyártó mely termékeit nem rendeli meg e kategóriákból, figyelembe véve a helyi fogyasztói preferenciákat az értékesítési piacokon. Végül további tárgyalási fordulót követően a gyártó és a szövetség megállapodik a gyártó által az egyes szövetségi tagoknak nyújtott kiegészítő engedményről, és a gyártó teljes termékskálája tekintetében újraindítja a megrendeléseiket.

*Elemzés:* Az európai kiskereskedelmi szövetség nem vevői kartell, és nem minősül versenykorlátozó célúnak. Akkor is közös beszerzési egyezségnek minősül, ha csak a gyártó és a kiskereskedelmi szövetség tagjai közötti szélesebb körű beszerzési ügylet részeként folytatnak közös tárgyalásokat egy adott engedményről, amelynek alapján a tagok egyénileg vásárolják meg a gyártó termékeiből általuk igényelt mennyiséget. A szövetség tagjai közé tartozó nemzeti kiskereskedelmi láncok nem ugyanazon az értékesítési piacokon tevékenykednek, és nem potenciális versenytársai egymásnak. Következésképpen nem valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség korlátozó hatást gyakorol a kiskereskedők közötti versenyre a downstream értékesítési piac(ok)on. Ezenkívül a kiskereskedők a közös beszerzési egyezségben részt nem vevő versenytárs kiskereskedők részéről elegendő versenynomással szembesülnek. Az egyezség továbbra is szükségessé teheti a kiegészítő engedmény következtében az upstream piaci versenyt érő potenciális negatív hatások értékelését (például a beszállítók innovációjának csökkenését illetően). Azonban az ilyen negatív hatások nem tűnnek valószínűnek, mivel a felek legfeljebb 18 %-os piaci részesedéssel rendelkeznek mindegyik érintett beszerzési piacon. A megrendelések ideiglenes leállítását a közös beszerzési egyezség általános hatásaival együtt kell értékelni. Az ilyen intézkedés csak a gyártóval folytatott tárgyalással értermékkategóriákra vonatkozik, és a jelek szerint nem károsítja közvetlenül vagy közvetve a fogyasztókat, különösen akkor, ha ezek a kiskereskedők helyettesítő termékeket kínálnak, vagy vannak olyan versenytárs kiskereskedők, amelyekről a fogyasztók megvásárolhatják ugyanazokat a termékeket, és az alacsonyabb árak révén pedig a fogyasztók javát szolgálhatja, miután megállapodás születik.

## 313. Mérsékelt együttes piaci részesedéssel rendelkező, kisvállalkozások közös beszerzése

**4. példa**

A helyzet: 150 kis kiskereskedő közös beszerzési egyezség kialakításáról szóló megállapodást köt. A kiskereskedők kötelesek az egyezségeken keresztül beszerezni legalább az egyenkénti összköltségüknek durván 50 %-át kitevő minimális mennyiséget. A kiskereskedők a minimális mennyiségnél többet is vásárolhatnak az egyezségeken keresztül, és az egyezségeken 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” vállalkozás 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 egyezségeken keresztül történő közös beszerzéssel jelentős költségmegtakarításokat ér el.

Elemzés: A közös beszerzési egyezség nem vevői kartell, és nem minősül versenykorlátozó célúnak. A részt vevő kiskereskedők együttes piaci részesedése a beszerzési és az értékesítési piacon meghaladja a puha mentesítési szabály szerint 15 %-ot, de a mindkét piacon nagyobb piaci részesedéssel rendelkező „A” és „B” vállalkozás kényszerít gyakorol rájuk. Változatlanul csekély annak a valószínűsége, hogy a közös beszerzési egyezség visszafogja a beruházásokat vagy az innovációt a termékszállítóknál, tekintettel a tagok együttes piaci részesedésére a beszerzési piacon. Ez azonban attól is függ, mekkora a beszállítók kiegyenlítő eladói ereje a beszerzési piacon, és ha a beszállítók nem rendelkeznek eladói erővel, végrehajtottak-e vevőspecifikus beruházásokat a közös beszerzési egyezség tagjai javára. Noha a részt vevő kiskereskedők közös költségviselésének mértéke magas, „A” és „B” vállalkozás piaci jelenléte miatt – amelyek egyenként is erősebbek, mint a közös beszerzési egyezségben részt vevő kiskereskedők együttvéve – nem valószínű, hogy az értékesítési piacon piaci erővel rendelkeznek. Következésképpen valószínűtlen, hogy a 150 kiskereskedő sikeresen össze tudja hangolni a magatartását az eladási árak tekintetében, és összejátszást eredményező magatartást valósít meg az értékesítési piacon, ami megakadályozná őket abban, hogy továbbadják az alacsonyabb beszerzési árakat vagy a kapcsolódó engedményeket. Ennélfogva nem valószínű, hogy a közös beszerzési egyezség a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású. Továbbá az együttműködés a méretgazdaságosság révén bizonyos mértékű hatékonyságnövekedést eredményez, amelynek következtében tovább csökkenhetnek az eladási árak, a kiskereskedők pedig versenyképesebbé válhatnak az értékesítési piacon az „A” és a „B” vállalkozással szemben.

## 314. Közös költségviselés és piaci erő az értékesítési piacon

**5. példa**

A helyzet: Két versenytárs szupermarketlánc 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, és mindegyikük 10 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. A piacra lépés nem valószínű.

Elemzés: A beszerzési megállapodás az európai kiskereskedelmi szövetség nem vevői kartell, és nem minősül versenykorlátozó célúnak. Azonban ez valószínűleg lehetővé teszi 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 az értékesítési piacon történő összehangolására irányuló ösztönzés még erősebb lenne, 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, ezáltal a beszerzések csökkenése miatt az értékesítési volumenek is csökkenhetnek, a downstream piaci eladási árai pedig emelkedhetnek. 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 továbbadják a fogyasztóknak. Ebből következően nem valószínű, hogy a beszerzési megállapodás teljesíti a 101. cikk (3) bekezdésének feltételeit.

## 315. Külön földrajzi piacokon tevékenykedő felek

**6. példa**

A helyzet: Hat, más-más tagállamban letelepedett, nagy kiskereskedő közös beszerzési egyezsége köt, hogy közösen szerezzen be néhány márkás, durumbúzaliszt alapú terméket. Az egyezség lehetővé teszi, hogy a kiskereskedők az együttműködés körén kívül szerezzenek be hasonló, márkás termékeket. A közös beszerzési egyezség tagjainak megközelítőleg 22 %-os együttes piaci részesedése van az egész Unióra kiterjedő, érintett beszerzési piacon. A beszerzési piacon három másik, a közös beszerzési egyezséghez hasonló méretű nagyobb vevő van jelen. A közös beszerzési egyezségben részt vevő tagok mindegyike 20–30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik a tevékenysége szerinti értékesítési piacon, amely nemzeti piac. Egyik fél sem tevékenykedik olyan tagállam értékesítési piacán, ahol másik fél van jelen. A felek egymás nemzeti értékesítési piacain nem potenciális belépők.

Elemzés: A közös beszerzési egyezség nem vevői kartell, és nem minősül versenykorlátozó célúnak. Az egyezség révén a részt vevő kiskereskedők képesek lesznek a beszerzési piacon meglévő többi főbb vevővel versenyezni, és jobb árakat vagy feltételeket elérni, mint abban az esetben, ha egymástól függetlenül szereznek be a termékeket. Változatlanul csekély annak a valószínűsége, hogy a közös beszerzési egyezség visszafogja a beruházásokat vagy az innovációt a termékszolgáltatóknál, tekintettel a résztvevők együttes piaci részesedésére a beszerzési piacon. Ez azonban attól is függ, mekkora a beszállítók kiegyenlítő eladói ereje a beszerzési piacon, és ha a beszállítók nem rendelkeznek eladói erővel, végrehajtottak-e vevőspecifikus beruházást az egyezségben részt vevő beszerzők javára. Az egész Unióra kiterjedő beszerzési piachoz viszonyítva a nemzeti értékesítési piacok sokkal kisebbek (forgalom és földrajzi kiterjedés tekintetében), és ezeken a piacokon az egyezség tagjainak egy része bizonyos mértékű piaci erővel rendelkezhet. Azonban, noha a közös beszerzési egyezség tagjai együttesen több mint 15 %-os részesedéssel rendelkeznek a beszerzési piacokon, nem tudják sikeresen összehangolni a magatartásukat a nemzeti értékesítési piacokon, ugyanis azokon a downstream piacokon nem tényleges és nem is potenciális versenytársak. Következésképpen a közös beszerzési egyezség nem valószínű, hogy a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó hatással járna. Azonban az egyezség feltehetőleg akkor is megfelelne a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt mentesség feltételeinek, ha versenykorlátozó hatást gyakorolna. A közös beszerzési egyezség alacsonyabb beszerzési költségeket eredményez, amelyeket a tagok nem tudnának elérni, ha egymástól függetlenül tárgyalnának az árakról. Tekintettel az egyes tagok downstream piaci helyzetére, vagyis arra, hogy nincsenek jelen egymás értékesítési piacán, más (az értékesítési piacon legalább 70 %-os részesedéssel rendelkező) kiskereskedőkkel viszont jelentős versenyben állnak, nem tűnik valószínűnek, hogy ezeket az alacsonyabb beszerzési költségeket továbbadnák a fogyasztókra. Valójában az egyezség tagjai arra lennének ösztönöztek, hogy a változó költségek csökkentésének legalább egy részét továbbadják saját vevőiknek azzal, hogy árcsökkentések révén bővítsék a downstream értékesítést.

## 316. Információcsere

**7. példa**

A helyzet: Három versenytárs gyártó – „A”, „B” és „C” – független közös beszerzési egyezsége bízta „Z” termék beszerzését, amely a három gyártó által „X” végtermék előállításához használt közbelső termék. „Z” költségei nem képeznek jelentős költségtényezőt „X” gyártásában. A felek a közös beszerzéshez szükséges minden információt (például minőségi előírások, mennyiségek, szállítási időpontok, maximális beszerzési árak) csak a közös beszerzési egyezség előtt fednek fel, az egyezség többi tagjával nem osztják meg. A közös beszerzési egyezség megállapodik „Z” termék mindegyik beszállítójával a beszerzési árakról. „A”, „B” és „C” mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon együttesen 30 %-os piaci részesedéssel rendelkezik. A beszerzési és értékesítési piacokon hat versenytársuk van, ebből kettőnek 20-20 %-os a piaci részesedése.

Elemzés: A közös beszerzési egyezség nem vevői kartell, és nem versenykorlátozó célú. A közös beszerzési egyezség tagjai mind a beszerzési, mind az értékesítési piacon 30 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek, amely egyértelműen meghaladja a puha mentesítési szabály szerinti 15 %-ot. Ezzel számottevő mértékű piaci erőhöz juthatnak beszerzési és az értékesítési piacon egyaránt. Az egyezség tagjai az upstream és a downstream piacon is több versenytárral állnak versenyben. E versenytársak közül legalább kettő jelentős piaci helyzettel (20-20 %-os piaci részesedéssel) rendelkezik, így tényleges versenykényszert gyakorolhat az egyezség tagjaira. Ezért nem tűnik valószínűnek, hogy a közös beszerzési egyezség tagjai jelentős piaci erővel rendelkeznek az értékesítési piacokon ahhoz, hogy kizárják ezeket a versenytársakat a beszerzési

piacról. Ezenkívül az egyezség a „Z” termék beszerzésére korlátozódik, amely nem képez jelentős költség-tényezőt az „X” termék gyártásában. Tehát a felek értékesítési piacokon folytatott tevékenységei szempont-jából nem minősül jelentős inputnak, és nem eredményez nagy mértékű közös költségviselést. „A”, „B” és „C” még mindig egymástól függetlenül szerzi be vagy állítja elő az „X” termékhez szükséges többi inputot, amely számottevőbb költség-tényezőt képez, emellett tényleges versenyben állnak nemcsak a hat megmaradt versenytárral és egymással is az „X” termék piacán.

Ezért a közös beszerzési egyezség a 101. cikk (1) bekezdés értelmében valószínűleg nem korlátozza a versenyt a beszerzési, illetve az értékesítési piacon, mindenesetre teljesítheti a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt négy együttes feltételt.

Ezenfelül az információcsere sem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, ha „Z” termék esetében a közös beszerzési egyezség végrehajtásához objektíve szükséges és arányos, tehát csak azokra a paraméterekre terjed ki, amelyekre az egyezség tagjainak szükségük van ahhoz, hogy beszállítókkal megállapodást kössenek. Mivel az információkat az egyes tagok nem egymás között, hanem csak a közös beszerzési egyezség keretében osztják meg, „A”, „B” és „C” között nincs közvetlen információcsere, így az információk közöttük történő átadása valószínűleg nem vezet összejátszást eredményező magatartáshoz a 101. cikk (1) bekezdésével ellentétes módon.

## 5. ÉRTÉKESÍTÉSI MEGÁLLAPODÁSOK

### 5.1. Bevezetés

317. Az értékesítési megállapodások a versenytársak között a helyettesítő termékek 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.
318. E korlátozottabb megállapodások egyik fontos csoportját a forgalmazási megállapodások alkotják. A forgalmazási megállapodások elvileg a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális iránymutatás hatálya alá tartoznak, kivéve, ha a felek tényleges vagy potenciális versenytársak. Amennyiben a versenytársak helyettesítő termékek forgalmazásában állapodnak meg (különösen, ha különböző földrajzi piacokon teszik ezt), fennáll a veszélye, hogy a megállapodások célja vagy hatása a piac felek közötti felosztása vagy összejátszást eredményező magatartás lehet. 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 esetleges vertikális korlátozások vizsgálata céljából további értékelésre van szükség. Ennek az értékelésnek a vertikális iránymutatásban kifejtett elveken kell alapulnia.
319. 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 kereskedelem azon a szintjén, ahol igénybe veszi a szerződés szerinti szolgáltatásokat<sup>(214)</sup>. Ezekben az esetekben a forgalmazási megállapodás a vertikális csoportmentességi rendelet hatálya alá tartozhat, ekkor ez az iránymutatás nem alkalmazandó.<sup>(215)</sup> A 43. pont további iránymutatást nyújt ezen iránymutatás, illetve a vertikális csoportmentességi rendelet és a vertikális iránymutatás közötti általános kapcsolatról.

<sup>(214)</sup> A vertikális csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdése.

<sup>(215)</sup> A vertikális csoportmentességi rendelet 2. cikkének (4) bekezdésében foglalt kivétel nem vonatkozik: i. a beszállító és a vevő közötti információcsere, amely nem kapcsolódik közvetlenül a vertikális megállapodás végrehajtásához, vagy nem szükséges a szerinti áruk vagy szolgáltatások előállításának vagy forgalmazásának javításához, illetve e két feltétel egyikét sem teljesíti (a vertikális csoportmentességi rendelet 2. cikkének (5) bekezdése), valamint ii. online közvetítő szolgáltatásokat nyújtásával kapcsolatos vertikális megállapodásokra, amennyiben az online közvetítő szolgáltatásokat nyújtó szolgáltató a közvetített áruk vagy szolgáltatások értékesítésének érintett piacán versenytárs vállalkozásnak minősül (a vertikális csoportmentességi rendelet 2. cikkének (6) bekezdése). Ezekben az esetekben ez az iránymutatás a vertikális iránymutatással együtt alkalmazandó. Az ilyen információcserek és megállapodások esetében a 101. cikk szerinti egyedi értékelésre van szükség. A vertikális iránymutatás az esetleges vertikális korlátozások értékelése szempontjából lehet fontos, míg ez az iránymutatás az összejátszást eredményező lehetséges hatások értékeléséhez nyújthat lényeges iránymutatást.

320. 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 6–8. pont szerinti értékelést.
321. A mezőgazdasági termékpiacok közös szervezésének létrehozásáról szóló 1308/2013/EU rendelet a 101. cikk (1) bekezdésének alkalmazása alóli kivételeket határoz meg a mezőgazdasági termékek értékesítése tekintetében. <sup>(216)</sup>

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

### 5.2.1. Főbb versenyjogi aggályok

322. Az értékesítési megállapodások több módon is korlátozhatják a versenyt. Először is és leginkább nyilvánvalóan az értékesítési megállapodások árörögztítéshez vezethetnek.
323. Másodsor, mivel a felek dönthetnek a piacra kerülő termékek mennyiségéről, ezzel korlátozva a kínálatot, az értékesítési megállapodások megkönnyíthetik a kibocsátáskorlátozást is.
324. Harmadsor, az értékesítési megállapodásokat a felek felhasználhatják piacfelosztásra vagy a megrendelések és a vevőkör felosztására, például ha a felek gyártóüzemei különböző földrajzi piacokon találhatóak, vagy a kölcsönös megállapodások esetében.
325. Negyedsor, az értékesítési megállapodások az együttműködés hatályán belüli vagy kívüli szempontokkal kapcsolatos bizalmas üzleti adatok cseréjéhez, illetve – különösen az árörögztítést nem tartalmazó megállapodások esetében – közös költségviseléshez vezethetnek, aminek nyomán összejátszást eredményező magatartás valósulhat meg.
326. Ezzel szemben rendszerint nem valószínű, hogy értékesítési megállapodás versenyjogi aggályokat vessen fel, ha objektíve szükséges annak lehetővé tételéhez, hogy az egyik fél olyan piacra lépjen be, ahová önállóan vagy az együttműködésben ténylegesen részt vevőknél kevesebb féllel – például a költségek miatt – nem tudott volna belépni. Ilyen helyzetben a megállapodásban részes felek nem potenciális vagy tényleges versenytársai egymásnak, ezért a megállapodás nem lesz korlátozó hatású a közöttük lévő versenyre.
327. Ezért egy kölcsönös értékesítési megállapodás értékelésekor kulcskérdés, hogy a megállapodás megkötése objektíven szükséges-e a felek számára ahhoz, hogy belépjenek egymás piacaira. Ha igen, a megállapodás nem okoz versenyproblémát. Ha azonban valamely fél megállapodás nélkül be tud lépni másik fél piacára, és a megállapodás csökkenti az előbbi fél döntéshozatali függetlenségét a másik fél piacára való belépés lehetősége tekintetében, akkor valószínűleg versenykorlátozó hatású. Ugyanez az elv vonatkozik a nem kölcsönös értékesítési megállapodásokra. A versenykorlátozó hatások kockázata azonban kevésbé hangsúlyos a nem kölcsönös megállapodások esetében, mivel kevésbé valószínű, hogy a felek kölcsönösen ösztönöztek legyenek a piacok vagy a vevők felosztására.

### 5.2.2. Versenykorlátozó cél

328. Először is az értékesítési megállapodások versenykorlátozó célúak, amennyiben rejtett kartellben való részvétel eszközeként szolgálnak. Mindenesetre az árörögztítést, a kibocsátás korlátozását vagy a piac felosztását magukban foglaló értékesítési megállapodások valószínűleg versenykorlátozó célúak, kivéve, ha e korlátozások a megállapodás fő céljához képest járulékosak, és a fő cél nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá.
329. A versenytársak közötti értékesítési megállapodások esetében az egyik fő versenyjogi aggály az árörögztítés. 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 tekintetében fennálló árversenyt szüntethetik meg, hanem a megrendelések felosztásának rendszere keretében a felek által szállítandó termékek összmennyiségét is korlátozhatják. Ennélfogva az ilyen megállapodások valószínűsíthető célja a versenykorlátozás.

<sup>(216)</sup> Lásd még a 47. pontot.

330. 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.
331. Hasonlóképpen, a kibocsátáskorlátozások is az értékesítési megállapodásokból esetlegesen eredő súlyos versenyjogi aggályt jelentenek. Amennyiben a megállapodásban részes felek közösen döntenek a forgalmazandó termékek mennyiségéről, a szerződés szerinti termékek rendelkezésre álló kínálata csökkenhet, ami növeli az árakat. A megállapodásban részes felek mindegyike elvben szabadon hozhat önálló döntést arról, hogy a piaci kereslet kielégítése érdekében növelik vagy csökkentik-e kibocsátásukat. A kibocsátáskorlátozások kockázata mérsékeltebb a nem kizárólagos értékesítési megállapodások esetében, feltéve, hogy a felek szabadon és valóban rendelkezésre állnak minden további kereslet önálló kielégítésére, és a megállapodás nem vezet a felek kínálati politikájának összehangolásához.
332. Az eltérő földrajzi piacokon tevékenykedő felek között vagy különböző vevőkörök tekintetében létrejött értékesítési megállapodások a piac felosztásának eszközeiként is használhatók. Az egymás termékeinek forgalmazására vonatkozó kölcsönös értékesítési megállapodások esetén, amennyiben a megállapodást kötő felek a köztük lévő tényleges vagy potenciális verseny megszüntetése érdekében felosztják egymás közt a piacot vagy a vevőket, a megállapodás valószínűleg versenykorlátozó célú. Amennyiben a megállapodás nem kölcsönös, a piacfelosztás kockázata kevésbé hangsúlyos. Azonban ettől függetlenül értékelni kell, hogy a nem kölcsönös megállapodás a felek között az egymás piacára történő belépéstől való kölcsönös tartózkodásra irányuló megegyezés alapját képezi-e.

#### 5.2.3. Versenykorlátozó hatás

333. A nem versenykorlátozó célú értékesítési megállapodásoknak továbbra is lehetnek versenykorlátozó hatásai. Az értékesítési megállapodások versenyre gyakorolt hatásainak értékeléséhez figyelembe kell venni a 32. pontban említett tényezőket, valamint a kifejezetten az ilyen jellegű megállapodásokkal kapcsolatos alábbi kiegészítő iránymutatást.
334. Az értékesítési megállapodás hatásainak értékeléséhez meg kell határozni az érintett terméket és földrajzi piacokat, és meg kell állapítani mindegyik fél helyzetét az adott piacokon. Azok a piacok érintettek közvetlenül az együttműködéssel, ahova a megállapodás tárgyát képező termékek tartoznak, és ahol a felek közösen értékesítik ezeket a termékeket. Ugyanakkor, mivel az egyik piacon kötött értékesítési megállapodás hatást gyakorolhat a felek versenymagatartására az együttműködéssel közvetlenül érintett piaccal szoros kapcsolatban lévő szomszédos piacokon (továbbgyűrűző hatással érintett piacok), bármely ilyen, továbbgyűrűző hatással érintett piacot is meg kell határozni. <sup>(217)</sup>
335. 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. Annak értékeléséhez, hogy a felek rendelkeznek-e ilyen piaci erővel, figyelembe kell venni a vevők kiegyenlítő vevői erejének esetleges meglétét. Ha a feleknek közösen van piaci ereje, általában valószínűsíthető, hogy emelni tudják az árakat, vagy csökkenteni tudják a kibocsátást, a termék minőségét, a termékválasztékot vagy az innovációt. Ezenkívül a felek értékesítési megállapodás keretében egyesítik a piachoz kapcsolódó – nevezetesen a vevőkre közvetlen hatást gyakorló – tevékenységeiket (vagy azok egy részét). Ez a vevőkre gyakorolt közvetlen hatás növeli annak a kockázatát, hogy az értékesítési megállapodások versenyellenes hatásokat eredményeznek.

#### 5.2.3.1. Összejátszást eredményező magatartás

336. Mindazonáltal az árrogzítást, kibocsátáskorlátozást vagy piacfelosztást nem tartalmazó közös értékesítési megállapodás is lehet versenykorlátozó hatású, ha a változó költségek közös viselése olyan szintre emelkedik, hogy lehetővé teszi az összejátszást eredményező magatartást. Valószínűleg ez a helyzet, ha a felek a változó költségeiket már a megállapodást megelőzően is nagy arányban közösen viselték. Ebben az esetben a közös költségviselés (nevezetesen a megállapodás tárgyát képező termék értékesítési költségei) további növekedése, még ha korlátozott mértékben is, de az összejátszást eredményező magatartás felé billentheti a mérleget. Nagyobb növekmény esetében viszont az összejátszást eredményező magatartás kockázata akkor is lehet nagy, ha a közös költségviselés eredeti szintje alacsony.

<sup>(217)</sup> Például meghatározott földrajzi piacra vonatkozó értékesítési megállapodás esetében más olyan földrajzi piacok, ahol a megállapodásban részes felek szintén jelen vannak, vagy a szerződés szerinti termékek értékesítéséhez közösen beszerzett inputok kínálati piacai.

337. 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 számottevő hányadát az értékesítési költségek teszik ki. 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, még a közös hirdetési vagy promóciós költségekre korlátozódó megállapodások is lehetnek versenykorlátozó hatásaúak, ha e tevékenységek a termék változó költségeinek számottevő hányadát képezik.
338. A közös értékesítési megállapodás végrehajtása bizalmas üzleti adatok cseréjét teheti szükségessé különösen a marketingstratégiáét és az árképzést illetően. Ha az értékesítési megállapodás önmagában nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mivel semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, akkor az egyeséggel járó információcserére sem vonatkozik a tilalom<sup>(218)</sup>. Ez akkor áll fenn, ha az információcsere objektíve szükséges az értékesítési megállapodás végrehajtásához, és arányos annak célkitűzéseivel<sup>(219)</sup>. Ha az információcsere túlmutat az értékesítési megállapodás végrehajtásához objektíve szükséges mértéken, vagy nem arányos annak célkitűzéseivel, akkor a 6. fejezetben nyújtott iránymutatást követve kell értékelni<sup>(220)</sup>. Ha az információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor is megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételeknek.

#### 5.2.3.2. Olyan együttműködés, amely általában nem vet fel aggályokat

339. A 335. pontban már leírtak szerint a versenytársak közötti, nem versenykorlátozó célú értékesítési megállapodások általában csak akkor fejtenek ki versenykorlátozó hatást, ha a felek bizonyos fokú piaci erővel rendelkeznek. A legtöbb ilyen esetben nem valószínű a piaci erő megléte, ha a megállapodást kötő felek 15 %-ot meg nem haladó együttes piaci részesedéssel rendelkeznek az(ok)on a piac(ok)on, 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.
340. A felek 15 %-ot meghaladó együttes piaci részesedése esetén nem vélemezhető, hogy megállapodásuk nem jár versenykorlátozó hatással, ezért értékelni kell a közös értékesítési megállapodás érintett piac(ok)ra gyakorolt valószínű hatását.

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

#### 5.3.1. Hatékonyságnövekedés

341. Az értékesítési megállapodások jelentős hatékonyságnövekedéssel járhatnak. Az együttműködés 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 feltételeknek. Az árrögzítés általában csak akkor lehet indokolt, ha az más piaci funkciók bevonásához nélkülözhetetlen, és az ilyen bevonás jelentős hatékonyságnövekedéssel jár. A közös forgalmazás jelentős hatékonyságnövekedést eredményezhet, ami a méretgazdaságosságból vagy a választékgazdaságosságból ered, különösen a kisebb gyártók vagy független kiskereskedői csoportok számára, például akkor, ha új forgalmazási platformokat vesznek igénybe, hogy versenyezzenek a nagyobb gazdasági szereplőkkel. A közös forgalmazás különösen olyan környezetvédelmi célkitűzések eléréséhez használható fel, amelyek a 101. cikk (3) bekezdése értelmében vett hatékonyságnövekedést eredményezhetnek, feltéve, hogy objektívek, konkrétak és ellenőrizhetők.<sup>(221)</sup> Az értékesítési megállapodások a függőségek csökkentése, illetve az ellátási láncok hiányosságainak és zavarainak enyhítése révén hozzájárulhatnak a reziliens belső piachoz és a fogyasztók javát szolgáló hatékonyságnövekedéshez is, például akkor, ha lehetővé teszik, hogy az egyik fél olyan piacra lépjen be, ahova önállóan nem tudott volna.
342. A hatékonyságnövekedésnek a felek gazdasági tevékenységeinek integrálásából eredő megtakarításokból kell származnia. A kizárólag a verseny szerves részét képező költségek kiküszöböléséből származó költségmegtakarítások nem vehetők figyelembe. Például a szállítási költségeknek a felek logisztikai rendszereinek integrációja nélkül, pusztán a vevőkör felosztásának eredményeként történő csökkentése a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján nem tekinthető hatékonyságnövekedésnek.

<sup>(218)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont.

<sup>(219)</sup> Lásd még a járulékos korlátozásokról szóló 1.2.6. szakaszt.

<sup>(220)</sup> Lásd még a 6. pontot.

<sup>(221)</sup> Lásd különösen a fenntarthatósági megállapodásokról szóló 9. fejezet 559. pontját.

343. 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 közös értékesítéshez. A források vagy létesítmények megkettőzésének csökkentésével elért költségmegtakarítás is elfogadható. Ha azonban a közös értékesítés mindössze egy beruházás nélküli értékesítő ügynökséget foglal magában, valószínűsíthetően nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

#### 5.3.2. Nélkülözhetetlenség

344. Az értékesítési megállapodás által előidézett hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéket túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdése feltételeinek. 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

345. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést az értékesítési megállapodás által okozott versenykorlátozásokat felülmúló mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak. Alacsonyabb árak, jobb termékminőség vagy szélesebb termékválaszték formájában adható tovább. Azonban minél nagyobb 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, nagyobb a valószínűsége, hogy a megállapodással elért hatékonyságnövekedést megfelelő mértékben továbbadják a fogyasztóknak.

#### 5.3.4. A verseny megszüntetésének tilalma

346. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek nem tarthatók be, ha a feleknek az érintett termékek lényeges része tekintetében lehetőségük van a verseny megszüntetésére. E feltétel teljesítését minden érintett piac – nevezetesen az együttműködés tárgyát képező termék piacain és a lehetséges továbbgyűrűző hatások által érintett piacokon – tekintetében értékelni kell.

### 5.4. Ajánlattételi konzorciumok

347. Az ajánlattételi konzorcium kifejezés olyan helyzetre utal, amikor két vagy több fél működik együtt közös ajánlat benyújtása érdekében közbeszerzési vagy magánbeszerzési verseny keretében. <sup>(222)</sup>

348. E szakasz alkalmazásában az ajánlattételi konzorciumokat meg kell különböztetni az ajánlattételben való összejátszástól (vagy összejátszásra irányuló ajánlattételtől), nevezetesen a gazdasági szereplők közötti olyan jogellenes megállapodásoktól, amelyek célja, hogy torzítsák a versenyt a szerződés odaítélésére irányuló eljárásokban. Az összejátszással történő ajánlattétel a versenykorlátozások egyik legsúlyosabb fajtája, amely versenykorlátozó célúnak minősül, és különféle formákat ölthet, ilyen lehet például az egyes felek ajánlatának tartalmáról (különösen az árról) való előzetes megegyezés az odaítélési eljárás eredményének befolyásolása érdekében, az ajánlat benyújtásától való tartózkodás, a piac földrajzi alapú felosztása az ajánlatkérők vagy a beszerzés tárgya szerint, vagy rotációs rendszerek kialakítása több eljárás esetén. Mindezen gyakorlatok célja az, hogy lehetővé tegyék előre meghatározott ajánlattevő számára a szerződés elnyerését, miközben azt a benyomást keltik, hogy az eljárás valójában versenyen alapul <sup>(223)</sup>. A versenyjog szerint az összejátszással történő ajánlattétel a kartell olyan formája, amely a szerződés odaítélésére irányuló pályázati eljárás manipulálásából áll <sup>(224)</sup>.

<sup>(222)</sup> Az ajánlattételi együttműködés végrehajtható alvállalkozás útján, amely esetben a hivatalos ajánlattevő vállalja, hogy a szerződés neki ítélese esetén a tevékenység egy részét egy vagy több másik félnek alvállalkozásba adja, illetve konzorciumon révén, amely esetben valamennyi konzorciumi partner közösen vesz részt a pályázati eljárásban, rendszerint kifejezetten az eljárás céljából létrehozott jogi személyen keresztül. 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 konzorcium esetében a konzorciumi tagok 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 a közös ajánlattétel helyett. Ezenkívül különbséget kell tenni aközött, hogy i. az alvállalkozásról az ajánlattétel előtt megállapodnak, illetve aközött, hogy ii. az alvállalkozásról a szerződés odaítélése után állapodnak meg és kötnek szerződést. Általában csak az előbbi esetben minősül az alvállalkozás közös ajánlattételnek, bizonyos helyzetekben pedig összejátszással történő ajánlattételnek.

<sup>(223)</sup> 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.).

<sup>(224)</sup> A Bíróság 2021. január 14-i ítélete, Kilpailu- ja kuluttajavirasto, C-450/19, EU:C:2021:10, 35. pont.

349. Az összejátszással történő ajánlattétel általában nem terjed ki a pályázati eljárásban való közös részvételre. Jellemzően a potenciális résztvevők közötti rejtett vagy hallgatólagos megállapodást foglalja magában, amelynek célja, hogy összehangolják a pályázati eljárásban való részvétellel kapcsolatos, látszólag önálló döntéseiket. Egyes esetekben azonban az összejátszással történő ajánlattétel és a jogszerű közös ajánlattételi formák közötti különbségtétel nem egyértelmű, különösen alvállalkozás esetén. Például az összejátszás jele lehet, ha két ajánlattevő kölcsönösen alvállalkozói szerződést köt egymással, 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, miszerint az ugyanazon eljárásban részt vevő pályázók közötti alvállalkozási szerződés kötése az érintett vállalkozások közötti összejátszásnak minősül<sup>(225)</sup>.
350. Az ajánlattételi konzorciumi megállapodások a pályázati eljárásban való részvétel céljából kiterjedhetnek a felek erőforrásainak és tevékenységeinek jelentős mértékű integrációjára, különösen akkor, ha a pályázati eljárás tárgyát képező tevékenység közös gyártás formákat is magában foglal. Azokban az esetekben, amikor a közös értékesítés kiegészítő jellegű a felek gyártási tevékenységeinek integrációjához képest (közös gyártás), a megállapodás súlypontja a gyártási tevékenységben van, és a versenyszempontú értékelést a közös gyártási megállapodásokra vonatkozó szabályok és iránymutatás alkalmazásával kell elvégezni. Ilyen helyzetekben a szerződés szerinti termékek vagy szolgáltatások árának rögzítése általában nem tekinthető versenykorlátozó célúnak, és a versenykorlátozó hatás vizsgálatára van szükség (lásd a 223. pontot a gyártási megállapodásokról).
351. Általában viszont azok az ajánlattételi konzorciumi megállapodások, amelyek főként vagy kizárólag közös értékesítést foglalnak magukban, értékesítési megállapodásoknak tekintendők, és ezért az e fejezetben meghatározott elvekkel összhangban értékelendők.
352. Az ajánlattételi konzorciumi megállapodás – jogi minősítésétől függetlenül – a 101. cikk, (1) bekezdésének értelmében véve nem korlátozza a versenyt, ha lehetővé teszi a felek számára, hogy olyan projekteket vegyenek részt, amelyeket önállóan nem tudnának vállalni. Ez esetben az ajánlattételi konzorciumi megállapodásban részes felek a projekt végrehajtása szempontjából sem tényleges, sem potenciális versenytársnak nem minősülnek. Ez akkor fordulhat elő, ha az ajánlattételi konzorciumi megállapodásban részes felek a pályázati eljárásban való részvétel céljából különböző, egymást kiegészítő szolgáltatásokat nyújtanak. Szintén ez lehet a helyzet, ha az ajánlattételi konzorciumi megállapodásban részes felek – például a projekt mérete vagy összetettsége miatt – nem tudják önállóan végrehajtani a projektet, noha ugyanaz(ok)on a piac(ok)on tevékenykednek.
353. Annak értékelése, hogy a felek tudnak-e önállóan versenyezni 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: értékelni kell, hogy az egyes felek reálisan képesek-e egyedül teljesíteni a szerződést, figyelembe véve az eset sajátos körülményeit, például a vállalkozás méretét és képességeit, a projektből eredő pénzügyi kockázatot és a projekthez szükséges beruházások mértékét, valamint a vállalkozásnak a szerződéses követelmények fényében értékelt jelenlegi és jövőbeli kapacitását<sup>(226)</sup>.
354. Ha a pályázati eljárások lehetővé teszik ajánlat benyújtását a szerződés egyes részeire, azokat a vállalkozásokat, amelyek képesek egy vagy több részre ajánlatot tenni, de az egész szerződésre talán nem, versenytársnak kell tekinteni, és elvileg a 101. cikk (1) bekezdését kell alkalmazni. Ilyen helyzetben a vállalkozások gyakran azzal indokolják az ajánlattételi konzorciumi megállapodás keretében történő együttműködésüket, hogy ezáltal a teljes szerződésre ajánlatot tehetnek, így a teljes szerződésre kombinált engedményt kínálhatnak. Ez azonban nem változtat azon a tényen, hogy a felek a pályázati eljárás legalább egy része tekintetében versenytársak, ezért a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó. A teljes szerződésre való közös ajánlattétel révén elérhető állítólagos hatékonyságnövekedést a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek szerint kell értékelni.
355. Ha nem zárható ki, hogy az ajánlattételi konzorciumi megállapodásban részes felek mindegyike önállóan részt tud venni a pályázati eljárásban (vagy ha a szükségesnél több fél részes az ajánlattételi konzorciumi megállapodásban), akkor a közös ajánlat a 101. cikk (1) bekezdése értelmében véve korlátozhatja a versenyt. Ez akkor is előfordulhat, ha csak a megállapodásban részes egyik fél képes önállóan ajánlatot tenni.

<sup>(225)</sup> A Bizottság közleménye a közbeszerzések során történő összejátszás elleni küzdelem eszközeiről és az ehhez kapcsolódó kizárási ok alkalmazásának módjára vonatkozó iránymutatásról, 5.6. szakasz.

<sup>(226)</sup> A Bíróság 2020. január 30-í ítélete, Generics (UK) Ltd és társai kontra Competition and Markets Authority, C-307/18, EU: C:2020:52, 39. pont.

356. Azokban az esetekben, amikor a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó a közös ajánlattételre, általában véve az ajánlattételi konzorciumi megállapodás egyedi értékelésére van szükség, figyelembe véve minden lényeges tényezőt, így a felek pozícióját az érintett piacon, a pályázati eljárás többi valószínűsíthető résztvevőjének számát és piaci pozícióját, az ajánlattételi konzorciumi megállapodás tartalmát, az érintett termékeket vagy szolgáltatásokat és a piaci viszonyokat.
357. A korlátozás a megállapodás tartalmától és az eset sajátos körülményeitől függően megnyilvánulhat versenykorlátozó célban vagy hatásban. Általában véve az értékesítési megállapodásnak minősülő ajánlattételi konzorciumokra a 328–340. pontban megfogalmazott észrevételek vonatkoznak. Ezen túlmenően:
- a) olyan körülmények között, amikor két (vagy több) fél tud önállóan ajánlatot tenni, a felek erőforrásai és tevékenységei pedig nem integráltak jelentős mértékben, a közös ajánlattétel elvileg korlátozó célúnak minősül, mivel versenytársak közötti árképzéssel jár, és ez a rendelkezés nem tűnik kiegészítő jellegűnek a felek közötti valódi együttműködéshez képest;
  - b) azokban az esetekben, amikor az ajánlattételi konzorciumi megállapodásokban a szükségesnél több fél részes, ha csak egy fél is képes önállóan ajánlatot tenni, önmagában az a tény, hogy a szükségesnél több fél van, elvileg nem lehet elegendő a versenykorlátozó cél megállapításához, mivel lehetséges, hogy a felek nem tényleges vagy potenciális versenytársak. Azonban más oka is lehet annak, hogy ilyen konzorciumi megállapodás versenykorlátozó célúnak minősüljön, például akkor, ha önállóan ajánlatot tenni képes fél közös ajánlattételi egyezsége lép egy vagy több féllel kifejezetten annak megelőzése céljából, hogy a többi fél – akár harmadik féllel együtt – versengő közös ajánlatot tegyen;
  - c) a versenyellenes hatásokat illetően és versenykorlátozó cél hiányában annak megállapításához, hogy az ilyen jellegű közös ajánlattétel korlátozhatja-e a versenyt, külön értékelni kell egyéb tényezők mellett azt, hogyan alakulna a verseny a legreálisabban a szóban forgó ajánlattételi konzorciumi megállapodás nélkül;
  - d) a konzorcium tagjainak csak az ajánlatkészítéshez és a szerződés teljesítéséhez szigorúan véve szükséges információkat szabad megosztaniuk egymással. Ezenkívül az információáramlásnak az érintett személyzetre kell korlátozódnia a szükséges ismeret elvének megfelelően.
358. A 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó, versenytársak közötti ajánlattételi konzorciumi megállapodás mindenesetre megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. A hatékonyságnövekedés megnyilvánulhat alacsonyabb árként, de az ajánlati felhívás által érintett termékek vagy szolgáltatások jobb minőségeként, szélesebb választékként vagy gyorsabb megvalósulásaként is. Emellett a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt többi feltételnek is teljesülnie kell (a nélkülözhetetlenség, a hasznon fogyasztóknak való továbbadása és a verseny megszüntetésének tilalma). A pályázati eljárásokban a feltételek gyakran összekapcsolódnak: az ajánlattételi konzorciumi megállapodáson keresztül történő közös ajánlat hatékonyságnövekedését könnyebben lehet továbbadni a fogyasztóknak – alacsonyabb árak vagy az ajánlat jobb minősége formájában –, ha a szerződés odaítéléséért zajló verseny nem szűnt meg, és más tényleges versenytársak is részt vesznek a pályázati eljárásban.
359. A 101. cikk (3) bekezdésének feltételei lényegében akkor teljesíthetők, ha a közös ajánlattétellel lehetővé teszi a felek számára, hogy olyan ajánlatot nyújtsanak be, amely ár, illetve minőség tekintetében versenyképesebb, mint azok az ajánlatok, amelyeket egyedül nyújtottak volna be és az ajánlatkérőnél és a termékek és szolgáltatások végső fogyasztóknál jelentkező előnyök pedig meghaladják a versenykorlátozásokat. A hatékonyságnövekedést tovább kell adni a fogyasztóknak, és nem teljesíti a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeket, ha a hatékonyságnövekedés csak az ajánlattételi konzorciumi megállapodásban részes felek javát szolgálja.

## 5.5. Példa

360. 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) megcélzása érdekében közös márkanévet, árat és általános feltételeket állapítanak meg, többek között ütemezett szállításokat és legfeljebb 24 órán belüli szállítást. 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 szünteti meg 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 új kategóriába tartozó ügyfelek számára, ami hosszabb nyitvatartást és a nagyobb földrajzi területet lefedő szállítást igényel. A projekt életképességének biztosítása érdekében nélkülözhetetlen, hogy mind a négy vállalkozás részt vegyen a megállapodásban. A piac nagyon széttagolt, egyik egyéni versenytárs sem rendelkezik 15 %-nál nagyobb piaci részesedéssel.

Elemzés: A felek közös piaci részesedése ugyan 15 % alatt van, de a megállapodásban szereplő árrögzítés miatt elvileg alkalmazandó a 101. cikk (1) bekezdése. Mivel a felek másik tagállam határához közel fekvő nagyvárosban vannak jelen, feltételezhető, hogy a tagállamok közötti kereskedelem érintett lesz. Azonban a felek önállóan vagy a megállapodásban részes négyenél kevesebb féllel együttműködésben nem lettek volna abban a helyzetben, hogy mosodai szolgáltatást nyújtsanak intézményi fogyasztóknak. Mivel az árrögzítés általi korlátozás a közös márka népszerűsítése és a projekt sikere érdekében nélkülözhetetlennek tekinthető, úgy tűnik, hogy e korlátozás a – nem versenyellenes – megállapodás fő céljához képest járulékos, és összességében véve nem vet fel versenyjogi aggályokat.

361. Értékesítési megállapodás a piacra lépéshez szükségesnél több fél részvételével

**2. példa**

A helyzet: Ugyanaz a helyzet, mint a 360. 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, de az 1. példában foglaltakkal azonos okokból alkalmazandó a 101. cikk (1) bekezdése. A megállapodás négyenél kevesebb részt vevő féllel is teljesíthető lett volna. Mivel azonban egyik fél sem tudta volna egyedül megvalósítani a projektet, az, hogy a szükségesnél több fél van, nem lehet elegendő a versenykorlátozó cél megállapításához, kivéve, ha a megállapodás célja annak megelőzése, hogy az egyik fél versengő kezdeményezést indítson. A lehetséges korlátozó hatásokat illetően kontrafaktuális elemzés szükséges. Mindenesetre a megállapodás értékelhető a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján. 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 nélkülözhetetlen-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 általános feltételekkel, az árrögzítés nélkülözhetetlennek tűnik a közös márkanév népszerűsítéséhez, a projekt sikeréhez és a hatékonyságnövekedés eléréséhez. Emellett, a piac széttagoltságát 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 az általános feltételek betartásával egyszerre több intézményi ügyfél igényét elégítsék ki (azaz tartani tudják a maximális szállítási időt). 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.

362. Közös internetes értékesítés

**3. példa**

A helyzet: A tagállamban több kis szaküzlet webalapú elektronikus infrastruktúrát hoz létre, gyümölcs ajándékkosarak reklámozása, eladása és kiszállítása céljából. Több, egymással versengő webshop van hasonló, csekély piaci részesedéssel. A részt vevő szaküzletek megosztják a webshop üzemeltetésének költségeit, és közösen fektetnek be a márka népszerűsítésébe. A vevők a webshopon keresztül – ahol különféle ajándékkosarak széles választékát találják – megrendelik (és kifizetik) a kiszállítatni vagy üzletben átvenni kívánt ajándékkosarat. Ezután a platform a megrendelést a vevő által választott vagy – kifejezett választás hiányában – a kiszállítási címhez legközelebbi vagy a vevő számára a rendelés átvételéhez legkényelmesebb szaküzletnek továbbítja. Mindegyik szaküzlet maga viseli az ajándékkosár összeállításával és a vevőnek történő kiszállításával vagy üzletben történő átvételre való rendelkezésre bocsátásával kapcsolatos költségeket. A webalapú infrastruktúra által meghatározott, és a részt vevő szaküzletekre egységesen alkalmazott ár 90 %-a az üzletet illeti meg, 10 %-ot pedig az webshop közös népszerűsítésének és üzemeltetésének a költségeire fordítanak. A webalapú infrastruktúrához való csatlakozáshoz nem határoztak meg a díjon 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. A webshopban vásárlók számára garantálják a gyümölcskosarak aznapi kiszállítását vagy üzletben történő átvételét, és választhatnak egy számukra megfelelő kiszállítási vagy átvételi időpontot is.

Elemzés: Feltételezve, hogy a szaküzletek egymás versenytársai, a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó, a megállapodás pedig valószínűleg versenykorlátozó célú, mivel árrögzítést foglal magában. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. Az együttműködésben részt vevő szaküzletek mind kisboltok, és ismeretes, hogy országos szinten nem tudnának versenyezni más webshopokkal. Így a megállapodás nagyobb választék, magasabb színvonalú szolgáltatás és a keresési költségek csökkenése formájában hatékonyságnövekedéssel járhat, amely előnyös a fogyasztók számára, és valószínűsíthetően felülmúlja a megállapodás versenykorlátozó hatásait. Tekintve, hogy az együttműködésben részt vevő szaküzletek továbbra is értékesíthetnek önállóan, és – mind a hagyományos üzlethelyiségükön, mind az interneten keresztül – versenyezhetnek is egymással, a webshopra szorítkozó árrögzítés általi korlátozás nélkülözhetetlennek tekinthető a termék népszerűsítéséhez (mivel a webshopon keresztül történő vásárlás során a fogyasztók nem szeretnék a sokféle különböző árral foglalkozni), és az ebből következő hatékonyságnövekedéshez. Egyéb korlátozás hiányában a megállapodás megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Továbbá mivel egyéb jelentős versengő webshopok is vannak, és a felek egymással továbbra is versenyeznek mind a hagyományos szaküzleteiken, mind az interneten keresztül, a verseny nem fog megszűnni.

363. Értékesítési közös vállalkozás

**4. 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 megszüntetéséért – 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.

364. Médiaterjesztési platform

**5. 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 két műsorszolgáltató bármelyike által vagy olyan harmadik fél által készített filmeket vagy sorozatokat, amely egyiküknek 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 televíziós műsorszolgáltató és egy sor kisebb műsorszolgáltató működik. Az online videotéka nemzeti piaca, ahol a közös vállalkozás elsődlegesen tevékenykedni fog, fiatal piac, ahol általában véve jelentős növekedés várható. A videók megtekintésének árát központilag a közös vállalkozás határozza meg, amely az online videotékára vonatkozó licenciák beszerzési árát is összehangolja az upstream piacon.

*Elemzés:* Figyelembe véve részesedésüket a nemzeti televíziós piacon és az audiovizuális jogaik nagy tárházát, „A” és „B” önállóan is létrehozhatna videoplatformot. Ezért potenciális versenytársak az online videotéka kialakulóban lévő fogyasztói piacán. Mivel a megállapodás korlátozza a felek ösztönözöttségét arra, hogy önállóan lépjenek a piacra, a 101. cikk (1) bekezdését alkalmazni kell. Ezenkívül a megállapodás a két műsorszolgáltató közötti árverseny megszűnését és az online videotéka árképzésének összehangolását eredményezi. Következésképpen a megállapodás elvileg versenykorlátozó célúnak minősül. Ami a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazását illeti, úgy tűnik, hogy az online videotékák kínálatának bővüléséből és a tartalmak közötti egyszerűbb navigációból származó előnyök nem ellensúlyozzák a versenyre gyakorolt negatív hatásokat, amelyek az érintett vállalkozások tevékenységeire és piaci helyzetére tekintettel számottevők lesznek. Ezenkívül a korlátozások nem tűnnek szükségesnek az említett hatékonyságnövelés eléréséhez, mivel az nyílt platform és tisztán műszaki együttműködés révén is megvalósulhatna. Ennélfogva a megállapodás a felek szerint nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

365. Ajánlattételi konzorciumok

**6. példa**

*A helyzet:* „A” és „B” vállalkozás versenytársak, kórházak számára nyújtanak speciális egészségügyi termékeket. Úgy határoznak, hogy ajánlattételi konzorciumi megállapodást kötnek közös ajánlatok benyújtására az egyik tagállam nemzeti egészségügyi rendszere által szervezett, plazmából származó gyógyszerek kórházak részére történő szállítására irányuló több közbeszerzési eljárásban. 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 mind az „A”, mind a „B” 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 közös részvétel korlátozhatja a versenyt, és a 101. cikk (1) bekezdése alkalmazandó. A megállapodást így a 101. cikk (3) bekezdésében foglaltak alapján kell értékelni. A felek külön-külön versenyeztek egy korábbi közbeszerzési eljárásban, amelynek eredménye alapján úgy tűnik, hogy a közös ajánlat – az árképzés és a kínált termékek köre, különösen az opcionális termékek tekintetében – versenyképesebb lenne, mint az önálló ajánlatok, ami különösen fontos az ajánlatkérő hatóság számára. Az ajánlattételi konzorciumi megállapodás nélkülözhetetlennek tűnik ahhoz, hogy az érintett felek a többi résztvevő ajánlatához képest valóban versenyképes ajánlatot nyújtsanak be a pályázati eljárásokban. Ismeretes, hogy a felek bizonyítani tudnák, hogy a közös ajánlattétel nagymértékű szinergiát teremt, amely – alacsonyabb árak és jobb minőség formájában – hatékonyságnövekedéshez vezethet, ezáltal pedig versenyképesebb ajánlatot eredményezhet. A pályázati eljárásban zajló verseny nem szűnt meg, mivel legalább két másik érintett versenytárs önállóan részt tud venni az eljárásban. Ez azt jelenti, hogy a közös ajánlat jelentette hatékonyságnövekedés előnyös lehet az ajánlatkérő és végeredményben a fogyasztók számára. Ennélfogva a megállapodás valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

## 6. INFORMÁCIÓCSERE

### 6.1. Bevezetés

366. Ez a fejezet az információcsere versenyjogi értékeléséhez nyújt iránymutatást <sup>(227)</sup>. Az információcsere különböző formákat ölthet, és különböző összefüggésekben kerülhet rá sor.
367. E fejezet alkalmazásában az információcsere magában foglalja i. a hasznossá tételéhez esetlegesen feldolgozásra szoruló nyers, nem rendszerezett digitális tartalmak (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 digitális adatmegosztást <sup>(228)</sup>. Ebben a fejezetben az „információ” kifejezés az i–iv. pontban meghatározott valamennyi adat- és információtypust magában foglalja.
368. Az információk megoszthatók közvetlenül a versenytársak között (egyoldalú nyilvánosságra hozatal vagy két- vagy többoldalú információcsere formájában), illetve közvetve harmadik fél (például szolgáltató, platform, online eszköz vagy algoritmus) által vagy rajta keresztül, közös ügynökség (például szakmai szervezet), piacutató szervezet, az információcsere résztvevőinek beszállítói vagy ügyfelei révén, valamint honlapon vagy sajtóközleményben. Előfordulhat, hogy azonos márká tekintetében versenyben álló (márkán belüli verseny) vagy eltérő márkák alatt versengő (márkák közti verseny) vállalkozások folytatnak információcserét. Ez a fejezet az információcsere közvetlen és közvetett formáira, valamint a márkan belüli és a márkák közti versenytársak közötti információcserére vonatkozik.
369. Az információcsere másik jellegű horizontális együttműködési megállapodás – például közös beszerzési, közös gyártási vagy közös értékesítési megállapodás – keretében is folytatható. Ha ez az együttműködési megállapodás önmagában nem tartozik a 101. cikk (1) bekezdése szerinti tilalom hatálya alá, mivel semleges vagy pozitív hatást gyakorol a versenyre, akkor az egyeséggel járó információcserére sem vonatkozik a tilalom. Ez akkor áll fenn, ha az információcsere objektíve szükséges az együttműködési megállapodás végrehajtásához, és arányos annak célkitűzéseivel (lásd még az 1.2.6. szakaszt) <sup>(229)</sup>. Ha az információcsere túlmutat az együttműködési megállapodás végrehajtásához objektíve szükséges mértéken, vagy nem arányos annak célkitűzéseivel, akkor az e fejezetben nyújtott iránymutatást követve kell értékelni <sup>(230)</sup>. Ha maga az információcsere az együttműködés

<sup>(227)</sup> 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.

<sup>(228)</sup> Az adatmegosztás kifejezés az adatokhoz való hozzáférés és a vállalkozások közötti adattovábbítás valamennyi lehetséges formájának és modelljének leírására szolgál. Olyan közös adattárakat is magában foglal, ahol az adattulajdonosok csoportba szerveződve megosztják az adatokat.

<sup>(229)</sup> A Bíróság 2014. szeptember 11-i ítélete, MasterCard kontra Bizottság, C-382/12 P, EU:C:2014:2201, 89. pont.

<sup>(230)</sup> Lásd még a 6. pontot.

fő célkitűzése, akkor az e fejezetben foglalt iránymutatás lesz irányadó annak értékelése céljából, hogy az együttműködés korlátozza-e a versenyt. Ha az információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik, akkor is megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdése szerinti feltételeknek.

370. A vertikális megállapodással összefüggésben folytatott információcsere a vertikális csoportmentességi rendelet <sup>(231)</sup> által biztosított csoportmentességben részesülhet, ha beszállító és vevő osztag egymással információkat. Ez akkor fordul elő, ha a megosztott információk közvetlenül kapcsolódnak a felek közötti vertikális megállapodás végrehajtásához, és szükségesek a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások előállításának vagy forgalmazásának javításához.
371. Felvásárlási folyamat keretében is cserélhető információk. Ilyen esetekben a körülményektől függően a cserére az összefonódás-ellenőrzési rendelet szabályai vonatkozhatnak <sup>(232)</sup>. Minden olyan versenykorlátozó magatartás, amely nem kapcsolódik közvetlenül és nem szükséges az irányítás megszerzésének megvalósításához, továbbra is a 101. cikk hatálya alá tartozik. Ez az értékelést a felvásárlási folyamat során végig el kell végezni, mivel az, hogy mi kapcsolódik közvetlenül és szükséges a felvásárláshoz, attól függhet, mely szakaszban tart a felvásárlási folyamat.
372. Szabályozási kezdeményezések keretében is előfordulhat információcsere. Ha a vállalkozásokat a jogszabályok vagy a hatóságok arra ösztönzik, hogy osszák meg információkat más vállalkozásokkal, vagy saját mérlegelési jogkörükben dönthetnek, milyen információkat osztanak meg más vállalkozásokkal, akkor a 101. cikk változatlanul alkalmazandó. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a szabályozási követelmények hatálya alá tartozó vállalkozások nem használhatják fel ezeket a követelményeket a 101. cikk megsértésére. Az információcserét az alkalmazandó rendelet által előírt tárgykörre kell korlátozniuk, és előfordulhat, hogy bizalmas üzleti adatok cseréje esetén óvintézkedéseket kell végrehajtaniuk.

*Uniók rendelet például lehetővé teheti, hogy a vállalkozások állatkísérletek szükségességének elkerülése vagy csökkentése, illetve a kutatási költségek csökkentése érdekében osszák meg egymással információkat. Az ilyen információcsere a 101. cikk hatálya alá tartozik. Az ilyen rendelet szerinti információcserében részt vevő vállalkozások ezért nem oszthatnak meg 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 a részletes vagy az egyes vállalkozásoknak tulajdonított adatok cseréjének elkerülése érdekében. A vállalkozások szintén mérlegelhetik olyan független külső szolgáltató (a továbbiakban: megbízott) igénybevételét, amely titoktartási megállapodások alapján több forrásból összegyűjti az információkat, majd összeveti, ellenőrzi és összesíti az adatokat, hogy a résztvevőkkel megosztható összetett adatkészletet hozzon létre, amely nem teszi lehetővé azonosítható adatok egyes vállalkozásoknak tulajdonítását.*

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

### 6.2.1. Bevezetés

373. Az információcsere sok verseny piac egyik közös jellemzője, és különböző típusú hatékonyságnövekedéshez vezethet. Megoldhatja az információs aszimmetria <sup>(233)</sup> problémáit, így hatékonyabbá teszi a piacokat. Az elmúlt

<sup>(231)</sup> Lásd az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. cikke (3) bekezdésének vertikális megállapodások és összehangolt magatartások csoportjaira történő alkalmazásáról szóló, 2022. május 10-i (EU) 2022/720 rendelet (HL L 134., 2022.5.11., 4. o.) 2. cikkének (1) és (5) bekezdését. A vertikális korlátozásokról szóló iránymutatást tartalmazó bizottsági közlemény (HL C 248., 2022.6.30., 1. o.) 99. pontja nem kimerítő módon példákat sorol fel azokra az információkra, amelyek az adott körülményektől függően közvetlenül kapcsolódnak a vertikális megállapodás végrehajtásához, és szükségesek a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások előállításának vagy forgalmazásának javításához. Amennyiben az (EU) 2022/720 rendelet 2. cikke (4) bekezdésének a) vagy b) pontjában foglalt feltételeket teljesítő vertikális megállapodásban részes felek olyan információkat osztanak meg egymással, amelyek nem kapcsolódnak közvetlenül a vertikális megállapodás végrehajtásához, vagy nem szükségesek a szerződés szerinti áruk vagy szolgáltatások előállításának vagy forgalmazásának javításához, illetve e két feltétel egyikét sem teljesítik, akkor az információcserét a Szerződés 101. cikke alapján és ezen iránymutatás segítségével egyedileg kell értékelni.

<sup>(232)</sup> A vállalkozások közötti összefonódások ellenőrzéséről szóló, 2004. január 20-i 139/2004/EK tanácsi rendelet (az EK összefonódás-ellenőrzési rendelete) (HL L 24., 2004.1.29., 1. o.) 4. cikkének (1) bekezdése és 7. cikkének (1) bekezdése. Lásd még az összefonódásokhoz közvetlenül kapcsolódó és szükséges korlátozásokról szóló bizottsági közleményt (HL C 56., 2005.3.5., 24. o.). Lásd továbbá: a Törvényszék 2021. szeptember 22-i ítélete, Altice Europe kontra Bizottság, T-425/18, EU:T:2021:607, 239. pont.

<sup>(233)</sup> Az információs aszimmetria közgazdasági elmélete az olyan esetekben hozott döntéseket tanulmányozza, amelyekben az egyik fél több információval bír mint a másik.

években megnőtt az adatmegosztás jelentősége a döntéshozatal megalapozásának 373.eszközeként, például a nagy adathalmazok elemzése és a gépi tanulási technikák alkalmazása révén<sup>(234)</sup>. A vállalkozások továbbá az egymás bevált gyakorlatainak összehasonlító értékelésével növelhetik saját belső hatékonyságukat. Az információcsere segítheti a vállalkozásokat abban is, hogy költségmegtakarítást érjenek el például készleteik csökkentésével és a romlandó termékek fogyasztókhöz történő gyorsabb eljuttatásának lehetővé tételével. Az információcsere lehetővé teheti a vállalatok számára, hogy új vagy jobb termékeket vagy szolgáltatásokat fejlesszenek, 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.

374. 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. Ugyanakkor kizár a vállalkozások között minden olyan jellegű közvetlen vagy közvetett kapcsolatfelvételt, amelynek tényleges vagy lehetséges versenytárs piaci magatartásának befolyásolására vagy a vállalkozás által elhatározott vagy mérlegelt piaci magatartás ilyen versenytárs előtti felfedésére irányul, ha e kapcsolatfelvétel célja vagy hatása olyan versenyfeltételek kialakítása, amelyek nem felel meg az adott piac rendes feltételeinek<sup>(235)</sup>.
375. A 14. pontban említettek szerint az információcsere csak akkor tartozik a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá, ha vállalkozások közötti megállapodást, összehangolt magatartást vagy vállalkozások társulásának döntését hozza létre vagy annak részét képezi. Az összehangolt magatartás fogalma az érintett vállalkozások közötti egyeztetésen kívül az ilyen egyeztetést követően folytatott piaci magatartást, valamint az e két tényező közötti okozati összefüggést is magában foglalja<sup>(236)</sup>. Ha 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 bizonyos jellegű magatartás tanúsítását, összejátszottak a piacon tanúsítandó jövőbeli magatartásukat illetően, vagy kereskedelmi érdekük fűződött az információcseréhez<sup>(237)</sup>. Emellett a fent említett ok-okozati összefüggés megállapítása érdekében fennáll az a megdönthető vélelem, hogy az összehangolásban részt vevő és a piacon továbbra is tevékeny vállalkozások figyelembe veszik a versenytársaikkal kicserélt információkat a piaci magatartásuk meghatározása érdekében<sup>(238)</sup>.
376. Ez a fejezet az alábbiakban ismertetett struktúrát követi. A 6.2.2. szakaszban az információcseréhez kapcsolódó két fő versenyjogi aggályt mutatja be. A 6.2.3. szakasz útmutatással szolgál a megosztott információk jellegének a 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelés szempontjából vett lényegességéről. A 6.2.4. szakasz útmutatást nyújt az információcsere jellemzőinek lényegességéről. A 6.2.5. szakasz útmutatást ad a piac jellemzőinek lényegességéről. A 6.2.6. szakasz a versenykorlátozó célú, a 6.2.7. szakasz pedig a versenykorlátozó hatású információcserével foglalkozik. A 6.3. szakasz iránymutatással szolgál a 101. cikk (3) bekezdésének az információcserére való alkalmazásáról, a fejezet pedig néhány példával, az önértékelési lépéseket szemléltető folyamatábrával és az információcsere különböző eseteinek táblázatos áttekintésével zárul a 6.4. szakaszban.

## 6.2.2. Az bizalmas üzleti adatok cseréjéből eredő főbb versenyjogi aggályok<sup>(239)</sup>

### 6.2.2.1. Összejátszást eredményező magatartás

377. A piacon a versenytársak közötti átláthatóság mesterséges növelésével a bizalmas üzleti adatok cseréje elősegítheti a vállalkozások magatartásának összehangolását, és versenykorlátozást eredményez<sup>(240)</sup>. Először is az információcsere valószínűleg megkönnyíti az összejátszást, ha lehetővé teszi, hogy valamely vállalkozás

<sup>(234)</sup> Az adatmegosztást az európai adatstratégia is ösztönzi.

<sup>(235)</sup> A Bíróság 2016. január 21-i ítélete, Eturas és társai, C-74/14, EU:C:2016:42, 27. pont; és a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, EU:C:2009:343, 32–33. pont.

<sup>(236)</sup> 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.

<sup>(237)</sup> A Bíróság 2017. január 26-i ítélete, Duravit és társai kontra Bizottság, C-609/13 P, EU:C:2017:46, 135. pont; valamint a Bíróság 2023. január 12-i ítélete, HSBC Holdings és társai kontra Bizottság, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 123. pont.

<sup>(238)</sup> 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, 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; valamint a Bíróság 1999. július 8-i ítélete, Hüls kontra Bizottság, C-199/92 P, EU:C:1999:358, 161–163. pont.

<sup>(239)</sup> A „főbb versenyjogi aggályok” kifejezés használata azt jelenti, hogy a versenyjogi aggályok következő leírása nem kizárólagos és nem teljes.

<sup>(240)</sup> Ez különösen akkor érvényes, ha az információcsere egy másik versenyellenes mechanizmus alapját képezi. Lásd: 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.

bármilyen módon jelezze a versenytársainak, milyen magatartást tartana kívánatosnak tőlük, vagy milyen magatartást tanúsítana maga a vállalkozás ugyanazon versenytársak magatartására válaszul<sup>(241)</sup>.

378. Másodsor, 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 magatartásukról<sup>(242)</sup>.
379. Harmadsor, a bizalmas üzleti adatok cseréje a versenyellenes megállapodás vagy összehangolt magatartás belső stabilitása növelésének eszközeként is használható. Az információcsere kellően átláthatóvá teheti a piacot, így az összejátszó vállalkozások nyomon követhetik, hogy a többi vállalkozás eltér-e az összejátszást eredményező magatartástól, így tudják, hogy mikor és kivel szemben kell retorzióval élni. A jelenlegi és a múltbeli adatok cseréje egyaránt alkalmas lehet ilyen nyomon követésre. Ez lehetővé teheti a vállalkozások számára, hogy összejátszást eredményező magatartást alakítsanak ki azon a piacon, ahol egyébként nem tudtak volna összejátszani, vagy pedig növelheti a piacon már jelen lévő összejátszást eredményező magatartás stabilitását.

*Például az algoritmusok hatékonyságnövekedést eredményezhetnek. Csökkenthetik a költségeket és a piacra lépés akadályait. A vállalkozások például egymástól függetlenül használhatják az algoritmusokat a versenytársak árainak figyelemmel kísérésére és saját árképzésük alakítására. Az algoritmusok ugyanakkor a versenytárs közötti (már meglévő) versenyellenes megállapodások nyomon követésére is felhasználhatók. Az árfigyelő algoritmusok összejátszás részeként használva növelhetik a piac átláthatóságát, valós időben észlelhetik az áreltéréseket, és hatékonyabbá tehetik a szankcionálási mechanizmusokat. A vállalkozások emellett a magatartás összehangolására szolgáló algoritmusokat is használhatnak, hogy megegyezzenek lényeges versenyparaméterekről. Az algoritmusok ekkor az összejátszást megkönnyítő eszközzé válnak (kóddal történő összejátszás). A lényeges versenyparamétereket érintő, kóddal történő összejátszás jellemzően kartell, ezért versenykorlátozó célúnak minősül, függetlenül a piaci viszonyoktól.*

*Az árképzési algoritmusok megítélése az uniós versenyjogban két fontos elven alapul.*

*Először, ha az offline alkalmazott árképzési gyakorlatok jogellenesek, nagy a valószínűsége annak, hogy online alkalmazva is jogellenesek lesznek.*

*Másodsor, a jogellenes árképzési gyakorlatokat alkalmazó vállalkozások nem bújhatnak ki a felelősség alól azzal, hogy árjaikat algoritmusok határozták meg. A vállalkozás „irányítása vagy ellenőrzése” alatt dolgozó munkavállalóhoz vagy külső tanácsadóhoz hasonlóan az algoritmus is a vállalkozás érdekkörébe tartozik, ezért a vállalkozást terheli felelősség akkor is, ha az intézkedései algoritmusokon alapulnak.*

380. Az információcsere a versenyellenes megállapodás vagy összehangolt 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.

#### 6.2.2.2. Versenyellenes piaclezárás

381. Az összejátszás megkönnyítése mellett az információcsere versenyellenes piaclezáráshoz is vezethet ugyanazon a piacon, ahol a cserére sor kerül, vagy egy kapcsolódó piacon<sup>(243)</sup>.

<sup>(241)</sup> Az információcsere tehát azzal könnyíti meg az összejátszást, hogy előmozdítja az összejátszásra irányuló megállapodásokra jellemző jutalom-büntetés rendszer kölcsönös elfogadását. Az ilyen információcsere folytatható zártkörűen vagy nyilvánosan. Ha például valamely vállalkozás zártkörűen közli a versenytársaival, hogy mindannyiójuknak árat kellene emelniük, csökkenteniük kellene az értékesítést vagy a kapacitást, vagy közösen kellene üzleti döntéseket hozniuk, akkor vitathatatlanul fennállna a versenyellenes szándék. A hatás feltehetőleg hasonló lenne, ha a vállalkozás ehelyett nyilvánosan tenné közzé e tervét, kivéve, ha bizonyítható, hogy az információk nem kizárólag a vállalkozás, a versenytársai vagy a befektetői, hanem a fogyasztók javát szolgálnák. Ennek oka, hogy az összejátszásra irányuló rendszerben a vállalkozások, a versenytársaik és a befektetőik rendszerint magasabb nyereséghez jutnak, míg a vevők veszítenek.

<sup>(242)</sup> Lásd például: a Törvényszék 2019. november 7-i ítélete, Campine és Campine Recycling kontra Bizottság, T-240/17, EU: T:2019:778, 305. pont.

<sup>(243)</sup> A vertikális megállapodásokból eredő piaclezárási aggályokat illetően lásd a vertikális korlátozásokról szóló iránymutatás 18–22. pontját.

382. Ugyanazon a piacon akkor fordulhat elő piaclezárás, ha a bizalmas üzleti adatok cseréje az információcserében részt nem vevő versenytársakat jelentős versenyhátrányba hozza az információcserében részt vevő vállalkozásokhoz képest. Ez a fajta piaclezárás akkor lehetséges, ha a szóban forgó információ stratégiai jelentőségű a piacon való versenyzéshez, és az információcsere az érintett piac jelentős részére kiterjed. Ez lehet a helyzet például az adatmegosztási kezdeményezések esetében, amelyeknél a megosztott adatok stratégiai jelentőséggel bírnak, a piac jelentős részét lefedik, és versenytársak nem férhetnek hozzá a megosztott adatokhoz <sup>(244)</sup>.
383. Az információcsere 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 input 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.

Például több, fogyasztóknak pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó vállalkozás létrehozhat társulást, amely ügyfél-információkat tartalmazó közös adatbázissal rendelkezik. A társulás mindegyik tagja információkkal járul hozzá az adatbázishoz, és hozzáfér az adatokhoz, így pontosabban értékelheti az új ügyfeleknek nyújtott pénzügyi szolgáltatások kockázatát. Az ügyfél-információk cseréje megkönnyíti a tagok számára a kockázatértékelés elvégzését az adott ügyfelek esetében. Ez következképpen megkönnyíti a piacra jutást és a fogyasztóknak is előnyös. Az ilyen adatbázis a 101. cikk (1) bekezdése értelmében nem versenykorlátozó célú.

A fent leírt közös adatbázisok azonban az érintett piac(ok) gazdasági feltételeitől és az adott adatbázis sajátosságaitól függően versenykorlátozó hatásúak lehetnek. Ilyen sajátosság többek között az adatbázis célja, a hozzáférés és a részvétel feltételei, valamint az információcsere tárgyát képező adatok jellege (például, hogy nyilvános vagy bizalmas jellegűek, összesítettek vagy részletesek, a múltra, a jelenre vagy a jövőre vonatkoznak-e, milyen gyakran frissül az adatbázis, valamint milyen jelentőséggel bírnak a szolgáltatás árainak, volumenének vagy feltételeinek megállapítása szempontjából). Az érintett piac jelentős részét lefedő adatbázis, amelyhez a hozzáférést megtagadják vagy késleltetik más versenytársak számára, információk aszimmetriát okozhat, ezzel hátrányos helyzetbe hozza az említett versenytársakat az adatbázisban részt vevő vállalkozásokhoz képest. Méltányos, objektív, átlátható és megkülönböztetésmentes hozzáférési kritériumokkal eloszthatók a versenyjogi aggályok <sup>(245)</sup>.

### 6.2.3. A kicserélt információk jellegéről

#### 6.2.3.1. Bizalmas üzleti adatok

384. A 101. cikk (1) bekezdését akkor kell alkalmazni, ha a bizalmas üzleti adatok cseréje feltehetőleg befolyásolja a versenytársak kereskedelmi stratégiáját, ezzel olyan versenyfeltételeket teremt vagy képes teremteni, amelyek – figyelembe véve a felkínált termékek vagy szolgáltatások jellegét, az érintett vállalkozások méretét és számát, továbbá az adott piac volumenét – nem felelnek meg a szóban forgó piacon szokásos feltételeknek <sup>(246)</sup>. Ez a helyzet áll fenn, ha az információcsere csökkenti a szóban forgó piac működéssel kapcsolatos bizonytalanságot <sup>(247)</sup>. A 101. cikk (1) bekezdése attól függetlenül alkalmazandó, hogy a cserében részt vevő vállalkozásoknak származik-e valamilyen előnyük az együttműködésükből. Olyan információkra vonatkozik, amelyek védelme tényleges versennyel jellemzett piacokon a vállalkozás számára fontos ahhoz, hogy fenntartsa vagy javítsa versenyhelyzetét a piac(ok)on.

<sup>(244)</sup> A Bíróság C-238/05. sz., Asnef-Equifax ügyben hozott, 2006. november 23-i ítéletének (EU:C:2006:734) 57–58. pontja kiemeli az alapul szolgáló piaci struktúra elemzésének fontosságát annak megállapítása szempontjából, hogy fennáll-e a piaclezárás kockázata. Lásd még: a Bizottság 2022. június 30-i határozata az AT.40511. sz., Insurance Ireland ügyben, amelyben az információcsere résztvevői az érintett piac 98 %-át fedték le.

<sup>(245)</sup> Ez azonban nem jelenti azt, hogy a hozzáférésnek díjmentesnek kell lennie. Felszámítható díj, amennyiben méltányos, átlátható és megkülönböztetésmentes. Ezenkívül harmadik feleknek is előírható, hogy maguk is járuljanak hozzá adatokkal az adatbázishoz. Lásd még: a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, 60. pont.

<sup>(246)</sup> Valamely vállalkozás saját adataihoz – például platform használata révén keletkező felhasználói adatokhoz – való hozzáférés nem minősül bizalmas üzleti adatok cseréjének.

<sup>(247)</sup> A Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, EU:C:2015:184, 121. pont; valamint a Bíróság 2023. január 12-i ítélete, HSBC Holdings és társai kontra Bizottság, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 115. pont.

385. Az árképzésre vonatkozó információk általában véve bizalmas üzleti adatnak minősülnek, és a 101. cikk (1) bekezdése akkor is alkalmazandó lehet, ha az információcsere nem gyakorol közvetlen hatást a végfelhasználók által fizetett árakra<sup>(248)</sup>. A potenciálisan bizalmas üzleti adatok egyéb kategóriáit a költségekre, a kapacitásra, a gyártásra, a mennyiségekre, a piaci részesedésekre, a vevőkre, piacra lépési vagy piacelhagyási tervekre vagy a vállalkozás stratégiájának olyan fontos elemeire vonatkozó információk alkotják, amelyek egymás előtti felfedése nem állnak valódi versenypiacon működő vállalkozások érdekében. Önmagában az a tény, hogy a kicserélt információk helytelenek vagy félrevezetőek lehetnek, nem szünteti meg annak kockázatát, hogy befolyásolhatják a versenytársak piaci magatartását<sup>(249)</sup>.
386. Az általában nem bizalmas üzleti adatok közé tartoznak például az alábbiakkal kapcsolatos információk: valamely iparág általános működése vagy állapota; közpolitika vagy szabályozási kérdések (amelyek felhasználhatók például iparági szintű közönségkapcsolati vagy lobbizási kezdeményezésekben); általában véve az iparág szempontjából lényeges, nem bizalmas jellegű műszaki kérdések, például szabványok vagy egészségvédelmi és biztonsági kérdések; általános, szabad felhasználású technológia és kapcsolódó kérdések, például bizonyos berendezés jellemzői és alkalmassága (bizonyos vállalkozás meghatározott berendezés vagy technológia bevezetésére vonatkozó tervei azonban nem); általában véve az iparág szempontjából lényeges, általános promóciós lehetőségek (bizonyos vállalkozás promóciós tervei azonban nem). E körbe tartoznak még a fogyasztók számára előnyökkel járó, nem stratégiai jellegű oktatási, műszaki vagy tudományos adatok, valamint a vállalkozások közötti új üzleti partnerségek létesítéséhez szükséges, nem stratégiai jellegű információk<sup>(250)</sup>.
387. A vállalkozásoknak jogos oka lehet arra, hogy tájékoztassák a részvényeseiket, potenciális befektetőiket vagy a nyilvánosságot üzleti tevékenységük állapotáról és teljesítményéről. Erre a harmadik felek vagy a nyilvánosság tájékoztatására irányuló szándékra azonban nem lehet hivatkozni olyan bizalmas üzleti adatok versenytársakkal való közlése céljából, amelyeket a vállalkozások tényleges versennyel jellemzett piacon nem közölnének a versenytársaikkal.
388. Általában véve és szokásos versenyfeltételek mellett a vállalkozások nem ösztönözöttek bizalmas üzleti adatok közzétételére. Ha mégis így tesznek, ez kérdéseket vet fel azzal kapcsolatban, hogy a szóban forgó piacot tényleges verseny jellemzi-e. A jogos okból nyilvánosan hozzáférhetővé tett – és ezáltal az összes versenytárs és vevő számára könnyen hozzáférhetővé vált (hozzáférési költségek szempontjából)<sup>(251)</sup> – információk rendszerint nem bizalmas üzleti adatok<sup>(252)</sup>.
389. A versenytársak közötti kiegészítő adatszere akkor is tovább csökkentheti a stratégiai bizonytalanságot a piacon, ha az információk könnyen rendelkezésre állnak (például a szabályozók által közzétett információk). Ez például akkor fordulhat elő, ha az információkat kevésbé összesített vagy részletesebb formában osztják meg egymással, vagy az információcsere gyakoribb a nyilvánosan hozzáférhetővé tételnél, illetve olyan észrevételeket fűznek az információkhoz, amelyekkel jelezhetik a versenytársaknak a kívánt közös intézkedést. Ebben az esetben az információcsere a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozhatja a versenyt.

### 6.2.3.2. Összesített, illetve egyedi információk

390. Az, hogy az információk bizalmas üzleti adatnak minősülnek-e, attól függ, hogy hasznosak-e a versenytársaknak. Általában véve a számos részletet tartalmazó és a közlő vállalkozás(ok) azonosítását lehetővé tevő információk fokozottan bizalmas üzleti adatnak tekintendők. Az egyedi információk cseréje megkönnyítheti a piacot és 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 könnyebb azonosítását.

<sup>(248)</sup> A Bíróság 2015. március 19-i ítélete, Dole Food és Dole Fresh Fruit Europe kontra Bizottság, C-286/13 P, 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.

<sup>(249)</sup> A Törvényszék 2016. december 15-i ítélete, Philips és Philips France kontra Bizottság, T-762/14, EU:T:2016:738, 91. pont.

<sup>(250)</sup> A felsorolás nem teljes körű.

<sup>(251)</sup> Az Elsőfokú Bíróság 2008. július 8-i ítélete, BPB kontra Bizottság, T-53/03, EU:T:2008:254, 236. pont; valamint a Törvényszék 2022. február 2-i ítélete, Scania kontra Bizottság, T-799/17, EU:T:2022:48, 347. pont. Az információk nyilvánosan hozzáférhetőek, ha rendelkezésre állnak nyilvánosan hozzáférhető forrásokból. Az információk nem nyilvánosak, amennyiben az információgyűjtéssel kapcsolatos költségek elriasztják a többi vállalkozást és a vevőket az információgyűjtéstől. Annak lehetősége, hogy bizonyos információk a piacon – például fogyasztóktól – beszerezhetőek, nem feltétlenül jelenti azt, hogy az ilyen információk a versenytársak számára könnyen hozzáférhető piaci adatok. Lásd: a Törvényszék 2001. július 12-i ítélete, Tate & Lyle és társai kontra Bizottság, T-202/98, T-204/98 és T-207/98, EU:T:2001:185, 60. pont.

<sup>(252)</sup> Lásd: a Törvényszék 2020. október 5-i ítélete, Casino, Guichard-Perrachon és AMC kontra Bizottság, T-249/17, EU:T:2020:458, 263–267. pont; valamint a Törvényszék 2003. szeptember 30-i ítélete, Atlantic Container Line és társai kontra Bizottság, T-191/98, T-212/98–T-214/98, EU:T:2003:245, 1 154. pont. Lásd még a 398. pontot, amely kifejti, hogy a nyilvánosságra hozatal bizonyos esetekben olyan, versenytársak közötti kommunikációs csatorna részét képezheti, amelyen keresztül jelzik a meghatározott piaci magatartásukra vonatkozó jövőbeli szándékukat, vagy kapcsolattartót biztosítanak a versenytársak közötti egyeztetéshez, ezáltal pedig a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozhat.

391. Kisebbsé valószínűséggel vezet versenykorlátozáshoz az összesített információ cseréje, ha az információk bizonyos vállalkozásoknak tulajdonítása kellően nehéz vagy bizonytalan, vagy az adatokat különféle termékek tekintetében összesítik, különösen, ha a termékek jellemzői vagy piaci eltérnek. Az összesített piaci információk (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 teszi az önálló versenytársak számára, hogy teljesebb információ birtokában hozzák meg döntéseiket annak érdekében, hogy hatékonyabban alakítsák egyéni versenystratégiájukat a piaci viszonyokhoz. Hacsak nem viszonylag kis számú, az érintett piacon kellően nagy részesedéssel rendelkező vállalkozás között kerül sor rá<sup>(253)</sup>, az összesített információk cseréje valószínűleg nem eredményez versenykorlátozást. 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.

*Például akkor, ha a nagyon szűk és stabil oligopólium részét képező vállalkozások árakra vonatkozó összesített információkat osztanak meg egymással, a bizonyos szint alatti piaci ár észlelése révén arra következtethetnek, hogy egyikük 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.*

392. A körülményektől függően előfordulhat, hogy a nyers adatok cseréje üzleti szempontból kevésbé érzékeny, mint a már érdemi információvá feldolgozott adatok cseréje. A nyers adatok cseréje üzleti szempontból kevésbé lehet érzékeny, ha mindegyik fél saját (egyéni) módszerrel dolgozza fel a nyers adatokat.

#### 6.2.3.3. Az információ kora

393. 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 megkönnyítené a piaccal kapcsolatos közös megegyezést<sup>(254)</sup>. Elvileg minél régebbi az információ, annál kevésbé hasznos az eltérések időben történő észlelése szempontjából, és így az azonnali megtorlás hihető veszélyét előidéző eszközként<sup>(255)</sup>. Ehhez azonban az információ relevanciájának eseti értékelésére van szükség<sup>(256)</sup>.
394. Az, hogy az információ historikus-e, az érintett piac sajátos jellemzőitől, az ágazaton belüli értékesítési és beszerzési tárgyalások gyakoriságától, valamint azon információk korától függ, amelyekre az ágazatban az üzleti döntések meghozatalakor jellemzően támaszkodnak. Például historikusnak tekinthető az információ, ha az árazási ciklusok átlagos hosszánál és a szerződések iparágban szokásos átlagos időtartamánál jó néhányszor régebbiek, amennyiben ez utóbbi az árak (újra)tárgyalásának gyakoriságára utal. Ezzel szemben az aktuális információk cseréje versenykorlátozó hatású lehet, különösen akkor, ha az információcsere a versenytársak, 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 a márkáikat érintő stratégiai üzleti döntéseik optimalizálása érdekében, az erre az időszakokra vonatkozó információk általában üzleti szempontból érzékenyebbek lesznek, mint a régebbi adatok. Ebben az esetben az elmúlt évre vonatkozó információk nem tekinthetők „historikusnak”.*

<sup>(253)</sup> Például szűk oligopólium esetében.

<sup>(254)</sup> Szakmai szervezetek gyűjthetnek historikus adatokat annak érdekében, hogy hozzájáruljanak a közpolitikai felülvizsgálatokhoz vagy elemezzék ilyen felülvizsgálatok eredményeit.

<sup>(255)</sup> A Bizottság például korábbi ügyekben úgy ítélte meg, hogy az egy évnél korábbi származó vállalkozásspecifikus 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).

<sup>(256)</sup> 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.

Magas belépési korlátokkal rendelkező, stabil, nem összetett piac esetében a közelmúltbeli információk közeli versenytársak közötti cseréje összejátszást is eredményezhet. Például a közelmúltbeli értékesítésekkel kapcsolatos részletes információk cseréje csökkentheti a bizonytalanságot a versenytársak jövőbeli piaci magatartását illetően, és lehetővé teheti, hogy a felek ennek megfelelően alakítsák saját jövőbeli piaci magatartásukat.

#### 6.2.4. A bizalmas üzleti adatok cseréjének jellemzői

395. A 101. cikk (1) bekezdése azokra az információcserékre vonatkozik, amelyek keretében versenytársak bizalmas üzleti adatokat osztanak meg egymással két- vagy többoldalúan. Az ilyen információcserék körébe tartoznak az olyan adatmegosztási mechanizmusok, amelyek alapján két vagy több versenytárs adatokkal járul hozzá közös adatbázishoz, és hozzájut a többi versenytárs által szolgáltatott adatok egy részéhez vagy egészéhez. Ha két vagy több versenytárs folytat információcserét, akkor előfordulhat, hogy nem szükséges az információcserét vállalkozások közötti megállapodásként, vállalkozások társulása által hozott döntésként vagy összehangolt magatartásként jellemezni <sup>(257)</sup>. Ezenkívül bizonyos körülmények között az egyoldalú közlés vagy a közvetett információcsere is a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozó összehangolt magatartásnak minősülhet.

##### 6.2.4.1. Egyoldalú közlés

396. Abban a helyzetben, amikor egyetlen vállalkozás bizalmas üzleti adatokat közöl a versenytársával, amely az adatokat kérte, de legalábbis átveszi, összehangolt magatartás merülhet fel, ha ez a versenytárs az adatközlés nyomán jár el, feltéve, hogy ok-okozati összefüggés van a közlés és a versenytárs azt követő piaci magatartása között <sup>(258)</sup>. Ha egyetlen vállalkozás bizalmas üzleti adatokat közöl a versenytársaival, ezzel a versenytársai számára csökkenti a piac jövőbeli működésével kapcsolatos stratégiai bizonytalanságot, és növeli a verseny korlátozásának és az összejátszásnak a valószínűségét, kivéve, ha a versenytársak nyilvánosan elhatárolódnak az adatközléstől <sup>(259)</sup>. Egyoldalú közlés például (chat) üzenetekben, e-mailben, telefonon, közös algoritmikus eszközbe való bevitellel vagy megbeszélések alkalmával stb. történhet. Lényegtelen, hogy csak egyetlen vállalkozás közöl bizalmas üzleti adatokat a versenytársaival, vagy minden részt vevő vállalkozás közöl ilyen információkat.

397. Ha valamely vállalkozás találkozó vagy más érintkezés során bizalmas üzleti adatokat kap egy versenytársától, akkor vélelmezhető, hogy az adott vállalkozás figyelembe vette az információt, és ahhoz igazította a piaci magatartását, kivéve, ha nyilvánosan elhatárolódik (például válaszképpen egyértelmű nyilatkozatot tesz arról, hogy nem kíván ilyen információkat kapni <sup>(260)</sup>), vagy jelenti az esetet a közigazgatási hatóságoknak.

Például egy olyan találkozón <sup>(261)</sup> való részvétel, ahol egy vállalkozás közli az árképzési terveit a versenytársaival, anélkül, hogy e versenytársak nyilvánosan elhatárolódnának, valószínűleg még az áremelésre vonatkozó kifejezett megállapodás hiányában is a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik <sup>(262)</sup>. Hasonlóképpen valószínű, hogy a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik az árképzési szabály közös algoritmikus eszközbe történő bevitele is (például a meghatározott online platformon vagy üzletben alkalmazott legalacsonyabb ár feletti 5 %-os vagy meghatározott versenytárs ára alatti 5 %-os szinthez való igazodásra vonatkozó szabály), még a jövőbeli árak összehangolására vonatkozó kifejezett megállapodás hiányában is.

Ezzel szemben, ha egy vállalkozás e-mail-üzenetet küld más vállalkozások alkalmazottainak személyes e-mail-címére, ez önmagában nem jelenti azt, hogy a címzetteknek tudniuk kellett volna ezen üzenet tartalmáról <sup>(263)</sup>. Más objektív és egybehangzó valószínűsítő körülmények fényében igazolhatja azt a vélelmet, hogy a címzettek tudomást szereztek a

<sup>(257)</sup> Lásd: a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, 31–32. pont.

<sup>(258)</sup> Lásd: az Elsőfokú Bíróság 2000. március 15-i ítélete, Cimenteries CBR kontra Bizottság, T-25/95 és továbbiak, EU:T:2000:77, 1 849. pont; valamint a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, EU:C:2009:343, 51. pont.

<sup>(259)</sup> Lásd: Kokott főtanácsnok T-Mobile Netherlands és társai ügyre vonatkozó 2009. február 19-i indítványa, C-8/08, EU:C:2009:110, 54. pont. Az elhatárolódásról: lásd: a Bíróság 2016. január 20-i ítélet, Toshiba Corporation kontra Bizottság, C-373/14 P, 62–63. pont. Lásd még a 410. pontot.

<sup>(260)</sup> 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 Participazioni, C-49/92 P, EU:C:1999:356, 121. pont.

<sup>(261)</sup> Lásd: a Bíróság 2009. június 4-i ítélete, T-Mobile Netherlands és társai, C-8/08, EU:C:2009:343, 59. pont.

<sup>(262)</sup> Lásd: a Törvényszék 2001. július 12-i ítélete, Tate & Lyle és társai kontra Bizottság, T-202/98, T-204/98 és T-207/98, EU:T:2001:185, 54. pont.

<sup>(263)</sup> A Bíróság 2016. január 21-i ítélete, Eturas és társai, C-74/14, EU:C:2016:42, 39–40. pont.

tartalomról, és figyelembe vették az információkat, de e címzetteknek továbbra is lehetőséget kell biztosítani e vélelem megdöntésére <sup>(264)</sup>.

398. Az, hogy egy vállalkozás bizalmas üzleti adatokat közöl nyilvános bejelentés útján (például nyilvánosan hozzáférhető honlapon közzétett bejegyzésben, nyilvános eseményen tett nyilatkozatban vagy újságban), önmagában nem zárja ki annak lehetőségét, hogy a bejelentés a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett összehangolt magatartásnak minősüljön. A nyilvánosságra hozatal bizonyos esetekben valójában olyan, versenytársak közötti kommunikációs csatorna részét képezheti, amelyen keresztül jelzik a meghatározott piaci magatartásukra vonatkozó jövőbeli szándékukat, vagy kapcsolattartót biztosítanak a versenytársak közötti egyeztetéshez, ezáltal pedig a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá tartozik. Továbbá az a tény, hogy az információcserében részt vevő felek korábban nyilvánosságra hoztak azonos jellegű információkat (például újságban vagy nyilvános holnapjukon), nem jelenti azt, hogy későbbi nem nyilvános információcsere ne korlátozná a versenyt a 101. cikk (1) bekezdése értelmében <sup>(265)</sup>.

Az egyik jellegzetes példa nyilvánosan hozzáférhető egyoldalú információközlésre, amikor töltőállomás-üzemeltetők hirdetik mindenkor kiskereskedelmi árakat (vagy például kiskereskedő hirdetik élelmiszerárakat). Versenyellenes megállapodás vagy összehangolt magatartás hiányában az ilyen hirdetés a fogyasztók javát szolgálja, mivel segít nekik összehasonlítani a töltőállomásokat, mielőtt üzemanyagot töltenének a gépkocsijukba (vagy az élelmiszer-kiskereskedőket, mielőtt eldöntik, hol vásárolnak), még akkor is, ha a hirdetés révén a konkurens töltőállomások is tudomást szerezhetnek a közeli versenytársaik által felszámított árakról.

A nyilvánosan hozzáférhető egyoldalú információközlés egyéb formái között lehetnek olyan bejelentések, amelyek esetleges mögöttes versenyellenes összehangolt magatartásra utalhatnak.

Adott ágazatban például köztudomású lehet, hogy az ellátás költségei növekednek. Nyilvános üléseken, például az érintett szakmai szervezet ülésein a résztvevők említést tehetnek erről a jelenségről. Míg a versenytársak hivatkozhatnak a növekvő ellátási költségére – mivel ez köztudomású –, nem szabad nyilvánosan értékelniük a költségnövekedésre válaszul hozott egyéni intézkedéseiket, mivel ezzel csökken a piaci magatartásukkal kapcsolatos bizonytalanság <sup>(266)</sup>. Ugyanez az érvelés vonatkozik arra az esetre, ha a vállalkozás képviselői egyoldalú nyilvános bejelentések útján észrevételeket fogalmaznak meg piaci eseményekkel kapcsolatosan, és közlik a változó piaci feltételekre válaszul kialakított stratégiájukat. A vállalkozásoknak önállóan kell meghatározniuk azt a politikát, amelyet a belső piacon alkalmazni kívánnak. Ez azt jelenti, hogy minden egyes versenytársnak önállóan kell eldöntenie, milyen választ ad az ellátás növekvő költségeire.

399. Emellett különbséget kell tenni egyrészt az információkat egymástól függetlenül megszerző vagy a jövőbeli árképzést vevőkkel vagy harmadik személyekkel megvitató versenytársakat, másrészt a saját árak megállapítása előtt az árképzési tényezőket más versenytársakkal megvitató versenytársakat <sup>(267)</sup>.
400. A 425. pontban leírtak szerint bizonyos információk nyilvánosan hozzáférhetővé tétele segítheti a vevőket abban, hogy megalapozott vásárlási döntéseket hozzanak. Ezek a hatékonyságnövekedés azonban kevésbé valószínű, ha az információ jövőbeli szándékra vonatkozik. A nyilvános információk kisebb valószínűséggel vezetnek hatékonyságnövekedéshez, ha olyan paraméterekkel kapcsolatosak, amelyek talán nem valósulnak meg, és nem kötik a vállalkozást a vevőivel szemben <sup>(268)</sup>.

Például a jövőbeli árképzéssel kapcsolatos szándékra vonatkozó egyoldalú nyilvános bejelentés (ellentétben az árak meghatározott közeljövőbeli időpontban történő módosítására vonatkozó tényleges döntés közlésével) nem köti a bejelentést tevő vállalkozást a vevőivel szemben, de jelzéseket adhat versenytársainak a vállalkozás szándékolt piaci stratégiájával kapcsolatban. Ez különösen akkor áll fenn, ha az információ kellően konkrét. Az ilyen bejelentések tehát rendszerint nem járnak előnyökkel fogyasztók számára, és megkönnyíthetik az összejátszást.

<sup>(264)</sup> Az Eturas és társai ügyben hozott 2016. január 21-i ítéletében (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, nem nézte meg a kérdéses szövegmezőt, vagy csak az elküldésnél valamivel később nézte meg az üzenetet.

<sup>(265)</sup> Lásd még a 389. pontot.

<sup>(266)</sup> 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.

<sup>(267)</sup> A Törvényszék 2019. szeptember 24-i ítélete, HSBC Holdings és társai kontra Bizottság, T-105/17, EU:T:2019:675, 144. pont.

<sup>(268)</sup> Lásd például: a Bizottság határozata (2016. július 7.) az AT.39850 sz., Konténerszállítmányozás ügyben, (40)–(43) preambulumbekkezdés.

*Az egyoldalú nyilvános bejelentések utalhatnak mögöttes versenyellenes megállapodásra vagy összehangolt magatartásra. Például olyan piacon, ahol csak kevés versenytárs van jelen, és magas belépési korlátok állnak fenn, azok a vállalkozások, amelyek folyamatosan nyilvánosságra hoznak a fogyasztók számára előnyökkel nem járó információkat (például a K+F költségekre, a környezetvédelmi követelményekhez való alkalmazkodás költségeire vonatkozó információk stb.), a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozást végezhetnek. Az egyoldalú nyilvános bejelentések felhasználhatók összejátszásra irányuló egyezségek végrehajtására vagy nyomon követésére. Az, hogy valóban megállapítható-e ilyen korlátozás, az adott eset összes ténybeli elemétől függ.*

#### 6.2.4.2. Közvetett információcsere

401. A bizalmas üzleti adatok versenytársak közötti cseréje történhet harmadik félén, például külső szolgáltatón (ideértve a platformszolgáltatót vagy optimalizálási eszköz szolgáltatóját is), közös ügynökségen (például kereskedelmi szervezeten), beszállítón vagy vevőn<sup>(269)</sup>, illetve közös algoritmuson (a továbbiakban együttesen: harmadik fél) keresztül. A közvetlen információcserehez hasonlóan a közvetett információcsere is 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 a részt vevő versenytársak és a harmadik fél egyaránt felelősségre vonható az ilyen összejátszásért. A 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom nem kizárólag azokra a megállapodásokban vagy összehangolt magatartásokban részt vevő felekre irányul, amelyek az ezen megállapodásokkal vagy összehangolt magatartásokkal érintett piacokon tevékenykednek<sup>(270)</sup>.
402. Bizalmas üzleti adatok közvetett cseréje esetén az egyes résztvevők szerepének eseti elemzése szükséges annak megállapításához, hogy az információcsere versenyellenes megállapodásnak vagy összehangolt magatartásnak minősül-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 szolgáltatói vagy címzettjei és a harmadik fél közötti információcseréről.

*Több eset különböztethető meg:*

*Bizonyos közvetett információcsere úgynevezett gyűjtő-elosztó jellegű egyezségnek minősül. Például közös gyártó vagy beszállító csomópontként működhet az információk több forgalmazónak vagy kiskereskedőnek történő továbbításában, illetve a forgalmazó vagy a kiskereskedő is működhet csomópontként az információk több gyártónak vagy beszállítónak történő továbbításában. Online platform is lehet csomópont, amennyiben megkönnyíti összehangolja és érvényesíti az információcserét a platform üzleti felhasználói között, például bizonyos árresek vagy árszintek biztosítása érdekében. A platformok arra is használhatók, hogy technikai intézkedéseket vezessenek be, amelyek megakadályozzák a platformhasználatot abban, hogy alacsonyabb árakat vagy egyéb előnyöket kínáljanak a végső fogyasztóknak.*

*A közvetett információcsere olyan közös optimalizálási algoritmus révén is megvalósulhat, amely kereskedelmi döntéseket hoz versenytársaktól származó bizalmas üzleti adatok alapján. Bár a nyilvánosan elérhető adatok algoritmikus szoftverekbe való betáplálásra történő felhasználása jogszerű, a bizalmas üzleti adatok egyetlen olyan informatikai vállalat által kínált árképzési eszközben történő összesítése, amelyhez különböző versenytársak férhetnek hozzá, horizontális összejátszásnak minősülhet.*

403. Az egymással közvetve (harmadik félén keresztül) bizalmas üzleti adatokat megosztó versenytársak a 101. cikk szerint jogsértést követhetnek el. Ez akkor fordul elő, ha a bizalmas üzleti adatokat megosztó vállalkozás kifejezetten vagy hallgatólagosan megállapodik a harmadik féllel arról, hogy a harmadik fél megoszthatja az említett információkat a vállalkozás versenytársaival, vagy ha a vállalkozás a harmadik félén keresztül kíván bizalmas üzleti adatokat megosztani versenytársaival. Ez akkor is felmerülhet, ha a bizalmas üzleti adatokat megosztó vállalkozás észszerűen előre láthatja, hogy a harmadik fél megosztja az információkat a vállalkozás versenytársaival, és kész elfogadni az azzal járó kockázatot<sup>(271)</sup>. A bizalmas üzleti adatokat átvevő versenytárs

<sup>(269)</sup> A versenyjog nem zárja ki, hogy vevők önállóan közöljék az egyik beszállító árképzési ajánlatát másik beszállítóval azért, hogy jobb kereskedelmi feltételeket, például alacsonyabb árat érjenek el. Az ilyen eseteket meg kell különböztetni azoktól a helyzetektől, amikor a vevőnek tudomása van a beszállítók közötti versenyellenes egyezségről, és ilyen egyezség végrehajtása érdekében oszt meg információkat.

<sup>(270)</sup> 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. Lásd még: a T-326/17. sz., Air Canada kontra Bizottság ügyben hozott 2022. március 30-i ítélet (EU:T:2022:177) 370–371. pontját, amelyben a Törvényszék kimondta, hogy az ilyen harmadik felek felelőssége nem attól függ, hogy közvetítőként és díjazásban részesülő moderátorként szerepet játszanak-e az egyezésben. Lásd még a 454. pontot.

<sup>(271)</sup> A Bíróság 2016. július 21. ítélete, VM Remonts és társai, C-542/14, EU:C:2016:578, 31. pont.

ugyanúgy részes a jogsértésben, és felelősségre vonható érte, ha tudomása volt az információt megosztó vállalkozás és a harmadik fél által követett versenyellenes célokról, és saját magatartásával hozzá kívánt járulni azon célok eléréséhez. Ezzel szemben az információkat megosztó vállalkozás nem követ el jogsértést, ha a harmadik fél megszerzi azon vállalkozás bizalmas üzleti adatait, és a vállalkozás tájékoztatása nélkül továbbadja őket a vállalkozás versenytársainak, vagy ha a vállalkozás észszerűen nem láthatta előre az információk továbbadását <sup>(272)</sup>.

404. Hasonlóképpen, a vállalkozások bizalmas üzleti adatait továbbító harmadik felet szintén felelősség terhelheti jogsértésért, amennyiben saját magatartásával hozzá kíván járulni a megállapodás résztvevői által követett közös célokhoz, és tudomást szerzett a más vállalkozások által ugyanezen versenyellenes célok elérése végett tervezett vagy ténylegesen megvalósított magatartásról, illetve e magatartást észszerűen előre láthatta, és kész volt a kockázatát elfogadni <sup>(273)</sup>.

#### 6.2.4.3. A bizalmas üzleti adatok cseréjének gyakorisága

405. A gyakori információcsere – amely a piacot érintő sikeresebb közös megegyezést és az eltérések nyomon követését is megkönnyíti – 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 nem gyakoriak az értékesítési és beszerzési tárgyalások), általában a ritkább információcsere is elég az összejátszást eredményező magatartáshoz. Ezzel ellentétben a ritka információcsere a gyakori újratárgyalásra utaló, rövid távú szerződésekkel jellemzett piacokon nem valószínű, hogy elegendő lenne ahhoz, hogy összejátszást eredményező magatartáshoz vezessen <sup>(274)</sup>. Általában az információcsere azon gyakorisága, amely ahhoz szükséges, hogy az megkönnyítse az összejátszást eredményező magatartást, az ilyen információ jellegétől, korától és összesítésének mértékétől is függ <sup>(275)</sup>. Mivel a valós idejű adatok egyre nagyobb jelentőséggel bírnak az üzleti döntéshozatalban, a legnagyobb versenylőnyt az automatizált valós idejű információcsere biztosítja. A körülményektől és a szóban forgó piactól függ, mi minősül gyakori vagy nem gyakori információcserének <sup>(276)</sup>.

#### 6.2.4.4. A versenyjogi jogsértések kockázatának csökkentésére irányuló intézkedések

406. Arra kell ösztönözni azokat a vállalkozásokat, amelyek bizalmas üzleti adatokat kívánnak cserélni (vagy ilyen adatokat szükséges cserélniük), hogy hozzanak az információkhoz való hozzáférés korlátozását vagy a felhasználásuk ellenőrzését célzó intézkedéseket <sup>(277)</sup>. A vállalkozásoknak azt is érdemes mérlegelniük, hogy az információcserét a tervezett célhoz szükséges mértékre korlátozzák.
407. A vállalkozások például „clean team”-eket vagy megbízottakat vehetnek igénybe az információk fogadására és feldolgozására. A „clean team” általában olyan személyek vállalkozáson belüli, korlátozott csoportját jelenti, akik nem vesznek részt a vállalkozás kereskedelmi tevékenységeiben, és akikre szigorú titoktartási protokollok vonatkoznak a bizalmas üzleti adatok tekintetében <sup>(278)</sup>. A megbízott olyan független harmadik fél, aki szolgáltatásokat nyújt a vállalkozásnak. „Clean team” vagy megbízott egyéb jellegű horizontális együttműködési megállapodások céljából is igénybe vehető annak biztosítása érdekében, hogy az ilyen együttműködés céljából nyújtott információkat kizárólag a szükséges ismeret elve alapján osszák meg egymással.
408. A kölcsönös adatmegosztási mechanizmus, például adattár résztvevői elvben csak saját információikhoz és más résztvevők végleges, összesített információihoz férhetnek hozzá. Műszaki és gyakorlati intézkedések biztosítják, hogy a résztvevő ne kaphasson bizalmas üzleti adatokat egyedileg más résztvevőktől. Az adattár

<sup>(272)</sup> A Bíróság 2016. július 21. ítélete, VM Remonts és társai, C-542/14, EU:C:2016:578, 30. pont. Lásd még a 406. pontot, amely kifejti, hogy a bizalmas üzleti adatok címzettjéről vélelmezhető, hogy figyelembe vette az adatokat, kivéve, ha nyilvánosan elhatárolódik azzal, hogy tisztázza, nem kíván ilyen információkat kapni, vagy jelenti az információcserét a közigazgatási hatóságoknak.

<sup>(273)</sup> A Törvényszék 2017. november 10-i ítélete, ICAP és társai kontra Bizottság, T-180/15, EU:T:2017:795, 100. pont.

<sup>(274)</sup> A nem gyakori szerződések például csökkenthetik a megkorlátozottság lehetőségét.

<sup>(275)</sup> 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.

<sup>(276)</sup> Például bizonyos piacokon – így az online piactereken vagy az üzemanyag-kiskereskedelemben – naponta többször születnek árképzési döntések. Más piacokon a vállalkozások csak évente néhányszor módosítják az áraikat. Az előbbiek esetében nem minősülhet gyakorinak a negyedéves információcsere, míg az utóbbiaknál annak tekinthető. Bizonyos pénzügyi piacokon olyan nagy a kereskedési gyakoriság, hogy az információk napi szintű közzététele nem tekinthető gyakorinak.

<sup>(277)</sup> Az ilyen intézkedések már szükségesek lehetnek az általános adatvédelmi rendelet betartásához, ha az információcsere személyes adatokra is kiterjed.

<sup>(278)</sup> Lásd: a Bizottság 2018. április 24-i határozata az M.7993. sz., Altice/PT Portugal ügyben, 53. pont.

kezelésére meghatalmazható megbízott, akire szigorú titoktartási szabályok vonatkoznak az adattár résztvevőitől kapott információk tekintetében. Az adattárat kezelő vállalkozásoknak azt is biztosítaniuk kell, hogy csak olyan információkat gyűjtsenek, amelyek az adattár jogszerű céljának megvalósításához szükségesek.

409. A vállalkozások további intézkedéseket tehetnek, hogy csökkentse annak a kockázatát, hogy bizalmas üzleti adatokat osszanak meg a (potenciális) versenytársakkal való érintkezéseik során. A tervezett érintkezések előtt a vállalkozásoknak érdemes körültekintően áttekíteniük a találkozó napirendjét és célját, hogy előre feltárják a bizalmas üzleti adatok megosztásával kapcsolatos esetleges kockázatokat, és megfelelő intézkedéseket hozzanak a kiküszöbölésükre. A vállalkozások emellett úgy is dönthetnek, hogy versenyjogra szakosodott jogász kíséretében vesznek részt a találkozó(ko)n vagy a hívás(ok)on. Az érintkezések során a résztvevőknek tartaniuk kell magukat a napirendhez, és bizalmas üzleti adatok közlése vagy cseréje esetén kifogással kell élniük, gondoskodniuk kell a kifogásaiknak a találkozó vagy a hívás jegyzőkönyvében való rögzítéséről, valamint nyilvánosan el kell határolódniuk, ha az információcsere a kifogásaik ellenére megtörténik (lásd a 410. pontot). Ha biztosított a jegyzőkönyv pontos felvétele és röviddel az érintkezés utáni kiküldése, a vállalkozások gyorsan megállapíthatják, hogy akaratlanul megosztottak-e bizalmas üzleti adatokat, és haladéktalanul kifogást emelhetnek a jegyzőkönyvvel szemben.
410. Az érintkezések során a vállalkozás nyilvánosan elhatárolódhat a bizalmas üzleti adatok bármilyen versenyellenes megosztásától azzal, hogy egyértelműen kifejti kifogását az információcsere többi részt vevőjének. Annak megállapításához, hogy a vállalkozás ténylegesen elhatárolódott-e, annak van jelentősége, hogyan értelmezi az információcsere többi résztvevője a elhatárolódó vállalkozás szándékát. Az elhatárolódni kívánó vállalkozás például haladéktalanul és kifejezetten kijelentheti, hogy nem tud részt venni a szóban forgó téma megbeszélésében, és témaváltást kérhet. A kifogás és a kérés figyelmen kívül hagyása esetén vállalkozásnak haladéktalanul el kell hagynia a találkozót vagy a hívást, egyértelművé téve minden jelenlévő számára a távozási okát. A vállalkozásoknak gondoskodniuk kell arról, hogy kifogásaik és távozásuk bekerüljön a találkozóról megosztott jegyzőkönyvbe, vagy ha nem készül ilyen jegyzőkönyv, akkor rögzítsék a távozásukat az érintkezéssel szemben.
411. A vállalkozások a bizalmas üzleti adatok nyilvánosságra hozatalának kockázatait korlátozó intézkedéseket is hozhatnak (lásd a 398. pontot). Bizalmas üzleti adatok közlése előtt a vállalkozásoknak meg kell győződniük arról, hogy az adatok valóban a kívánt jogszerű célt szolgálják, és a közlés részletessége szükséges ahhoz a célhoz. Az árakkal és a mennyiségekkel kapcsolatos tervezett magatartásra vonatkozó bizalmas üzleti adatok nyilvánosságra hozatala csökkenti a stratégiai bizonytalanságot a piacon, és összejátszást eredményező magatartáshoz vezethet. Az összesített és a historikus információk általában kevésbé stratégiai jellegűek. A közzétett stratégiai információknak is magára a vállalkozásra kell korlátozódniuk, és nem terjedhetnek ki az ágazatra vagy az iparágra. Kiemelendő, hogy a vállalkozásoknak kerülniük kell a (potenciális) versenytársaik intézkedéseitől függő stratégiai lépésekkel kapcsolatos nyilvános bejelentéseket. Azok a vállalkozások, amelyek a versenytársaik által bizalmas üzleti adatokról tett nyilvános bejelentésekről értesülnek, a körülményektől függően azzal csökkenthetik a versenyjogi jogsértések kockázatát, ha nyilvánosan elhatárolódnak, vagy értesítik a hatóságokat a bejelentésekről.

Például három vállalkozás – „A”, „B” és „C” – adott kiskereskedelmi piacon versenyez, és a költségek emelkedésével szembesül. Az „A” vállalkozásnak nem szabad olyan bejelentéseket tennie, amelyben arra utal, hogy az ágazat mindaddig nyereséges lesz, amíg „B” és „C” áthárítja ezeket az emelkedő költségeket a fogyasztókra. Azt sem szabad bejelentenie, hogy kívánatosnak tartja, hogy „B” és „C” áthárítsa ezeket a költségeket. Az „A” vállalkozásnak azt sem szabad nyilvánosan bejelentenie, hogy nem tudja elkerülni ezeknek az emelkedő költségeknek a fogyasztóra való áthárítását úgy, ahogy „B” és „C” szándékozik.

#### 6.2.5. Piaci jellemzők

412. Annak valószínűsége, hogy egy információcsere összejátszást vagy piaclezárást eredményez, a piac jellemzőitől függ. Maga az információcsere hatással lehet azokra a piaci jellemzőkre is. E tekintetben a releváns piaci jellemzők közé tartozik többek között a piac átláthatóságának szintje, a piacon jelen lévő vállalkozások száma (piaci koncentráció), a piacra lépés akadályainak megléte, homogén-e az információcserevel érintett termék vagy szolgáltatás jellege, hasonló-e az érintett vállalkozások (a piac összetettsége), valamint a piaci keresleti és kínálati feltételek stabilitása<sup>(279)</sup>.

<sup>(279)</sup> A jellemzők felsorolása nem teljes körű. Más piaci jellemzők is lényegesek lehetnek az adott információcsere értékelése szempontjából.

A releváns piaci jellemzők alábbi felsorolása nem teljes körű, mivel más piaci jellemzők is lényegesek lehetnek az adott információcsere értékelése szempontjából.

*Átláthatóság:* minél átláthatóbb a piac, annál kisebb a bizonytalanság a verseny lehetőségét illetően, így annál nagyobb problémát jelent a további információcsere <sup>(280)</sup>.

*Piaci koncentráció:* könnyebb közös megegyezésre jutni az összehangolás feltételeiről, és ellenőrizni az eltéréseket olyan piacokon, ahol csak néhány versenytárs 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 az egyes 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 széttagolt, az információk versenytársak közötti cseréje semleges vagy akár pozitív hatással lehet a piacon a versenyre <sup>(281)</sup>.

*A piacra lépés akadályai:* a piactalépési korlátok megléte megnehezíti, hogy kívülállóknak aláassák az összejátszást eredményező magatartást azzal, hogy piacra lépnek, és leszorítják a piacon meglévő, összejátszó szereplők árát. A piactalépési korlátok tehát valószínűbbé teszik, hogy a piacon létrehozható és fenntartható az összejátszást eredményező magatartás.

*A piac összetettsége:* amennyiben a vállalkozások a költségeik, a vevők, a piaci részesedés, a termékválaszték, a kapacitások stb. tekintetében hasonlóknak, nagyobb valószínűséggel tudnak megegyezésre jutni az összehangolás feltételeiről, mert a motivációik jobban igazodnak egymáshoz. Szintén egyszerűbb lehet összejátszást eredményező magatartást elérni egyetlen homogén termék ára, mint egy sok differenciált termékkel rendelkező piac számos ára esetében, noha a technikai fejlesztések – például árkövető eszközök használata – meg is könnyíthetik az összejátszást differenciált termékek tekintetében.

*Piaci stabilitás:* az összejátszást eredményező magatartások akkor is valószínűbbek, ha a piaci kereslet és kínálat feltételei viszonylag stabilak. Az ingadozó kereslet, egyes vállalkozások jelentős belső növekedése a piacon vagy az új vállalkozások gyakori belépése arra utalhat, hogy a piac nem elég stabil ahhoz, hogy az összehangolás valószínű legyen <sup>(282)</sup>, vagy gyakoribb információcsere lehet szükség ahhoz, hogy hatást gyakoroljon a versenyre.

#### 6.2.6. Versenykorlátozó cél

413. Az 1.2.4. szakaszban leírtak szerint bizonyos megállapodások önmagukban és a rendelkezéseikre, a céljakra, valamint a gazdasági és jogi összefüggéseikre tekintettel elegendő mértékű kárt mutatnak a versenyre nézve ahhoz, hogy nem szükséges értékelni az esetleges hatásait. Az információcsere különösen 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 illetően <sup>(283)</sup>. Annak értékelésekor, hogy egy információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, a Bizottság különös figyelmet fog fordítani a tartalmára, a célkitűzésekre és azokra a jogi és gazdasági összefüggésekre, amelyek között az információcsere sor kerül <sup>(284)</sup>. Az említett háttér értékelése keretében figyelembe kell venni az érintett termékek vagy szolgáltatások jellegét, valamint az érintett piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit is <sup>(285)</sup>.
414. Különösen valószínű, hogy a vállalkozások árakkal és mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeni magatartására vonatkozó információk <sup>(286)</sup> cseréje összejátszást eredményező magatartáshoz vezet. Az információcserevel elérendő céloktól, valamint annak jogi és gazdasági összefüggéseitől függően az egyéb jellegű információk cseréje is versenykorlátozó célúnak minősülhet. Ezért szükséges eseti alapon értékelni az információcseret.

<sup>(280)</sup> Lásd még a 389. pontot.

<sup>(281)</sup> Lásd: a Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, 58. pont, valamint az ott hivatkozott ítélkezési gyakorlat.

<sup>(282)</sup> Lásd: a Bizottság határozata a IV/31.370. és 31.446. sz., UK Agricultural Tractor Registration Exchange ügyben (HL L 68., 1992.3.13., 19. o.), (51) preambulumbekzdés; valamint a Törvényszék 1994. október 27-i ítélete, Deere kontra Bizottság, T-35/92, EU:T:1994:259, 78. pont.

<sup>(283)</sup> 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, EU:C:2009:343, 41. pont; a Bíróság 2023. január 12-i ítélete, HSBC Holdings és társai kontra Bizottság, C-883/19, EU:C:2023:11, 115–116. pont; a Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 100. pont.

<sup>(284)</sup> 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.

<sup>(285)</sup> A Bíróság 2018. szeptember 26-i ítélete, Philips és Philips France kontra Bizottság, C-98/17 P, EU:C:2018:774, 35. pont.

<sup>(286)</sup> A jövőben tervezett mennyiségekre vonatkozó információ például magában foglalhatja a tervezett jövőbeni értékesítést, piaci részesedéseket, valamint meghatározott területekre irányuló vagy fogyasztók bizonyos csoportjai számára történő értékesítést.

Az egyedi esetben – a megosztott információk tartalmára, az elérendő célokra, valamint a jogi és gazdasági összefüggésekre figyelemmel – korlátozó célúnak tekintett információcsere körébe tartoznak az alábbiak:

- a) a vállalkozás jelenlegi árképzésére és jövőbeli árképzési szándékaira vonatkozó információ cseréje a versenytársakkal <sup>(287)</sup>;
- b) a vállalkozás jelenlegi és jövőbeli termelési kapacitására vonatkozó információk cseréje a versenytársakkal <sup>(288)</sup>;
- c) a vállalkozás jelenlegi <sup>(289)</sup> vagy jövőbeli kereskedelmi stratégiájára vonatkozó információk cseréje a versenytársakkal <sup>(290)</sup>;
- d) a vállalkozás jelenlegi és jövőbeli kereslettel kapcsolatos előrejelzéseire vonatkozó információk cseréje a versenytársakkal <sup>(291)</sup>;
- e) a vállalkozás jövőbeli értékesítési adataira vonatkozó előrejelzések cseréje a versenytársakkal <sup>(292)</sup>;
- f) a fogyasztók számára releváns jövőbeli termékjellemzőkre vonatkozó információk cseréje a versenytársakkal <sup>(293)</sup>;

Mindezekben az esetekben a megosztott információk alkalmasnak tekinthetők arra, hogy megszüntessék a résztvevők bizonytalanságát a piaci magatartás érintett vállalkozások által végrehajtani kívánt megváltoztatásának időpontját, mértékét és módszereit illetően.

415. A 414. pontban szereplő példák alapján nincs szükség közvetlen kapcsolatra a kicserélt információk és a fogyasztói árak között ahhoz, hogy az információcsere versenykorlátozó célúnak minősüljön <sup>(294)</sup>. Ezenkívül annak megállapításához, hogy versenykorlátozó célról van-e szó, a döntő szempont a kapcsolatfelvétel jellege, nem pedig annak gyakorisága <sup>(295)</sup>.

Például: a versenytársak egy csoportja attól tart, hogy termékeikre egyre szigorúbb környezetvédelmi előírások 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 a jelenlegi vagy jövőbeli termékek fejlesztéséről kezdenek információkat cserélni, vagy felfedik, hogyan reagálnának egymás magatartására, fennáll annak a kockázata, hogy az ilyen információcsere befolyásolhatja a piaci magatartásukat. Ilyen információcsere például arra készítheti a versenytársakat, hogy közös megegyezésre jussanak arról, hogy nem forgalmazzanak a törvény által előírtnál környezetbarátabb termékeket. Ez az összehangolás befolyásolja a felek piaci magatartását, és korlátozza a termékjellemzőkkel kapcsolatos versenyt és a fogyasztók választási lehetőségeit. Ezért versenykorlátozó célúnak minősül.

416. A jogi és gazdasági összefüggésektől és a vállalkozás által elérendő céloktól függően a nyilvánosságra hozatal is versenykorlátozó célúnak minősülhet, ha a vállalkozás fő versenyparaméterekkel, például az árakkal vagy a mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeli szándékát jelzi. Ehhez hasonlóan akkor is versenykorlátozó célúnak

<sup>(287)</sup> Lásd még: a Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, 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.

<sup>(288)</sup> A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, 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.

<sup>(289)</sup> A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 70. pont.

<sup>(290)</sup> A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 98. pont.

<sup>(291)</sup> A Törvényszék 2015. szeptember 9-i ítélete, Samsung SDI és társai kontra Bizottság, T-84/13, EU:T:2015:611, 51. pont.

<sup>(292)</sup> A Törvényszék 2020. július 8-i ítélete, Infineon Technologies kontra Bizottság, T-758/14 RENV, EU:T:2020:307, 96. pont.

<sup>(293)</sup> A Bizottság határozata (2021. július 8.) az AT.40178. sz., Gépkocsik károsanyag-kibocsátása ügyben, (84), (107) és (124)–(126) preambulumbekkezdés.

<sup>(294)</sup> Lásd a Bíróság C-883/19. P. sz. HSBC Holdings és társai kontra Bizottság ügyben hozott 2023. január 12-i ítéletének (EU: C:2023:11) 120–121. pontját, amely egyértelművé teszi, hogy a 101. cikk nemcsak az egyes versenytársak vagy a fogyasztók közvetlen érdekeinek, hanem a piac szerkezetének, ezáltal pedig magának a versenynek a védelmére is irányul.

<sup>(295)</sup> A Törvényszék 2019. november 7-i ítélete, Campine és Campine Recycling kontra Bizottság, T-240/17, EU:T:2019:778, 308. pont.

minősül a nyilvánosságra hozatal, ha az ügyfelek számára egyértelmű előnnyel nem jár, de jelzi a versenytársaknak, hogyan kellene eljárniuk, milyen következményekkel jár, ha meghatározott módon járnak el vagy azt emulasztják, illetve hogyan reagál a vállalkozás a versenytársak magatartására.

417. Ha az információcsere két vagy több versenytárs között a piaci versenymagatartásuk összehangolására vagy a verseny releváns paramétereinek befolyásolására irányuló megállapodásnak vagy összehangolt magatartásnak minősül, akkor kartellnek tekinthető. Ez különösen akkor fordul elő, ha az információcsere a vételi vagy eladási árak vagy egyéb kereskedelmi feltételek – a szellemi tulajdonhoz fűződő jogokra vonatkozókat is ideértve – rögzítésére vagy koordinálására, a termelési vagy értékesítési kvóták felosztására, a piac és a vevők felosztására vonatkozik, ideértve az ajánlattételben való összejátszást, az import- vagy exportkorlátozásokat vagy a más versenytársak elleni versenyellenes tevékenységeket. A kartellnek minősülő információcserek nemcsak versenykorlátozó célúak a 101. cikk (1) bekezdése értelmében, 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.
418. Azok az adatmegosztási mechanizmusok, amelyekhez különböző versenytársak járulnak hozzá adatokkal, általában nem minősülnek versenykorlátozó célúnak, ha megállapítást nyer, hogy valódi versenyösztönző hatásokat fejtenek ki a 419. pontban foglalt követelményeknek megfelelően.

*Például a (részben) bizalmas üzleti adatok cseréjére szolgáló adattár, amely a nem koncentrált piacon fennálló információs aszimmetriát kezeli, és az ügyfelek számára előnyökkel jár majd, valószínűleg nem minősül versenykorlátozó célúnak, ha a résztvevők gondoskodnak arról, hogy az általuk az adattáron keresztül megosztott bizalmas üzleti adatok a versenyösztönző cél eléréséhez szükségesek és arányosak legyenek. A résztvevők például a lehető legnagyobb mértékben támaszkodhatnak összesített és historikus adatokra, csökkenthetik az információcsere gyakoriságát, valamint a megosztott információkhoz való hozzáférés korlátozására, illetve a felhasználásuk ellenőrzésére irányuló intézkedéseket hozhatnak. A résztvevőknek gondoskodniuk kell a mechanizmus átlátható módon történő létrehozásáról.*

419. Végezetül annak értékelése során, hogy az információcsere versenykorlátozó célúnak minősül-e, figyelembe kell venni a felek által amellelt felhozott érveket, hogy információcsere versenyösztönző hatású. E tekintetben az ilyen versenyösztönző hatások pusztán megléte önmagában nem zárja ki az információcsere versenykorlátozó célúnak minősítését. Az ilyen versenyösztönző hatásokat bizonyítottnak és lényegesnek kell lenniük, kifejezetten az érintett információcserehez kapcsolódniuk, és kellő jelentőséggel kell bírniuk ahhoz, hogy eloszlássák az információcsere által a versenyre nézve okozott elegendő mértékű kárral kapcsolatos megalapozott kétséget<sup>(296)</sup>. E feltételek teljesülése esetén az információcsere hatásainak teljes körű értékelésére van szükség annak megállapításához, hogy versenykorlátozó hatásúnak minősül-e (lásd a 6.2.7. szakaszt).

#### 6.2.7. Versenykorlátozó hatás

420. A bizalmas üzleti adatok olyan cseréje, amely önmagában, a tartalmára, a céljaira, valamint a gazdasági és jogi összefüggéseire tekintettel nem mutat a versenyre nézve elegendő mértékű kárt, még mindig lehet versenykorlátozó hatású<sup>(297)</sup>.
421. Az 1.2.5. szakaszban foglaltak szerint ezeket a versenyre gyakorolt hatásokat eseti alapon kell vizsgálni, mivel az értékelés eredménye az ügy különféle sajátos tényezőitől függ. Ebben az értékelésben a Bizottság az információcsere piacra gyakorolt tényleges vagy potenciális hatásait hasonlítja össze azzal a helyzettel, amely az adott információcsere hiányában fennállna<sup>(298)</sup>. Ahhoz, hogy egy információcsere a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében versenykorlátozó hatású legyen, valószínűsíteni kell, hogy érzékelhető hátrányos hatással jár a szóban forgó piac működésére azzal, hogy azon a piacon befolyásolja a verseny egy (vagy több) olyan paraméterét, mint az ár, a kibocsátás, a termékminőség, a termékválaszték vagy az innováció.
422. 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) relevánsak<sup>(299)</sup>.

<sup>(296)</sup> A Bíróság 2023. január 12-i ítélete, HSBC Holdings és társai kontra Bizottság, C-883/19 P, EU:C:2023:11, 195–205. pont.

<sup>(297)</sup> Az e 6.2.7. szakasz további részében nyújtott iránymutatás csak arra az információcsere vonatkozik, amely nem versenykorlátozó célú.

<sup>(298)</sup> A Bíróság 1998. május 28-i ítélete, John Deere, C-7/95 P, EU:C:1998:256, 76. pont.

<sup>(299)</sup> A Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, EU:C:2006:734, 54. pont.

423. Ahhoz, hogy az információcserének valószínűsíthetően versenykorlátozó hatása legyen, az abban részt vevő vállalkozásoknak megfelelően nagy részesedéssel kell rendelkezniük az érintett piacon<sup>(300)</sup>. Máskülönben az információcseréből kimaradó versenytársak akadályozhatják a részt vevő vállalkozások versenyellenes magatartását. Elméleti síkon nem határozható meg, hogy mit jelent a „megfelelően nagy részesedés a piacon”, mivel az minden esetben az ügy egyedi körülményeitől, a piac szerkezetétől és a szóban forgó információcsere jellegétől függ<sup>(301)</sup>.
424. 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 információcserének versenykorlátozó hatása lesz-e. Szűk oligopóliumokban az információcsere nagyobb valószínűséggel eredményez versenykorlátozó hatásokat, ugyanakkor nem valószínű, hogy az információcsere nagyon széttagolt piacokon ilyen korlátozó hatásokat fejtene ki.

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

#### 6.3.1. Hatékonyságnövekedés<sup>(302)</sup>

425. Az információcsere hatékonyságnövekedéshez vezethet, a kicserélt információ jellegétől, a csere jellemzőitől és a piac szerkezetétől függően. A 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelés összefüggésében az információcseréből eredő bármely versenytámogató hatást figyelembe kell venni.

A figyelembe vehető hatékonyság példái közé tartoznak a következők:

A vállalkozások hatékonyabbá válhatnak akkor, ha teljesítményüket az iparág bevált gyakorlataihoz viszonyítva értékelik.

Az információcsere hozzájárulhat a reziliens piac kialakulásához 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.

Az információcsere a fogyasztók és a vállalkozások számára egyaránt előnyös lehet azáltal, hogy lehetővé teszi számukra a termékek árának vagy minőségének összehasonlítását, például a „bestseller” listák vagy ár-összehasonlító adatok közzététele révén. Így a fogyasztók számára is hasznos lehet, mivel segíti őket a megalapozottabb döntésben (és csökkenti a keresési költségeiket).

Az adatmegosztás formájában történő információcsere elengedhetetlenül fontos lehet az új termékek, szolgáltatások és technológiák fejlesztéséhez.

A fenntartható termékeket szállító termelőkre vagy a fenntartható termelési folyamatokat alkalmazó termelőkre vonatkozó adatok összevonása segítheti a vállalkozásokat az uniós vagy nemzeti jog szerinti fenntarthatósági kötelezettségeik teljesítésében.

A fogyasztóknak biztosítási szolgáltatásokat nyújtó vállalkozások közötti, fogyasztókkal kapcsolatos információk cseréje javíthatja a kockázatokkal kapcsolatos ismereteket, és megkönnyítheti az egyes vállalkozások kockázatértékelését. Ez viszont a fogyasztók számára is előnyös lehet, mivel lehetővé teszi számukra, hogy olyan biztosítási szolgáltatásokhoz férjenek hozzá, amelyek átfogó kockázati profil hiányában nem álltak volna rendelkezésre.

Az e-kereskedelmi piacterek közötti, a jogellenes gyakorlatokat – például a hamisított termékek értékesítését – folytató online értékesítőkre vonatkozó adatok megosztása megkönnyítheti a hamisított termékeknek az egyes piacterek általi azonosítását, ezáltal megóvhatja a fogyasztókat az ilyen termékek megvásárlásától.

Az információcsere a fogyasztók adott vállalkozástól való függését is csökkentheti, vagyis erősebb versenyt idézhet elő. Ennek az az oka, hogy az információ általában egy adott kapcsolatra vonatkozik, és más beszállítóhoz pártolás esetén a fogyasztók – információcsere hiányában – elveszítenék az egy adott beszállítóval fennálló kapcsolatuk során keletkezett információból származó előnyüket.

<sup>(300)</sup> Bizonyos esetekben csak akkor járhat előnyökkel az információcsere, ha megfelelően nagy a részesedés a piacon. Ez előfordulhat például az információk pénzügyi szolgáltatási ágazatban történő összegyűjtése esetén, amikor a nem kötelező erejű hitelnyilván tartások és közös gyűjtemények használatával pontosabb ismeretek szerezhetők a kockázatokról, az egyes vállalkozások pedig könnyebben értékelhetik a kockázatokat.

<sup>(301)</sup> A Bizottság az AT.40511. sz. Insurance Ireland ügyben hozott, 2022. június 30-i határozatában megállapította, hogy az információcsere az érintett piac jelentős részére kiterjedt. Ebben az ügyben az információcsere résztvevői az érintett piac 98 %-át fedték le.

<sup>(302)</sup> Az információcseréből eredő lehetséges hatékonyságnövekedések tárgyalása sem nem kizárólagos, sem nem teljes.

### 6.3.2. Nélkülözhetetlenség

426. 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 tudniuk kell bizonyítani, hogy a kicserélt információ jellege és az információcsere jellemzői a legkevésbé korlátozó eszközök az állítólagos hatékonyságnövekedés eléréséhez. Az információcsere főként 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

427. A nélkülözhetetlen korlátozások révén elért hatékonyságnövekedést olyan mértékben kell továbbadni a fogyasztóknak, hogy az felülmúlja az információcsere által okozott versenykorlátozó hatást. Minél kisebb az információcsereben részt vevő vállalkozások 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

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

## 6.4. Példák, önértékelési lépések és táblázat, amely iránymutatást nyújt a felelősségről különböző helyzetekben

429. Összehasonlító teljesítményértékelés

### 1. példa

*A helyzet:* Három vállalkozás, amelyek 80 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkeznek valamely stabil, nem összetett<sup>(303)</sup>, koncentrált piacon, ahol a piacra lépésnek komoly korlátai vannak, egymás között gyakran közvetlenül megosztanak nem nyilvános információt az egyéni változó költségeik jelentős hányadáról. A vállalkozások azt állítják, hogy ezt a teljesítményük versenytársaikhoz történő viszonyítása érdekében teszik, hogy ezáltal hatékonyabbá váljanak.

*Elemzés:* A költségekre vonatkozó információk üzleti szempontból érzékenyek lehetnek, és az információcsereben részt vevő felek megszüntethetik vagy csökkenthetik a közöttük fennálló bizonytalanságot a piaci magatartásukkal kapcsolatban elfogadandó módosítások időzítését, mértékét és részleteit illetően. A tartalmának, céljainak, valamint a jogi és gazdasági összefüggések értékelésétől függően tehát ez az információcsere cél általi jogsértésnek minősülhet. Ami a felek azon állítását illeti, hogy az információcsere a versenyt hivatott támogatni, az ilyen versenytámogató hatásoknak bizonyítottanak és lényegesnek kell lenniük, kifejezetten az érintett információcserehez kapcsolódniuk, és kellő jelentőséggel kell bírniuk ahhoz, hogy eloszlassák az információcsere által a versenyre nézve okozott elegendő károssági fokkal kapcsolatos megalapozott kétséget.

Ha a kicserélt információk önmagukban nem mutatnak elegendő mértékű károssági fokot, mivel nem szüntetik meg a résztvevők egyéni piaci magatartásával kapcsolatos bizonytalanságot, meg kell vizsgálni a piacra gyakorolt hatásukat. A piac szerkezete, az információcsereben résztvevők nagy piaci részesedése, az a tény, hogy a kicserélt információk a vállalkozások változó költségeinek nagy arányára vonatkozik, és különösen, ha az adatok cseréje egyedi formában történik, az információcsere valószínűleg elősegíti az összejátszást eredményező magatartást. Ez tehát a 101. cikk (1) bekezdése értelmében vett versenykorlátozó hatásokat eredményezhet. Nem valószínű, hogy a 101. cikk (3) bekezdésében meghatározott feltételek teljesülnek, mivel léteznek kevésbé korlátozó eszközök is a megcélzott hatékonyságnövekedés elérésére, például harmadik fél igénybevétele az adatok gyűjtésére, anonimizálására és valamely iparági rangsorban történő összesítésére. 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.

<sup>(303)</sup> Lásd a 412. pontot.

## 430. Adatmegosztási megállapodás az ellátási hiányok kezelésére

**2. példa**

*A helyzet:* Az alapvető orvostechnikai felszerelések számos gyártója aktív egy olyan piacon, amelyet gyakran sújt ellátási hiány. A kínálat javítása és a termelés leghatékonyabb és legcélszerűbb módon történő növelése érdekében az ágazati szövetség javasolja az érintett alapvető termékek keresletével és kínálatával összefüggő adatgyűjtést és -modellezést. Emellett az ágazati szövetség adatokat gyűjtene a termelési kapacitás, a meglévő készletek és az ellátási lánc optimalizálására vonatkozó potenciál azonosításához. A szövetség nem nyilvános csatornákon keresztül osztaná meg tagjaival az adatgyűjtés és -modellezés eredményeit.

*Elemzés:* Az adatmegosztási megállapodásnak versenytámogató célja van, és a jogi és gazdasági összefüggések értékelésétől függően elvben nem minősül versenykorlátozó célúnak. Következésképpen a piacra gyakorolt hatásait kell értékelni. Mivel az összegyűjtött adatok bizalmas üzleti adatok, az információcsere azzal a hatással járhat, hogy korlátozza a részt vevő termelők közötti versenyt. Ezenkívül azok a gyártók, amelyek nem tagjai az ágazati szövetségnek, versenyhátrányba kerülhetnek az információcsere-rendszerben részt vevő vállalkozásokhoz képest. Az összjátás kockázatának elkerülése érdekében számos intézkedést lehetne hozni. Például kijelölhetnének egy tanácsadó céget, hogy segítse a szövetséget az adatok gyűjtésében és egy modellben történő összesítésében, az egyes gyártókkal kötött titoktartási megállapodásokra is figyelemmel. Az összesített adatokat visszatáplálhatnák a gyártókhöz egyéni kapacitáskihasználásuk, termelésük és kínálatuk kiegyensúlyozása és kiigazítása céljából.

Ha feltétlenül szükség van további bizalmas üzleti adatok gyártók közötti cseréjére azokon az adatokon túl, amelyeket 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 további 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 elkerüljék az árak megvitatását vagy az egyéb olyan paraméterekkel kapcsolatos összehangolást, amelyek nem feltétlenül szükségesek az állításuk szerinti, versenytámogató célok eléréséhez. A projektet időben is korlátozni kell annak érdekében, hogy az információcsere azonnal megszűnjene, amint az ellátási 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 az adatmegosztási megállapodás minden olyan gyártó számára elérhető lenne, amely az érintett terméket gyártja, függetlenül attól, hogy tagjai-e az érintett iparági szövetségnek.

## 431. Nyilvános bejelentések használata

**3. példa**

*A helyzet:* Négy, 70 %-os együttes piaci részesedéssel rendelkező beszállító gyakran jelenti be leendő árait nyilvánosan, a honlapján és az ezzel kapcsolatos sajtónyilatkozatok formájában. Jellemzően több hónap telik el az árak bejelentésének időpontja és azon időpont között, amikor a bejelentett árak rendelkezésre állnak a vásárlók számára a megrendelések leadásához. A beszállítók ezen időszak alatt gyakran felülvizsgálják a bejelentett árakat. A beszállítók vezetői rendszeresen tesznek nyilvános észrevételeket versenytársaik árbejelentéseivel kapcsolatban, és kifejtik, hogy a versenytársaknak hogyan kellene felülvizsgálniuk áraikat. A beszállítók azt állítják, hogy azért teszik ezt, hogy tájékoztassák a befektetőket vállalatuk jövőbeli teljesítményéről.

*Elemzés:* Kiemeltek valószínű, hogy valamely vállalkozás árakkal vagy mennyiségekkel kapcsolatos jövőbeni magatartásra vonatkozó információk összjátászt eredményező magatartáshoz vezetnek. A nyilvánosan közzétett információk bizalmas üzleti adatok, és a vezetők észrevételeivel együtt ez az információcsere alkalmas arra, hogy megszüntesse a résztvevők közötti bizonytalanságot a jövőbeli árképzési szándékaikat illetően. Az ilyen jellegű nyilvános kommunikáció valószínűleg nem kedvez az ügyfeleknek – például, azáltal, hogy lehetővé teszi számukra, hogy megalapozott vásárlási döntéseket hozzanak –, mivel a bejelentett árakat gyakran a hatálybalépésük időpontja előtt módosítják. Az árak bejelentése tehát nem tűnik az ügyfelek tájékoztatására irányuló jogos szándéknak. Ezenkívül a vezetőknek a versenytárs beszállítók áraira vonatkozó nyilvános észrevételei lehetővé tehetik a részt vevő beszállítók számára, hogy kölcsönösen megegyezzenek egy, az összjátásra irányuló megállapodásokra jellemző jutalmazási-büntetési rendszerben. A gazdasági és

jogi összefüggések egyéb elemeitől függően az információcsere alkalmasnak tűnik arra, hogy megszüntesse a résztvevők közötti bizonytalanságot a piaci magatartás érintett vállalkozások által végrehajtani kívánt megváltoztatásának időpontját, mértékét és módszereit illetően. Az információcserét ezért valószínűleg cél általi korlátozásnak kell tekinteni.

432. Egyoldalú nyilvános bejelentések

**4. példa**

*A helyzet:* Egy homogén termék egyik fő gyártójának vezérigazgatója egy rendszeres eredményhívás során nyilvánosan utal arra, hogy reagálni kell a közelmúltbeli nyersanyagár-emelkedésekre, és az egész ágazatra kiterjedő áremeléssel kell kezelni a jelenlegi, túl alacsony haszonkulcsot. Megemlíti, hogy minden olyan áremelést követni fog, amelyet a versenytársak jelentenek be a piacon. Hangot ad azon meggyőződésének is, hogy az ágazat „elégé fegyvelmezett” ahhoz, hogy tudja, mire van szükség ahhoz, hogy „újra rendbe tegye a haszonkulcsot”. Elmondása szerint ugyanis az ágazat tíz évvel ezelőtt már sikeresen emelt árat, amikor a mostanihoz hasonló helyzetben volt.

*Elemzés:* A vezérigazgatónak az eredményhívásban tett kijelentései az összejárásra való egyoldalú felhívásként értelmezhetők. Az a tény, hogy a bejelentés nyilvános, önmagában nem zárja ki, hogy az a 101. cikk (1) bekezdése értelmében összehangolt magatartásnak minősüljön. Ezek a kijelentések potenciális fókuszpontként szolgálhatnak a versenytársak közötti koordinációhoz. Ha például más versenytársak olyan, ezzel egyidejű kijelentéseket tesznek vagy piaci magatartást tanúsítanak, amelyek bizonyítják, hogy saját jövőbeli piaci magatartásuk meghatározásakor figyelembe vették az összejárásra való felhívást, a jogi és gazdasági háttértől függően a magatartás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó célúnak minősülhet. Más versenytársak mérsekelhetik ezt a kockázatot azáltal, hogy nyilvánosan elhatárolódnak a bejelentésektől, vagy bejelentik őket a hatóságoknak.

433. Adatmegosztás a hamisítás elleni küzdelem érdekében

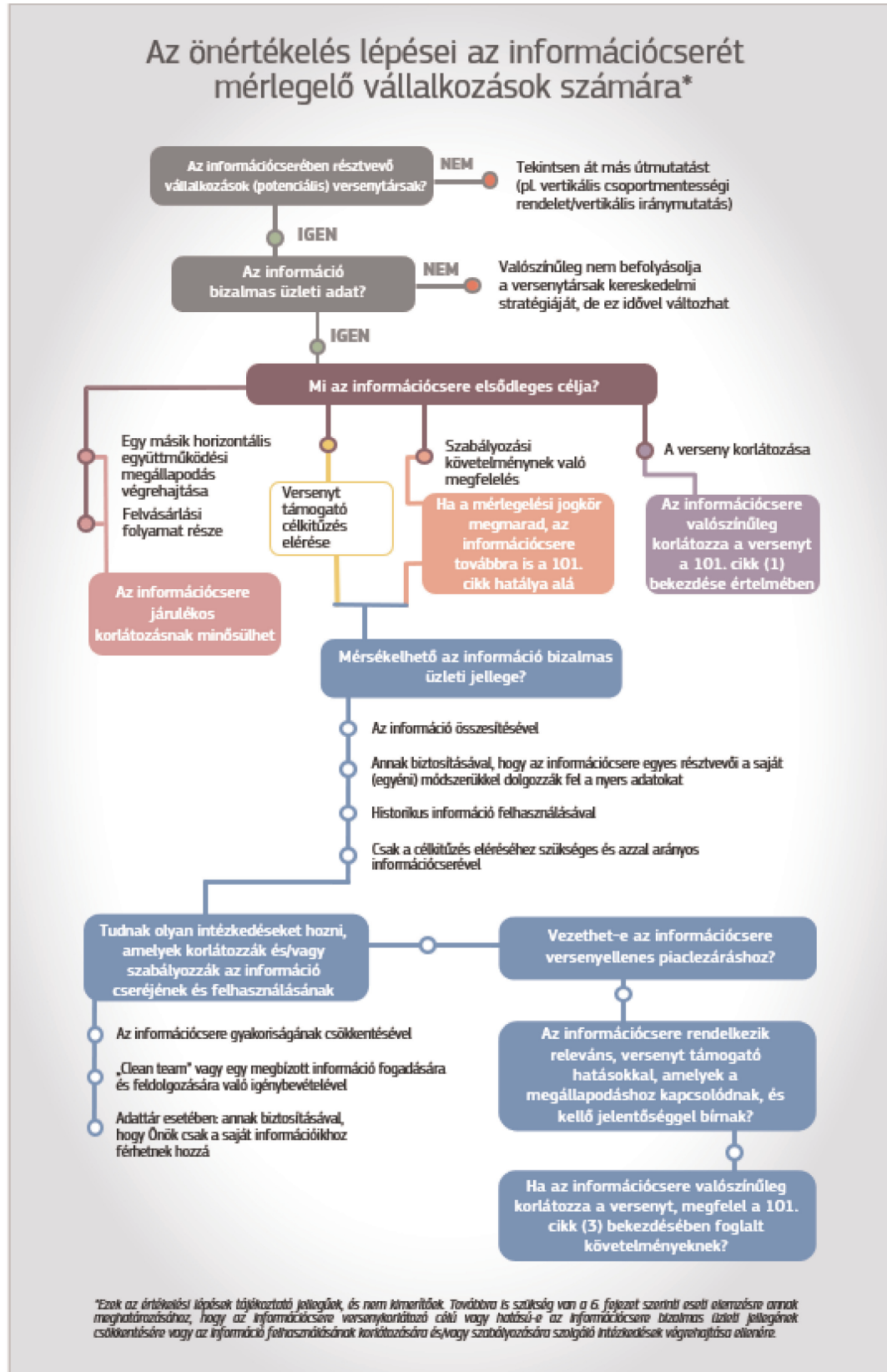
**5. példa**

*A helyzet:* Egy márkatulajdonos több közösségimédia-plafonon olyan fiókokat talál, amelyek az ő márkanévhez hasonló nevet viselnek. Amikor a márkatulajdonos ellenőrzi a vonatkozó fiókokat, megállapítja, hogy hamisított termékeket értékesítenek a saját márkanéve alatt mind a közösségimédia-plafonokon, mind pedig egy hamisított weboldalra mutató linken keresztül. A márkatulajdonos jogi képviselői ezt követően felveszik a kapcsolatot a közösségimédia-plafonok egyikével annak érdekében, hogy i. töröljék a fiókot és megakadályozzák a felhasználót abban, hogy a jövőben új fiókokat hozzon létre, és ii. a platform rendelkezésére bocsássák a hamisító azonosítására szolgáló információkat, például név, cím, IP-cím, e-mail-cím stb., hogy keresetet tudjanak indítani vele szemben. A márkatulajdonos ezt követően felkéri a közösségimédia-plafonokat, hogy osszák meg ezeket az információkat más közvetítőkkal és platformokkal annak érdekében, hogy elkerüljék a szellemi tulajdonjogokat sértő, jogellenesen előállított áruk népszerűsítése vagy értékesítése céljából történő platformvásárlást.

*Elemzés:* A közösségimédia-plafonok közötti információcsere célja a hamisított termékek értékesítésének megakadályozása, és e célkitűzésre való tekintettel az információcsere nem minősül versenykorlátozó célúnak. Továbbá, ami az információcsere tartalmát illeti, a kicserélt információk valószínűleg nem minősülnek bizalmas üzleti adatnak. A bizalmas üzleti adatok bármilyen cseréjét a hamisító eredményes azonosításához objektíven szükséges mértékre kell korlátozni. Az átláthatóság biztosítása érdekében az információcserét dokumentálni kell.

A hamisítási tevékenység által közvetlenül nem érintett más piaci szereplők az információcsere következtében nem kerülnek versenyhátrányba, mivel a hamisított termékek értékesítésének megakadályozása nem érinti őket. Az összejárás kockázatának elkerülése érdekében azonban számos intézkedést lehetne hozni, például a felek között titoktartási megállapodások megkötését.

434. Az önértékelés lépései



435. Felelősség a bizalmas üzleti adatok különböző cseréjéért különféle helyzetekben <sup>(304)</sup>.

Az információcsere formátuma	„A” felelőssége	„B” felelőssége	„C” felelőssége
Közvetlen információcsere „A” és „B” között	Igen	Igen	—
Közvetlen információcsere „A” részéről „B” részére	Igen <sup>(1)</sup>	Ha „B” továbbra is aktív marad a piacon, a hatóságok támaszkodhatnak arra a vélelemre, hogy „B” figyelembe veszi az információt, kivéve, ha „B” nyilvánosan elhatárolódik vagy ha az információt bejelenti a hatóságoknak	—
„A” általi közzététel; „B” megkapja azt	Igen, ha a közzététel összehangolt magatartásnak minősül	Összehangolt magatartás, ha a hatóságok bizonyítani tudják, hogy „B” kérte vagy elfogadta az információt. A hatóságok támaszkodhatnak arra a vélelemre, hogy „B” figyelembe veszi az információt, kivéve, ha „B” nyilvánosan elhatárolódik vagy ha a közzétételt bejelenti a hatóságoknak	—
Közvetett információcsere „A” részéről „C”-n keresztül „B” részére	„A” felelős, ha kifejezetten vagy hallgatólagosan megegyezett „C”-vel az információ „B” részére történő közléséről, vagy arról tudomással bírt, és kész volt elfogadni a kockázatot	„B” felelős, ha az információt kérte vagy elfogadta, és annak megfelelően járt el. A hatóságok támaszkodhatnak arra a vélelemre, hogy „B” figyelembe veszi az információt, kivéve, ha „B” nyilvánosan elhatárolódik vagy ha a közzétételt bejelenti a hatóságoknak	„C” közvetítőként felelős, ha tudatában volt „A” versenyellenes céljainak, és hozzá kívánt járulni e célok eléréséhez

<sup>(1)</sup> Ha „B” nyilvánosan elhatárolódik, vagy bejelenti az információcsere a hatóságoknak, akkor „A” felelőssége attól függ, hogy megállapítható-e az összehangolt magatartás fennállása.

## 7. SZABVÁNYOSÍTÁSI MEGÁLLAPODÁSOK

### 7.1. Bevezetés

436. 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 megfelelhetnek <sup>(305)</sup>. A szabványosítási megállapodások különböző kérdésekre terjedhetnek ki, mint például egy bizonyos termék különböző fokozatának vagy méreteinek szabványosítására, vagy műszaki előírások meghatározására olyan termék- vagy szolgáltatás-piacokon, ahol a más termékekkel vagy szolgáltatásokkal 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, bizonyos egyedi jellemzőkkel is rendelkeznek. A fenntarthatósági előírásokra vonatkozó iránymutatást ezért a 9. fejezet tartalmazza.

<sup>(304)</sup> Ez a táblázat áttekintést nyújt a bizalmas üzleti adatok különböző összefüggésekben történő cseréjével kapcsolatos felelősség értékelésének releváns szempontjairól. A táblázat tájékoztató jellegű, és nem teljes.

<sup>(305)</sup> 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.

437. A műszaki szabványoknak a közhatalom gyakorlásának keretében történő előkészítése és kidolgozása nem tartozik ennek az iránymutatásnak a hatálya alá<sup>(306)</sup>. Az európai szabványosításról szóló, 1025/2012/EU európai parlamenti és tanácsi rendelet<sup>(307)</sup> alapján elismert európai szabványügyi szervezetek annyiban tartoznak a versenyjog hatálya alá, amennyiben a 101. és a 102. cikk értelmében vállalkozásnak vagy vállalkozások társulásának tekinthetők<sup>(308)</sup>. 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

438. A szabványosítási megállapodások négy lehetséges piacon fejthetnek ki hatást; e piacokat a piac meghatározásáról szóló közleménynek megfelelően kell meghatározni. Először is, a szabványok kidolgozása hatással lehet annak az árunak vagy szolgáltatásnak a piacára vagy piacaira, amelyhez a szabvány kapcsolódik. Másodszor, amennyiben a szabványok kidolgozása technológia fejlesztését vagy kiválasztását is jelenti, vagy amennyiben a szellemi tulajdon-jogokat attól a terméktől elválasztva értékesítik, amelyekhez kapcsolódnak, a szabvány hatással lehet az érintett technológiai piacra<sup>(309)</sup>. 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

439. 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 általában jelentős pozitív gazdasági hatásokat gyakorolnak<sup>(310)</sup>. 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 termékminőséget, termékbiztonságot, információt nyújthatnak, és biztosíthatják az interoperabilitást és a kompatibilitást (ezzel növelve az értéket a fogyasztók számára).

440. A szellemi tulajdon-jogokat érintő szabványokat<sup>(311)</sup> illetően a szabványok kidolgozásában különböző módon érdekelt vállalkozásoknak három fő csoportját lehet megkülönböztetni:

- a) Először is vannak csak az upstream piacokon tevékeny vállalkozások, amelyek kizárólag technológiákat fejlesztenek és értékesítenek. Ez magában foglalja azokat a vállalkozásokat is, amelyek licenciába adás céljából szereznek be technológiákat. A licenciából származó bevétel az egyetlen bevételi forrásuk, így céljuk a jogdíjaik maximalizálása.
- b) Másodszor, a csak downstream piacokon tevékenykedő vállalkozások kizárólag mások által fejlesztett technológiákon alapuló termékeket gyártanak vagy ilyen szolgáltatásokat kínálnak, és nem birtokolják a vonatkozó szellemi tulajdon-jogokat. Számukra a jogdíjak nem bevételi forrást, hanem költséget jelentenek, ezért céljuk a jogdíjak csökkentése.
- c) Végezetül vannak olyan integrált vállalkozások, amelyek egyaránt fejlesztenek a szellemi tulajdon-jogok által oltalmazott technológiát, és olyan termékeket gyártanak, amelyekhez licenciára lenne szükségük. Ezek a vállalkozások vegyes ösztönzőkkel rendelkeznek. Egyrészt a saját szellemi tulajdon-jogaikból licenziabevételhez juthatnak. Másrészt azonban előfordulhat, hogy jogdíjakat kell fizetniük az általuk gyártott termékekre alkalmazandó szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-joggal rendelkező vállalkozásoknak. Ennélfogva a saját nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogaikat keresztlencenciába 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 pénzbeli értékét. A gyakorlatban sok vállalkozás ezeknek az üzleti modelleknek a kombinációját használja.

<sup>(306)</sup> Lásd: a Bíróság 2009. március 26-i ítélete, Selex Sistemi Integrati kontra Bizottság, C-113/07 P, EU:C:2009:191, 92. pont.

<sup>(307)</sup> 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 (HL L 316., 2012.11.14., 12. o.).

<sup>(308)</sup> Lásd: a Törvényszék 2010. május 12-i ítélete, EMC Development kontra Bizottság, T-432/05, EU:T:2010:189.

<sup>(309)</sup> 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 ezen iránymutatás alapján történő meghatározására példaként lásd az AT.39985 sz., Motorola – A GPRS szabványba foglalt alapvető szabadalmak érvényesítése ügyben hozott bizottsági határozat (184)–(220) preambulumbekendését.

<sup>(310)</sup> Lásd a 475. pontot is.

<sup>(311)</sup> E fejezetben a szellemi tulajdon-jogok kifejezés különösen a szabadalmakra vonatkozik (ide nem értve a közzé nem tett szabadalmi bejelentéseket). Ha azonban bármilyen más típusú szellemi tulajdon-jog a szellemi tulajdon-jog jogosultja számára a szabvány használata feletti tényleges ellenőrzést biztosít, akkor ugyanezek az elvek alkalmazandók.

441. A szabványosítás résztvevői nem feltétlenül versenytársak. A szabványok kidolgozása azonban bizonyos körülmények között, ha versenytársak is érintettek, az árverseny 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 módon történhet, mégpedig a) az árverseny korlátozásán, b) az innovatív technológiák kizárásán és c) a szabványhoz való tényleges hozzáférés megakadályozásával bizonyos vállalkozások kizárásán, vagy pedig a velük szembeni megkülönböztetésen keresztül.
442. Először is ha a vállalkozások versenyellenes információcserét 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 piacon<sup>(312)</sup>.
443. 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 kiválasztották a szabvány tárgyát képező technológiát és a szabványt rögzítették, egyes technológiák és vállalkozások a piacra lépés korlátaival szembesülhetnek, és potenciálisan kiszorulhatnak a piacról. Ezenkívül az olyan szabványok, amelyek kizárólag egy adott technológia használatát írják elő, akadályozhatják más technológiák fejlesztését és terjesztését. Azzal, hogy a szabványosítási szervezet tagjainak egy adott szabvány kizárólagos használatára kötelezésével megakadályozzák más technológiák fejlesztését, ugyanilyen hatást válthatnak ki. Az innováció korlátozásának kockázata megnő, ha egy vagy több vállalkozást indokolatlanul kizárnak a szabvány kidolgozásának folyamatából.
444. Harmadszor a szabványosítás versenyellenes eredményekhez vezethet azáltal, 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 szabványhoz<sup>(313)</sup>, mivel lehetővé teszi a résztvevők számára, hogy azonosítsák a szellemi tulajdon-jogokkal érintett, illetve azoktól mentes technológiákat. A szellemi alkotások joga és a versenyjog céljai megegyeznek<sup>(314)</sup> a fogyasztók jólétének és az innovációnak, valamint az erőforrások hatékony elosztásának előmozdításában. A szellemi tulajdon-jogok elősegítik a dinamikus versenyt azáltal, hogy a vállalkozásokat új vagy továbbfejlesztett termékek és folyamatok kialakításába történő beruházásra ösztönzik. A szellemi tulajdon-jogok ezért általában támogatják a versenyt. Azonban a szellemi tulajdon-jogai révén az a résztvevő, amely egy 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 túlzó<sup>(315)</sup> 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 tisztességes, észszerű és megkülönböztetésmentes („FRAND”) feltételek melletti jogdíjfizetés megtagadását vagy halogató stratégiák alkalmazását („hold-out”)<sup>(316)</sup>.

<sup>(312)</sup> Attól függően, hogy kik vesznek részt a szabványok kidolgozásának folyamatában, a korlátozások megjelenhetnek a szabványos termék piacának beszállítói vagy vevői oldalán is.

<sup>(313)</sup> Ha azt FRAND kötelezettségvállalás is kíséri. Lásd: 451–457. pont.

<sup>(314)</sup> Lásd a technológiaátadási iránymutatás 7. pontját.

<sup>(315)</sup> 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.

<sup>(316)</sup> Míg a feltartóztatással (hold-up) és a visszatartással (hold-out) kapcsolatos aggályok általában egyoldalú jellegűek, a feltartóztatással kapcsolatos aggályok általában magából a szabványosítási megállapodásból erednek, míg a visszatartással kapcsolatos aggályok a szellemi tulajdon-jogok immateriális jellegéből fakadnak. Más szóval, a szabványosítási folyamat során a szabvány kidolgozásában részt vevő tagok a (potenciálisan) versengő technológiák közül egy konkrét technológiai megoldásban állapotlan meg, ami olyan piaci erőt eredményezhet, amelyet a szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jog birtokosa kihasználhat a szabványt alkalmazók „feltartóztatására”. Ezzel szemben a licencia megszerzésére nem hajlandó alkalmazó általi visszatartás nem a szabványosítás eredménye, hanem abból a tényből következik, hogy a szellemi tulajdon-jogok jogosultjai végső soron csak bírósági eljárás útján akadályozhatják meg az engedély nélküli felhasználást. A Bíróság által a Huawei kontra ZTE ügyben a szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogok alkalmazói számára a nemzeti bíróság által rendelést ideiglenes intézkedés elkerülése érdekében előírt követelményeknek általában megfelelő védelmet kell nyújtaniuk az Európai Unión belüli halogató taktikával szemben; 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, 65–67. pont.

445. 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 értékelni <sup>(317)</sup>.

### 7.3.2. Versenykorlátozó cél

446. 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 technológiákat <sup>(318)</sup>.

447. Azok a megállapodások, amelyek a továbbfeldolgozott 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 minősülnek <sup>(319)</sup>.

### 7.3.3. Versenykorlátozó hatás

#### 7.3.3.1. A versenyt általában nem korlátozó megállapodások

448. Azokat a szabványosítási megállapodásokat, amelyek nem versenykorlátozó célúak, azok jogi és gazdasági összefüggéseiben kell elemezni, többek között figyelembe véve az érintett áruk, szolgáltatások vagy technológiák jellegét, a szóban forgó piac vagy piacok működésének és szerkezetének tényleges feltételeit, tekintettel a versenyre gyakorolt tényleges és valószínű hatásukra. Piaci erő hiányában <sup>(320)</sup> 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.

449. Az olyan szabványkidolgozási megállapodásokra vonatkozóan, amelyek piaci erőt eredményezhetnek, a 451–457. pont rögzíti azokat a feltételeket, amelyek esetén az ilyen megállapodások általában a 101. cikk (1) bekezdésének hatályán kívül esnek.

450. Az ebben a szakaszban meghatározott elvek valamelyikének vagy mindegyikének be nem tartása nem vezet a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett 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 451–457. pontban leírtaktól.

451. Amennyiben a szabvány kidolgozásában való részvétel nincs korlátozva, a szóban forgó szabvány elfogadási eljárása pedig átlátható, a szabványnak való megfeleléssel kapcsolatos követelményt nem állító szabványosítási megállapodások <sup>(321)</sup>, amelyek a szabványhoz a FRAND-feltételek mellett tényleges hozzáférést biztosítanak, a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében általában nem korlátozzák a versenyt.

452. 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 <sup>(322)</sup>. A szabványosítási szervezeteknek emellett a szavazati jogok felosztására vonatkozó, objektív és megkülönböztetésmentes eljárást, és adott esetben a szabványban szerepeltetendő technológia kiválasztására vonatkozó objektív kritériumokat is biztosítaniuk kell.

<sup>(317)</sup> Lásd: a Bizottság határozata az AT.39985 sz., Motorola – A GPRS szabványba foglalt alapvető szabadalmak érvényesítése ügyben, (221)–(270) preambulumbekendés.

<sup>(318)</sup> Lásd például a IV/35.691 – Előszigetelt csövek ügyben hozott bizottsági határozat (147) preambulumbekendését, ahol a 101. cikk megsértésének egy részét a következő képezte: „normák és szabványok felhasználása annak érdekében, hogy megakadályozzák vagy csökkentsék az árcsökkenést eredményező új technológia bevezetését”.

<sup>(319)</sup> 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 a 474. pontban leírtak szerint az összes szellemi tulajdon-jog jogosultja által felhalmozott maximális jogdíjmértéket. Nem akadályozza meg továbbá a közösen használt szabadalmaknak a technológiaátadási irányzat 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.

<sup>(320)</sup> Lásd még az 1. fejezetet (Bevezetés). A piaci részesedést illetően lásd még a 472. pontot.

<sup>(321)</sup> E tekintetben lásd még a 464. pontot.

<sup>(322)</sup> A korlátozás nélküli részvételnek le kell fednie a folyamat valamennyi szakaszában való részvételt, beleértve a szabványosítási szervezeten belüli szabványosítási folyamat előkészítő szakaszában való részvételt, például a szabványosítási szervezet-specifikus érdekcsoportokkal összefüggésben.

453. Az átláthatóság vonatkozásában az érintett szabványügyi szervezetnek rendelkeznie kell olyan eljárással, amely lehetővé teszi az érdekelték számára, hogy hatékonyan tájékozódjanak a tervezett, folyó és lezárt szabványosítási munkákról, megfelelő időben a szabványok kidolgozásának minden lépésére vonatkozóan.
454. Ezenkívül a szabványosítási szervezet szabályainak biztosítaniuk kell a szabványhoz FRAND-feltételek mellett történő tényleges hozzáférést <sup>(323)</sup>.
455. Amennyiben egy szabványosítási szervezet szellemi tulajdon-jogokat érintő szabványokat dolgoz ki, a szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos világos és kiegyensúlyozott, az adott iparághoz, valamint a szóban forgó szervezet szükségleteihez igazított politika <sup>(324)</sup> növeli a valószínűségét annak, hogy a szabvány alkalmazói tényleges hozzáférést kapnak.
456. A szabványhoz való tényleges hozzáférés biztosítása érdekében a szellemi tulajdon-joggal kapcsolatos politikának azt is elő kell 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 a FRAND-feltételek mellett kínálják engedélyezésre (a továbbiakban: FRAND-kötelezettségvállalás) <sup>(325)</sup>. 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 FRAND-kötelezettségvállalás alól, feltéve, hogy erre a kizárásra a szabvány kidolgozásának korai szakaszában kerül sor. A FRAND-kötelezettségvállalás hatékonyságának biztosításához szükség van egy olyan követelményre, amely minden részt vevő, ilyen kötelezettséget vállaló szellemi tulajdon-jog-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 tulajdon-jog-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.
457. Ezenkívül a szellemi tulajdon-jogokkal kapcsolatos politikának elő kell írnia azoknak a – résztvevők birtokában lévő – szellemi tulajdon-jogoknak a jóhiszemű nyilvánosságra hozatalát, amelyek a kidolgozás alatt álló szabvány végrehajtása szempontjából alapvető jelentőségűek lehetnek <sup>(326)</sup>. Ez fontos a) az iparág számára, hogy megalapozott döntést hozhasson a szabványba befoglalandó technológiáról <sup>(327)</sup>, és b) a szabványhoz való tényleges hozzáférés céljának eléréséhez. A szabvány fejlődésével a nyilvánosságra hozatal a (jövőbeli) szabványra vonatkozó szellemi tulajdon-jogok azonosítására irányuló észszerű erőfeszítések alapján frissíthető. 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”) <sup>(328)</sup>. 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 nélkülözhetlenségére vagy érvényességére. Mivel a tényleges hozzáféréssel kapcsolatos kockázatok nem ugyanazok, amelyek egy jogdíjmentesszabvány-politikát <sup>(329)</sup> folytató szabványosítási szervezet esetén állnak fenn, ebben az összefüggésben nem lenne releváns a szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatala.

<sup>(323)</sup> Például tényleges hozzáférést kell biztosítani a szabvány leírásához.

<sup>(324)</sup> Ahogyan a 456. és 457. pontban szerepel. Lásd még: A Bizottság közleménye az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak és az Európai Gazdasági és Szociális Bizottságnak – A szabványmegfelelőségi szempontból elengedhetetlen szabadalmakkal kapcsolatos uniós megközelítés meghatározása (a továbbiakban: a szabványmegfelelőségi szempontból elengedhetetlen szabadalmakról szóló közlemény), COM(2017) 712 final.

<sup>(325)</sup> 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 keletkezett 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) preambulumbekzdését: „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”.

<sup>(326)</sup> A kívánt eredmény eléréséhez a jóhiszemű nyilvánosságra hozatalnak nem kell megkövetelnie a résztvevőktől, hogy a szellemi tulajdon-jogokat összehasonlítsák a lehetséges szabvánnyal, és olyan nyilatkozatot adjanak ki, amelyben határozottan kijelentik, hogy nem rendelkeznek a lehetséges szabvánnyal kapcsolatos szellemi tulajdon-joggal.

<sup>(327)</sup> 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 megintatja a 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.).

<sup>(328)</sup> A résztvevőket arra kell ösztönözni, hogy a korábbi nyilvánosságra hozatalukat egészítsék ki a szabadalom számával és/vagy a szabadalmi bejelentés számával, amint ezek az információk nyilvánosan hozzáférhetővé válnak.

<sup>(329)</sup> Ugyanez vonatkozik arra az esetre is, ha a szervezet egyszeri névleges díj alapuló licenciába adási politikát alkalmaz.

458. 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 alkalmazását<sup>(330)</sup>. Ugyanakkor a FRAND kötelezettségvállalások lehetővé teszik a szellemi tulajdon-jogok jogosultjai számára, hogy – a következő bekezdésekben ismertetett elvekkel összhangban – 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.
459. A szabványosítási szervezet 101. cikknek való megfelelése nem igényli annak ellenőrzését, hogy a résztvevők licencszerződési feltételei teljesítik-e a FRAND-kötelezettségvállalást<sup>(331)</sup>. A résztvevőknek maguknak kell értékelniük azt, hogy a licenciadási feltételeik – és különösen az általuk felszámított díjak – megfelelnek-e a FRAND kötelezettségvállalásnak. Tehát annak eldöntésekor, hogy egy adott szellemi tulajdon-jogra vonatkozóan teygenek-e FRAND kötelezettségvállalást, a résztvevőknek előre kell látniuk a FRAND kötelezettségvállalás következményeit, különösen ami a díjaik szintjének szabad megállapítására vonatkozó képességüket illeti.
460. Vita esetén annak értékelése, hogy a szellemi tulajdon-jogokhoz való hozzáféréstért 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 között<sup>(332)</sup>. A szellemi tulajdon-jogok gazdasági értéke az érintett szellemi tulajdon-jogok jelenértékén alapulhat, és függetlennek kell lennie a szabadalmaztatott technológiához nem kapcsolódó termékek piaci sikerétől<sup>(333)</sup>. Az értékeléshez általában különböző módszerek állnak rendelkezésre<sup>(334)</sup>, és a gyakorlatban gyakran egynél több módszert használnak, hogy ellensúlyozzák az adott módszer hiányosságait és összevevessék az eredményeket<sup>(335)</sup>. Össze lehet hasonlítani a szóban forgó vállalkozás által a releváns szellemi tulajdon-jogokért egy versenykörnyezetben, a szabvány iparág általi kidolgozása előtt kiszabott licencdíjat (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 elvégezhető<sup>(336)</sup>.
461. 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 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 a jogdíjak szintje 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.

<sup>(330)</sup> 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 szabadalombitörítés 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.

<sup>(331)</sup> A szabványosítási szervezetek nem vesznek részt a licenciába adásra irányuló tárgyalásokban vagy az azokból eredő megállapodásokban.

<sup>(332)</sup> 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.

<sup>(333)</sup> A szabványmegfelelési szempontból elengedhetetlen szabadalmakról szóló közlemény, 7. o.

<sup>(334)</sup> 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 ösztönöztséget.

<sup>(335)</sup> 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.

<sup>(336)</sup> 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, C-110/88, C-241/88 és C-242/88, EU:C:1989:326, 33. pont.

462. Hangsúlyozni kell azonban, hogy ennek az iránymutatásnak semelyik rendelkezése sem érinti a felek azon lehetőségét, hogy a jogdíjak FRAND mértékéhez kapcsolódó vitákat úgy oldják meg, hogy az illetékes polgári vagy kereskedelmi bírósághoz fordulnak, vagy a vitarendezés alternatív módszereit veszik igénybe <sup>(337)</sup>.

### 7.3.3.2. A szabványosítási megállapodások hatásalapú értékelése

463. A 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 451–457. pontban meghatározott elvektől.

#### a) A szabvány önkéntes jellege

464. 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 terén <sup>(338)</sup>. Például ha a szabványosítási 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 vezethet <sup>(339)</sup>. Ehhez hasonlóan az olyan szabványok, amelyek a végtermékeknek csak kisebb jelentőségű jellemzőit érintik, kevésbé valószínűen eredményeznek versenyjogi aggályokat, mint az átfogóbb szabványok, különösen, ha a szabvány nem tartalmaz a szabványhoz nélkülözhetetlen szellemi tulajdon-jogot.

#### b) A szabványhoz való hozzáférés

465. 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 bizonyos tagok vagy harmadik felek számára csak diszkriminatív vagy túlzott feltételek mellett érhető el. Ugyanakkor, ha több versengő szabvány van, vagy ha a szabványosított megoldás és a nem szabványosított megoldások között tényleges verseny van, a hozzáférés korlátozása nem feltétlenül okoz versenykorlátozó hatásokat.

466. A szellemi tulajdon-jogok nyilvánosságra hozatalára vonatkozóan a fenti 457. pontban leírttól eltérő típusú modellt alkalmazó szabványosítási megállapodásokat illetően eseti alapon kell értékelni, hogy az adott nyilvánosságra hozatali modellt (például egy olyan modellt, 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 a szabványhoz tartozó egyes szellemi tulajdon-jogok jellemzőire és 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) Résztétel a szabvány kidolgozásában

467. Annak megakadályozása, hogy bizonyos vállalkozások képesek legyen befolyásolni a szabvány megválasztását és meghatározását (a 470. bekezdésben leírtak kivételével) valószínűleg versenykorlátozó hatással jár. Ezzel szemben, ha a szabványkidolgozási folyamatban való részvétel nyitott, a versenykorlátozó hatás kockázata kisebb. <sup>(340)</sup>
468. 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.
469. Minél nagyobb a szabvány valószínű piaci hatása, és minél tágabbak a lehetséges alkalmazási területei, annál fontosabb az egyenlő hozzáférés biztosítása a szabvány kidolgozásának folyamatához.

<sup>(337)</sup> Mindkét fél egyetértése esetén a szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmak FRAND feltételeivel kapcsolatos vitákat egy független harmadik személy, például 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.

<sup>(338)</sup> 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”.

<sup>(339)</sup> Lásd: a Bizottság határozata a IV/29/151 – Philips/VCR ügyben, (23) preambulumbekkezdés.

<sup>(340)</sup> 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). Ezért a megállapodást a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében véve versenykorlátozónak tekintették.

470. Bizonyos helyzetekben azonban a részvétel korlátozása nem feltétlenül jár a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett versenykorlátozó hatással, például: a) ha több szabvány és szabványosítási szervezet között verseny áll fenn, b) ha a résztvevőkre vonatkozó korlátozás hiányában<sup>(341)</sup> nem lett volna lehetséges a szabvány elfogadása vagy az ilyen elfogadás valószínűtlen lett volna, vagy c) 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.

471. 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 arról<sup>(342)</sup>. Ezt az érdekelt felek kollektív képviselőire vonatkozó eljárások létrehozásával lehet elérni. 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*

472. 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<sup>(343)</sup> azt, hogy a szabványt a gyakorlatban a vonatkozó iparág nagy vagy csak jelentéktelen hányada fogadja majd el. 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 lesznek a szabvány alkalmazásában)<sup>(344)</sup>. 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*

473. 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*

474. Azok a szabványosítási megállapodások, amelyek előírják, hogy az egyes szellemi tulajdon-jogok jogosultjai előzetesen nyilvánosságra hozzák a szabványhoz nélkülözhetetlen szabadalmakra vonatkozó legkorlátozóbb engedélyezési feltételeket, vagy az összes szellemi tulajdon-jog jogosultja az általa felhalmozott<sup>(345)</sup> maximális jogdíjmértéket, 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 lehetőségekről, a hozzájuk kapcsolódó szellemi tulajdon-jogokról, 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 nyilvánosságra hozatalát, ez a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében általában nem vezet versenykorlátozáshoz<sup>(346)</sup>. 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.

<sup>(341)</sup> Ez a korlátozás megvalósulhat az érdekelt feleknek a szabványosítási megállapodásból való kizárásával vagy korlátozottabb résztvevői státusszal.

<sup>(342)</sup> Lásd: a Bizottság határozata (2009. október 14.) a 39.416 – Hajóosztályozás ügyben.

<sup>(343)</sup> Különösen akkor, ha a szabvány bevezetése valószínűleg új érintett piacot eredményez.

<sup>(344)</sup> Lásd a 438. pontot.

<sup>(345)</sup> 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.

<sup>(346)</sup> A leginkább korlátozó licencszerződési feltételek bármilyen egyoldalú vagy közös előzetes nyilvánosságra hozatala nem szolgálhatja a továbbfeldolgozott termékek vagy helyettesítő szellemi tulajdon-jogok/technológiák árainak közös rögzítését, ami versenykorlátozó cél.

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

##### 7.4.1. Hatékonyságnövekedés

475. 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 vonatkozásaival összefüggő 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.

476. Ahhoz, hogy a szabványosítási megállapodás hatékonyságnövekedést érjen el, a szabvány alkalmazásához szükséges információkat ténylegesen hozzáférhetővé kell tenni azon termék/szolgáltatás piacára lépni kívánók számára, amelyre a szabvány vonatkozik<sup>(347)</sup>.

477. Egy szabvány elterjedése fokozható a megfelelést tanúsító, így a vásárlóknak bizonyosságot nyújtó jelzésekkel vagy logókkal. A vizsgálatra és tanúsításra vonatkozó megállapodások túlmenni a szabvány meghatározásának elsődleges célkitűzésén, és általában egy külön piacot érintenek.

478. Míg az innovációra gyakorolt hatást eseti alapon kell vizsgálni, a különböző technológiák közötti horizontális kompatibilitást létrehozó szabványok valószínűsíthetően hatékonyságnövekedéssel járnak.

##### 7.4.2. Nélkülözhetetlenség

479. A szabványosítási megállapodás által előidézhető hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

480. A szabványosítási megállapodás értékelésekor figyelembe kell venni egyrészt az érintett piacra gyakorolt valószínű hatásait, másrészt a hatékonyságnövelés elérésének célján esetlegesen túllépő korlátozások hatályát<sup>(348)</sup>.

481. A szabványok kidolgozásában való részvétel általában nyitva kell hogy álljon a szabvánnyal érintett piacon vagy piacokon tevékenykedő minden versenytárs számára, kivéve, ha az ilyen részvétel a hatékonyság jelentős mértékű hiányát, például az elfogadási folyamat késleltetését eredményezné<sup>(349)</sup>. Amennyiben a szabvány kidolgozásában való részvétel korlátozott, az ilyen korlátozott részvétel korlátozó hatásait meg kell szüntetni vagy csökkenteni kell<sup>(350)</sup> annak érdekében, hogy a résztvevőkre vonatkozó ilyen korlátozást a 101. cikk (3) bekezdése szerinti hatékonyságnövekedés ellensúlyozza.

<sup>(347)</sup> Lásd a IV/31.458 – X/Open Group ügyben hozott, 1986. december 15-i bizottsági határozat (42) preambulumbekendését: „A Bizottság úgy véli, hogy a csoportnak az eredmények lehető leggyorsabban való elérhetővé tételére irányuló igyekezete elengedhetetlen elem a mentesítés megadására irányuló döntésében”.

<sup>(348)</sup> 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) preambulumbekendés.

<sup>(349)</sup> Lásd a IV/31.458 – X/Open Group ügyben hozott, 1986. december 15-i bizottsági határozat (45) preambulumbekendését: „[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) preambulumbekendését: „a kötelezettségvállalások megfelelő egyensúlyt teremtenek aközött, hogy egyrésztől fenntartsák az IACS-tagság szigorú követelményeit, illetve másrésztől felszámolják az IACS-tagság elé górdított 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”.

<sup>(350)</sup> Lásd a fenti 471. pontot annak biztosításáról, hogy az érdekelt feleket folyamatosan tájékoztassák és konzultáljanak velük a folyamatban lévő munkáról, amennyiben a részvétel korlátozott.

482. 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-jogoknak<sup>(351)</sup> a szabvány nélkülözhetetlen részeként való bevonása, ugyanakkor a szabvány 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.
483. Alapelvként azok a szabványosítási megállapodásokban foglalt korlátozások, amelyek az iparág számára kötelező erejűvé és kötelezővé tesznek valamely szabványt, nem nélkülözhetetlenek.
484. 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 időszakra vonatkozóan indokolhatja például a jelentős indulási költségek megtérülésének szükségessége<sup>(352)</sup>. 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

485. 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 értékelés céljából fontos figyelembe venni a szabványt használók és a végső fogyasztók érdekei védelmének biztosítására alkalmazott eljárásokat. Ezenfelül, ahol 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

486. 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 válik<sup>(353)</sup>. Ez utóbbi esetben a verseny megszüntethető, ha a harmadik feleket kizárják a szabványhoz való tényleges hozzáférésekből.

### 7.5. Példa

487. 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. Az iparágon belüli versenytárs többsége 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.

<sup>(351)</sup> A helyettesíthető szellemi-tulajdon-jog olyan technológiákra vonatkozik, amelyek a felhasználók vagy licenciába vevők számára a technológia jellege és a felhasználás célja alapján más technológiákkal felcserélhetők vagy helyettesíthetők.

<sup>(352)</sup> 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 igénybevételeinek 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 árúk vagy szolgáltatások minőségének teljes garantálása a célja”.

<sup>(353)</sup> A tényleges szabványosítás olyan esetre vonatkozik, amikor egy (jogilag nem kötelező erejű) szabványt a gyakorlatban az iparág többsége használ.

*Elemzés:* Ebben az esetben a szabvány kidolgozásában való részvétel nem korlátlan, és a szabvány elfogadásának folyamata nem tűnik átláthatónak. Ez a szabványosítási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűsíthetően versenykorlátozó hatású, és valószínűleg nem felel meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. A szabványosítási szervezet tagjai bármiféle objektív indoklás nélkül úgy állapították meg a szabványt, hogy a versenytársak különféle 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.

488. A piac jelentős hányadára kiterjedő, nem kötelező 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:* 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, nem valószínű, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében korlátozza a versenyt. Másrészt, ha a felek arról állapodnának meg, hogy csak az új szabványnak megfelelő termékeket gyártsanak, a megállapodás valószínűleg a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében korlátozná a versenyt, mivel korlátozza a termékválasztékot és a műszaki innovációt.

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

### 3. példa

*A helyzet:* Egy, az IKT (információs és kommunikációs technológiák) ágazatában működő magán szabványosítási szervezet olyan szellemi tulajdon-jogokkal kapcsolatos politikát folytat, amely nem írja elő és nem is ösztönzi a jövőbeli szabványokhoz 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 nélkülözhetetlen 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, mivel fokozná a technológiák közötti előzetes versenyt. 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, 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. Fogalommeghatározások

490. Egyes iparágakban a vállalkozások az értékesítés vagy beszerzés szakmai szövetség, vagy közvetlenül a versenytárs vállalkozások által kidolgozott általános szerződési feltételeit (a továbbiakban: szabványfeltételek) alkalmazzák<sup>(354)</sup>. Az ilyen szabványfeltételekre ez az iránymutatás vonatkozik, amennyiben azok az áruk és szolgáltatások e versenytárs vállalkozások által harmadik fél fogyasztók részére történő értékesítésére vagy harmadik fél beszállítóktól történő beszerzésére (és nem a versenytársak közötti értékesítésre vagy beszerzésre) vonatkozó szabványfeltételeket állapítanak meg. Amikor egy iparágban az ilyen szabványfeltételek használata elterjedt, az iparágban alkalmazott beszerzési vagy értékesítési feltételek tényleges harmonizációját eredményezheti<sup>(355)</sup>. A szabványfeltételek jelentős szerepet játszanak többek között a banki (például a számlavezetésre vonatkozó feltételek) és a biztosítási ágazat területén.
491. A valamely vállalkozás által kizárólag a beszállítóival vagy a vevőivel fennálló szerződéses viszonyában saját használatra, önállóan megállapított szabványfeltételek nem horizontális megállapodások, következésképpen nem tartoznak ezen iránymutatás hatálya alá.

### 8.2. Az érintett piacok

492. 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

493. 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 fogyasztási cikkek esetében a szabványfeltételek általában nem korlátozzák a konkrét termék innovációját, sem pedig a termékminőséget vagy -választékot.
494. Emellett, a szabványfeltételek – a tartalmuktól függően – hatással lehetnek a végtermék értékesítésének kereskedelmi feltételeire. Különösen komoly annak kockázata, hogy az árhoz kapcsolódó szabványfeltételek korlátozzák az árversenyt.
495. Továbbá, ha egy iparágban széles körben fogadnak el szabványfeltételeket, az azokhoz való hozzáférés létfontosságú lehet a piacra lépés szempontjából. Ilyen esetekben a szabványfeltételekhez való hozzáférés megtagadása versenyellenes piaclezáráshoz vezethet. A szabványfeltételek valószínűsíthetően nem vezetnek versenyellenes piaclezáráshoz, feltéve hogy minden vállalkozás számára, amely hozzá akar férni, ténylegesen nyitva állnak.

#### 8.3.2. Versenykorlátozó cél

496. Azok a megállapodások, amelyek a szabványfeltételeket a tényleges vagy potenciális versenytársak kizárását célzó, átfogóbb korlátozó megállapodás részeként használják fel, versenykorlátozó célúak. Jó példa erre, amikor egy szakmai szövetség nem engedi meg egy új belépőnek a szabványfeltételeihez – amelyek használata elengedhetetlen a piacra lépés biztosításához – való hozzáférést.
497. A vevőknek felszámított árakat közvetlenül befolyásoló rendelkezéseket<sup>(356)</sup> (azaz ajánlott árak, árengedmények stb.) tartalmazó bármely szabványfeltétel általában versenykorlátozó célú.

#### 8.3.3. Versenykorlátozó hatás

498. Annak meghatározásához, hogy valószínű-e a szóban forgó szabványfeltételek versenykorlátozó hatása, a szabványfeltételek létrehozását és alkalmazását a gazdasági összefüggéseik, valamint az érintett piacon fennálló helyzet fényében kell értékelni.

<sup>(354)</sup> Előfordulhat, hogy az ilyen szabványfeltételek a végleges szerződésben szereplő kikötéseknek csak nagyon kis részét vagy jelentős részét fedik le.

<sup>(355)</sup> Ez arra a helyzetre vonatkozik, ahol a (nem kötelező) 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.

<sup>(356)</sup> Lásd még a 32. lábjegyzetet. Azokon a piacokon, ahol a nem az árral kapcsolatos paraméterek a verseny fontos paraméterei, az ilyen paraméterekre vonatkozó szabványfeltételek versenykorlátozó célúak is lehetnek.

499. Amennyiben a szabványfeltételek megállapításában való (akár a szakmai szövetségben való részvételen keresztül, akár közvetlen) részvétel nem korlátozott az érintett piacon szereplő versenytársak számára, és feltéve, hogy a szabványfeltételek használata nem kötelező, és azok bármely vállalkozás számára ténylegesen hozzáférhetőek, a szabványfeltételekre vonatkozó megállapodások valószínűleg nem gyakorolnak negatív hatást a termék minőségére, a termékválasztékra vagy az innovációra, és ezért nem valószínű, hogy versenykorlátozó hatással járnak (feltéve, hogy a szabványfeltételek nincsenek hatással az árra, és az 501–505. pontban foglaltak függvényében).
500. Két általános kivétel azonban mélyrehatóbb értékelést igényel.
501. Először is, a fogyasztási cikkek vagy szolgáltatások értékesítésének azon szabványfeltételei, amelyek meghatározzák a fogyasztóknak értékesített végtermékek jellemzőit, 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 választási lehetőségeit a szerződés alapvető elemei – például a fedezett kockázatok típusa – tekintetében. A szabványfeltételek akkor is megszüntethetik a versengő biztosítóknak 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 szerződésekbe.
502. Annak értékelésekor, 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 általában alacsonyabb, mint ha csak néhány nagyobb versenytárs lenne<sup>(357)</sup>. A szabványfeltételek megállapításában részt vevő vállalkozások piaci részesedése szintén utalhat a szabványfeltételek átvételének valószínűségére, vagy annak valószínűségére, hogy a szabványfeltételeket a piac nagy része fogja használni. Ebben a tekintetben azonban nemcsak annak elemzése releváns, hogy a szabványfeltételeket valószínűleg a piac nagy része használja-e majd, hanem annak elemzése is, hogy a szabványfeltételek a terméknek az egészére vagy csak egy részére vonatkoznak-e (minél kevésbé kiterjedt a szabványfeltételek hatálya, 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 valószínű, hogy a 101. cikk (1) bekezdése szerinti valószínű versenykorlátozó hatás jelentkezne. Ilyen forgatókönyv esetén a szabványfeltételek megállapítása inkább növeli, mintsem csökkenti a termékválasztékot.
503. Másodszor, még ha a szabványfeltételek nem is határozzák meg a végtermék jellemzőit, más okok miatt jelentős hatást gyakorolhatnak a vevők ügyletkötési döntéseire. 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 vevők nehezen tudják egyértelműen értékelni mindezeket a paramétereket, általában a széles körben elterjedt gyakorlatokat részesítik előnyben. Ebben az összefüggésben az e paraméterekre vonatkozó szabványfeltételek olyan tényleges szabvánnyá válhatnak, amelyet a vállalkozásoknak teljesíteniük kell ahhoz, hogy az adott piacon értékesíthessenek. Ezek a szabványfeltételek – jóllehet alkalmazásuk nem kötelező – *de facto* szabványokká válhatnak, és a hatásuk nagyon közel áll a kötelező szabványokéhoz, így ennek megfelelően kell elemezni őket.
504. Amennyiben a szabványfeltételek alkalmazása kötelező, értékelni kell azoknak a termékminőségre, a termékválasztékra és az innovációra gyakorolt hatását (különösen, ha a szabványfeltételeket az egész piacon kötelező alkalmazni).
505. Ezen túlmenően, ha a (kötelezően használandó vagy nem kötelező) szabványfeltételek az árakkal kapcsolatos versenyre valószínűsíthetően negatív hatást gyakorló feltételeket tartalmaznak<sup>(358)</sup> (például a nyújtandó árkedvezmények típusait közvetetten befolyásoló feltételek), a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg versenykorlátozó hatást eredményeznek.

<sup>(357)</sup> Ha az érintett piacon a szabványfeltételekre vonatkozó korábbi tapasztalat azt mutatja, hogy a szabványfeltételek nem vezettek a termékdifferentiálás terén zajló verseny csökkenéséhez, ez utalhat arra is, hogy egy szomszédos termékre vonatkozó, ugyanolyan típusú szabványfeltételek alkalmazása sem lesz versenykorlátozó hatású.

<sup>(358)</sup> Azokon a piacokon, ahol a nem az árral kapcsolatos paraméterek a verseny fontos paraméterei, az ilyen paraméterekre vonatkozó szabványfeltételek versenykorlátozó hatásúak is lehetnek.

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

##### 8.4.1. Hatékonyságnövekedések

506. A szabványfeltételek alkalmazása gazdasági előnyöket teremthet, például a vevők 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 jobbiztonságot is növelhetik a szerződő felek számára. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.
507. Minél több versenytárs van a piacon, annál nagyobb a kínált feltételek összehasonlításának megkönnyítéséből eredő hatékonyságnövekedés.

##### 8.4.2. Nélkülözhetetlenség

508. A szabványfeltételek által előidézhető hatékonyságnövekedés eléréséhez szükséges mértéken túllépő korlátozások nem felelnek meg a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek. Például általában nem szükséges a szabványfeltételek kötelezővé tétele az iparág számára. Ugyanakkor nem zárható ki, hogy bizonyos esetekben a hatékonyságnövekedés elérése érdekében nélkülözhetetlenné válhat a szabványfeltételek használatának kötelezővé tétele.

##### 8.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

509. A versenykorlátozó hatások kockázata, valamint a hatékonyságnövekedés valószínűsége egyaránt a résztvevő 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 bármely versenykorlátozó hatást felülmúló mértékben adják tovább a fogyasztóknak.
510. A szabványfeltételek által generált bizonyos hatékonyságnövekedések – mint például a kínálat jobb összehasonlíthatósága a piacon, a könnyebb szolgáltatóváltás és a jobbiztonság – szükségszerűen előnyösek a fogyasztók számára. Az alacsony tranzakciós költségek és más hasonló lehetséges hatékonyságnövekedés tekintetében eseti alapon és a vonatkozó gazdasági összefüggésben szükséges értékelni azt, hogy ezeket valószínűsíthetően továbbadják-e a fogyasztóknak.

##### 8.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

511. 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 kevésbé fontos jellemzőire vonatkoznak, nem valószínű, hogy megszűnik a verseny.

#### 8.5. Példa

512. Végfelhasználókkal kötött szerződésekhez alkalmazott, nem kötelező és nyílt szabványfeltételek

##### 1. példa

A helyzet: Egy villamosenergia-elosztókat tömörítő szakmai szövetség nem kötelező szabványfeltételeket fogad el a végfelhasználóknak történő villamosenergia-szolgáltatásról. A szabványfeltételeket átlátható és megkülönböztetésmentes módon határozták meg. 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 vonatkoznak az árakra, tehát nem tartalmazzák 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: A szabványfeltételek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem korlátozzák a versenyt. Még ha iparági gyakorlattá váltak is, nem tűnik valószínűnek, hogy érzékelhető negatív hatást gyakorolnának az árakra, a termékek minőségére vagy választékára.

## 513. A vállalkozások közötti szerződésben használt szabványfeltételek

**2. példa**

*A helyzet:* Az egyik tagállamban építőipari vállalkozások nem kötelező, nyílt általános szerződési feltételekben állapodnak meg azzal a céllal, hogy a vállalkozó ezeket alkalmazza a megrendelő részére történő árajánlat-tétel 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:* A szabványfeltételek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem korlátozzák a versenyt. Általában nem vezetnek a fogyasztó rendelkezésére álló választék jelentős korlátozásához a végtérkép – 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.

## 514. A különböző vállalkozások termékeinek összehasonlítását megkönnyítő szabványfeltételek

**3. példa**

*A helyzet:* A biztosítási ágazat egy nemzeti szervezete lakásbiztosítási szerződésekre vonatkozó, nem kötelező 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 a szabványos kötvényfeltételeket használja, 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:* A szabványos kötvényfeltételek a végső biztosítási termék összetételére vonatkoznak. Amennyiben a piaci körülmények és egyéb tényezők azt mutatják, hogy fennáll annak a kockázata, hogy a szabványos kötvényfeltételek biztosítók általi alkalmazásának eredményeként korlátozott lesz a termékválaszték, az ilyen korlátozást valószínűleg felülmúlják 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 lehetősége és a versenytársak piacra lépése előnyt jelent a fogyasztók számára. A hatékonyságnövekedések fogyasztók részére történő továbbadásának valószínűségét bizonyos esetekben növelheti az a tény, hogy a fogyasztói szervezet részt vett a folyamatban. A szabványos kötvényfeltételek valószínűleg a tranzakciós költségeket is csökkentik, és megkönnyítik a biztosítók eltérő földrajzi és/vagy termékpiacon 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 feltételek.

**9. FENNTARTHATÓSÁGI MEGÁLLAPODÁSOK****9.1. Bevezetés**

515. Ez a fejezet a versenytársak közötti, fenntarthatósági célkitűzéseket követő megállapodások (a továbbiakban: fenntarthatósági megállapodások) versenyjogi értékeléséhez nyújt általános iránymutatást. Ezen általános iránymutatás mellett a Bizottság kötelezettséget vállal arra, hogy az informális iránymutatásról szóló közleményében informális iránymutatással szolgál az egyes fenntarthatósági megállapodásokkal kapcsolatos új vagy megoldatlan kérdésekkel kapcsolatban <sup>(359)</sup>.

<sup>(359)</sup> A Bizottság közleménye az Európai Unió működéséről szóló szerződés 101. és 102. cikkével kapcsolatos, egyedi esetekben felmerülő új vagy megoldatlan kérdésekkel kapcsolatos informális iránymutatásról (iránymutató levelek) (HL C 381., 2022.10.4., 9. o.).

516. A fenntartható fejlődés az Európai Unióról szóló szerződés egyik alapelve és az uniós politikák egyik kiemelt célkitűzése<sup>(360)</sup>. A Bizottság elkötelezte magát az Egyesült Nemzetek fenntartható fejlődési céljainak megvalósítása mellett<sup>(361)</sup>. 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 erőforrásfüggő<sup>(362)</sup>.
517. 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) fejlődést<sup>(363)</sup>. A fenntarthatósági célkitűzések 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 megélhetési jövedelem biztosítását, a reziliens infrastruktúra és az innováció előmozdítását, az élelmiszer-pazarlás csökkentését, az egészséges és tápláló élelmiszerekre való áttérés megkönnyítését, az állatjólét biztosítását stb.<sup>(364)</sup>
518. 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.
519. 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 ezeket a hatásokat okozó gazdasági szereplők vagy fogyasztók nem vesznek kellőképpen figyelembe. Az ilyen típusú piaci hiányosság kollektív fellépéssel enyhíthető vagy orvosolható elsősorban közpolitikákkal vagy (ágazatspecifikus) szabályozásokkal, másodsorban pedig a fenntartható termelést vagy fogyasztást előmozdító, vállalkozások közötti együttműködési megállapodásokkal.
520. Amennyiben ezeket a piaci hiányosságokat megfelelő szabályozás, például kötelező uniós környezetszennyezési előírások, árképzési mechanizmusok, például az uniós kibocsátáskereskedelmi rendszer (a továbbiakban: ETS) vagy adók révén kezelik, szükségtelen lehet a vállalkozások részéről további intézkedések meghozatala, például együttműködési megállapodások révén. Az együttműködési megállapodások azonban képesek kezelni azokat a fennmaradó piaci hiányosságokat, amelyeket a közpolitikák és a szabályozások nem kezelnek teljes mértékben.
521. Ebben az iránymutatásban a „fenntarthatósági megállapodás” kifejezés minden olyan horizontális együttműködési megállapodásra vonatkozik, amely valamely fenntarthatósági célkitűzést követ, függetlenül az együttműködés formájától. A fenntarthatósági megállapodások csak akkor vetnek fel versenyjogi aggályokat a 101. cikk értelmében, ha versenykorlátozó célúak, vagy ha ténylegesen vagy valószínűleg érzékelhető negatív hatást gyakorolnak a versenyre. A versenyt korlátozó megállapodások pusztán valamely fenntarthatósági célkitűzésre történő hivatkozással nem mentesülhetnek a 101. cikk (1) bekezdésében foglalt tilalom alól<sup>(365)</sup>.
522. Amennyiben a fenntarthatósági megállapodások a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozzák a versenyt, akkor is összeegyeztethetők lehetnek a 101. cikkel, ha teljesítik a 101. cikk (3) bekezdésében előírt kivételhez szükséges négy feltételt. Az említett feltételek alkalmazására vonatkozó részletes iránymutatást a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló bizottsági iránymutatás<sup>(366)</sup> tartalmazza.

<sup>(360)</sup> Az EUSZ 3. cikke.

<sup>(361)</sup> Az ENSZ valamennyi tagállama által 2015-ben elfogadott, a 2030-ig tartó időszakra vonatkozó fenntartható fejlődési menetrend.

<sup>(362)</sup> 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.

<sup>(363)</sup> Lásd például a Közgyűlés által 2012. július 27-én elfogadott 66/288. sz. ENSZ-határozatot.

<sup>(364)</sup> Az ENSZ 2030-ig tartó időszakra vonatkozó fenntartható fejlődési menetrendje 17 fenntartható fejlődési célt határoz meg (többek között a 2. célt: az éhezés megszüntetése, az élelmiszerbiztonság és a jobb táplálkozás megteremtése, valamint a fenntartható mezőgazdaság támogatása; 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).

<sup>(365)</sup> Lásd fent az 1.2.6. szakaszt. A Bíróság elismerte, hogy a vállalkozások társulásainak megállapodásaiból vagy döntéseiből eredő versenykorlátozások kívül eshetnek a 101. cikk (1) bekezdésének hatályaán, amennyiben azok jogszerű cél eléréséhez kapcsolódnak, és azzal arányosak (lásd többek között: az 1999. szeptember 21-i ítélet, Albany International, C-67/96, EU:C:1999:430; a 2002. február 19-i ítélet, Wouters és társai, C-309/99, EU:C:2002:98; valamint a 2006. július 16-i ítélet, Meca-Medina és Majcen kontra Bizottság, C-519/04 P, EU:C:2006:492).

<sup>(366)</sup> 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.

523. A fenntarthatósági megállapodások a 101. cikk alkalmazásában nem képezik a horizontális együttműködési megállapodások külön kategóriáját. Ezért amennyiben egy horizontális együttműködési megállapodás valamely, az ezen iránymutatás bármely előző fejezetében leírt típusú horizontális megállapodásnak megfelel, és a megállapodás fenntarthatósági célkitűzést is követ, azt a vonatkozó előző fejezet(ek)ben foglalt iránymutatás alapján kell értékelni, az e fejezetben foglalt iránymutatással együtt.
524. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy egy olyan K+F vagy szakosítási megállapodás, amely fenntarthatósági célkitűzést követ (például versenytársak közötti megállapodás az energiafogyasztást csökkentő gyártási technológia közös fejlesztéséről, vagy a gyártási eljárás környezeti hatásának csökkentése érdekében az infrastruktúra megosztására vonatkozó megállapodás), és amely ezért fenntarthatósági megállapodásnak is minősül, részese lehet a K+F megállapodásokra vagy a szakosítási megállapodásokra alkalmazandó csoportmentességi rendeletek előnyeiből, feltéve, hogy az említett rendeletek feltételei teljesülnek. Amennyiben a vonatkozó csoportmentességi rendelet feltételei nem teljesülnek, el kell végezni a 101. cikk szerinti teljes körű értékelést a 2. fejezetben (a K+F megállapodások esetében) és a 3. fejezetben (a gyártási megállapodások esetében, beleértve a mobiltávközlési infrastruktúra megosztására irányuló megállapodásokat is) megadott iránymutatás alapján, míg mindkét típusú megállapodás esetében az e fejezetben foglalt iránymutatást is figyelembe kell venni. Hasonlóképpen a 4. fejezetben (Beszerzési megállapodások) <sup>(367)</sup> meghatározott iránymutatással összhangban kell értékelni a versenytársak közötti olyan megállapodást, amelynek értelmében a gyártásukhoz szükséges inputként kizárólag korlátozott környezeti hatású termékeket szereznek be közösen, vagy csak bizonyos fenntarthatósági elveket tiszteletben tartó beszállítóktól vásárolnak, ugyanakkor figyelembe kell venni az e fejezetben foglalt iránymutatást is.
525. Az e fejezetben foglalt iránymutatás és az adott fenntarthatósági megállapodás értékelésére vonatkozó előző fejezetekben (2–8. fejezet) megadott iránymutatás közötti ellentmondás esetén a megállapodásban részes felek a számukra kedvezőbb fejezetben foglalt iránymutatásra támaszkodhatnak. Eltérő jellemzőik miatt (lásd: 540–544. pont) a fenntarthatósági szabványosítási megállapodásokat a 9.3. szakaszban <sup>(368)</sup> foglalt iránymutatással összhangban kell értékelni, míg a 7. fejezet (Szabványosítási megállapodások) csak további háttér-információkkal szolgál a két fejezetben foglalt közös feltételekre vonatkozóan.
526. Ez a fejezet a következőképpen épül fel: a 9.2. szakasz tartalmazza azon fenntarthatósági megállapodások példáit, amelyek a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében valószínűleg nem korlátozzák a versenyt; a 9.3. szakasz iránymutatást nyújt a fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelésének konkrét szempontjairól, és a leggyakoribb, azaz fenntarthatósági előírásokat meghatározó fenntarthatósági megállapodásokra összpontosít; a 9.4. szakasz a fenntarthatósági megállapodások 101. cikk (3) bekezdése szerinti értékelésének konkrét szempontjait ismerteti; a 9.5. szakasz a hatóságok fenntarthatósági megállapodások megkötésébe való bevonásának következményeit tárgyalja. Végül a 9.6. szakasz a fenntarthatósági megállapodások elméleti példáinak értékelését tartalmazza.

## 9.2. Fenntarthatósági megállapodások, amelyek valószínűleg nem vetnek fel versenyjogi aggályokat

527. A versenytársak közötti fenntarthatósági megállapodások közül nem mindegyik tartozik a 101. cikk hatálya alá. Amennyiben az ilyen megállapodások nem befolyásolják negatívan a verseny olyan paramétereit, mint az ár, a mennyiség, a minőség, a választék vagy az innováció, nem kelthetnek versenyjogi aggályokat. Az alábbiakban példák találhatók olyan fenntarthatósági megállapodásokra, amelyek nem tartoznak a 101. cikk hatálya alá. Ezek a példák szemléltető jellegűek és nem kimerítőek.
528. Először is nem tartoznak a 101. cikk hatálya alá azok a megállapodások, amelyek célja kizárólag a jogilag kötelező erejű nemzetközi szerződésekben, megállapodásokban vagy egyezményekben foglalt, kellően pontos követelményeknek vagy tilalmaknak való megfelelés biztosítása, függetlenül attól, hogy azokat a nemzeti jogban végrehajtották-e vagy sem (például az alapvető szociális jogok tiszteletben tartása vagy a gyermekmunka alkalmazásának, bizonyos trópusi fajták kitermelésének vagy bizonyos szennyező anyagok használatának a tilalma), és amelyeket az aláíró állam nem hajtott végre vagy érvényesít teljes mértékben. A 101. cikk hatálya alóli kizárás csak akkor alkalmazandó, ha a megállapodás előírja, hogy a részt vevő vállalkozásoknak, azok beszállítóinak és/vagy forgalmazóinak meg kell felelniük az ilyen követelményeknek vagy tilalmaknak, például oly módon, hogy megakadályozzák, csökkentik vagy megszüntetik az ilyen követelményeknek vagy tilalmaknak nem megfelelő termékek gyártását vagy az EU-ba történő behozatalát. Az ilyen megállapodások megfelelő intézkedések lehetnek ahhoz, hogy lehetővé tegyék a vállalkozások számára a nemzeti vagy uniós jog szerinti, a fenntarthatósággal kapcsolatos átvilágításra vonatkozó kötelezettségeik végrehajtását, és részét képezhetik szélesebb körű ágazati együttműködési rendszereknek vagy több érdekelt felet tömörítő kezdeményezéseknek is, amelyek célja az értékláncaikban vagy ágazataikban a fenntarthatóságra gyakorolt káros hatások azonosítása, enyhítése és megelőzése.

<sup>(367)</sup> Lásd a 284. pontot.

<sup>(368)</sup> Mivel a fenntarthatósági szabványosítási megállapodások a szabványosítási megállapodások egyik kategóriáját képezik.

529. Másodszor, azok a megállapodások, amelyek nem a vállalkozások gazdasági tevékenységére, hanem belső vállalati magatartására vonatkoznak, általában nem tartoznak a 101. cikk hatálya alá. A versenytárs vállalkozások törekedhetnek az iparág azon hírnevének növelésére, miszerint az iparág környezetvédelmi szempontból felelősségteljes, és e célból megállapodhatnak például az egyszer használatos műanyagok vállalati helyiségeikből való eltávolítására irányuló intézkedésekről, arról, hogy az épületeikben ne lépjenek túl meghatározott szoba-hőmérsékletet, vagy hogy korlátozzák a nyomtatott belső dokumentumok mennyiségét.
530. Harmadszor, a (nem) fenntartható értékláncokkal rendelkező beszállítókra (például a munkavállalói jogokat tiszteletben tartó vagy a megélhetést biztosító béreket fizető beszállítók); a (nem) fenntartható gyártási eljárásokat alkalmazó vagy (nem) fenntartható inputanyagokat biztosító beszállítókra, illetve a termékeket (nem) fenntartható módon értékesítő forgalmazókra vonatkozó információkat tartalmazó adatbázis létrehozásáról szóló, de az ilyen beszállítóktól történő beszerzést vagy az ilyen forgalmazóknak történő értékesítést nem tiltó vagy az ilyen beszerzésre vagy értékesítésre nem kötelező fenntarthatósági megállapodások valószínűleg nem korlátozzák a versenyt, és így nem tartoznak a 101. cikk hatálya alá<sup>(369)</sup>. Az információcsere ilyen korlátozott formái segíthetik a vállalkozásokat abban, hogy teljesítsék a nemzeti vagy uniós jog szerinti fenntarthatósági átvilágítási kötelezettségeiket.
531. Negyedszer, a versenytársak közötti olyan megállapodások, amelyek az egész ágazatra kiterjedő figyelemfelkeltő kampányok vagy a fogyasztók fogyasztásuk környezeti hatásával vagy egyéb negatív externáliákkal kapcsolatos tudatosságát növelő kampányok szervezésére vonatkoznak, feltéve, hogy az ilyen kampányok nem járnak bizonyos termékek közös reklámozásával, szintén általánosságban nem korlátozzák a versenyt és nem tartoznak a 101. cikk hatálya alá.

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

#### 9.3.1. Általános elvek

532. Amennyiben a fenntarthatósági megállapodások negatívan érintenek egy vagy több versenyparamétert, a 101. cikk (1) bekezdése szerint kell értékelni őket.
533. Amennyiben a versenytársak közötti együttműködési megállapodás (függetlenül attól, hogy az ezen iránymutatás előző fejezeteinek hatálya alá tartozik-e vagy sem) fenntarthatósági célkitűzést követ, ezt figyelembe kell venni annak meghatározásakor, hogy a megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó célú-e<sup>(370)</sup>.
534. Amennyiben a megállapodásban részes felek bizonyítják, hogy a megállapodás fő célja fenntarthatósági célkitűzés elérése, és ez észszerű kétséget ébreszt azzal kapcsolatban, hogy a megállapodás jellegénél fogva, a rendelkezéseinek tartalmára, a célkitűzéseire, valamint a gazdasági és jogi háttérre tekintettel elegendő mértékű kárt okoz-e a versenyben ahhoz, hogy azt általi korlátozásnak<sup>(371)</sup> lehessen tekinteni, értékelni kell a megállapodás versenyre gyakorolt hatásait. Nem ez a helyzet akkor, ha a megállapodást a verseny olyan cél általi korlátozásának leplezésére használják, mint az árak rögzítése, a piac felosztása vagy az ügyfelek felosztása, illetve a termelés vagy az innováció korlátozása.
535. A hatások értékelését mindig az ezen iránymutatás 1.2.5. szakaszában és a horizontális megállapodások adott típusának megfelelő előző fejezetének „Versenykorlátozó hatás” című szakaszában meghatározott elvek szerint kell elvégezni<sup>(372)</sup>. A fenntarthatósági megállapodás hatásainak értékelésekor különösen a következő tényezőket kell figyelembe venni: a megállapodásban részes felek piaci ereje; a megállapodás milyen mértékben korlátozza a felek döntéshozatali függetlenségét a verseny fő paraméterei tekintetében; a megállapodás piaci lefedettsége; a bizalmas üzleti adatoknak a megállapodással összefüggésében történő cseréjének mértéke; és hogy a megállapodás érzékelhető áremelkedést vagy a kibocsátás, a termékválaszték, a minőség vagy az innováció érzékelhető csökkenését eredményezi-e.
536. Azok a fenntarthatósági megállapodások, amelyek a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó célúak vagy hatásúak, továbbra is részesülhetnek a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kivételben, amennyiben a felek bizonyítani tudják, hogy az említett rendelkezés négy együttes feltétele teljesül (lásd a 9.4. szakaszt).

<sup>(369)</sup> Amennyiben az adatbázis nem csökkenti a versenytársak közelmúltbeli vagy jövőbeli piaci lépéseivel kapcsolatos bizonytalanságot, nem minősül bizalmas üzleti információk cseréjének. Más szóval az adatbázishoz hozzájáruló vállalkozások nem azonosíthatják jelenlegi vagy jövőbeli beszállítóikat.

<sup>(370)</sup> Lásd: 23–28. pont.

<sup>(371)</sup> Főszabály szerint a fenntarthatósági célkitűzés elérésére irányuló bizonyítéknak olyannak kell lennie, hogy észszerű kétséget keltsen a megállapodás versenyellenes céljával kapcsolatban. A fenntarthatósági célkitűzés elérése 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.

<sup>(372)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 24–27. pontját is.

### 9.3.2. Fenntarthatósági szabványosítási megállapodások

537. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások a szabványosítási megállapodások egyik kategóriáját képezik. A 101. cikknek való megfelelésüket a következő elvek szerint kell értékelni.

#### 9.3.2.1. Fogalom meghatározás és jellemzők

538. A fenntartható fejlődéshez való hozzájárulás érdekében a versenytársak megállapodhatnak a nem fenntartható termékek (például műanyagok vagy fosszilis tüzelőanyagok, köztük az olaj és a szén) és folyamatok (például széntüzeléses acélgártás) fokozatos kivezetésében, visszavonásában vagy egyes esetekben fenntartható termékekkel és folyamatokkal 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. Adott esetben megállapodhatnak abban, hogy csak fenntartható módon előállított termelési inputokat vásárolnak. Hasonlóképpen az állatjólét javítása érdekében is megállapodhatnak bizonyos előírásokban (pl. az állatok számára nagyobb teret és jobb életkörülményeket biztosító előírások). E célból a versenytársak megállapodhatnak abban, hogy bizonyos fenntarthatósági előírásokat fogadnak el és tartanak be. Ebben a fejezetben az ilyen megállapodások „fenntarthatósági szabványosítási megállapodásokként” vagy „fenntarthatósági előírásokként” jelennek meg. Ezen iránymutatás alkalmazásában azonban a versenytársak közötti olyan megállapodások, amelyek korlátozzák a megállapodás által érintett termékek részt vevő vállalkozások általi előállítását, nem minősülnek fenntarthatósági szabványosítási megállapodásnak.

539. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások arra szolgálnak, hogy meghatározzák azokat a követelményeket, amelyeknek a termelőknek, a feldolgozóknak, a forgalmazóknak, a kiskereskedőknek vagy a szolgáltatóknak adott esetben meg kell felelniük a fenntarthatósági mérőszámok (például a gyártás környezeti hatásai) széles skálájához viszonyítva <sup>(373)</sup>. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások általában az ilyen fenntarthatósági mérőszámokra vonatkozó szabályokat, iránymutatásokat vagy jellemzőket írnak elő a termékekre és folyamatokra, és néha fenntarthatósági rendszerekként hivatkoznak rájuk. Ezek gyakran magánkezdeményezések, és a vállalkozások által elfogadott magatartási kódexektől a civil társadalmi szervezetek által vezérelt szabványokig és a több érdekelt felet tömörítő kezdeményezésekig terjedhetnek, amelyek a teljes értéklánc vállalkozásait bevonják <sup>(374)</sup>. 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.

540. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások hasonlóak a 7. fejezetben tárgyalt szabványosítási megállapodásokhoz, és az említett fejezetben foglalt iránymutatás további magyarázatokat tartalmaz a 9.3.2.4. szakaszban meghatározott egyes feltételekre vonatkozóan. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodásoknak azonban sajátos jellemzőik is vannak.

541. Először is, egy fenntarthatósági előírás elfogadása a bizonyos minimumkövetelményeknek megfelelő termékre vonatkozó címke, logó vagy márkanév létrehozásához vezethet. Az ilyen címkék, logók vagy márkanévek használata főszabály szerint arra kötelezi az azt alkalmazókat, hogy megfeleljenek ezeknek a követelményeknek, és ha ezt nem tudják teljesíteni, elveszítik a címke, a logó vagy a márkanév használatának jogát.

542. Másodszor, a fenntarthatósági előírás betartásának és az annak való megfelelésnek a költségei magasak lehetnek, különösen, ha ez a meglévő termelési vagy forgalmazási folyamatok módosítását teszi szükségessé. Ezért egy fenntarthatósági előírás betartása a termelési vagy forgalmazási költségek növekedéséhez, és következésképpen a felek által értékesített termékek árának emelkedéséhez vezethet.

543. Harmadszor, a műszaki szabványoktól eltérően, amelyek biztosítják az interoperabilitást, és ösztönzik a különböző vállalkozások által kifejlesztett technológiák közötti versenyt a szabványkidolgozási folyamatban, a technológiai interoperabilitásának és kompatibilitásának kérdései általában kevésbé relevánsak a fenntarthatósági előírások szempontjából.

544. Negyedszer, számos fenntarthatósági előírás folyamat-, irányítás- vagy teljesítményalapú. Ez azt jelenti, hogy sok műszaki szabvánnyal ellentétben a fenntarthatósági előírások gyakran egyszerűen csak meghatározzák az elérendő célt, de nem szabják meg a cél elérését szolgáló konkrét technológiákat vagy gyártási módszereket. Az ilyen fenntarthatósági előírásokat alkalmazók kötelezettséget vállalhatnak a cél elérésére, de továbbra is szabadon dönthetnek arról, hogy egy adott technológiát vagy gyártási módszert alkalmaznak-e a cél elérése érdekében.

<sup>(373)</sup> Lásd például az ENSZ fenntarthatósági előírásokkal foglalkozó fórumát, <https://unfss.org/home/objective-of-unfss>

<sup>(374)</sup> 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](https://unctad.org/system/files/official-document/ditctabinf2020d5_en.pdf)

### 9.3.2.2. Főbb versenyjogi aggályok

545. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások gyakran pozitív hatást gyakorolnak a versenyre. Hozzájárulhatnak a fenntartható fejlődéshez azáltal, hogy lehetővé teszik új termékek vagy piacok fejlesztését, javítják a termékminőséget, illetve javítják 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.
546. Bizonyos körülmények között azonban a fenntarthatósági előírások korlátozhatják a versenyt. Ez főként háromféleképpen történhet: az árak összehangolásával, a piac alternatív szabványok előtti lezárásával, valamint bizonyos versenytársak kizárásával vagy hátrányos megkülönböztetésével <sup>(375)</sup>.

### 9.3.2.3. Versenykorlátozó cél

547. Az olyan fenntarthatósági előírások, amelyek az árak rögzítésének, a piac vagy a vevőkör felosztásának, a kibocsátás korlátozásának vagy a minőség vagy az innováció korlátozásának leplezését szolgálják, versenykorlátozó célúak.
548. Különösen a versenytársak közötti, arra vonatkozó megállapodás, hogy a fenntarthatósági előírás elfogadásából eredő megnövekedett költségeket hogyan kell a vevőkre terhelni magasabb eladási árak formájában vagy hogyan kell a szabványt tartalmazó termékek árát rögzíteni, versenykorlátozó célú. Hasonlóképpen, versenykorlátozó célú a fenntarthatósági előírásban részes felek közötti olyan megállapodás, amely szerint közvetlen nyomást gyakorolnak a versenytárs harmadik felekre, hogy tartózkodjanak a fenntarthatósági előírásnak meg nem felelő termékek forgalmazásától. Ugyanez vonatkozik a versenytársak közötti olyan megállapodásokra is, amelyek célja, hogy a technológiai fejlődést a jogszabályban előírt fenntarthatósági minimumelőírásokra korlátozzák, ahelyett, hogy együttműködnének az ambiciózusabb környezetvédelmi célok elérése érdekében <sup>(376)</sup>.

### 9.3.2.4. Versenykorlátozó hatás

#### a) Puha mentesítési szabály

549. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodások valószínűleg nem gyakorolnak érzékelhető negatív hatást a versenyre, amennyiben a következő hat feltétel együttesen teljesül <sup>(377)</sup>:

*Először is, a fenntarthatósági előírás kidolgozását szolgáló eljárásnak átláthatónak kell lennie, és valamennyi érdekelt versenytársnak képesnek kell lennie arra, hogy részt vegyen az előírás kiválasztásához vezető folyamatban <sup>(378)</sup>.*

*Másodszor, a fenntarthatósági előírás nem róhatja az előírásban részt venni nem kívánó vállalkozásokra az előírásnak való megfelelés közvetlen vagy közvetett kötelezettségét <sup>(379)</sup>.*

*Harmadszor, az előírásnak való megfelelés biztosítása érdekében kötelező követelményeket lehet előírni a részt vevő vállalkozások számára, de biztosítani kell számukra annak lehetőségét, hogy szigorúbb fenntarthatósági előírásokat alkalmazzanak.*

*Negyedszer, a fenntarthatósági előírás részes felei nem cserélhetnek ki olyan bizalmas üzleti adatokat, amelyek objektíve nem szükségesek és arányosak az előírás kidolgozásához, elfogadásához vagy módosításához <sup>(380)</sup>.*

*Ötödször, tényleges és megkülönböztetésmentes hozzáférést kell biztosítani az előírást megállapító eljárás eredményéhez. Ez magában foglalja a megállapodás szerinti címke, logó vagy márkanév használatára vonatkozó követelményekhez és feltételekhez való tényleges és megkülönböztetésmentes hozzáférés biztosítását, valamint annak lehetővé tételét, hogy azok a vállalkozások, amelyek nem vettek részt az előírás kidolgozásának folyamatában, később fogadják el azt <sup>(381)</sup>.*

<sup>(375)</sup> A szabványosítási megállapodások versenyt korlátozó főbb módjainak részletesebb leírását lásd a 442–444. pontban.

<sup>(376)</sup> A Bizottság 2021. július 8-i, az AT.40178. sz., Gépkocsik károsanyag-kibocsátása ügyben hozott határozata.

<sup>(377)</sup> Az 538. pontban említettek szerint a versenytársak közötti olyan megállapodások, amelyek korlátozzák az érintett termékek részt vevő vállalkozások általi előállítását, nem minősülnek fenntarthatósági szabványosítási megállapodásnak. Az ilyen megállapodások esetében ezért a 101. cikk szerinti egyedi értékelésre van szükség.

<sup>(378)</sup> A szabványmegállapítási folyamatban az „átláthatóság” fogalmának magyarázatát lásd a 453. pontban.

<sup>(379)</sup> Lásd a 464. pontot. Más szóval előírásban részt venni nem kívánó vállalkozásokat nem szabad akadályozni 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.

<sup>(380)</sup> Lásd az információcseréről szóló 6.1. szakaszt és különösen a 369. pontot.

<sup>(381)</sup> Lásd a szabványhoz való hozzáférés feltételeiről szóló 7.3.3.2. szakasz 465. és azt követő pontjait.

Hatodszor, a fenntarthatósági előírásnak az alábbi két feltétel közül legalább az egyiknek meg kell felelnie:

- a) az előírás nem vezethet az érintett termékek árának jelentős emelkedéséhez <sup>(382)</sup> vagy minőségének jelentős csökkenéséhez;
- b) a részt vevő vállalkozások együttes piaci részesedése <sup>(383)</sup> az előírás által érintett egyetlen érintett piacon sem haladhatja meg a 20 %-ot <sup>(384)</sup>.

550. Ezek a feltételek biztosítják, hogy a fenntarthatósági szabvány ne vezessen a verseny érzékelhető korlátozásához (például azáltal, hogy eltávolítja a piacról a kevésbé drága termékváltozatokat). Ezek a feltételek továbbá azt is biztosítják, hogy az előírás ne zárja ki az alternatív szabványokat, vagy ne zárjon ki más vállalkozásokat, illetve ne alkalmazzon hátrányos megkülönböztetést velük szemben, és biztosítsa a szabványhoz való tényleges hozzáférést. A szükségtelen bizalmas üzleti adatok cseréjének tilalmára vonatkozó feltétel biztosítja, hogy az információcsera a szabványalkotási eljáráshoz szükséges és arányos mértékre korlátozódjon, és hogy az információcserét ne használják az összejárás elősegítésére vagy a felek közötti verseny korlátozására.
551. Az 542. pontban említettek szerint a fenntarthatósági előírások gyakran áremelkedéshez vezetnek. Ha azonban az előírást a piac jelentős részét képviselő vállalkozások elfogadják, lehetővé teheti a vállalkozások számára, hogy fenntartsák a korábbi árszintet, vagy csak jelentéktelen áremelést alkalmazzanak. Ez különösen akkor releváns, ha a fenntarthatósági előírás hatálya alá tartozó termék csak kis inputköltséget képvisel a termék szempontjából.
552. A puha mentesítési szabály feltételei közül egy vagy több be nem tartása alapján nem vélemezhető, hogy a fenntarthatósági szabványosítási megállapodás a 101. cikk (1) bekezdése értelmében korlátozza a versenyt. Ha azonban e feltételek közül egy vagy több nem teljesül, el kell végezni a megállapodás 101. cikk szerinti egyedi értékelését. A szabványok megállapítására vonatkozóan különböző modellek léteznek, és a vállalkozások szabadon megállapodhatnak olyan szabályokról és eljárásokról, amelyek nem sértik a versenyszabályokat, még akkor is, ha eltérhetnek a fenti 549. pontban leírtaktól.
553. A fenntarthatósági szabványosítási megállapodás nagyobb valószínűséggel mozdítja elő a fenntarthatósági célkitűzés elérését, ha olyan mechanizmust vagy nyomonkövetési rendszert ír elő, amely biztosítja, hogy a fenntarthatósági előírást elfogadó vállalkozások megfeleljenek az előírás követelményeinek <sup>(385)</sup>.
- (b) A 101. cikk (1) bekezdése szerinti értékelés a puha mentesítési szabály hatályán kívül
554. A puha mentesítési szabály feltételeit nem teljesítő fenntarthatósági szabványosítási megállapodások hatásainak értékeléséhez figyelembe kell venni az 549. pontban felsorolt tényezőket, valamint a harmadik felek megállapodásban való részvételének képességét.
555. Előfordulhat, hogy a fenntarthatósági előírásnak nincs érzékelhető versenyellenes hatása, mivel elegendő verseny áll fenn az alternatív fenntarthatósági címkék vagy előírások és/vagy a fenntarthatósági címkén vagy előíráson kívül előállított és forgalmazott termékek révén. Még ha a fenntarthatósági szabványosítási megállapodás piaci lefedettsége jelentős is, a potenciális verseny kényszerítő hatása továbbra is elegendő lehet, különösen azokban az esetekben, amikor a fenntarthatósági szabványosítási 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 egyéb, akár ugyanazon vállalkozások által gyártott olyan termékeket vásárolnak, amelyek nem felelnek meg a címkének, és ezért a verseny valószínűleg nem korlátozott <sup>(386)</sup>. Azokban az esetekben, amikor a fenntarthatósági szabványosítási megállapodás valószínűsíthetően az ár jelentős emelkedéséhez vagy a kibocsátás, a termékválaszték, a minőség vagy az innováció csökkenéséhez vezet, a megállapodás attól még megfelelhet a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételeknek.

<sup>(382)</sup> Az áremelkedés jelentősége a termék és az érintett piac jellemzőitől függ.

<sup>(383)</sup> A részt vevő vállalkozások együttes piaci részesedése általában a vállalkozás termékeinek az előírás által érintett piacokon fennálló piaci részesedésére utal, és nem korlátozódik azokra a termékekre, amelyek kifejezetten a fenntarthatósági szabványosítási megállapodás hatálya alá tartoznak.

<sup>(384)</sup> A puha mentesítési szabály nem akadályozza meg a Bizottságot vagy a nemzeti versenyhatóságokat abban, hogy beavatkozzanak olyan egyedi esetekben, amikor egy fenntarthatósági szabványosítási megállapodás érzékelhető versenykorlátozást eredményezne a piacon, például a különböző vállalkozások által kötött fenntarthatósági szabványosítási megállapodások halmozott hatása miatt, amelyek jelentős áremelkedést vagy jelentős minőségcsökkenést eredményeznek.

<sup>(385)</sup> A fenntarthatósági előírásoknak való megfelelést biztosító nyomonkövetési és végrehajtási rendszer megléte olyan tényező, amelyet figyelembe kell venni annak értékelésekor, hogy egy megállapodás fő célja az 534. bekezdés szerinti fenntarthatósági célkitűzés elérése.

<sup>(386)</sup> A nem versenykorlátozó célú, versenytársak közötti megállapodások is részesülhetnek a *de minimis* közleményben meghatározott kedvezményben, amennyiben a megállapodásban részes felek együttes piaci részesedése a megállapodás által érintett egyik piacon sem haladja meg a 10 %-ot – lásd a 41. pontot.

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

556. Az a fenntarthatósági megállapodás, amely a 101. cikk (1) bekezdése értelmében versenykorlátozó, részesülhet a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt kivételben, amennyiben a megállapodásban részes felek bizonyítani tudják, hogy az említett rendelkezés négy együttes feltétele teljesül.

##### 9.4.1. Hatékonyságnövekedés

557. A 101. cikk (3) bekezdésében foglalt első feltétel előírja, hogy a 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 tágran 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 is<sup>(387)</sup>. Ezért e feltétel lehetővé teszi, hogy adott összetevők, technológiák és gyártási eljárások használatából származó fenntarthatósági előnyök széles körét vegyék figyelembe.

558. A fenntarthatósági megállapodások által kiváltott hatékonyságnövekedés példái közé tartozik a kevésbé szennyező termelési vagy forgalmazási technológiák alkalmazása, a jobb termelési és forgalmazási feltételek, a reziliensebb infrastruktúra vagy ellátási láncok, a jobb minőségű termékek. A fenntarthatósági megállapodások csökkenthetik az ellátási lánc zavarait is, lerövidíthetik a fenntartható termékek piacra juttatásához szükséges időt, és a termékek összehasonlításának megkönnyítése révén lehetővé tehetik a fogyasztók számára, hogy megalapozott vásárlási döntéseket hozzanak. Ezek a hatékonyságnövekedések hozzájárulhatnak a belső piac rezilienciájához.

559. Az ilyen hatékonyságnövekedést nem lehet egyszerűen feltételezni; azt alá kell tudni támasztani<sup>(388)</sup>. Emellett objektívnek, konkrétan és ellenőrizhetőnek kell lenniük<sup>(389)</sup>. Ha például az állítólagos hatékonyságnövekedés termékfejlesztésből áll, a feleknek be kell tudniuk mutatni a termékfejlesztés pontos jellemzőit. Ha az állítólagos hatékonyság a vízszennyezés csökkenése, a feleknek tudniuk kell ismertetni, hogy a megállapodás pontosan hogyan járul hozzá a vízszennyezés csökkenéséhez, és becslést kell adniuk az állítólagos előny nagyságáról<sup>(390)</sup>.

##### 9.4.2. Nélkülözhetetlenség

560. Ezen iránymutatás alkalmazásában helyénvaló a 101. cikk (3) bekezdése szerinti harmadik feltétellel (nélkülözhetetlenség) még a második feltétel (méltányos fogyasztói részesedés) 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 tilt<sup>(391)</sup>.

561. A 101. cikk (3) bekezdésének harmadik feltétele szerint a korlátozó megállapodás nem írhat elő olyan versenykorlátozást, amely nem nélkülözhetetlen a megállapodás által biztosított előnyök eléréséhez. E feltétel teljesítéséhez a 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 az említett előnyök elérésére<sup>(392)</sup>.

562. Elvben minden vállalkozásnak magának kellene eldöntenie, hogy hogyan érheti el a fenntarthatóságból származó előnyöket, és amennyiben a fogyasztók értékelik ezeket az előnyöket, a piac jutalmazza a jó döntéseket, és bünteti a rossz döntéseket. A fenntartható termékek iránti kereslet esetén az együttműködési megállapodások általában nem nélkülözhetetlenek maguknak a fenntarthatósági előnyöknek az eléréséhez. Ugyanakkor nélkülözhetetlenek lehetnek a fenntarthatósági cél költséghatékonyabb vagy gyorsabb eléréséhez<sup>(393)</sup>.

<sup>(387)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 48–72. pontját is. Különösen a 70. pont kimondja, hogy „együttműködéssel a vállalkozások képesek lehetnek olyan hatékonyságnövekedés létrehozására, amely a versenykorlátozó megállapodás nélkül nem, vagy csak jelentős késedelemmel vagy magasabb költséggel leti volna lehetséges”.

<sup>(388)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 50–58. pontját is. Az 58. pont egyértelművé teszi, hogy „[a] mennyiben a megállapodást még nem hajtották végre teljeskörűen, a feleknek alá kell támasztaniuk a hatékonyságnövekedés alkalmazásának időpontjára vonatkozó előrejelzéseket annak érdekében, hogy jelentős pozitív hatást gyakoroljanak a piacra.”

<sup>(389)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 56. pontját: „A benyújtott adatoknak ellenőrizhetőnek kell lenniük ahhoz, hogy kellő bizonyossággal megállapítható legyen, hogy a hatékonyságnövekedés megvalósult vagy valószínűleg megvalósul.”

<sup>(390)</sup> 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.).

<sup>(391)</sup> Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 39. pontját.

<sup>(392)</sup> Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 73–82. pontját.

<sup>(393)</sup> Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 76. és 89. pontját a hatékonyságnövekedés elérésének határidejéről.

563. A fenntarthatósági megállapodás abban az esetben lehet nélkülözhetetlen, 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 értékelését is teremteni a megállapodásból származó jövőbeli előnyök és az ugyanazon megállapodás miatt elszenvedett kár között, és ennek következtében túlbecsülik az azonnali hatás jelentőségét. Például a napi fogyasztási cikkek gyártói gyakran nagy csomagolást használnak, mivel a fogyasztók jobbnak tartják a nagy méretű termékeket. Ha a gyártók ugyanannak a tartalomnak a megtartása mellett csökkentik a felesleges csomagolást, a fogyasztók nem szenvednek kárt, azonban a kisebb csomagolást a mennyiség csökkenéseként érzékelhetik (lásd: 1. példa az 599. pontban). Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a fogyasztók nem tudják felmérni a jobb minőség és innováció formájában jelentkező jövőbeli előnyöket, ha az azonnali hatás a termék árának emelkedése <sup>(394)</sup>.
564. A negatív externáliákat vagy más piaci hiányosságokat gyakran közpolitika és szabályozás révén kezelik. Ezek az állami intézkedések jellemzően minden érintett fél fellépését igénylik a hatékony piaci eredmények biztosítása érdekében oly módon, hogy a polgárok és a vállalkozások felelősséget vállalnak az egyéni döntéseik/intézkedéseik fenntarthatósági következményeieről <sup>(395)</sup>. Ezért amennyiben az uniós vagy nemzeti jog előírja a vállalkozások számára, hogy tegyenek eleget a fenntarthatósági célkitűzéseket szolgáló konkrét kötelezettségeket, az együttműködési megállapodások és az azokkal járó korlátozások nem tekinthetők nélkülözhetetlenek a kiszabott cél eléréséhez, mivel a jogalkotó már úgy határozott, hogy az egyes vállalkozásoknak egyénileg kell teljesíteniük a szóban forgó kötelezettséget <sup>(396)</sup>.
565. A megállapodások azonban még szabályozás esetén is nélkülözhetetlenek lehetnek a fenntarthatósági előnyök adott helyzetben történő eléréséhez. Először is ez a helyzet állhat fenn, ha a szabályozás nem foglalkozik a piaci hiányosság valamennyi aspektusával, ami az együttműködési megállapodások számára csak részleges hatályt hagy. Például, ha a vállalkozások fenntarthatósági megállapodást kötnek annak érdekében, hogy a jogszabályban meghatározottnál lényegesen magasabb fenntarthatósági standardot érjenek el. Másodsor, az együttműködési megállapodások nélkülözhetetlenek lehetnek a cél költséghatékonyabb vagy gyorsabb eléréséhez, feltéve, hogy a vonatkozó szabályozás lehetővé teszi a vállalkozások számára, hogy erről megállapodjanak, és ennek során tiszteletben tartják a szabályozás valamennyi követelményét.
566. Előfordulhatnak más olyan esetek is, amikor a negatív externáliák vagy más piaci hiányosságok miatt a fenntarthatósági előnyök nem érhetők el a piaci erők szabad kölcsönhatásával vagy a vállalkozások együttműködésével költséghatékonyabb módon érhetők el. Például fenntarthatósági megállapodásra lehet szükség ahhoz, hogy – a kezdeti szakaszban – elkerülhető legyen a fenntartható termék promóciójához és a fogyasztók tájékoztatásához szükséges beruházásokkal kapcsolatos potyázás (az úgynevezett „elsőként cselekvő hátránynak” ellensúlyozása) <sup>(397)</sup>.
567. Ebben az összefüggésben korlátozó megállapodásra szükség lehet a méretgazdaságosság eléréséhez is, különösen a fenntarthatósági címke vagy előírás létrehozásával, működtetésével és nyomon követésével kapcsolatos állandó költségek fedezéséhez szükséges méret eléréséhez. A korlátozások annak érdekében is nélkülözhetetlenek lehetnek, hogy a felek összeegyeztessék ösztönözöttségüket, és erőfeszítéseiket a megállapodás végrehajtására összpontosítsák <sup>(398)</sup>. Ha a megállapodás arra kötelezi a feleket, hogy ne működjenek a címken vagy a szabványon kívül, tudniuk kell bizonyítani azt, 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 a részt vevő vállalkozások számára lehetővé teszi, hogy akár szigorúbb fenntarthatósági előírást alkalmazzanak.
568. Főszabályként a fenntarthatósági megállapodásokban előírt kötelezettségek nem léphetik túl a megállapodás célkitűzésének eléréséhez szükséges mértéket.

<sup>(394)</sup> Ebben az esetben a fogyasztók számára jelentkező lehetséges előnyök a „fizetésre való hajlandóságuk” igazolásával mutathatók ki, lásd a 9.4.3.2. szakaszt.

<sup>(395)</sup> Például a környezetvédelmi előírások ezt adók, tilalmak vagy támogatások révén valósítják meg.

<sup>(396)</sup> 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).

<sup>(397)</sup> Ez például akkor fordulhat elő, amikor valamely vállalat fenntartható termék marketingjébe fektet be annak biztosítása érdekében, hogy a fogyasztók tisztában legyenek az új termék minőségével. Ha a versenytársak saját termékeik fenntartható változatainak gyártásába is belekezdnek, amelyekre vonatkozóan már kialakult a fogyasztói kereslet, e versenytársaknak nem kell viselniük a fenntartható termék kezdeti bevezetéséhez kapcsolódó költségeket, és potyázóként kihasználhatják a fenntartható terméket először bevezető vállalat által eszközölt beruházásokat.

<sup>(398)</sup> Lásd különösen a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 80. pontját.

#### 9.4.3. Haszon továbbadása a fogyasztóknak

569. 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 és közvetett vevőjét<sup>(399)</sup>. A fogyasztók akkor részesülnek méltányos arányban az előnyökből, ha a megállapodásból származó előnyök meghaladják a megállapodás által okozott kárt, így az érintett piacon a fogyasztókra gyakorolt általános hatás legalább semleges<sup>(400)</sup>. Ezért a megállapodásból származó fenntarthatósági előnyöknek a megállapodás hatálya alá tartozó termékek fogyasztóit kell megilletniük.
570. Előfordulhatnak olyan esetek, amikor a versenyhátrány egyértelműen jelentéktelen az érintett piacon a fogyasztók számára elérhető potenciális előnyökhöz képest, ami miatt elhárul a részletes értékelés szükségessége. Ezzel szemben sok esetben magától értetődő lehet, hogy vagy a fenntarthatóságból származó állítólagos előnyök nem az érintett piac fogyasztóinál jelentkeznek, vagy hogy nem lennének elég jelentősek ahhoz, hogy ellensúlyozzák a szóban forgó fogyasztókat ért kárt. Előfordulhatnak azonban olyan esetek is, amikor a részletes vizsgálat nem kerülhető el.

#### 9.4.3.1. A használati értékéből származó egyéni előnyök

571. 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 értékéből származó egyéni előnyöknek” tekinthetők, mivel a termék használatából erednek, és közvetlenül javítják a fogyasztóknak a szóban forgó termékkel kapcsolatos tapasztalatait.
572. Például a szerves trágya használatával termesztett zöldségek ízletesebbek és/vagy egészségesebbek lehetnek a fogyasztók számára, mint a nem szerves trágyákkal előállított zöldségek. Hasonlóképpen, bizonyos termékekben a műanyag tartósabb anyagokkal való helyettesítése 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 (például a drágább, fenntartható anyagok megállapodás szerinti felhasználása miatti) áremelkedés vagy a választék (például nem fenntartható input használatának mellőzéséről szóló megállapodás miatti) csökkenése által okozott kárt. Ha az előnyök elég jelentősek ahhoz, hogy ellensúlyozzák az áremelkedés vagy a csökkentett választék által okozott kárt, kártalanítják a megállapodás által megkárosított fogyasztókat, és így teljesítik a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt második feltételt.
573. A fenti példákban a használati értékéből származó egyéni előnyök mellett a szóban forgó megállapodások a fogyasztókon kívüli pozitív hatásokat (pozitív externáliákat) is eredményezhetnek. 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).
574. A csomagolás csökkentésére irányuló megállapodások csökkenthetik a termelési és forgalmazási költségeket, és végső soron a termék árát is. Például a versenytársak közötti, a folyékony mosószert koncentrátum formájában, kisebb palackokban történő szállítására vonatkozó megállapodás csökkentheti az anyagok, a szállítás és a tárolás költségeit. Hasonlóképpen, az infrastrukturális vagy disztribúciós szolgáltatások versenytársakkal való megosztására irányuló megállapodások csökkenthetik a felek költségeit, és ezáltal a végtermék árát. Az ilyen megállapodásokból eredő kár származhat a szűkebb fogyasztói választékból vagy a termékminőség csökkenéséből, de az alacsonyabb ár előnye ellensúlyozhatja ezt a kárt<sup>(401)</sup>. 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

575. A fenntarthatósági megállapodásokból származó fogyasztói előnyök nemcsak a fenntartható termékek használatából származó közvetlen előnyöket foglalhatják magukban, hanem közvetett előnyöket is, amelyek abból

<sup>(399)</sup> 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. Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 84. pontját.

<sup>(400)</sup> 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.

<sup>(401)</sup> A határköltségek vagy változó költségek csökkentése nagyobb valószínűséggel releváns a hatékonyságnövekedés értékelése szempontjából, mint az állandó költségek csökkentése; elvben az előbbieket nagyobb valószínűséggel eredményeznek alacsonyabb fogyasztói árakat.

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.

576. A fogyasztók például nem feltétlenül azért választanak egy adott folyékony mosószert, mert jobban tisztít, hanem azért, mert kevésbé szennyezi a vizet. Hasonlóképpen előfordulhat, hogy a fogyasztók hajlandóak magasabb árat fizetni a fenntartható módon természetből készült bútorokért, nem a bútorok jobb minősége miatt, hanem azért, mert meg akarják fékezni az erdőpusztulást és a természetes élőhelyek eltűnését. Ugyanígy a járművezetők dönthetnek úgy, hogy drágább üzemanyagot használnak, nem azért, mert jobb minőségű és jobb a járművek számára, hanem azért, mert kevésbé szennyező.
577. Ezekben az esetekben a fogyasztók termékkel kapcsolatos tapasztalatai közvetlenül nem javulnak. Mindazonáltal előfordulhat, hogy a fogyasztók hajlandóak magasabb árat fizetni egy fenntartható termékért, vagy korlátozni saját termékválasztékukat (a nem fenntartható változatok vásárlásának mellőzésével) 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 egyéni értékelése révén.
578. Azok a fogyasztók, akik hajlandóak többet fizetni az ilyen termékekért, úgy érezhetik, hogy azok jobb minőségűek, éppen a mások számára jelentkező előnyök miatt. Gazdasági szempontból az ilyen közvetett minőségi előnyök nem különböznek a termék közvetlen használati értékét növelő minőségjavító előnyöktől, amelyeket a 9.4.3.1. szakasz tárgyal. Az ilyen közvetett, használatától független értékből származó előnyök egyes esetekben a fogyasztók fizetési hajlandóságának vizsgálatával, például a vásárlók körében végzett felmérések révén mérhetők<sup>(402)</sup>.
579. Különbség állhat fenn aszerint, hogy a fogyasztók mit állítanak saját preferenciáikról, és hogy vásárlási magatartásukból mi derül ki a tényleges preferenciáikról. Ez megmutathatja, hogy a bevallott fogyasztói preferenciák túlbecsülnek vagy alulbecsülnek a valós preferenciákat. Az ilyen – gyakran a fogyasztói felmérések hipotetikus kérdéseiből eredő – eltérések csökkentése érdekében az ilyen felméréseknek megfelelő kontextust kell megadniuk. Emellett a feltett kérdéseknek figyelembe kell venniük a társadalmi normákat, a fogyasztói ismereteket és szokásokat, továbbá a mások magatartásával kapcsolatos elvárásokat.
580. Általánosabban fogalmazva, a 101. cikk (3) bekezdése szerinti bizonyítási tehernek való megfelelés érdekében a megállapodásban részes feleknek bizonyítékkal kell szolgálniuk a fogyasztók tényleges preferenciáiról. A feleknek el kell kerülniük, hogy saját preferenciáikat a fogyasztókra vetítsék.
581. A fogyasztók fizetési hajlandóságának értékelése céljából nem szükséges értékelni az érintett piacon minden egyes fogyasztó fizetési hajlandóságát. Elegendő, ha az értékelés az érintett piacon a fogyasztókra gyakorolt általános hatáson alapul<sup>(403)</sup>.

#### 9.4.3.3. Kollektív előnyök

582. 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 az önkéntes, egyéni fogyasztói fellépésekkel. Mivel az egyéni fogyasztás fenntarthatósági hatása nem feltétlenül a fogyasztó egyént, hanem egy nagyobb csoportot érint, közös kezdeményezésre – például együttműködési megállapodásra – lehet szükség a negatív externáliák internalizálása és a társadalom nagyobb részénél jelentkező fenntarthatósági előnyök biztosítása érdekében<sup>(404)</sup>. Előfordulhat például, hogy a fogyasztók nem akarnak magasabb árat fizetni egy zöld, de költséges technológiával előállított termékért. Annak biztosítása érdekében, hogy az ilyen 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 nem csak az érintett piac fogyasztóihoz, hanem a társadalom szélesebb rétegéhez is eljutnak.

<sup>(402)</sup> A fogyasztók fizetési hajlandósága az egyik olyan elem, amely segíthet azonosítani azt a fajta előnyt, amelyre a megállapodásban részes felek hivatkozhatnak. Az a tény, hogy a fogyasztók hajlandóak fizetni, azaz kereslet mutatkozik a fenntartható termékek iránt, nem feltétlenül jelenti azt, hogy a megállapodás nem nélkülözhetetlen. Annak ellenére, hogy a fogyasztók hajlandóak lehetnek fizetni egy fenntartható termékért, a korlátozó megállapodás továbbra is nélkülözhetetlen lehet például az elsőként cselekvők hátrányainak leküzdéséhez vagy a költségszökkentő méretgazdaságosság eléréséhez.

<sup>(403)</sup> A Bíróság 2006. november 23-i ítélete, Asnef-Equifax, C-238/05, ECLI:EU:C:2006:734, 72. pont.

<sup>(404)</sup> Az ilyen helyzetekben jelentkező piaci hiányosság jellemzően abban áll, hogy a nem fenntartható fogyasztás mások számára negatív externáliákat okoz. Ezeket a negatív externáliákat (például a kibocsátást) az egyéni fogyasztók nem internalizálják (veszik figyelembe) teljes mértékben, ami a nem fenntartható termék túlfogyasztását eredményezi. Hasonlóképpen, a piaci hiányosság a fenntartható fogyasztásból eredő pozitív externáliákból (például a kibocsátások csökkentéséből) is állhat. Ebben az esetben a piac lényegében ugyanebből az okból nem kínál fenntartható termékeket, nevezetesen azért, mert a fogyasztók nem veszik figyelembe fogyasztásuk másokra gyakorolt hatásait.

583. Bár a korlátozó megállapodások pozitív és negatív hatásainak mérlegelése 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 azonos<sup>(405)</sup>.
584. Analógia útján, ha az érintett piacon a fogyasztók jelentős átfedésben vannak a kedvezményezetteknek az érintett piacon kívüli csoportjával, 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 kárért<sup>(406)</sup>.
585. A kevésbé szennyező üzemanyagot vásárló járművezetők például olyan polgárok is, akik a kevésbé szennyező üzemanyag használata esetén élveznek a tisztább levegő előnyeit. Amennyiben megállapítható a fogyasztók (ebben a példában a járművezetők) és a kedvezményezettek (polgárok) tágabb csoportja közötti jelentős átfedés, a tisztább levegőből származó fenntarthatósági előnyök 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 műtrágya és a víz felhasználását azon a földterületen, ahol a gyapotot termesztik. Az ilyen környezeti előnyök elvileg kollektív előnyökként figyelembe vehetők. Ebben az esetben azonban a ruházati cikkek fogyasztói és e környezeti előnyök kedvezményezettjei között valószínűleg nem áll fenn jelentős átfedés, mivel az előnyök csak a gyapottermesztő területen fordulnak elő. Ezért nem valószínű, hogy ezek a kollektív előnyök elérnék a fogyasztókat az érintett piacon. Ezért ezeket csak akkor és annyiban lehet figyelembe venni, ha és amennyiben a ruházati cikkek fogyasztói hajlandóak többet fizetni a fenntartható módon termesztett gyapotból készült ruházati cikkekért (egyéni, nem értékalapú előny, lásd a 9.4.3.2. szakaszt).
586. 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 modellekkel, akkor a megállapodás valószínűleg nem lesz képes megakadályozni a potyázást (mivel a mosógépgyártók továbbra is szennyezőbb modelleket fognak kínálni) és így valószínűleg nem fogja megfelelően csökkenteni a szennyezést, mivel az önrdekű fogyasztók átállhatnak a fennmaradó beszállító által gyártott szennyező modellekre<sup>(407)</sup>.
587. A kollektív előnyök figyelembevétele érdekében a megállapodásban részes feleknek képesnek kell lenniük arra, hogy:
- a) egyértelműen leírják az állításuk szerinti előnyöket, és bizonyítsák, hogy azok már felmerültek vagy valószínűleg bekövetkeznek<sup>(408)</sup>;
  - b) egyértelműen meghatározzák a kedvezményezetteket;
  - c) bizonyítsák, hogy az érintett piacon a fogyasztók jelentős átfedésben vannak a kedvezményezettekkel, vagy azok közé tartoznak<sup>(409)</sup>; és
  - d) bizonyítsák, hogy az érintett piacon a fogyasztók számára elérhető kollektív előnyök aránya – adott esetben az egyéni használatból és a használatától független értékből származó előnyökkel együtt – meghaladja az e fogyasztókat a korlátozás következtében ért kárt.
588. A hatóságok jelentéseiben vagy elismert tudományos szervezetek által készített jelentésekben foglalt, kollektív előnyökre vonatkozó bizonyítékok különös jelentőséggel bírhatnak ezen értékelés szempontjából.
589. Ha nem állnak rendelkezésre adatok a megállapodásból származó előnyök mennyiségi elemzéséhez, egyéb bizonyítékokat is figyelembe lehet venni, feltéve, hogy e bizonyítékok bemutatják a fogyasztókra az érintett piacon gyakorolt, világosan meghatározható, nem pusztán marginális pozitív hatást. Mivel jelenleg kevés tapasztalat áll rendelkezésre a kollektív előnyök mérésével és számszerűsítésével kapcsolatban, a Bizottság további iránymutatást kíván nyújtani ebben a kérdésben, ha már elegendő tapasztalatot szerzett a konkrét esetek kezelésében, ami lehetővé teheti számára az értékelési módszerek kidolgozását.

<sup>(405)</sup> 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.

<sup>(406)</sup> A fogyasztók kompenzálhatók egyfajta fenntarthatósági előnnyel vagy egyéni és kollektív előnyök kombinációjával (lásd a 9.4.3.4. szakaszt).

<sup>(407)</sup> Ebben a példában azonban nemcsak a megállapodás potenciális előnye korlátozott a lefedettség elégtelensége miatt, hanem a potenciális versenyhátrány is (alapvetően ugyanezen okokból).

<sup>(408)</sup> A jövőben jelentkező előnyöket olyan mértékben lehet figyelembe venni, amilyen mértékben az érintett piacon a fogyasztók részesülnek.

<sup>(409)</sup> Azokban az esetekben, amikor a kollektív előnyök a társadalom széles rétegei között oszlanak meg, kisebb a valószínűsége annak, hogy az érintett piacon a fogyasztókkal való átfedés jelentős lesz.

#### 9.4.3.4. Bármilyen típusú vagy valamennyi típusú előny

590. A fenntarthatósági megállapodások részes felei a megállapodásuknak a 101. cikk (3) bekezdése szerinti indoklása érdekében hivatkozhatnak a háromféle fogyasztói előny bármelyikére vagy mindegyikére. A kiválasztott előnyök függhetnek az ügyre jellemző tényektől és a rendelkezésre álló bizonyítékok megalapozottságától. Egyes esetekben a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételek teljesítéséhez elegendő lehet, ha csak a használati értékből származó egyéni előnyöket igazolják. Más esetekben elegendő lehet az egyéni, nem használati értékből származó előnyök vagy a kollektív előnyök bizonyítása. Egyes esetekben pedig előfordulhat, hogy a felek két vagy mindhárom típusú előny kombinációját is tudják igazolni.
591. Egyes esetekben bizonyos időre lehet szükség ahhoz, hogy az előnyök megvalósuljanak. Előfordulhat, hogy addig a megállapodás csak negatív hatásokkal jár. Az a tény, hogy a fogyasztókra való áthárítás bizonyos időeltolódással történik, önmagában nem zárja ki a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazását. Minél nagyobb azonban ez az időeltolódás, annál nagyobbak kell lennie a hatékonyságnövekedésnek, hogy a fogyasztókra való áthárítást megelőző idő alatt elszenvedett veszteségeikért is kárpótoljanak. Ezen értékelés során a jövőbeli előnyök értékét megfelelően diszkontálni kell <sup>(410)</sup>.

#### 9.4.4. A verseny megszüntetésének tilalma

592. 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. Ez a feltétel lényegében azt biztosítja, hogy az érintett piac(ok)on az előnyök mértékétől függetlenül fennmaradjon a szórványos verseny.
593. 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 paraméterét illetően. Ha például a megállapodás megszünteti a minőség vagy a választék terén a versenyt, de az ár szintén fontos versenyparaméter az érintett ágazatban, és az árak nem korlátozottak, ez a feltétel továbbra is teljesülhet.
594. 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.
595. Hasonlóképpen, ha a versenytársak úgy döntenek, hogy egy adott szennyező technológiát vagy egy adott nem fenntartható összetevőt nem használnak termékeik előállításánál, a verseny nem szűnik meg, ha továbbra is versenyeznek a végtermék ára és/vagy minősége terén.
596. Végül a verseny korlátozott ideig történő megszüntetése, amennyiben az nem befolyásolja a verseny alakulását ezen időszak lejárta 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, általában véve eleget tesz a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt utolsó feltételnek.

#### 9.5. A hatóságok bevonása

597. A nemzeti vagy helyi hatóságoknak a fenntarthatósági megállapodások megkötésébe való bevonása vagy e hatóságok ilyen megállapodások létezéséről való tudomása önmagában nem indokolja, hogy az ilyen megállapodásokra a 101. cikket alkalmazzák. Hasonlóképpen, ha a hatóságok aktusai csupán ösztönzik vagy megkönnyítik a vállalkozások számára a versenyellenes fenntarthatósági megállapodásokban való részvételt, de nem fosztják meg a vállalkozásokat az autonómiájuktól, e megállapodások továbbra is a 101. cikk hatálya alá tartoznak <sup>(411)</sup>.
598. A versenyellenes fenntarthatósági megállapodás felei azonban a 101. cikk értelmében nem vonhatók felelősségre, ha a hatóságok arra kényszerítették vagy kötelezték őket, hogy kössék meg a megállapodást, vagy ha a hatóságok megerősítik a megállapodás hatását <sup>(412)</sup>.

#### 9.6. Példa

599. A puha mentesítési szabályok kedvezményében részesülő megállapodás

<sup>(410)</sup> Lásd a 101. cikk (3) bekezdésének alkalmazásáról szóló iránymutatás 87. oldalát.

<sup>(411)</sup> A Bíróság 2003. szeptember 9-i ítélete, CIF, C-198/01, ECLI:EU:C:2003:430, 56. pont. Lásd még az 1. fejezet 19. pontját.

<sup>(412)</sup> 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.

**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 termékekhez 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 túlzott mértékű csomagolóanyagot legfeljebb 3 %-ra korlátozzák annak biztosítása érdekében, hogy a gabonapelyhes dobozok továbbra is könnyen használhatók legyenek, döntésüket pedig nyilvánosságra hozták. A reggeligabonapelyhek-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 előírásban állapodnak meg, amely hatással van a termék marketingjére, 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. Emellett a gabonapelyhek-gyártók továbbra is szabadon csökkenthetik saját csomagolásukat, ha úgy kívánják. Ezenkívül a csomagolásfelesleg korlátozására vonatkozó szabványosítási 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 paramétereit tekintetében, és csak korlátozott mértékben érinti a versenyt a marketing terén (tekintettel a „túlméretezett” dobozokra vonatkozó stratégia látszólag korlátozott hatására). A megállapodás tehát megfelel a mentesítési szabály feltételeinek, és nem valószínű, hogy érzékelhető negatív hatást gyakorolna a versenyre. A megállapodás valójában javítja a fogyasztók számára az eredményt azáltal, hogy megszünteti a költséges csomagolásfelesleggel kapcsolatos stratégiákat, amelyek csekély hatással vannak a versenyre.

600. A puha mentesítési szabályok kedvezményében részesülő 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 szőben forgó gyümölcsök olyan termelőktől származzanak, amelyek tisztességes megélhetést biztosító bért nyújtanak a munkavállalóknak és nem használnak gyermekmunkát. Ezek a gyümölcskereskedők továbbra is szabadon kereskedhetnek más címkével ellátott vagy címke nélküli gyümölcsökkel. A Fair Tropical Fruits nyomkövetési rendszert hozott létre annak tanúsítására, hogy az FTF címkével értékesített termékek megfelelnek a minimumfeltételeknek. A részvétel feltételei, valamint a nyomkövetési 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 gyümölcskereskedők piaci részesedése jelenleg 12 % (ananász) és 20 % (mangó) között mozog. Ugyanezek a kereskedők a címkén kívül is működnek.

*Elemzés:* Nem valószínű, hogy az FTF címke a 101. cikk (1) bekezdésének értelmében vett érzékelhető negatív hatást gyakorolna a versenyre, és élvezheti a fenntarthatósági előírásokra vonatkozó puha mentesítési szabály előnyeit, tekintettel a következőkre: i. a megállapodásban részes felek szerény piaci részesedése a különböző érintett adásvételi piacokon, ii. a más címkék és hagyományos termékek jelentős piaci részesedése és az azokkal való verseny, az a tény, hogy iii. az FTF-címkében való részvétel önkéntes és nem kizárólagos, iv. a szabványosítási megállapodás nem foglalja magában a beszerzési árakra, egyéb költségekre, termelési mennyiségekre vagy árreklámokra vonatkozó információk cseréjét, és v. a címke használatára vonatkozó engedély csak bizonyos minimumfeltételek tiszteletben tartásától függ, anélkül, hogy a felek bármilyen kötelező minimumárról vagy felárról állapodnának meg. A megállapodások ugyanis bővíthetik a fogyasztók rendelkezésére álló választási lehetőséget azáltal, hogy lehetővé teszik számukra a „tisztességes kereskedelmi” jellemzőkkel rendelkező termékek azonosítását.

## 601. A versenyre érzékelhető hatást nem gyakorló megállapodás

**3. példa**

*A helyzet:* A Fair-Clothing.com nagyon sikeres nem kormányzati szervezet, amely kormányzati támogatások és hatékony médiakampány segítségével meggyőzte az EU-ban ruházati termékeket értékesítő cégek nagy többségét, beleértve az összes nagyobb márkát és számos ruházati kiskereskedelmi láncot, hogy csak a fejlődő országok bizonyos minimálbérszinteket tiszteletben tartó gyártóitól vásároljanak ruházati cikkeket. A nemzeti és uniós fogyasztói szervezetek által széles körben támogatott és velük összehangolt kampány hatalmas sikert ért el: jelenleg az EU-ban értékesített ruházati cikkek 85 %-át a Fair Clothing címke alatt értékesítik. A címke használatára vonatkozó engedély megszerzéséhez a részt vevő cégek vállalták, hogy tiszteletben tartják a minimálbérrre vonatkozó normákat, és nem értékesítenek olyan ruházatot, amely nem felel meg az előírásoknak, a gyártás helyétől függetlenül. A kampány eredményeként a fejlődő országokban a textilipari dolgozók fizetése átlagosan 20 %-kal nőtt.

A fogyasztási cikkekre vonatkozó felmérések és tanulmányok azt mutatják, hogy a Fair Clothing címke bevezetése következtében a ruházati cikkek átlagára az EU-ban nem emelkedett észrevehetően: az árra gyakorolt hatás becsült értéke  $-0,5\%$  és  $+0,8\%$  között mozog, és statisztikailag nem tér el jelentősen a nullától. Az áremelkedés hiányának leghitelesebb magyarázata egyrészt az, hogy a termelési bérek a ruházati termékek végső árának viszonylag jelentéktelen részét képezik, másrészt a munkatermelékenység esetleges javulása, amely a béremelés eredménye lehet. Például a pamutingerk előállításának bérösszetevője a helyi termelési költségek mintegy 30 %-át teszi ki. A 20 %-os béremelés tehát várhatóan az ing gyártelepi árának legfeljebb 6 %-os emelkedéséhez vezetett a fejlődő országokban.

*Elemzés:* Tekintettel arra, hogy a Fair Clothing megállapodásban részes felek (nyugati márkatulajdonosok és ruházati kiskereskedelmi láncok) a szállítási, import- és egyéb forgalmazási és csomagolási költségek fedezése érdekében átlagosan 200–300 %-os árrést adnak hozzá a vételárhoz, az ingek eladási árára gyakorolt hatás már ebből az okból is legfeljebb 1,5–2 %. Emellett vannak arra utaló jelek, hogy azáltal, hogy a munkavállalók számára lehetővé teszi a táplálékoszték élelmiszerekhez és a jobb egészségügyi ellátáshoz való hozzáférést, a 20 %-os béremelés a fejlődő világ textilágazatának munkatermelékenységére is pozitív hatást gyakorol. Tekintettel a ruházati ágazaton belüli intenzív versenyre, a termelékenység javulása várhatóan árcsökkenést hozhat.

Az árra gyakorolt hatásra vonatkozó becslések alapján megállapítható, hogy a méltányos ruházatról szóló megállapodások valószínűleg nem járnak érzékelhető negatív hatásokkal a megállapodásban részes felek vevőire nézve, és ezért nem tartoznak a 101. cikk (1) bekezdésének hatálya alá.

## 602. 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

**4. 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 termékínálat 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.

603. Olyan megállapodás, amely korlátozza a 101. cikk (1) bekezdése szerint a versenyt, és valószínűleg megfelel a 101. cikk (3) bekezdésében foglalt feltételnek.

#### 5. példa

A helyzet: Mosógépek gyártói jelenleg számos gépet gyártanak, a műszaki szempontból fejlettebb és energiatékony 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 energiatékonysági kategóriába sorolnak, A-tól H-ig, és ennek megfelelően címkézik.

Az ipari innováció középpontjában az új modellek energiatékonyságának további javítása áll. A mosógépgyártók azonban úgy érzik, hogy felelősségük, hogy más módokon is próbálják csökkenteni gépeik energifogyasztását. Ezért megállapodtak abban, hogy fokozatosan megszüntetik az F–H kategóriába tartozó mosógépek – a régebbi és legkevésbé energiatékony 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. A korábban az F–H kategóriába tartozó mosógépet vevő átlagos vásárló esetében a gép ára legalább 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 a vásárlási döntés során 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 mosógépek átlagos várható élettartama legalább öt év, a fogyasztók csoportként részesülnek a megállapodás előnyeiből. Ezt a nettó hasznot 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 csökkentéséhez vezet, ami a mosógépek fogyasztóinak a javát is 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 csökkentéséhez vezet. Mivel a mosógépek fogyasztói 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 energiatékonyabbá és víztakarékosabbá válik, ii. ezt nem lehetett volna kevésbé korlátozó megállapodással, például kollektív reklámkampánnyal vagy fenntarthatósági címkével elérni, iii. az érintett piac fogyasztóinál előny keletkezik a használati értékből származó egyéni 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 – mint például az ár vagy az innováció – pedig nem, amelyeket illetően a verseny megvalósulhat és meg is valósul.









ISSN 1977-0979 (elektronikus kiadás)  
ISSN 1725-518X (nyomtatott kiadás)



**Az Európai Unió Kiadóhivatala**  
L-2985 Luxembourg  
LUXEMBURG

**HU**