

## **BILJEŠKA KOMISIJE**

**Upute o primjenjivosti Članka 81 Ugovora o Europskim Zajednicama na  
sporazume o horizontalnoj suradnji**

(2001/C 3/02)

## 1. UVOD

### 1.1. Svrha

1. Ove upute postavljaju principe za procjenu sporazumâ o horizontalnoj suradnji iz Članka 81 (Rimskog) Ugovora. Suradnja je "horizontalne prirode" kada je do nje došlo sporazumom ili usklađenim djelovanjem između poduzetnika koji posluju na istoj razini nekog tržišta. Najčešće do horizontalne suradnje dolazi između konkurenata. Primjerice, suradnja se događa na područjima poput istraživanja i razvoja (I & R), proizvodnje, prodaje ili komercijaliziranja.
2. Horizontalna suradnja može dovesti do problema u konkurenciji. Takav je slučaj, naprimjer, kada se strane koje surađuju dogovore o cijenama ili proizvodnji, podjeli tržišta, ili ukoliko takva suradnja omogućuje sudionicima da održe, steknu ili povećaju svoju tržišnu snagu, te na taj način dovode do negativnih tržišnih učinaka u pogledu cijena, proizvodnje, inovacija, te raznovrsnosti i kvalitete proizvoda.
3. S druge strane, horizontalna suradnja može dovesti do značajnih gospodarskih prednosti. Poduzetnici moraju odgovoriti na povećani konkurentni pritisak, na tržišne promjene koje su uzrokovane globalizacijom, brzinu tehnološkog razvitka i općenito dinamičniju prirodu tržištâ. Suradnja može postojati i u pogledu podjele rizika, smanjenja troškova, udruživanja potrebnih znanja i vještina te bržem izbacivanju inovacija. Suradnja je naročito značajna za manje i srednje velike poduzetnike, kako bi se isti prilagodili tržišnim promjenama.
4. Komisija, prepoznavajući gospodarske prednosti koje može generirati suradnja između poduzetnika, mora osigurati i nadalje djelotvorno tržišno natjecanje. Članak 81 daje nam pravni okvir za uravnoteženu procjenu, uzimajući u obzir i anti-konkurentne efekte, kao i gospodarske koristi.

5. U prošlosti, dvije bilješke Komisije te dvije uredbe o skupnim iznimkama dale su putokaz za procjenu horizontalne suradnje prema Članku 81. Uredba Komisije (EEZ) Br. 417/85<sup>(1)</sup>, dopunjena Uredbom (EZ) Br. 2236/97<sup>(2)</sup>, i Uredba Komisije (EEZ) Br. 418/85<sup>(3)</sup>, dopunjena Uredbom (EZ) Br. 2236/97, koji se odnose na davanje izuzeća određenim oblicima sporazuma o specijalizaciji i sporazuma o istraživanjima i razvoju (I & R). Te dvije Uredbe sada su zamijenjene Uredbom Komisije (EZ) Br. 2658/2000 od 29. studenoga 2000. godine o primjeni Članka 81(3) (Rimskog) Ugovora na kategorije sporazuma o specijalizaciji<sup>(4)</sup> ("Uredba o skupnim iznimkama za specijalizacijske sporazume"), te Uredbom Komisije (EZ) Br. 2659/2000 od 29. studenoga 2000. godine o primjeni Članka 81(3) (Rimskog) Ugovora na kategorije sporazuma o istraživanjima i razvoju<sup>(5)</sup> ("Uredba o skupnim iznimkama za I & R sporazume"). Dvije popratne bilješke dale su smjernice u pogledu nekih vrsta sporazuma o suradnji koji ostaju izvan domašaja Članka 81<sup>(6)</sup>, te u pogledu procjene suradnje kod zajedničkih pothvata<sup>(7)</sup> (*joint ventures*).
6. Tržišne promjene proizvele su povećanje raznolikosti i uporabe horizontalne suradnje. Potpunije i suvremenije smjernice potrebne su iz razloga unapređenja jasnoće i transparentnosti u pogledu primjenjivosti Članka 81 u ovom području. Kod procjene se jači naglasak treba staviti na gospodarske kriterije, kako bi se dobio kvalitetniji pogled na suvremeni razvoj praktične primjene i pravne prakse Suda Pravde i Suda Prvog Stupnja Europskih Zajednica.
7. Svrha ovih uputa je osigurati analitički okvir za najučestalije vrste horizontalnih suradnji. Okvir se prvenstveno temelji na kriterijima koji pomažu analizirati gospodarski kontekst sporazuma o suradnji. Gospodarski kriteriji poput tržišne snage sudionika i drugi čimbenici vezani uz strukturu tržišta, čine ključni element procjene utjecaja na tržište kakav će izgledno proizvesti suradnja, pa tako i procjene sukladnosti s Člankom 81. Imajući u vidu golemu raznovrsnost tipova i kombinacija horizontalne suradnje i tržišnih prilika u kojima se ove pojavljuju, nemoguće je dati poseban odgovor za svaki mogući scenarij. Postojeći analitički okvir temeljen na gospodarskim kriterijima pomoći će poduzetnicima u procjeni sukladnosti pojedinih sporazuma o suradnji s Člankom 81.

8. Upute ne samo da zanjenjuju Bilješke spomenute u točki 5., već također pokrivaju i širi opseg najučestalijih vrsta horizontalnih sporazuma. One nadopunjavaju Uredbu o skupnim iznimkama za specijalizacijske sporazume te Uredbu o skupnim iznimkama za I & R sporazume.

## 1.2. Djelokrug Uputa

9. Ove upute odnose se na sporazume ili usklađena djelovanja (odavde pa nadalje u tekstu: sporazumi) sklopljene između dvaju ili više društava koje djeluju na istoj razini (razinama) tržišta, npr. na istoj razini proizvodnje ili distribucije. Unutar tog konteksta, pažnja je na suradnji između konkurenata. Izraz “konkurenti” u ovim se uputama odnosi i na stvarne<sup>(8)</sup> i na potencijalne<sup>(9)</sup> konkurente.
10. Predmetne upute se međutim ne odnose na sve moguće horizontalne sporazume. One se tiču samo onih vrsta suradnje koje potencijalno mogu stvoriti povećane prihode, naročito sporazume o I & R, proizvodnji, prodaji, komercijalizaciji, standardizaciji i sporazume o zaštiti okoliša. Druge vrste horizontalnih sporazuma između konkurenata, poput izmjena informacija ili sporazuma o manjinskom udjelničarstvu, trebaju se razmatrati odvojeno.
11. Sporazumi koje sklope društva koja djeluju na različitim razinama proizvodnog ili distribucijskog lanca, odnosno vertikalni sporazumi, su načelno isključeni iz djelokruga ovih uputa i na njih se primjenjuje Uredba Komisije (EZ) Br. 2790/1999<sup>(10)</sup> (“Uredba o skupnim izuzećima za vertikalna ograničenja”) i Upute o vertikalnim ograničenjima<sup>(11)</sup>. Međutim, ukoliko su vertikalni sporazumi, npr. sporazumi o distribuciji, sklopljeni između konkurenata, učinci sporazuma na tržište, kao i potencijalni problemi konkurentnosti, mogu biti slični horizontalnim sporazumima. Stoga se takvi sporazumi trebaju procjenjivati sukladno principima opisanim u ovim uputama. To dakako ne isključuje dodatnu primjenu Uputa o vertikalnim ograničenjima na te sporazume, kako bi se procijenila vertikalna ograničenja koje takvi sporazumi sadržavaju<sup>(12)</sup>.

12. Sporazumi mogu kombinirati različite nivoe suradnje, primjerice I & R i proizvodnju rezultata koji iz toga proizađu. Osim ako ne spadaju u djelokrug Uredbe Vijeća (EEZ) Br. 4064/89 od 21. prosinca 1989. o kontroli koncentracija između poduzetnika<sup>(13)</sup>, dopunjenoj Uredbom (EZ) Br. 1310/97<sup>(14)</sup> ("Uredba o koncentracijama"), takvi su sporazumi u djelokrugu ovih uputa. Središnja značajka suradnje određuje koji će se odjeljak ovih uputa primijeniti na predmetni sporazum. Pri određivanju središnje značajke, naročito se u obzir uzimaju dva faktora: prvo, početna točka suradnje, I drugo, stupanj integracije različitih funkcija koje se kombiniraju. Suradnja koja uključuje i I & R i zajedničku proizvodnju rezultata koji iz toga proizađu, biti će stoga obično podvedena pod odjeljak "Sporazumi o istraživanjima i razvoju", pošto će do zajedničke proizvodnje doći jedino ukoliko je zajedničko I & R bilo uspješno. Tu se podrazumijeva kako su rezultati zajedničkog I & R bili odlučni da do proizvodnje uopće dođe. Stoga se sporazum o I & R treba smatrati kao početna točka suradnje. Takva procjena bi se izmijenila ukoliko bi sporazum predvidio punu integraciju na području proizvodnje i samo djelomičnu integraciju na području nekih I & R aktivnosti. U tom slučaju, mogući anti-konkurentski učinci i gospodarske prednosti suradnje velikim bi se dijelom odnosili na zajedničku proizvodnju, te bi se sporazum stoga preispitivao sukladno principima koji su postavljeni u odjeljku "Sporazumi o proizvodnji". Kompleksniji sporazumi poput strateških savezništava koji kombiniraju brojna područja i instrumente suradnje na različite načine nisu u djelokrugu ovih uputa. Procjena svakog pojedinačnog područja suradnje unutar takvog savezništva mogla bi se napraviti uz pomoć odgovarajućih poglavlja ovih uputa. Međutim, kompleksni se sporazumi moraju također analizirati u njihovoj ukupnosti. Kako savezništvo može sadržavati i kombinirati razna područja, nemoguće je dati općenite smjernice za tako sveobuhvatnu procjenu. Savezništvo ili drugi oblici suradnje koji prvenstveno izražavaju namjere, nepodobni su za procjenu prema pravilima prava konkurencije dokle god im nedostaje precizan djelokrug.

13. Kriteriji postavljeni u ovim uputama primjenjuju se na suradnju u pogledu i roba i uslugâ, koji se zajedno smatraju "proizvodima". Međutim, upute se ne primjenjuju tamo gdje se primjenjuju posebna strukovna pravila, kao u slučaju poljoprivrede, transporta ili osiguranja<sup>(15)</sup>. Djelovanja koja potpadaju pod Uredbu o koncentracijama također nisu predmet ovih uputa.

14. Članak 81 primjenjuje se samo na one sporazume o horizontalnoj suradnji koji mogu utjecati na trgovinu između Država Članica. Ove upute ne prave razliku u pogledu analize sposobnosti datih sporazuma da utječu na trgovinu. Slijedeći principi o primjenjivosti Članka 81 su stoga temeljeni na pretpostavci da je trgovina između Država Članica doista ugrožena. Međutim, u praksi se ovo pitanje mora preispitati u svakom pojedinom slučaju.
  
15. Članak 81 ne primjenjuje se na ugovore od manjeg značaja, jer takvi ne mogu osjetno ograničiti konkurenciju, bilo stvarno ili potencijalno. Ove upute ne dovode u pitanje primjenu postojećih ili budućih "de minimis" pravila<sup>(16)</sup>.
  
16. Procjena prema Članku 81, kako je opisano u ovim uputama, ne dovodi u pitanje moguću istovremenu primjenu Članka 82 (Rimskog) Ugovora na sporazume o horizontalnoj suradnji. Nadalje, ove upute ne dovode u pitanje tumačenje koje može dati Sud Prvog Stupnja i Sud Pravde Europskih Zajednica u pogledu primjene Članka 81 na sporazume o horizontalnoj suradnji.

### **1.3. Osnovni principi za procjenu sukladno Članku 81**

#### **1.3.1. Članak 81(1)**

17. Članak 81(1) primjenjuje se na one sporazume o horizontalnoj suradnji koje kao cilj ili učinak imaju sprječavanje, ograničenje ili izobličenje konkurencije (nadalje: "ograničenja konkurencije").
  
18. U nekim slučajevima, priroda suradnje upućuje od samog početka na primjenu Članka 81(1). To je slučaj kod sporazuma koji za svoj cilj imaju ograničenje konkurencije kroz dogovore o cijenama, ograničavanje proizvodnje te podjele tržišta ili kupaca. Za te se sporazume pretpostavlja da imaju negativne učinke na tržište. Stoga nije neophodno ispitivati

njihove stvarne učinke na konkurenciju i na tržište kako bi se ustanovilo da spadaju u djelokrug Članka 81(1).

19. Međutim, mnogi sporazumi o horizontalnoj suradnji nemaju za svoj cilj ograničenje konkurencije. Stoga je kod istih potrebna analiza njihovih učinaka. Za potrebe analize nije dovoljno da sporazum ograničava konkurenciju između ugovornih strana. On također mora biti takav da potencijalno utječe na konkurenciju na tržištu do te razine kada se mogu razumno očekivati negativni tržišni učinci u pogledu cijena, proizvodnje, inovacija ili raznovrsnosti i kvalitete robe.
  
20. Da li je sporazum u stanju uzrokovati takve negativne učinke na tržištu, ovisi o gospodarskom kontekstu, gdje u obzir treba uzeti i prirodu sporazuma i zajedničku tržišnu snagu ugovornih strana, koja pak – zajedno s drugim strukturalnim čimbenicima – određuje sposobnost sporazuma da utječe na sveukupnu konkurenciju do tako značajne razine.

### **Priroda sporazuma**

21. Priroda nekog sporazuma povezana je s takvim čimbenicima kao što su područje i ciljevi suradnje, konkurentni odnosi između ugovornih strana te stupanj do kojeg one kombiniraju svoje aktivnosti. Ovi čimbenici ukazuju na vjerojatnost da će ugovorne strane koordinirati svoje ponašanje na tržištu.
  
22. Kod nekih vrsti sporazumâ, primjerice većina I & R sporazuma, ili suradnja na određivanju standarda ili unapređenju zaštite okoliša, manje je vjerojatno da će sadržavati ograničenja u pogledu cijena ili proizvodnje. Ukoliko takve vrste sporazuma uopće imaju negativnih učinaka, najčešće će biti riječ o inovacijama ili raznovrsnosti proizvoda. Također se tu mogu javiti i problemi oko prekluzije.

23. Ostale vrste suradnje poput sporazuma o proizvodnji ili prodaji najčešće uzrokuju određen stupanj objedinjavanja (ukupnih) troškova. Ukoliko je taj stupanj značajan, ugovorne su strane u poziciji da lako koordiniraju cijene i proizvodnju na tržištu. Značajan stupanj objedinjenosti troškova može se postići samo pod određenim uvjetima: Prvo, područje suradnje, npr. proizvodnja i prodaja, mora predstavljati visok udjel u ukupnim troškovima na datom tržištu. Drugo, ugovorne strane trebaju usklađivati svoje aktivnosti na području suradnje na značajnom stupnju. To je, primjerice, slučaj kada se zajednički proizvodi i prodaje važan poluproizvod ili veliki dio njihove ukupne proizvodnje gotovih proizvoda.

#### Sporazumi koji ne spadaju u djelokrug Članka 81(1)

24. Neke kategorije sporazumâ ne spadaju u djelokrug Članka 81(1) zbog svoje same prirode. To je najčešće slučaj tamo gdje suradnja ne dovodi do koordinacije natjecateljskog ponašanja ugovornih strana na tržištu, poput

- suradnja između nekonkurenata,
- suradnja između konkurentskih društava koja ne mogu samostalno izvoditi projekte ili aktivnosti koje proizlaze iz suradnje,
- suradnja u pogledu aktivnosti koje ne utječu na mjerodavne parametre konkurencije.

Ove kategorije sporazuma mogu pasti u djelokrug Članka 81(1) samo ukoliko uključuju poduzetnike sa značajnom tržišnom snagom<sup>(17)</sup>, i koji mogu vjerojatno utjecati na isključivanje trećih strana.

#### Sporazumi koji gotovo uvijek spadaju u djelokrug Članka 81(1)



25. Sljedeća kategorija sporazuma od početka se može smatrati da uobičajeno spada u djelokrug Članka 81(1). Tiče se sporazuma o suradnji koji za svoj cilj imaju ograničenje konkurencije pomoću određivanja cijena, ograničavanja proizvodnje ili podjele tržišta ili kupaca. Ova se ograničenja smatraju kao najštetnija, iz razloga što izravno utječu na ishod natjecateljskog procesa. Određivanje cijena i ograničavanje proizvodnje izravno dovode do toga da kupci plaćaju više cijene ili ih se ne opskrbljuje sa željenim količinama. Podjela tržišta ili kupaca smanjuje izbor koji je kupcima inače dostupan, te stoga također dovodi do viših cijena ili smanjene proizvodnje. Stoga se može pretpostaviti da ova ograničenja imaju negativne učinke na tržište, pa su kao takvi gotovo uvijek zabranjeni<sup>(18)</sup>.

### Sporazumi koji mogu spadati u djelokrug Članka 81(1)

26. Sporazumi koji ne pripadaju prije spomenutim kategorijama zahtijevaju daljnju analizu, kako bi se moglo odlučiti spadaju li u djelokrug Članka 81(1). Analiza treba uključiti kriterije koji se odnose na tržište, poput položaja ugovornih strana na tržištu i drugih strukturalnih čimbenika.

### Tržišna moć i struktura tržišta

27. Početna točka za analizu je položaj ugovornih strana na tržištima na koje suradnja utječe. To određuje hoće li one vjerojatno održati, steći ili uvećati svoju tržišnu moć kroz suradnju, tj. hoće li biti u poziciji prouzročiti negativne učinke na tržištu u pogledu cijena, proizvodnje, inovacija, raznovrsnosti i kvalitete robe i usluga. Da bi se takve analize provele, mjerodavna tržišta moraju se odrediti koristeći metodologiju iz *Bilješke Komisije o definiciji tržišta*<sup>(19)</sup>. Kod specifičnih vrsti tržištâ, poput tržišta prodaje ili tehnoloških tržišta ove će smjernice pružiti dodatne upute.

28. Ukoliko ugovorne stranke zajednički drže niski tržišni udjel<sup>(20)</sup>, ograničavajući učinci suradnje na konkurenciju nisu vjerojatni, te se obično ne zahtijeva daljnja analiza. Ako jedna od samo dvije ugovorne stranke ima beznačajan tržišni udio, a ne posjeduje niti ikakve bitne resurse, u tom slučaju čak niti visok zajednički tržišni udio ne ukazuje na

ograničavajuće učinke na konkurenciju na tom tržištu<sup>(21)</sup>. Uzimajući u obzir brojnost vrsti suradnje i različite efekte koje one na raznim tržištima mogu izazvati, nemoguće je odrediti opći prag za tržišne udjele iznad kojeg bi se pretpostavljalo da postoji značajna tržišna moć pomoću koje bi se mogli izazvati ograničavajući učinci.

29. Uz tržišni položaj ugovornih strana i tržišne udjele, kao dodatni čimbenik za procjenu utjecaja suradnje na tržišno natjecanje može se uzeti tržišna koncentriranost, tj. položaj i brojnost konkurenata. Kao jedan od pokazatelja može se uzeti Herfindahl-Hirshmanov indeks ("HHI"), koji zbraja kvadrate pojedinačnih tržišnih udjela svih natjecatelja<sup>(22)</sup>: HHI ispod 1000 karakterizira nisku tržišnu koncentraciju, između 1000 i 1800 kao umjerenu, te iznad 1800 kao jaku tržišnu koncentraciju. Još jedan mogući pokazatelj bio bi omjer koncentracije poduzetnika-tržišnog lidera, koji zbraja pojedinačne tržišne udjele vodećih konkurenata<sup>(23)</sup>.

30. Ovisno o tržišnom položaju ugovornih strana i koncentriranosti tržišta, i drugi se čimbenici, poput stabilnosti tržišnih udjela kroz duži period, ulazne prepreke i vjerojatnost budućeg ulaska na tržište, izjednačenost moći kupaca/opskrbljivača ili priroda proizvodâ (npr. istovrsnost, zrelost), moraju također uzeti u obzir. Gdje je utjecaj na konkurenciju kod inovacija vjerojatan, a ne može se valjano procijeniti na temelju postojećih tržišta, mogu se za potrebe analize tih utjecaja u obzir uzeti specifični čimbenici (vidi 2. Poglavlje, I & R sporazumi).

### 1.3.2. Članak 81(3)

31. Sporazumi koji spadaju u djelokrug Članka 81(1) mogu se izuzeti ukoliko su ispunjeni uvjeti iz Članka 81(3). To je slučaj ako sporazum:

- pridonosi poboljšanju proizvodnje ili distribucije proizvoda, ili promiče tehnički ili gospodarski napredak
  
- osigurava potrošačima primjereno sudjelovanje u koristima koji iz njega proizlaze

te ne

- nameće ograničenja koja nisu nužna za postizanje gore navedenih ciljeva
- pribavlja mogućnost uklanjanja konkurencije u pogledu značajnog dijela predmetnih proizvoda.

### **Gospodarske koristi**

32. Prvi uvjet traži da sporazum pridonosi poboljšanju proizvodnje ili distribucije proizvoda, ili promiče tehnički ili gospodarski napredak. Kako su ove koristi vezane uz statična ili dinamična djelovanja, može ih se smatrati "gospodarskim koristima". Gospodarske koristi mogu nadići ograničavajuće učinke na konkurenciju. Primjerice, suradnja može omogućiti poduzetnicima da nude robe i usluge po nižim cijenama, da one budu bolje kvalitete, ili da brže uvode inovacije. Djelotvornost najčešće proizlazi iz kombinacije i integracije raznih vještina i sposobnosti. Ugovorne strane moraju dokazati da će koristi proizaći iz suradnje, a ne iz nekih drugih ograničavajućih učinaka. Tvrdnje o koristi moraju biti valjano potkrijepljene. Nagađanja ili uopćene izjave o smanjenju troškova nisu dovoljni.

33. Komisija ne uzima u obzir uštede na troškovima koje proizlaze iz smanjenja proizvodnje, podjele tržišta, ili iz pukog korištenja tržišne snage.

### **Primjereno sudjelovanje potrošača**

34. Gospodarske koristi trebaju imati ne samo ugovorne stranke, već i potrošači. Općenito, prijenos koristi na potrošače ovisiti će o intenzitetu konkurencije unutar mjerodavnog tržišta. Konkurencijski pritisci obično dovode do toga da se uštede u troškovima prenose dalje u obliku nižih cijena ili tako što poduzetnici stavljaju na tržište nove proizvode što je češće i brže moguće. Stoga, ukoliko se dostatna konkurentnost, koja učinkovito primorava ugovorne stranke, uspješno održava na tržištu, natjecateljski proces će uobičajeno osigurati da potrošači dobiju primjeren udjel u gospodarskim koristima.

### **Nužnost**

35. Ograničenje konkurencije mora biti nužno za postizanje gospodarskih koristi. Ukoliko su na raspolaganju manje ograničavajuća sredstva za postizanje podjednakih koristi, proklamirani ciljevi ne mogu opravdati ograničenja konkurencije. Jesu li ili nisu pojedinačna ograničenja nužna, ovisi o prilikama na tržištu i o trajanju sporazuma. Primjerice, ekskluzivni ugovori mogu spriječiti ugovornu stranu da nameće naknadne obveze i stoga biti prihvatljivi. Pod određenim okolnostima pak, ne moraju biti nužni, i k tome pogoršati ograničavajući učinak.

### **Održanje konkurencije**

36. Posljednji kriterij – onaj o održavanju konkurencije u pogledu pretežnog dijela predmetnih proizvoda - povezan je s pitanjem vladajućeg položaja. Kada je poduzetnik, kao posljedica sudjelovanja u horizontalnom sporazumu, u vladajućem položaju, ili će doći u vladajući položaj, sporazum koji proizvodi antikonkurencijske učinke u smislu Članka 81 u načelu se ne može izuzeti.

### **Uredbe o skupnim izuzećima za I & Z i specijalizaciju**

37. Pod određenim okolnostima može se smatrati da su za neke kategorije sporazuma ispunjeni kriteriji iz Članka 81(3). To je naročito slučaj kod I &

R sporazuma i sporazuma o proizvodnji, gdje kombinacija međusobno nadopunjavajućih vještina ili resursa može biti izvor značajnih prednosti. Ove se upute trebaju smatrati dopunskima na uredbe o skupnim izuzećima za I & R i specijalizaciju. Te uredbe o skupnim izuzećima izuzimaju najučestalije oblike sporazumâ na području proizvodnje / specijalizacije do tržišnog udjela od 20% i na području I & R do tržišnog udjela od 25%, ukoliko ti sporazumi ispunjavaju uvjete za primjenu skupnog izuzeća, i ne sadržavaju "tvrda" ograničenja ("crne klauzule") koja čine skupna ograničenja neprimjenjivima. Uredbe o skupnim izuzećima ne predviđaju ništavost samo tvrdih ograničenja. Ukoliko sporazum sadržava jedno ili više tvrdih ograničenja, povlastica iz uredbe o skupnom izuzeću gubi se za sporazum u cjelini.

#### **1.4. Struktura narednih poglavlja koja se odnose na razne vrste suradnje**

38. Ove upute podijeljene su na poglavlja koja se odnose na određene vrste sporazumâ. Svako je poglavlje ustrojeno sukladno analitičkom okviru opisanom pod točkom 1.3. Posebne smjernice o definiciji mjerodavnog tržišta zadaju se gdje je to potrebno (npr. na području I & R, ili u pogledu tržišta prodaje).

## **2. SPORAZUMI O ISTRAŽIVANJIMA I RAZVOJU**

### **2.1. Definicija**

39. I & R sporazumi mogu se razlikovati po svojoj formi i djelokrugu. Raspon se kreće od izdvajanja određenih I & R aktivnosti, pa sve do zajedničkog unapređivanja postojećih tehnologija, ili pak do suradnje u pogledu istraživanja, razvoja i reklamiranja potpuno novih proizvoda. Ovi sporazumi mogu biti u obliku sporazuma o suradnji, ili u obliku zajedničke kontrole nad nekim društvom. Ovo se poglavlje primjenjuje na sve oblike I & R sporazuma, uključivo i s njima povezane sporazume o proizvodnji ili komercijalizaciji rezultata I & R, ukoliko je njihovo težište na I & R, s iznimkom spajanja društava i zajedničkih pothvata koji potpadaju pod Uredbu o koncentracijama.

40. Suradnja u I & R može smanjiti dvostruke, nepotrebne troškove, može dovesti do značajne međusobne oplodnje ideja i iskustava, te na taj način postići brži razvoj proizvoda i tehnologija, no što bi to inače bio slučaj. Kao opće pravilo, I & R suradnja vodi povećanju ukupnih I & R aktivnosti.
41. Mala i srednja poduzeća (MSP) tvore dinamičnu i raznovrsnu sredinu suočenu s mnogim izazovima, među kojima je i rastuća potražnja velikih poduzeća, za koje MSP često rade kao podugovarači. U sektorima koji su I & R intenzivni, brzorastući MSP-i, često nazivani i “skokovita društva”, također streme ka tome da postanu lideri na brzorazvijajućim tržištima. Kako bi se nosili s takvim izazovima i ostali konkurentni, MSP-i trebaju neprekidno uvoditi nove proizvode. Kroz I & R suradnju, veća je vjerojatnost da će ukupni I & R MSP-ova porasti, te da će oni biti u mogućnosti efikasnije se natjecati s jačim igračima na tržištu.
42. Pod određenim okolnostima, međutim, I & R sporazumi mogu prouzročiti probleme u konkurenciji poput restriktivnih učinaka na cijene, proizvodnju, inovacije, te na raznolikost i kvalitetu proizvoda.

## **2.2. Mjerodavna tržišta**

43. Ključ za definiranje mjerodavnog tržišta kod procjene učinaka I & R sporazuma, je prepoznavanje onih proizvoda, tehnologija ili I & R nastojanja, koje će predstavljati ograničenje konkurencije naspram ugovornih strana. Na jednom kraju spektra mogućih situacija, inovacija može rezultirati proizvodom (ili tehnologijom) koji se natječe na postojećem proizvodnom (ili tehnološkom) tržištu. To je slučaj kod I & R koji su upravljani na mala unapređenja ili razlike, poput novog modela nekog proizvoda. Ovdje, mogući učinci tiču se tržišta za već postojeće proizvode. Na drugom kraju, inovacija može rezultirati potpuno novim proizvodom koji sam za sebe čini novo tržište (npr. novo cjepivo za do tada neizlječive bolesti). U takvom slučaju, postojeća tržišta uzimati će se u obzir samo ukoliko su na neki način povezana s predmetnom inovacijom. Posljedično, i ukoliko to bude moguće, treba procijeniti učinke koje je suradnja imala na inovaciju. Međutim, većina će se slučajeva

vjerojatno odnositi na situacije smještene između ovih dviju krajnosti, tj. na situacije gdje inovativni napori mogu proizvesti proizvode (ili tehnologije) koji, vremenom, zamjenjuju one postojeće (npr. CD-i koji su zamijenili vinilne ploče). Pažljiva analiza takvih situacija može obuhvatiti kako postojeća tržišta, tako i utjecaj sporazuma na inovacije.

## **Postojeća tržišta**

### *(a) Tržišta proizvoda*

44. Kada se suradnja odnosi na I & R za unapređenje postojećih proizvoda, ti isti postojeći proizvodi, zajedno s najbližim zamjenjivim proizvodima, čine mjerodavno tržište na koje se odnosi suradnja<sup>(24)</sup>.
  
45. Ukoliko I & R napori smjeraju na značajnu izmjenu postojećeg proizvoda, ili čak na novi proizvod koji bi zamijenio postojeći, zamjena s postojećim proizvodom može biti manjkava ili dugoročna. Posljedično, stari i potencijalno novi proizvod neće vjerojatno pripadati istom mjerodavnom tržištu. Tome usprkos, u obzir se može uzeti tržište za postojeće proizvode, ukoliko će sjedinjavanje I & R napora vjerojatno dovesti do usklađenog ponašanja ugovornih strana, kao opskrbljivača postojećim proizvodima. Iskorištavanje tržišne snage na postojećem tržištu je međutim moguće samo ako ugovorne strane zajedno drže jake položaje u pogledu kako tržišta postojećeg proizvoda, tako i I & R nastojanja.
  
46. Ako se I & R odnosi na bitan dio konačnog proizvoda, za procjenu neće biti mjerodavno samo tržište tog sastavnog dijela, već i postojeće tržište konačnog proizvoda. Primjerice, ukoliko proizvođači automobila surađuju na I & R u pogledu nove vrste motora, takva suradnja može utjecati na tržište automobila. S druge strane, tržište za konačne proizvode biti će jedino mjerodavno za procjenu ukoliko je sastavni dio na koji I & R cilja, tehnički ili gospodarski, ključni element za te konačne proizvode, te ukoliko su stranke iz I & R sporazuma pravi konkurenti u pogledu konačnih proizvoda.

*(b) Tržišta tehnologija*

47. I & R suradnja može se, uz proizvode, odnositi također i na tehnologije. Kada su prava intelektualnog vlasništva tržišno odvojena od proizvoda na koje se odnose, također treba definirati i mjerodavno tehnološko tržište. Tržišta tehnologija sastoje se od licenciranog intelektualnog vlasništva i njemu bliskih zamjena, tj. drugih tehnologija koje bi korisnici usluga mogli upotrijebiti kao zamjenske.
48. Metodologija za definiranje tržišta tehnologija prati iste principe kao i definicija tržišta proizvoda<sup>(25)</sup>. Počevši od tehnologije kojom ugovorne strane trguju, treba identificirati takve druge tehnologije na koje bi se korisnici usluga mogli prebaciti kao odgovor na malo, ali stalno povećanje relativnih cijena. Kada se identificiraju te tehnologije, mogu se izračunati tržišni udjeli tako što će se podijeliti prihod od licenciranja koji su ostvarile ugovorne strane s ukupnim prihodom koji su licencirali svi prodavatelji zamjenskih tehnologija.
49. Položaj ugovorne strane na tržištu postojećih tehnologija mjerodavan je kriterij za procjenu gdje se I & R suradnja odnosi na značajna unapređenja postojećih tehnologija ili na nove tehnologije koje će izgledno zamijeniti postojeću tehnologiju. Tržišni udio ugovorne strane može se, međutim, uzeti samo kao početna točka za ovu analizu. Kod tehnoloških tržišta poseban se naglasak treba staviti na potencijalnu konkurenciju. Ukoliko su poduzetnici, koji trenutno ne licenciraju svoju tehnologiju, potencijalni sudionici na tehnološkom tržištu, oni bi time mogli ograničiti sposobnost ugovornih strana da povećaju cijene za svoju tehnologiju.

**Konkurencija u inovacijama (I & R nastojanja)**

50. Suradnja u I & R ne mora utjecati na konkurenciju samo na postojećim tržištima, već i na konkurenciju u inovacijama. Zadnje će biti slučaj gdje se suradnja odnosi na razvoj novih proizvoda / tehnologija koji će, ukoliko



se probiju na tržište, ili jednog dana zamijeniti postojeće, ili ukoliko se razvijaju za novu uporabu te tako neće zamijeniti postojeće proizvode, ali će stvoriti potpuno novu potražnju. Učinci na konkurenciju u inovacijama vrlo su bitni u ovim situacijama, ali se u nekim slučajevima ne mogu dovoljno procijeniti analizom stvarne ili potencijalne konkurencije na postojećim tržištima proizvoda / tehnologija. S tim u svezi mogu se razlikovati dva scenarija, ovisno o prirodi procesa inovacije u nekoj industriji.

51. Po prvom scenariju, koji je prisutan primjerice u farmaceutskoj industriji, proces inovacije tako je postavljen da je već u njegovoj ranoj fazi moguće utvrditi polazišta za I & R. I & R polazišta jesu I & R nastojanja, upravljena ka nekom novom proizvodu ili tehnologiji, te zamjene za taj I & R: tj. I & R upravljen na razvoj zamjenskih proizvoda ili tehnologija u odnosu na one koji su razvijeni predmetnom suradnjom te koji imaju usporediv pristup izvorima, kao i sličan *timing*. U ovom slučaju moguća je analiza, ali ukoliko u razdoblju nakon sporazuma preostane dovoljan broj polazišta za I & R. Polazna točka analize biti će I & R ugovornih strana. Zatim, trebaju se utvrditi vjerodostojni suprotni I & R konkurenti. Kako bi se utvrdila vjerodostojnost suprotstavljenih konkurenata, u obzir se treba uzeti sljedeće: priroda, djelokrug i veličina mogućih drugih I & R nastojanja, njihov pristup financijskim i ljudskim resursima, *know-how* / patenti ili druga posebna sredstva, kao i *timing* i njihova sposobnost iskorištavanja mogućih rezultata.

52. Po drugom scenariju, inovacijska nastojanja u nekoj industriji nisu dovoljno jasno postavljena da bi omogućila utvrđivanje I & R ekstrema. U takvoj situaciji, Komisija, osim u iznimnim okolnostima, neće pokušavati procijeniti utjecaj predmetne I & R suradnje na inovativnost, ali će ograničiti svoju procjenu na ona tržišta proizvoda ili tehnologije koja su povezana s predmetnom I & R suradnjom.

### **Izračun tržišnih udjela**

53. Izračun tržišnih udjela, kako za potrebe Uredbe o skupnim iznimkama za I & R sporazume, tako i za potrebe ovih Uputa, mora odražavati razliku između postojećih tržišta i konkurencije u inovacijama. Na početku suradnje, polazna točka je tržište onih proizvoda koji su podobni za

daljnje unapređenje, ili pak za zamjenu onim proizvodima koji se žele razviti. Ako I & R suradnja cilja samo na unapređenje ili poboljšanje postojećih proizvoda, onda mjerodavno tržište uključuje one proizvode na koje se I & R odnosi. Tržišni udjeli mogu se tu izračunati na temelju vrijednosti prodaje postojećih proizvoda. Ako pak I & R cilja na zamjenu postojećih proizvoda, novi će proizvod ukoliko bude uspješan postati zamjena za postojeće proizvode. Kako bi se procijenila konkurentna pozicija ugovornih strana, i tu je moguće izračunati tržišne udjele na temelju vrijednosti prodaje postojećih proizvoda. Otuda Uredba o skupnim iznimkama za I & R sporazume temelji svoja izuzeća u spomenutim slučajevima na tržišnim udjelima na "mjerodavnom tržištu za proizvode koji su pogodni za poboljšanja ili zamjenu ugovorenim proizvodima". Da bi se primijenilo automatsko izuzeće, ovaj tržišni udjel ne smije prelaziti 25%<sup>(26)</sup>.

54. Ukoliko I & R ide za razvojem proizvoda koji će predstavljati potpuno novu potražnju, tržišni udjeli koji bi se temeljili na prodaji ne bi se mogli izračunati. U tom je slučaju moguća samo analiza učinaka sporazuma na konkurentnost u inovacijama. Otuda Uredba o skupnim iznimkama za I & R sporazume izuzima ove sporazume bez obzira na razdoblje od sedam godina od prvog stavljanja proizvoda na tržište<sup>(27)</sup>. Međutim, povlastica izuzimanja može se povući ukoliko bi sporazum prijetio ukinuti konkurenciju u inovacijama<sup>(28)</sup>. Po proteku razdoblja od sedam godina, tržišni udio može se izračunati na temelju vrijednosti prodaje, te se onda za tržišni udjel primjenjuje prag od 25%<sup>(29)</sup>.

## **2.3. Procjena sukladno Članku 81(1)**

### *2.3.1. Priroda sporazuma*

#### 2.3.1.1. Sporazumi koji ne spadaju u djelokrug Članka 81(1)

55. Većina I & R sporazuma ne potpada u djelokrug Članka 81(1). Kao prvo, to se može reći za sporazume koji se odnose na suradnju u I & R na

teoretskoj razini, a koji su još daleko od iskorištavanja potencijalnih rezultata.

56. Nadalje, I & R suradnja između nekonkurenata uglavnom ne ograničava konkurenciju<sup>(30)</sup>. Konkurentski odnosi između ugovornih strana moraju se analizirati u kontekstu postojećeg tržišta i / ili inovacije na koje suradnja utječe. Ukoliko stranke nisu u mogućnosti izvoditi potrebne I & R neovisno, onda niti ne postoji konkurencija koja bi se mogla ograničiti. Ovo može biti slučaj npr. kod poduzetnika koji zajedno koriste komplementarne vještine, tehnologije i druga sredstva. Pitanje potencijalne konkurencije mora se procijeniti na realnim temeljima. Primjerice, stranke se ne mogu smatrati potencijalnim konkurentima samo zato što im suradnja omogućuje provođenje I & R djelatnosti. Odlučno je pitanje ima li svaka stranka zasebno dovoljno potencijala u pogledu imovine, *know-howa* i drugih sredstava.

57. I & R suradnja u smislu izdvajanja prethodno zadržanih I & R često se provodi putem specijaliziranih poduzeća, istraživačkih instituta ili sveučilišnih tijela koja nisu aktivna u iskorištavanju postignutih rezultata. Obično se takvi sporazumi kombiniraju s prijenosom *know-howa* i / ili s klauzulom ekskluziviteta u pribavljanju mogućih rezultata. Sukladno komplementarnoj prirodi odnosa ugovornih strana u ovakvim slučajevima, Članak 81(1) se ne primjenjuje.

58. I & R suradnja koja ne uključuje zajedničko iskorištavanje mogućih rezultata kroz licenciranje, proizvodnju i / ili marketing rijetko spada u djelokrug Članka 81(1). Takvi "čisti" I & R sporazumi mogu prouzročiti probleme u konkurenciji samo ukoliko je značajno smanjena konkurencija u pogledu inovacija.

#### 2.3.1.2. Sporazumi koji gotovo uvijek spadaju u djelokrug Članka 81(1)

59. Ako stvarni predmet sporazuma nije I & R, već stvaranje prikrivenog kartela, tj. inače zabranjenog dogovora o cijenama, ograničenja proizvodnje ili podjela tržišta, taj će sporazum spadati u sjelokrug Članka

81(1). Međutim, I & R sporazum koji osim ostalog predviđa i zajedničko iskorištavanje mogućih budućih rezultata, nije samim time nužno i ograničavajući za konkurenciju.

#### 2.3.1.3. Sporazumi koji mogu spadati u djelokrug Članka 81(1)

60. I & R sporazumi koji se ne mogu od samog početka okarakterizirati kao sigurno neograničavajući, mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1)<sup>(31)</sup> i trebaju se analizirati u svom gospodarskom kontekstu. Ovo se odnosi na I & R suradnju dogovorenu na razini bliskoj samom uvođenju proizvoda na tržište, i to između poduzetnika koji su konkurenti bilo na postojećim tržištima proizvoda / tehnologije, bilo na tržištima inovacija.

#### 2.3.2. *Tržišna moć i tržišne strukture*

61. I & R suradnja može izazvati negativne tržišne učinke na tri načina: prvo, može ograničiti inovacije; drugo, može prouzročiti usklađena ponašanja ugovornih strana na postojećim tržištima; i treće, mogu se javiti problemi oko davanja pristupa u stadiju iskorištavanja mogućih rezultata. Međutim, ove vrste negativnih tržišnih učinaka vjerojatno će se pojaviti samo ukoliko stranke koje su sudionici sporazuma imaju značajnu moć na postojećim tržištima, te ukoliko je konkurencija u pogledu inovacija značajno smanjena. Bez dovoljne tržišne snage nema niti poticaja za usklađenim ponašanjem na postojećim tržištima, odnosno smanjenjem ili usporavanjem inovacija. Problemi oko davanja pristupa mogu se pojaviti samo u kontekstu suradnje gdje najmanje jedan poduzetnik posjeduje značajnu tržišnu moć u pogledu ključne tehnologije i isključivog iskorištavanja rezultata.

62. Ne postoji apsolutni prag za tržišne udjele koji bi ukazivao da I & R sporazum stvara određenu razinu tržišne snage, te da na taj način spada u djelokrug Članka 81(1). Međutim, I & R sporazumi izuzimaju se od primjene spomenutog Članka ukoliko su sklopljeni između poduzetnika čiji zajednički tržišni udjel ne prelazi 25%, te ako su ispunjeni i drugi uvjeti potrebni za primjenu Uredbe o skupnim iznimkama za I & R sporazume.

Stoga, za većinu I & R sporazuma, ograničavajući se učinci trebaju analizirati samo ako zajednički tržišni udjel ugovornih strana prelazi 25%.

63. Sporazumi koji ne potpadaju u djelokrug Uredbe o skupnim iznimkama za I & R sporazume zbog jače tržišne pozicije ugovornih strana, nisu nužno I ograničavajući za konkurenciju. Međutim, što je jača zajednička pozicija ugovornih strana na postojećim tržištima, te što su veća ograničenja konkurencije u inovacijama, to je vjerojatnija primjena Članka 81(1) i procjena zahtijeva detaljniju analizu.
64. Ako je I & R usmjereno na poboljšanje ili oplemenjivanje postojećih proizvoda / tehnologija, neki mogući učinci mogli bi utjecati na mjerodavno tržište za te proizvode / tehnologije. Učinci na cijene, količinu proizvodnje i / ili inovacije na postojećim tržištima su međutim vjerojatni samo ako stranke sporazuma posjeduju jak tržišni položaj, ulazak na tržište je inače težak, a ustanovljeno je I nekoliko drugih inovacijskih aktivnosti. Nadalje, ako se I & R odnosi samo na relativno manji dio krajnjeg proizvoda, učinci na konkurenciju u pogledu tih krajnjih proizvoda su, ako su ovi postojani, vrlo ograničeni. Općenito, mora se praviti razlika između čistih I & R sporazuma, i onih sveobuhvatnih suradnji koje uključuju različite faze iskorištavanja rezultata (tj. licenciranje, proizvodnja, marketing). Kako je ranije već rečeno, čisti I & R sporazumi vrlo rijetko potpadaju pod Članak 81(1). To naročito vrijedi za I & R usmjerene ka ograničenom poboljšanju postojećih proizvoda / tehnologija. Ako dakle tu I & R suradnja uključuje i zajedničko iskorištavanje samo u smislu licenciranja, ograničavajući učinci poput sprječavanja pristupa nisu baš izgledni. Ako je međutim uključena zajednička proizvodnja i / ili marketing neznatno poboljšanog proizvoda / tehnologije, suradnja se mora pobliže ispitati. Kao prvo, negativni učinci u pogledu cijena ili količine proizvodnje puno su izgledniji ako su u sporazum uključeni jako konkurenti. Kao drugo, takva suradnja može se po svojim karakteristikama približiti sporazumu o proizvodnji, jer I & R aktivnosti de facto više ne moraju predstavljati okosnicu takve suradnje.
65. Ukoliko je I & R usmjeren na potpuno novi proizvod (ili tehnologiju) koje će stvoriti svoje novo zasebno tržište, malo su vjerojatni učinci na cijene i obujam proizvodnje na postojećim tržištima. Analiza se tu mora usredotočiti na moguća ograničenja u inovacijama u pogledu, primjerice, kvalitete i raznovrsnosti budućih proizvoda / tehnologija te na brzinu daljnjih inovacija. Takvi ograničavajući učinci mogu se pojaviti kada dva ili

više poduzeća, od samo nekoliko, uključenih u razvoj novog proizvoda, započinu suradnju u fazi gdje je svaki od njih samostalno bliži lansiranju novog proizvoda. U takvom slučaju, čak i čisti I & R sporazumi mogu ograničavati inovacije. Međutim uzevši općenito, I & R suradnja u pogledu posve novog proizvoda je konkurencijski pozitivna. Tomu je većinom tako i kad je u suradnju uključeno i zajedničko iskorištavanje rezultata, pa čak i zajednički marketing. Doista, pitanje zajedničkog iskorištavanja je u ovim situacijama jedino bitno gdje ulogu ima isključivanje od pristupa ključnim tehnologijama. Ti se problemi, bilo kako bilo, neće pojaviti ukoliko stranke sporazuma omoguće davanje licence trećim osobama.

66. Većina I & R sporazuma pozicionirat će se negdje između dviju prije opisanih situacija. Stoga mogu djelovati i na inovacije, te imati posljedice po postojeća tržišta. Otuda, za procjenu mogu biti važni i postojeće tržište i učinci na inovacije, uzimajući u obzir i zajednički tržišni položaj stranaka sporazuma, razmjere koncentracije, brojnost sudionika na tržištu i uvjete za ulazak na tržište. U nekim slučajevima može doći do ograničavajućih učinaka na cijene i obujam proizvodnje na postojećem tržištima te negativnih učinaka na inovacije u smislu usporavanja tempa razvoja. Primjerice, ukoliko značajni konkurenti na nekom postojećem tržištu tehnologije surađuju na razvoju nove tehnologije koja će jednog dana zamijeniti postojeće proizvode, takva će suradnja vrlo vjerojatno imati ograničavajuće učinke ako oni posjeduju značajnu tržišnu moć na postojećem tržištu (što će im dati poticaj da ju onda i iskoriste), te također i jaku poziciju u pogledu I & R. Do sličnog efekta može doći ako veliki "igrač" na postojećem tržištu surađuje sa puno manjim ili čak samo potencijalnim konkurentom koji upravo treba ući na tržište s novim proizvodom / tehnologijom, što bi moglo ugroziti pozicije onog prvog.

67. Sporazumi također mogu ostati izvan područja primjene skupnog izuzeća bez obzira na tržišnu moć stranaka sporazuma. To će biti slučaj primjerice kod sporazuma koji strankama ograničavaju pristup rezultatima rada, iz razloga što isti, kao opće pravilo, ne promiču tehnički i gospodarski napredak širenjem tehničkog znanja između stranaka sporazuma<sup>(32)</sup>. Skupno izuzeće primjenjuje se na posebno izuzeće od ovog općeg pravila, a odnosi se na sveučilišna tijela, istraživačke institute ili specijalizirana poduzeća koje pružaju I & R kao svoju uslugu i nisu aktivna u industrijskom iskorištavanju rezultata istraživanja i razvoja<sup>(33)</sup>. Međutim, treba napomenuti kako sporazumi koji sadrže ekskluzivna prava pristupa mogu, kada i ako potpadaju u djelokrug Članka 81(1), imati blagodat izuzeća iz Članka 81(3), a naročito gdje je ekskluzivno

pravo pristupa ekonomski nužno u pogledu tržišta, rizika i potrebne investicijske skale, a da bi se iskorištavali rezultati istraživanja i razvoja.

## **2.4. Procjena sukladno Članku 81(3)**

### *2.4.1. Gospodarske koristi*

68. Većina I & R sporazuma – uključivali oni ili ne i zajedničko iskorištavanje mogućih rezultata – donose određene gospodarske koristi u smislu uštede troškova i međusobne razmjene ideja i iskustava, što u konačnici rezultira u poboljšanom ili pak potpuno novom proizvodu, odnosno tehnologiji, koji se razvijaju puno brže nego što bi to inače bio slučaj. Pod ovim uvjetima, čini se razumnim pružiti izuzeće od primjene Članka 81(3) za takve sporazume koji rezultiraju ograničavanjem konkurencije do doljepostavljenih granica tržišnih udjela, ukoliko se pretpostavlja da će pozitivni učinci sporazuma o istraživanjima i razvoju nadići negativne učinke na konkurenciju. Stoga, Uredba o skupnim izuzećima za I & R sporazume izuzima one I & R sporazume koji ispunjavaju određene uvjete (vidi Članak 3), te koji ne sadrže tvrda ograničenja (vidi članak 5), ukoliko zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma na odnosnom postojećem tržištu ne prelazi 25%.

69. Ukoliko je suradnjom došlo do stvaranja ili uvećanja znatne tržišne snage, stranke sporazuma trebaju dokazati značajne koristi koje proizlaze iz provođenja I & R, brže lansiranje novih proizvoda / tehnologija ili druge koristi.

### *2.4.2. Nužnost*

70. I & R sporazum ne može se izuzeti ako nameće ograničenja koja nisu nužna za postignuće gorenavedenih koristi. Pojedinačne klauzule pobrojane u Članku 5 Uredbe o skupnim izuzećima za I & R sporazume u većini će slučajeva učiniti izuzeće, kao i pojedinačnu procjenu,

nemogućim, pa se iste mogu smatrati dobrim pokazateljem koja ograničenja nisu nužna za suradnju.

### 2.4.3. Održanje konkurencije

71. Nikakvo izuzeće nije moguće ako je strankama sporazuma pružena mogućnost isključenja konkurencije u pogledu značajnog dijela odnosnog proizvoda (ili tehnologije). Gdje je poduzetnik, kao posljedica I & R sporazuma, došao ili bi mogao doći u vladajući položaj bilo na postojećem tržištu, bilo u pogledu inovacija, takav sporazum koji proizvodi antikonkurencijske učinke u smislu Članka 81 načelno se ne može izuzeti. Kod inovacija to će, primjerice, biti slučaj kad sporazum povezuje jedina dva postojeća polazišta za istraživanja.

### **Razdoblje procjene i trajanje izuzeća**

72. I & R sporazumi koji se protežu na zajedničku proizvodnju i marketing novih proizvoda / tehnologija zahtijevaju naročitu pažnju u pogledu vremena kada se procjena vrši.

73. Na početku I & R suradnje, njezin uspjeh kao i faktori poput budućeg tržišnog položaja stranaka sporazuma ili razvoja budućeg tržišta proizvoda ili tehnologije često u tom trenutku nisu poznati. Zato, procjena u trenutku kada je suradnja tek započela je ograničena na (tada) postojeća tržišta proizvoda ili tehnologija i / ili tržišta inovacija, kako su opisana u ovom poglavlju. Ako, na temelju ovih analiza, nije vjerojatno da će se konkurencija ukloniti, I & R sporazum može se okoristiti izuzećem. Ono će obično pokriti trajanje I & R faze kao i dodatne faze potrebne za lansiranje proizvoda i upoznavanje tržišta s njim, u onoj mjeri koliko se to odnosi na zajedničku proizvodnju i marketing zajedničkog rezultata. Razlog za ovu dodatnu fazu u kojoj se primjenjuje uzueće je taj što će prva poduzeća koja uđu na tržište s novim proizvodom / tehnologijom često držati vrlo visoke početne tržišne udjele, a uspješan I & R je također često nagrađen i zaštitom intelektualnog vlasništva. Jak tržišni položaj zahvaljujući "prednosti prvog poteza" ne može se obično smatrati



uklanjanjem konkurencije. Stoga, skupno izuzeće pokriva I & R sporazume u narednom dodatnom razdoblju od sedam godina (tj. iza I & R faze) bez obzira da li stranke sporazuma održavaju sa svojim novim proizvodima / tehnologijama ili ne visok udjel kroz svo to razdoblje. Isto vrijedi i za pojedinačnu procjenu onih slučajeva koji potpadaju izvan primjene skupnog izuzeća, ukoliko su ispunjeni kriteriji iz Članka 81(3) u pogledu ostalih aspekata sporazuma. Ovo ne isključuje mogućnost da se i nakon razdoblja od sedam godina primjenjuju kriteriji iz Članka 81(3) ako se dokaže kako je to bio minimalni vremenski period nužan za adekvatan povrat uložених sredstava.

74. Ako se nakon isteka spomenutog razdoblja radi nova procjena I & R suradnje – primjerice povodom nečije pritužbe – analiza se treba temeljiti na (tada) trenutnoj situaciji na tržištu. Skupno se izuzeće i nadalje primjenjuje ukoliko udjeli stranaka sporazuma na (tada) mjerodavnom tržištu ne prelaze 25%. Slično, Članak 81(3) i dalje se primjenjuje na I & R sporazume na koje se ne primjenjuje skupno izuzeće, ako su i dalje zadovoljeni kriteriji za izuzeće.

## 2.5. Primjeri

### 75. Prvi primjer

**Situacija:** Na europskom tržištu proizvodnje postojećih elektroničkih komponenti djeluju dva veća poduzetnika: A (30%) i B (30%). Oba poduzetnika izvršila su značajna investiranja u I & R koja su nužna za razvoj minijaturnih elektroničkih komponenti, te su razvile I prve prototipove istih. Sada se sporazume kako će ujediniti svoja I & R nastojanja tako što će osnovati *joint venture* društvo (JV) koje će dovršiti I & R i proizvoditi komponente, koje će pak prodavati nazad društvima-majkama, a koje će one zasebno na kraju komercijalizirati. Ostatak tržišta drže mali poduzetnici bez dovoljnih resursa za poduzimanje nužnih ulaganja.

**Analiza:** Minijaturne elektroničke komponente, iako će se vjerojatno natjecati s postojećim komponentama na nekim područjima, su u osnovi nova tehnologija, i analiza mora krenuti od polazišta za istraživanje tog budućeg tržišta. Ukoliko će se zajednički pothvat nastaviti, tada će ostati samo jedan pravac prema namjeravanoj tehnologiji proizvodnje, te s obzirom na to valja pretpostaviti da su A i B mogli doći na tržište samostalno s različitim proizvodima. Iako bi sporazum mogao imati tu prednost što će novu tehnologiju omogućiti znatno prije on također ograničava raznovrsnost i

stvvara međuovisnost troškova između stranaka. Nadalje, u obzir se mora uzeti i mogućnost stranaka da iskoriste svoj jaki položaj na postojećem tržištu. Kako se ne susreću s konkurencijom na I & R razini, njihova se nastojanja za nastavljanjem unapređivanja novih tehnologija ubrzanim tempom mogu posve izgubiti. Iako se neka od ovih pitanja mogu riješiti na način da se zahtijeva od stranaka sporazuma da licenciraju ključna znanja o proizvodnji minijaturnih komponenti trećim osobama po razumnim uvjetima, često neće biti moguće riješiti sva pitanja i ispuniti sve uvjete potrebne za izuzeće.

#### 76. Drugi primjer

**Situacija:** Malo istraživačko društvo A koje nema vlastitu tržišnu organizaciju, otkrilo je I patentiralo farmaceutsku supstancu temeljenu na novoj tehnologiji koja će revolucionizirati liječenje nekih bolesti. Društvo A sklopi I & R sporazum s velikom farmaceutskom kućom B koja proizvodi lijekove koji su do sada bili korišteni pri liječenju tih bolesti. Društvo B drži oko 75 % udjela u svim Državama Članicama na tržištu postojećeg proizvoda, ali ti patenti istječu kroz razdoblje od pet godina. Postoje i dva druga polazišta istraživanja na približno istom stupnju razvoja koja koriste isti temelj za novu tehnologiju. Društvo B osigurati će znatna sredstva i znanja kojima raspolaže za razvoj novog proizvoda, kao i budući pristup na tržište. Društvo B dana je licenca za isključivu proizvodnju i distribuciju proizlazećeg proizvoda za razdoblje trajanja patenta. Očekuje se da bi stranke sporazuma mogle zajednički iznijeti proizvod na tržištu u narednih pet do sedam godina.

**Analiza:** Predmetni proizvod vjerojatno će pripadati novom mjerodavnom tržištu. Stranke u međusobnu suradnju pridonose komplementarna sredstva i vještine. pa se tako i mogućnost da će proizvod doista biti plasiran na tržište značajno povećava. Iako društvo B ima znatnu tržišnu moć na postojećem tržištu, ta će se moć smanjivati nedugo potom, a postojanje drugih polazišta istraživanja isključiti će mogućnost smanjenja I & R nastojanja. Prava iskorištavanja kroz preostalo razdoblje patenta biti će vjerojatno nužna kako bi društvo B učinilo potrebna nužna ulaganja, a društvo A i tako nema vlastitih tržišnih resursa. Stoga je za pretpostaviti da ovakav sporazum ne bi djelovao ograničavajuće po konkurenciju.

#### 77. Treći primjer

**Situacija:** Dva društva proizvođača dijelova za vozila, slože se o osnivanju JV-a čija bi svrha bila ujedinjavanje njihovih I & R nastojanja, a

kako bi unaprijedili proizvodnju i performanse postojećih dijelova. Također udruže i svoje postojeće licencirane poslove iz ovog područja, ali s namjerom da nastave odvojenu proizvodnju. Ova dva društva imaju tržišni udjel u Europi od 15%, te udjel od 20% OEM proizvodnom tržištu. Na tržištu su također prisutna još dva velika konkurenta, kao i nekoliko velikih proizvođača vozila s vlastitim razvojnim programima. Na svjetskom tržištu licenciranja tehnologije za ove proizvode imaju udjele od 20% i 25% mjereno ukupnim prihodom, a uz ove postoje još dvije važnije tehnologije. Proizvodni ciklus za dijelove obično iznosi dvije do tri godine. U svakoj od posljednjih pet godina, jedno od velikih društava uvelo je na tržište novu ili poboljšanu verziju.

**Analiza:** Kako I & R nastojanja niti jednog društva nisu usmjerena na potpuno novi proizvod, tržišta koja treba uzeti u obzir su ona za postojeće dijelove i za licenciranje predmetnih tehnologija. Iako se njihovi postojeći I & R programi umnogome preklapaju, smanjeno podvostručenje koje je ostvareno kroz suradnju omogućava im veća ulaganja u I & R nego bi to pojedinačno bio slučaj. Također postoji i nekoliko drugih tehnologija, pa zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma na OEM tržištu ne stavlja ih u vladajući položaj. Dakle, iako je njihov tržišni udjel na tržištu tehnologije od 45% vrlo visok, postoje i konkurentne tehnologije. Uz to, proizvođači vozila, koji trenutno ne licenciraju svoje tehnologije, su također potencijalni natjecatelji na ovom tržištu, što će otkloniti mogućnost podizanja cijena od strane stranaka sporazuma. Kao što je opisano, JV-u će se vjerojatno pružiti povlastica izuzeća.

### 3. SPORAZUMI O PROIZVODNJI (UKLJUČUJUĆI I SPORAZUME O SPECIJALIZACIJI)

#### 3.1. Definicija

78. Sporazumi o proizvodnji mogu se razlikovati po svom obliku i domašaju. Mogu biti u obliku sporazuma o zajedničkoj proizvodnji kroz *joint venture*<sup>(34)</sup>, tj. zajednički kontroliranog društva koje upravlja jednim ili više proizvodnih postrojenja, ili se mogu izvesti kroz sporazume o specijalizaciji ili podugovaranju gdje jedna strana pristaje na proizvodnju određenog proizvoda.

79. Općenito, mogu se razlikovati tri kategorije sporazumâ o proizvodnji: Sporazumi o zajedničkoj proizvodnji gdje se stranke sporazume o zajedničkoj proizvodnji određenih proizvoda (jednostrano ili obostrano); Sporazumi o specijalizaciji gdje se stranke jednostrano ili obostrano sporazume da ukinu proizvodnju nekog proizvoda i isti dalje kupuju od stranke sporazuma; Sporazumi o podugovaranju gdje jedna stranka (“ugovarač”) povjerava drugoj stranki (“podugovaraču”) proizvodnju nekog sporazuma.
80. Sporazumi o podugovaranju su vertikalni sporazumi. Iz tog razloga oni, kad sadržavaju ograničenja konkurencije, potpadaju u djelokrug Uredbe o skupnim izuzećima i Uputama za vertikalne sporazume. Međutim, postoje dvije iznimke od toga pravila: sporazumi o podugovaranju sklopljeni između konkurenata<sup>(35)</sup>, i sporazumi o podugovaranju između nekonkurenata koji uključuju i prijenos *know-howa* na podugovarača<sup>(36)</sup>.
81. Sporazumi o podugovaranju sklopljeni između konkurenata ulaze u djelokrug ovih uputa<sup>(37)</sup>. Upute za ocjenu sporazuma o podugovaranju između nekonkurenata koji uključuju prijenos *know-howa* na podugovarača sadržane su u posebnoj Bilješci<sup>(38)</sup>.

### 3.2. Mjerodavna tržišta

82. Kako bi se procijenili konkurentski odnosi između surađujućih stranaka, prvo se moraju odrediti mjerodavna proizvodna i zemljopisna tržišta na koje se suradnja izravno odnosi (tj. ona tržišta kojima proizvodi koji su predmeti sporazuma pripadaju). Drugo, sporazum o proizvodnji na jednom tržištu može također utjecati na tržište koje je “nizvodno”, “uzvodno” ili pak susjedno od tog tržišta, a usko je povezano s tim tržištem na koje se suradnja izravno odnosi<sup>(39)</sup> (tzv. “prelijevajuća tržišta”). Međutim, prelijevajući učinci javljaju se samo tamo gdje suradnja na jednom tržištu nužno rezultira u usklađenosti konkurentskih ponašanja na

drugom tržištu, tj. ako su tržišta međusobno povezana i ako stranke sporazuma imaju jaku poziciju na prelijevajućem tržištu.

### **3.3. Procjena sukladno Članku 81(1)**

#### *3.3.1. Priroda sporazuma*

83. Glavni izvor konkurencijskih problema koji mogu proizaći iz sporazumâ o proizvodnji jest usklađivanje konkurentskih ponašanja stranaka sporazuma kao opskrbljivača. Ova vrsta konkurencijskih problema javlja se tamo gdje su stranke sporazuma stvarni ili potencijalni konkurenti na barem jednom od mjerodavnih tržišta, tj. na oni, tržištima na koja se suradnja izravno odnosi i / ili na potencijalnim prelijevajućim tržištima.
84. Činjenica da su stranke sporazuma konkurenti ne uzrokuje automatski i usklađenost njihovih ponašanja. Uz to, stranke obično moraju surađivati u pogledu značajnog dijela svojih aktivnosti kako bi postigli uštede u troškovima. Što su uštede u troškovima veće, to je veća i mogućnost ograničavanja konkurencije u pogledu cijena, naročito kod istovrsnih proizvoda.
85. Pored opisanih problema usklađenosti ponašanja, sporazumi o proizvodnji mogu također prouzročiti probleme u pogledu omogućavanja pristupa i druge negativne učinke naspram trećih strana. Isti nisu uzrokovani konkurentskim odnosima između stranaka sporazuma, već jakom tržišnom pozicijom barem jedne strane ( npr. na uzvodnom tržištu za ključni sastavni dio, što omogućuje strankama da povećaju troškove svojih takmaca na nizvodnom tržištu) u kontekstu jačih vertikalnih ili komplementarnih odnosa između stranaka sporazuma. Iz tih razloga, mogućnost odbijanja pristupa uglavnom se mora ispitati u slučaju zajedničke proizvodnje nekog važnog sastavnog dijela, te u slučaju sporazuma o podugovaranju (vidi dalje).

### 3.3.1.1. Sporazumi koji ne potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

86. Osim kada se pojave problemi u pogledu odbijanja pristupa, ugovori o proizvodnji između nekonkurenata obično nisu obuhvaćeni Člankom 81(1). Tome je također tako i kod sporazuma gdje su ulazni dijelovi, koji su se do tada proizvodili za vlastitu potrošnju (zadržana proizvodnja), kupuju od treće strane kroz odnos podugovaranja ili jednostrane specijalizacije, osim ako ne postoje naznake da bi poduzetnik koji je do sada proizvodio samo za vlastite potrebe mogao ući na tržište prodaje trećim osobama bez izlaganja značajnijim dodatnim troškovima ili rizicima u odnosu na male i stalne promjene u relativnoj tržišnoj cijeni.
87. Čak niti sporazumi o proizvodnji između konkurenata ne potpadaju nužno u djelokrug Članka 81(1). Kao prvo, suradnja između poduzetnika koji se natječu na tržištima usko vezanim s tržištem na koje se suradnja izravno odnosi, ne može se smatrati ograničavajućom za konkurenciju ako je suradnja jedini tržišno opravdan i moguć način da se uđe na novo tržište, lansira novi proizvod ili usluga, ili da se izvede neki određeni projekt.
88. Kao drugo, utjecaj na konkurentsko ponašanje stranaka sporazuma kao opskrbljivača na tržištu teško je moguć ako je udio troškova zajedničkog proizvoda u odnosu na iznos svojih ukupnih troškova razmjerno mali. Primjerice, niska razina međuovisnosti u ukupnim troškovima može se pretpostaviti gdje se dva ili više poduzetnika dogovore o specijalizaciji / zajedničkoj proizvodnji nekog poluproizvoda koji sudjeluje u malom omjeru u troškovima u odnosu na troškove konačnog proizvoda, pa tako posljedično i u ukupnim troškovima. Ista je situacija i kod sporazuma o podugovaranju između konkurenata gdje je ulazna vrijednost onoga što ti konkurenti jedni od drugih kupuju relativno mala u odnosu na trošak proizvodnje konačnog proizvoda. Niska razina međuovisnosti u ukupnim troškovima može se također pretpostaviti i u situaciji gdje stranke sporazuma zajednički proizvode konačni proizvod, ali to predstavlja samo mali udjel istoga kada se uspoređi s njihovom ukupnom proizvodnjom tog konačnog proizvoda. Čak i kada se zajednički proizvodi značajan postotak nekog proizvoda, stupanj međuovisnosti troškova može svjedočiti biti nizak ili umjeren, ako se suradnja odnosi na različite proizvode koji zahtijevaju skupi marketing.

89. Kao treće, sporazumi o podugovaranju između konkurenata ne potpadaju u djelokrug Članka 81(1) ukoliko su ograničeni na pojedinačnu kupnju ili prodaju na tržištu, bez daljnjih obveza i bez stvaranja jače poslovne veze između stranaka sporazuma<sup>(40)</sup>.

### 3.3.1.2. Sporazumi koji gotovo uvijek potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

90. Sporazumi koji utvrđuju cijene pod kojima se stranke opskrbljuju na tržištu, ograničavaju proizvedene količine, ili pak dijele tržište ili skupine potrošača, imaju za cilj ograničiti konkurenciju i gotovo uvijek potpadaju u djelokrug Članka 81(1). Međutim, ovo se pravilo ne primjenjuje na slučajeve:

- kada se stranke sporazuma dogovore o proizvedenim količinama koje su izravno povezane sa sporazumom o proizvodnji (npr. kapacitet ili obujam proizvodnje *joint venturea*, ili dogovoreni iznos izdvojenih proizvoda), ili
- gdje proizvodni *joint venture*, koji također vrši i distribuciju proizvoda, određuje i prodajnu cijenu za te proizvode, ukoliko je utvrđivanje cijena od strane *joint venturea* posljedica integriranja različitih funkcija<sup>(41)</sup>.

U oba navedena slučaja sporazum o proizvedenim količinama, ili o cijenama, neće se procjenjivati zasebno, već u svjetlu sveukupnih učinaka *joint venturea* na tržištu, a kako bi se odlučilo o primjeni Članka 81(1).

### 3.3.1.3. Sporazumi koji mogu potpasti u djelokrug Članak 81(1)

91. Sporazumi o proizvodnji koji se ne mogu okarakterizirati kao očito ograničavajući ili pak neograničavajući na temelju navedenih čimbenika, mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1)<sup>(42)</sup>, te se moraju analizirati u svom ekonomskom kontekstu. Ovo se primjenjuje na sporazume o suradnji između konkurenata kojima se stvara značajna razina međuovisnosti troškova, ali koji ne uključuju tvrda ograničenja, kako su ista ranije opisana.

### 3.3.2. Tržišna moć i struktura tržišta

92. Polazišna točka za analizu je položaj stranaka sporazuma na promatranom tržištu. Tome je tako zbog činjenice što bez tržišne snage stranke sporazuma o proizvodnji nemaju razloga usklađivati svoja konkurentska ponašanja kao opskrbljivača. Drugo, nema učinaka na tržišnu konkurenciju bez tržišne snage stranaka sporazuma, čak i kad bi stranke uskladile svoja ponašanja.
93. Ne postoji neki prag tržišnog udjela koji bi ukazivao da sporazum o proizvodnji stvara određeni stupanj tržišne snage, te da zbog toga potpada u djelokrug Članka 81(1). Međutim, sporazumi koji se odnose na jednostranu ili obostranu specijalizaciju, ili zajedničku proizvodnju, skupno su izuzeti ukoliko su zaključeni između stranaka čiji zajednički tržišni udjel na mjerodavnom tržištu ne prelazi 20%, te ukoliko su ispunjeni i drugi uvjeti za primjenu Uredbe o skupnom izuzeću na sporazume o specijalizaciji. Stoga, za sporazume na koje se odnosi skupno izuzeće, ograničavajući se učinci moraju analizirati samo ako zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma prelazi 20%.
94. Sporazumi koji ne potpadaju pod Uredbu o skupnom izuzeću zahtijevaju detaljniju analizu. Polazišna točka je tržišni položaj stranaka sporazuma. Nadalje će se obično uzeti u obzir omjer koncentriranosti i brojnost natjecatelja, kao i drugi čimbenici opisani u Poglavlju 1.
95. Uobičajeno će analiza uključivati samo mjerodavna tržišta na koja se suradnja izravno odnosi. Pod određenim okolnostima, kao npr. kad stranke sporazuma imaju vrlo jak zajednički položaj na uzvodnim ili nizvodnim tržištima, ili na drugim tržištima usko povezanim s tržištima na koje se suradnja izravno odnosi, može se javiti potreba za analizom i ovih prelijevajućih tržišta. Ovo se naročito odnosi na suradnju na uzvodnim tržištima od strane poduzetnika koji također imaju i jak zajednički tržišni položaj na nizvodnim tržištima. Slično, možda će biti potrebno ispitati i



moгуće probleme oko odbijanja pristupa ukoliko stranke zasebno imaju jak položaj bilo kao dobavljači ili kupci sirovina.

### Tržišni položaj stranaka, omjer koncentriranosti, brojnost natjecatelja I drugi strukturalni čimbenici

96. Ukoliko je zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma veći od 20%, mora se procijeniti vjerojatni učinak sporazuma o proizvodnji na mjerodavno tržište. S tim u svezi vrlo bitni će čimbenici biti koncentriranost tržišta, te tržišni udjeli. Što je veći zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma, veća je i koncentriranost promatranog tržišta. Međutim, umjereno viši tržišni udjel od onog dopuštenog skupnim izuzećem, ne znači automatski i visoki omjer koncentriranosti. Primjerice, zajednički tržišni udjel stranaka koji neznatno prelazi 20% može se dogoditi i na tržištu umjerene koncentriranosti (HHI ispod 1800). U tom je slučaju teško očekivati ograničavajuće učinke. Međutim, na znatno više koncentriranom tržištu, tržišni udjel od preko 20% može, uz druge elemente, dovesti so ograničenja konkurencije (vidi također primjer 1. ispod). No i ta se slika može izmijeniti, primjerice ako je tržište vrlo dinamično, sa stalnim ulaskom novih natjecatelja, i čestim izmjenama pozicija.
97. Kod zajedničke proizvodnje, važnu ulogu mogu imati mrežni učinci poput veza i odnosa između značajnog broja konkurenata. Na koncentriranom tržištu, stvaranje dodatne poveznice može poremetiti ravnotežu i učiniti zlouporabu na tom tržištu vrlo vjerojatnom, čak i ako stranke sporazuma imaju značajan, ali još uvijek umjeren, zajednički tržišni udjel (vidi primjer 2. ispod).
98. Pod određenim okolnostima, i suradnja između potencijalnih konkurenata može izazvati probleme po konkurenciju. To je ipak ograničeno na one slučajeve gdje jaki natjecatelj na jednom tržištu surađuje sa stvarnim potencijalnim konkurentom, primjerice sa jakim dobavljačem istog proizvoda ili usluge na susjednom zemljopisnom tržištu. Ograničenje potencijalne konkurencije naročito stvara probleme ako je trenutna konkurencija već sama po sebi slaba, a upravo je opasnost od ulaska novih natjecatelja na tržište jedini pravi izvor konkurencije.

## Suradnja na uzvodnim tržištima

99. Zajednička proizvodnja nekog važnog sastavnog dijela za konačni proizvod obiju stranaka sporazuma, može pod određenim okolnostima prouzročiti negativne tržišne učinke:

- probleme oko odbijanja pristupa (vidi primjer 3. ispod), ukoliko stranke imaju jak položaj na mjerodavnom ulaznom tržištu (zadržana uporaba) i ako prelazak između zadržane i nezadržane uporabe neće dovesti do malog ali stalnog povećanja relativne cijene predmetnog proizvoda.
- Prelijevajuće učinke (vidi primjer 4. ispod), ukoliko je zajednički proizvod značajna komponenta u ukupnim troškovima, te ako stranke sporazuma imaju jak položaj na nizvodnom tržištu konačnog proizvoda.

## Sporazumi o podugovaranju između konkurenata

100. Slični se problemi pojavljuju kada jedan natjecatelj kroz sporazum o podugovaranju dogovori proizvodnju nekog važnog sastavnog dijela svog konačnog proizvoda od strane svog konkurenta. Takva situacija može dovesti do:

- problema oko odbijanja pristupa, ukoliko stranke imaju jak položaj na mjerodavnom ulaznom tržištu bilo kao dobavljači ili kupci (nezadržana uporaba). Podugovaranje tada može dovesti bilo do toga da drugi konkurenti više neće biti u stanju nabavljati taj dio po konkurentnoj cijeni, ili do toga da drugi dobavljači neće više moći konkurentno dobavljati taj dio pošto bi izgubili velik dio potražnje.
- Prelijevajućih učinaka, ukoliko je zajednički proizvod značajna komponenta u ukupnim troškovima, te ako stranke sporazuma imaju jak položaj na nizvodnom tržištu konačnog proizvoda.

## Sporazumi o specijalizaciji

101. Obostrani sporazumi o specijalizaciji s tržišnim udjelima iznad pragova postavljenih u skupnom izuzeću gotovo će uvijek potpadati u djelokrug Članka 81(1), te se moraju pažljivo preispitati zbog opasnosti od podjele tržišta (vidi primjer 5. ispod).

### **3.4. Procjena sukladno Članku 81(3)**

#### *3.4.1. Gospodarske koristi*

102. Za većinu se uobičajenih vrsta sporazuma o proizvodnji može pretpostaviti da će dovesti do neke gospodarske koristi, poput ekonomije obujma ili boljih proizvodnih tehnologija, osim ako ti sporazumi nisu samo sredstvo za određivanje cijena, ograničenje proizvodnih količina, ili podjelu tržišta po grupama kupaca. Pod određenim uvjetima čini se razboritim osigurati izuzimanje onih sporazuma koji doduše rezultiraju ograničenjem konkurencije, ali ne prelaze prag tržišnog udjela za koji se općenito, a za potrebe primjene Članka 81(3), može pretpostaviti da će pozitivni učinci takvih sporazuma o proizvodnji nadići negativne učinke po konkurenciju. Stoga su sporazumi koji se odnose na jednostranu ili obostranu specijalizaciju te zajedničku proizvodnju skupno izuzeti (Uredba o skupnom izuzeću za sporazume o specijalizaciji), ukoliko ne sadrže tvrda ograničenja (vidi Članak 5), te ako su sklopljeni između stranaka čiji zajednički tržišni udjel na mjerodavnom tržištu ne prelazi 20%.

103. Za one sporazume na koje se ne primjenjuje skupno izuzeće, stranke sporazuma moraju dokazati poboljšanja u proizvodnji ili druge prednosti. Prednosti od kojih koristi imaju samo stranke sporazuma, ili pak uštede u troškovima koje su postignute ograničenjem proizvedenih količina ili podjelom tržišta, neće se uzimati u obzir.

### 3.4.2. Nužnost

104. Ograničenja koja premašuju ono nužno za postizanje gore opisanih gospodarskih koristi, neće se prihvatiti. Primjerice, stranke se ne smiju ograničiti u proizvedenim količinama izvan odnosa suradnje.

### 3.4.3. Održanje konkurencije

105. Nikakvo izuzimanje neće biti moguće ako je strankama sporazuma pružena mogućnost uklanjanja konkurencije u pogledu značajnog dijela predmetnih proizvoda. Kada, kao posljedica sporazuma o proizvodnji, dođe do situacije da jedan poduzetnik stekne (ili će steći) vladajući položaj, takav sporazum koji proizvodi anti-konkurencijske učinke u smislu Članka 81 u načelu se ne može izuzeti. Posljednje se mora analizirati i na mjerodavnom tržištu proizvoda koji je predmet suradnje, kao i na mogućim prelijevajućim tržištima.

## 3.5. Primjeri

### Zajednička proizvodnja

106. Sljedeća dva primjera odnose se na hipotetičke slučajeve koji uzrokuju probleme po konkurenciju na mjerodavnom tržištu kojem pripadaju zajednički izrađeni proizvodi.

107. Primjer 1.

**Situacija:** Dva dobavljača, A i B, temeljnog kemijskog proizvoda X, odluče izgraditi novi proizvodni pogon kojim bi upravljalo *joint venture* društvo. To postrojenje proizvoditi će približno 50% njihovih ukupnih proizvodnih

količina. X je istorodan proizvod i nije zamjenjiv s bilo kojim drugim proizvodima, tj. X je sam za sebe mjerodavno tržište. Tržište je prilično stagnantno. Stranke sporazuma neće značajno povećati ukupne proizvedene količine, već će zatvoriti dvije stare tvornice i prebaciti te kapacitete na novo postrojenje. A i B svaki pojedinačno imaju tržišni udjel od 20%. Na mjerodavnom tržištu postoje još tri veća dobavljača, od kojih svaki drži 10 – 15% tržišnog udjela, te nekoliko manjih dobavljača.

**Analiza:** Vjerojatno je da će zajedničko ulaganje imati učinak na kompetitivna ponašanja stranaka, iz razloga što će im međusobna usklađenost pružiti značajnu tržišnu moć, pa čak i vladajući položaj. Vrlo su izvjesni teški ograničavajući učinci. Visok porast djelotvornosti koji bi mogao nadići ove učinke nije baš vjerojatan u situaciji gdje se ne može očekivati značajniji porast proizvedenih količina.

#### 108. Primjer 2.

**Situacija:** Dva dobavljača, A i B, tvore proizvodni *joint venture* na mjerodavnom tržištu iz prvog primjera. JV također proizvodi 50% ukupno proizvedenih količina stranaka. A i B svaki pojedinačno imaju tržišni udjel od 15%. Na istom su tržištu još tri poduzetnika: C s tržišnim udjelom od 30%, D s tržišnim udjelom od 25% i E s tržišnim udjelom od 15%. B već otprije ima postrojenje za zajedničku proizvodnju s E.

**Analiza:** U ovom je slučaju tržište okarakterizirano s malim brojem natjecatelja i prilično simetričnom strukturom. *Joint venture* društvo predstavlja dodatnu poveznicu između natjecatelja. Usklađenost između A i B će zapravo nadalje povećati koncentriranost te će također povezati E sa A i B. Stoga će ova suradnja vjerojatno prouzročiti ozbiljne ograničavajuće učinke, te se – kao i u prvom primjeru – ne mogu očekivati značajnije koristi.

109. Treći primjer se također odnosi na mjerodavno tržište kojem pripadaju zajednički izrađeni proizvodi, ali također ukazuje i na važnost drugih kriterija, osim tržišnog udjela (ovdje: prelazak između zadržane i nezadržane proizvodnje).

#### 110. Primjer 3.

**Situacija:** A i B osnuju *joint venture* društvo za proizvodnju poluproizvoda X, i to kroz preustroj postojećih postrojenja. JV

ekskluzivno prodaje X poduzetnicima A i B. Ono proizvodi 40% ukupno proizvedene količine X-a poduzetnika A, i 50% ukupno proizvedene količine X-a poduzetnika B. A i B su nužni korisnici X-a, ali su također i opskrbljivači udjelima disperziranog tržišta. Tržišni udjel poduzetnika A u industrijskoj proizvodnji X-a je 10%, poduzetnika B pak 20%, dok je tržišni udjel JV-a u ukupnoj industrijskoj proizvodnji X-a 14%. Na disperziranom tržištu, međutim, A i B imaju pojedinačno 25% i 35% tržišnog udjela.

**Analiza:** Uprkos jakom položaju stranaka na disperziranom tržištu, njihova suradnja vjerojatno neće ukloniti djelotvornu konkurenciju na tržištu proizvoda X, ako su troškovi za prelazak s nužnog na onaj koji to nije mali. Međutim, samo bi doista brz prelazak mogao neutralizirati tržišni udjel od 60%. Inače, ovakav bi proizvodni pothvat doveo do ozbiljnih konkurencijskih problema koji se ne bi mogli nadići niti vrlo značajnim gospodarskim koristima.

111. Četvrti primjer odnosi se na suradnju u pogledu važnog poluproizvoda, s prelijevajućim učincima na nizvodnom tržištu.

112. Primjer 4.

**Situacija:** A i B osnuju *joint venture* društvo za proizvodnju poluproizvoda X. Zatvoriti će svoje vlastite tvornice koje su do sada proizvodile X, te će sve svoje potrebe za X-om pokrivati isključivo iz JV-a. Na poluproizvod X otpada 50% ukupnih troškova konačnog proizvoda Y. A i B svaki pojedinačno imaju na tržištu za Y udjel od 20%. NA tržištu postoje još dva značajnija dobavljača za Y, svaki s tržišnim udjelom od 15%, te nekoliko manjih konkurenata.

**Analiza:** U ovom je slučaju visoka međuovisnost troškova; nadalje, stranke će uvećati svoju tržišnu moć kroz usklađenost svojih ponašanja na tržištu za Y. Ovaj slučaj izaziva probleme po konkurenciju, a njegova je ocjena gotovo identična onoj iz prvog primjera, iako je ovdje riječ o suradnji na uzvodnom tržištu.

### **Obostrana specijalizacija**

113. Primjer 5.

**Situacija:** A i B svaki proizvode i nude istorodne proizvode X i Y, koji pripadaju različitim mjerodavnim tržištima. Udjel A na tržištu proizvoda X je 28%, a na tržištu proizvoda Y 10%. Udjel B na tržištu proizvoda X je 10%, a na tržištu proizvoda Y 30%. Zbog ekonomije obujma oni zaključe obostrani sporazum o specijalizaciji, sukladno kojem će ubuduće A proizvoditi samo X, a B samo Y. Dogovore se o međusobnoj nabavi, tako da će obojica ostati na oba tržišta kao dobavljači. Zbog istorodne prirode proizvoda, troškovi distribucije su neznatni. Na tržištu postoje još dva proizvođača za X i Y s tržišnim udjelom od približno 15% svaki, dok ostali dobavljači imaju udjel od 5-10%.

**Analiza:** Stupanj međuovisnosti troškova ovdje je iznimno visok, odvojeni ostaju samo neznatni troškovi distribucije. Kao posljedica toga, ostaje jako malo prostora za konkurenciju. Stranke će uvećati svoju tržišnu moć kroz usklađenost svojih ponašanja na tržištima za X i Y. Nadalje, vrlo je vjerojatno da će ponuda na tržištu proizvoda Y od strane A, te proizvoda X od strane B vremenom smanjiti. I ovaj slučaj izaziva probleme po konkurenciju koje ekonomika obujma teško da može nadići.

Situacija bi bila drukčija kada bi X i Y bili istorodni proizvodi s visokim postotkom marketinških i distribucijskih troškova (npr. 65-70% ukupnih troškova). Nadalje, kada bi uvjet za uspješno tržišno natjecanje bila ponuda čitavog spektra različitih proizvoda, ne bi bilo vjerojatno povlačenje jedne ili više stranaka-dobavljača proizvoda X i/ili Y. U takvom slučaju bilo bi moguće ispuniti kriterije za izuzeće (ukoliko su količine značajne) uprkos visokim tržišnim udjelima.

## Podugovaranje između konkurenata

### 114. Primjer 6.

**Situacija:** A i B su konkurenti na tržištu konačnog proizvoda X. A ima tržišni udjel od 15%, a B od 20%. Oba poduzetnika proizvode također i poluproizvod Y, koji je sastavni dio X-a, ali se također koristi i za proizvodnju drugih proizvoda. U ukupnim troškovima X-a sudjeluje sa 10%. A proizvodi Y samo za osobnu potrošnju, dok B prodaje Y i trećim poduzetnicima za njihove potrebe. Njegov tržišni udjel za Y je 10%. A i B sklope sporazum o podugovaranju po kojem će A kupovati 60% svojih potreba za Y od B. A će nastaviti proizvoditi 40% svojih potreba za Y osobno, kako ne bi izgubio *know-how* vezan uz proizvodnju Y.

**Analiza:** Kako je A proizvodio Y samo za osobne potrebe, prvo se mora utvrditi je li A uopće potencijalni natjecatelj na tržištu prodaje Y-a trećim osobama. Ako to nije slučaj, onda sporazum ne ograničava konkurenciju u pogledu Y. Preljevajući učinci na tržište za X također nisu vjerojatni, iz razloga niskog stupnja međuovisnosti troškova koje je stvorio sporazum.

Kada bi A bio stvarni potencijalni natjecatelj na tržištu prodaje Y-a trećim osobama, u obzir bi se morala uzeti i tržišni položaj B-a na tržištu Y-a. Kako je B-ov tržišni udjel prilično nizak, krajnji ishod analize ne bi se promijenio.

## **4. SPORAZUMI O NABAVI**

### **4.1. Definicija**

115. Ovo se poglavlje usredotočuje na sporazume koji se odnose na zajedničku nabavu proizvoda. Zajednička nabava može se izvesti putem zajednički kontroliranog društva, putem društva u kojem puno poduzeća drži male udjele, putem ugovora, pa čak i putem nekih labavijih oblika suradnje.

116. Sporazumi o nabavi često se zaključuju između malih i srednjih poduzeća, kako bi se postigli obujam i rabati slični onima koje imaju njihovi veliki konkurenti. Takvi su sporazumi između malih i srednjih poduzeća stoga najčešće pro-konkurencijski. Čak i ako je tako postignut umjeren stupanj tržišne snage, to se može opravdati s ekonomijom obujma, ukoliko stranke sporazuma doista gomilaju obujam.

117. Zajednička nabava može uključiti i horizontalne i vertikalne sporazume. U takvim je slučajevima nužna dvostupanjska analiza. Prvo, horizontalni se sporazumi moraju procijeniti sukladno postavkama opisanima u ovim uputama. Ako ova procjena dovede do zaključka da je suradnja između konkurenata u pogledu nabave prihvatljiva, daljnja je procjena nužna kako bi se ispitali vertikalni sporazumi zaključeni s dobavljačima ili



pojedinačnim prodavateljima. Zadnja procjena slijediti će pravila zadana u Uredbi o skupnom izuzeću i Uputama o Vertikalnim ograničenjima<sup>(43)</sup>.

118. Za primjer možemo uzeti udruženje za zajedničku nabavu proizvoda koju je osnovala grupa trgovaca na malo. Horizontalni sporazumi zaključeni između članova udruženja, ili odluke koje je donijelo samo udruženje, trebaju se prvo procijeniti kao horizontalni sporazum sukladno ovim uputama. Samo ukoliko je ta procjena pozitivna, mogu se procjenjivati vertikalni sporazumi između udruženja i pojedinog člana ili između udruženja i nabavljača. Ti sporazumi spadaju – do određene granice – pod skupno izuzeće za vertikalna ograničenja<sup>(44)</sup>. Oni sporazumi koji ne spadaju pod vertikalno skupno izuzeće neće se unaprijed smatrati nezakonitima, već će se podvrći individualnim ispitivanjima.

## 4.2. Mjerodavna tržišta

119. Postoje dva tržišta na koje može utjecati zajednička kupnja: Prvo, tržište (tržištâ) koje se izravno odnosi na suradnju, tj. mjerodavno tržište nabave. Drugo, tržište (tržištâ) prodaje, tj. nizvodno tržište na kojem kao prodavatelji djeluju sudionici sporazuma o zajedničkoj nabavi.

120. Definicija mjerodavnog tržišta nabave slijedi postavke opisane u Bilješci Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta, i temelji se na konceptu zamjenjivosti kako bi se prepoznala ograničenja konkurencije. Jedina razlika prema definiciji "tržištâ prodaje" je u tome što se zamjenjivost treba definirati s gledišta ponude, a ne s gledišta potražnje. Drugim riječima: mogućnosti dobavljača presudne su pri prepoznavanju konkurentskih ograničenja naspram nabavljača. To se može analizirati, primjerice, ispitivanjem reakcije dobavljača na malo ali stalno sniženje cijena. Kad je tržište definirano, tržišni udjel može se izračunati kao postotak u kojem iznos nabavljenih proizvoda od strane članova udruženja sudjeluje u ukupnom iznosu prodaje nabavljenih proizvoda ili usluga na mjerodavnom tržištu.

## 121. Primjer 1.

Grupacija proizvođača automobila dogovori se o zajedničkoj nabavi proizvoda X. Njihov ukupni iznos kupnje X-a je 15 jedinica. Cjelokupna prodaja X-a proizvođačima automobila je 50 jedinica. Međutim, X se također prodaje i drugim proizvođačima, a ne samo proizvođačima automobila. Ukupna prodaja X-a iznosi 100 jedinica. Stoga, tržišni udjel (u nabavi) grupacije je 15%.

122. Ako su stranke sporazuma dodatno i konkurenti na jednom ili više tržišta prodaje, i ta su tržišta također od važnosti za valjanu procjenu. Ograničenja konkurencije na ovim tržištima to su vjerojatnija što će stranke usklađivanjem svog ponašanja steći tržišnu moć, i što je značajniji udjel zajedničkih troškova u njihovim ukupnim troškovima. To je slučaj, primjerice, gdje trgovci na malo koji djeluju na istom mjerodavnom maloprodajnom tržištu zajednički nabavljaju značajan iznos proizvoda koji nude za daljnju prodaju. Također, takav je slučaj i gdje proizvođači i prodavatelji koji su međusobno konkurenti u pogledu konačnog proizvoda zajednički nabavljaju veliki udjel potrebnih repromaterijala. Tržišta prodaje trebaju se definirati koristeći metodologiju opisanu u Bilješci Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta.

### **4.3. Procjena sukladno Članku 81(1)**

#### *4.3.1. Priroda sporazuma*

##### 4.3.1.1. Sporazumi koji ne potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

123. Već po svojoj prirodi, sporazumi o zajedničkoj kupnji biti će zaključeni između poduzetnika koji su konkurenti barem na tržištu nabave. Ako se međutim radi o suradnji između konkurenata na tržištu nabave koji ne djeluju na istim proizvodnim mjerodavnim tržištima (npr. trgovci na malo koji djeluju na različitim zemljopisnim tržištima te se stoga nemogu smatrati potencijalnim konkurentima), vrlo će se rijetko primijeniti Članak 81(1), osim ukoliko stranke sporazuma nemaju vrlo jak položaj na tržištima nabave, a koji bi mogli iskoristiti tako da ugroze konkurentski položaj drugih natjecatelja na njihovim prodajnim tržištima.

#### 4.3.1.2. Sporazumi koji gotovo uvijek potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

124. Sporazumi o nabavi po svojoj prirodi potpadaju pod Članak 81(1) samo onda kada se suradnja ne odnosi doista na zajedničku kupnju, već služi kao sredstvo za funkcioniranje prikrivenog kartela, tj. služi ugovaranju inače zabranjenog dogovora o cijenama, ograničenju proizvodnih količina ili podjeli tržišta.

#### 4.3.1.3. Sporazumi koji mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1)

125. Većina se sporazuma o nabavi mora analizirati u njihovom pravnom i gospodarskom kontekstu. Analiza mora obuhvatiti kako tržišta nabave, tako i tržišta prodaje.

#### 4.3.2. *Tržišna moć i struktura tržišta*

126. Polazišna točka za analizu je ispitivanje kupovne moći stranaka sporazuma. Kupovna se moć pretpostavlja tamo gdje se sporazum o nabavi odnosi na naročito veliki udjel ukupnog obujma tržišta nabave, tako da se cijene mogu spustiti i ispod konkurentskog nivoa, ili se tržište može zatvoriti za sve konkurentske nabavljače. Visok stupanj kupovne moći naspram nabavljača može dovesti do neželjenih učinaka poput smanjenja kvalitete, opadanja inovacija, ili krajnje neoptimalne opskrbe. Međutim, primarna zabrinutost u pogledu kupovne moći je ta da se niže cijene neće prenijeti na kupce na nizvodnim tržištima, te bi to moglo uzrokovati porast troškova za nabavlječeve konkurente na tržištima prodaje, jer će se dogoditi da će ili opskrbljivači nastojati nadoknaditi smanjenje cijene za jednu skupinu potrošača povećanjem cijene za druge potrošače, ili će konkurenti imati sužen pristup djelotvornim opskrbljivačima. Slijedom toga, tržišta nabave i tržišta prodaje karakteriziraju međusobna djelovanja, što se dalje u tekstu razrađuje.

## **Međudjelovanja između tržišta nabave i prodaje**

127. Suradnja između konkurentskih nabavljača može osjetno ograničiti konkurenciju na način da stvori kupovnu moć. Iako stvaranje kupovne moći može dovesti do snižavanja cijena za potrošače, kupovna moć nije uvijek pro-konkurentna i čak može, pod određenim okolnostima, prouzročiti ozbiljne negativne učinke po konkurenciju.
128. Kao prvo, smanjeni troškovi nabave do kojih dolazi korištenjem kupovne moći ne mogu se smatrati pro-konkurentskim ako nabavljači zajedno imaju značajnu moć na tržištima prodaje. U tom slučaju, uštede u troškovima vjerojatno se ne prenose na potrošače. Što je veća zajednička moć koju stranke sporazuma imaju na tržištima prodaje, to je veći poticaj da one usklade svoja ponašanja kao prodavatelji. Ovo zadnje biti će im još i olakšano ako postignu visok stupanj međuovisnosti troškova kroz zajedničku nabavu. Primjerice, ako skupina velikih trgovaca na malo kupuje zajednički veliki udjel svojih proizvoda, imati će i visok udjel zajednički načinjenih troškova u ukupnim troškovima. Negativni učinci zajedničke nabave u tom slučaju mogu biti vrlo slični onima kod zajedničke proizvodnje.
129. Kao drugo, moć na tržištima prodaje može se stvoriti ili ojačati kroz kupovnu moć koja se koristi za isključivanje konkurenata ili za povećanje njihovih troškova. Značajna kupovna moć koju posjeduje jedna skupina kupaca može dovesti do isključivanja drugih konkurenata tako što će im se ograničiti pristup djelotvornim opskrbljivačima. Nadalje, ona može prouzročiti i povećanje troškova za konkurente, iz razloga što će opskrbljivači pokušati nadoknaditi smanjenje cijena za jednu skupinu kupaca kroz povećanje cijena za druge kupce (npr. diskriminacija u rabatima od strane opskrbljivača prema kupcima). To je moguće jedino ako opskrbljivači tržišta nabave posjeduju određen stupanj tržišne snage. U oba slučaja, konkurencija se dalje može ograničiti na tržištima prodaje pomoću kupovne moći.

130. Ne postoji neki apsolutni prag koji ukazuje da suradnji kod nabave stvara određeni stupanj tržišne snage, pa tako potpada u djelokrug Članka 81(1). Međutim, u većini slučajeva malo je vjerojatno da postoji tržišna moć ako stranke sporazuma imaju na tržištima nabave zajednički tržišni udjel ispod 15%, odnosno ako na tržištima prodaje njihov zajednički tržišni udjel također ne prelazi 15%. U svakom slučaju, na toj razini tržišnog udjela postoji mogućnost da će predmetni ugovor ispunjavati uvjete iz Članka 81(3), kako je dalje objašnjeno.
131. Tržišni udjel iznad spomenutog praga ne upućuje automatski na to da je suradnjom došlo do negativnih učinaka na tržištu, ali ipak zahtijeva detaljniju procjenu utjecaja sporazuma o zajedničkoj nabavi na tržište, uključujući i pokazatelje poput koncentriranosti tržišta te moguće snage velikih opskrbljivača s druge strane. Zajednička nabava koja uključuje stranke sa zajedničkim tržišnim udjelom znatno iznad 15% na tržištu koje je koncentrirano vjerojatno će potpasti u djelokrug Članka 81(1), te bi u tom slučaju stranke trebale dokazati koje bi to koristi mogle nadići mogući ograničavajući učinak.

#### **4.4. Procjena sukladno Članku 81(3)**

##### *4.4.1. Gospodarske koristi*

132. Sporazumi o nabavi mogu dovesti do postizanja gospodarskih koristi poput ekonomike obujma kod naručivanja ili prijevoza, koji mogu nadići ograničavajuće učinke. Ako stranke sporazuma zajednički imaju znatnu kupovnu ili prodajnu moć, pitanje djelotvornosti mora se pažljivo ispitati. Uštede u troškovima koje su rezultat pukog korištenja takvih moći i koje ne donose korist potrošačima ne mogu se uzeti u obzir.

##### *4.4.2. Nužnost*

133. Sporazumi o nabavi ne mogu se izuzeti ukoliko nameću takva ograničenja koja nisu nužna za postizanje spomenutih koristi. Obveza na ekskluzivnu nabavu putem suradnje može u određenim slučajevima biti

nužna za postizanje neophodne ekonomije obujma. Međutim, takva se obveza treba procijeniti u kontekstu svakog pojedinačnog slučaja.

#### 4.4.3. Održanje konkurencije

134. Nikakvo izuzeće nije moguće ako su stranke sporazuma u mogućnosti ukloniti konkurenciju u pogledu znatnog dijela predmetnih proizvoda. Ova procjena mora obuhvatiti i tržišta nabave i tržišta prodaje. Početnom točkom procjene može se uzeti zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma. Nakon toga, treba ocijeniti upućuju li ti tržišni udjeli na vladajući položaj, te postoje li kakvi olakotni čimbenici poput jednakovrijedne snage opskrbljivača na tržištima nabave, ili možda pak potencijala za tržišni proboj na tržištima prodaje. Gdje, kao posljedica sporazuma o nabavi, poduzetnik biva dominantan ili će to tek postati, bilo na tržištu nabave ili prodaje, takav se sporazum koji proizvodi anti-konkurencijske učinke u smislu Članka 81 u načelu ne može izuzeti.

#### 4.5. Primjeri

135. Primjer 2.

**Situacija:** Dva proizvođača, A i B, odluče zajednički nabavljati sastavni dio X. A i B su konkurenti na svojim tržištima prodaje. Njihova zajednička količina nabave predstavlja 35% ukupne prodaje X-a unutar EEA, za koji se pretpostavlja da je mjerodavno tržište u zemljopisnom smislu. Postoji još 6 drugih proizvođača (koji su konkurenti A-u i B-u na njihovim tržištima prodaje), a koji zauzimaju preostalih 65% tržišta nabave: jedan od njih zauzima 25%, dok drugi drže znatno manje udjele. Opskrbljivačka strana je poprilično koncentrirana, a čini ju 6 dobavljača sastavnog dijela X, od toga dva sa tržišnim udjelom od 30% svaki, a ostali s udjelom između 10 i 15% (HHI od 2300 – 2500). Na svom tržištu prodaje, A i B zauzimaju zajedno tržišni udjel od 35%.

**Analiza:** Kako A i B posjeduju značajnu tržišnu moć na svom tržištu prodaje, koristi od mogućih ušteda u troškovima možda neće biti prebačene na krajnje potrošače. Nadalje, zajednička nabava će vjerojatno povećati troškove manjih konkurenata iz razloga što će dva

snažna opskrbljivača nadoknađivati smanjene cijene za stranke sporazuma tako što će cijene uvećati za manje kupce. Rezultat svega toga može biti povećanje koncentriranosti na nizvodnom tržištu. K tome, predmetna suradnja može dovesti i do daljnje koncentriranosti među opskrbljivačima iz razloga što će oni manji, koji su možda i do tada poslovali blizu ili čak ispod minimalno optimalne razine, biti izbačeni s tržišta ako nisu u stanju dodatno sniziti cijene. Takav slučaj vjerojatno bi uzrokovao znatno ograničenje konkurencije koje ne bi mogla nadići moguće korisne učinke koji bi proizašli iz povećanog obujma.

### 136. Primjer 3.

**Situacija:** 150 malih trgovaca na malo zaključuje sporazum o formiranju tijela za zajedničku nabavu. Obvežu se da će svaki pojedinačno preko zajedničkog tijela nabavljati minimalno 50% vrijednosti svog ukupnog prometa. Svaki trgovac na malo može preko zajedničkog tijeka nabavljati i više od dogovorenog minimuma, a nabavku mogu vršiti i mimo njega. Njihov zajednički tržišni udjel iznosi 20%, i to na svakom od nabavnih i prodajnih tržišta. Njihova dva najveća konkurenta su A i B, a A na svakom predmetnom tržištu ima udjel od 25%, te B 35%. I ostali mali konkurenti oformili su vlastitu skupinu za nabavu.

**Analiza:** Trgovci na malo mogu postići visoki stupanj međuovisnosti troškova ako u konačnici budu zajedno nabavljali proizvode u obujmu većem od dogovorenog minimuma. Međutim, zajedno oni drže samo umjereno jak tržišni položaj na tržištu nabave i prodaje. Nadalje, suradnja dovodi do određenog stupnja ekonomike obujma. Na ovu će se suradnju vjerojatno primijeniti izuzeće.

### 137. Primjer 4.

**Situacija:** Dva lanca supermarketa zaključuje sporazum o zajedničkoj kupnji proizvoda koji predstavljaju približno 50% njihovih ukupnih troškova. Na mjerodavnim tržištima nabave za razne kategorije proizvoda stranke imaju tržišne udjele između 25% i 40%, a na mjerodavnom tržištu prodaje (pod pretpostavkom da postoji samo jedno zemljopisno tržište) dostižu udjel od 40%. Na tržištu djeluje još pet drugih većih trgovaca na malo, svaki s tržišnim udjelom od 10 – 15%. Novi ulasci na tržište nisu vjerojatni.

**Analiza:** Čini se vjerojatnim da će ovaj sporazum o zajedničkoj kupnji imati učinak na konkurentno ponašanje stranaka sporazuma, jer će im

koordinacija dati znatnu tržišnu moć. To je posebno slučaj ako su slabi uzgledi za potencijalni ulazak na tržište. Pobuda za koordinacijom ponašanja tim je veća što su troškovi vrlo slični. Slične marže koje upotrebljavaju stranke biti će poticaj za određivanje istih cijena. Iako će ova suradnja dovesti do povećanja djelotvornosti te koristi, zbog visokog stupnja tržišne snage vjerojatno se neće primijeniti izuzeće.

#### 138. Primjer 5.

**Situacija:** Mali trgovci zaključe sporazum o formiranju organizacije za zajedničku nabavu. Njime se obvežu na kupnju minimalnog obujma preko organizacije. Sudionici sporazuma mogu preko zajedničke organizacije kupovati i više od minimalnog obujma, ali također mogu nabavljati potrebne proizvode i izvan ove suradnje. Svaka od stranaka sporazuma ima ukupni tržišni udjel od 5% i na tržištu prodaje i na tržištu nabave, dok zajedno drže tržišni udjel od 25%. Na tržištu djeluju dva značajnija trgovca svaki sa tržišnim udjelom od 20 – 25%, te brojni drugi manji trgovci s tržišnim udjelom ispod 5%.

**Analiza:** Uspostavljanje organizacije za zajednički nabavu vjerojatno će strankama osigurati bolji tržišni položaj na tržištima prodaje i nabave, u dovoljnoj mjeri da im osigura djelotvorno natjecanje s dva najveća trgovca na malo. Štoviše, prisutnost ova dva velika konkurenta s približnim tržišnim udjelima vjerojatno će rezultirati time da će se koristi i ostvareni napredak iz ovog sporazuma prenijeti na krajnje potrošače. U takvom razvoju događaja, na ovaj će se sporazum vjerojatno primijeniti izuzeće.

## 5. SPORAZUMI O KOMERCIJALIZACIJI

### 5.1. Definicija

139. Sporazumi koje pokriva ovaj odjeljak odnose se na suradnju između konkurenata u prodaji, distribuciji i promociji njihovih proizvoda. Ovi sporazumi mogu široko varirati, ovisno o tržišnim funkcijama koje su suradnjom uređene. Na jednom kraju spektra nalazi se zajednička



prodaja koja vodi ka zajedničkom uređenju svih komercijalnih aspekata koji su povezani s prodajom, uključujući tu i cijenu. Na drugom nalaze se ograničeni sporazumi koji se odnose samo na neku pojedinu tržišnu funkciju poput distribucije, pružanja usluga ili reklamiranja.

140. Najvažniji od ovih ograničenih sporazuma bili bi sporazumi o distribuciji. Ovi su sporazumi općenito pokriveni Uredbom o skupnom izuzeću i Uputama o vertikalnim ograničenjima, osim kada su stranke stvarni ili potencijalni konkurenti. U tom slučaju, Uredba o skupnim izuzećima odnosi se samo na ne-obostrane vertikalne sporazume između konkurenata, ukoliko (a) kupac, kao i s njim povezani poduzetnici, imaju godišnji promet koji ne prelazi 100 milijuna EUR, ili (b) dobavljač je proizvođač i distributer proizvoda, a kupac je distributer koji nije ujedno i proizvođač proizvoda koji su konkurentni onim proizvodima koji su predmet sporazuma, ili (c) dobavljač je pružatelj usluga na različitim nivoima trgovanja, dok kupac ne pruža konkurentne usluge na nivou trgovanja na kojem nabavlja usluge koje su predmet sporazuma<sup>(45)</sup>. Ako se konkurenti dogovore o distribuciji svojih proizvoda na obostranoj osnovi, postoji mogućnost da u nekim slučajevima ti sporazumi za svoj cilj ili kao mogući učinak imaju podjelu tržišta između stranaka, ili ponašanje u dosluhu. Isto vrijedi i za ne-obostrane sporazume između konkurenata koji prelaze određeni obujam. Ovi se sporazumi stoga prvo moraju procijeniti u skladu s načelima koja su postavljena dalje u tekstu. Ako takva procjena dovede do zaključka da bi suradnja između konkurenata u području distribucije načelno bila prihvatljiva, onda je potrebna daljnja procjena kako bi se ispitala moguća vertikalna ograničenja koje takvi sporazumi sadržavaju. Ova procjena treba se temeljiti na načelima iznijetima u Uputama o vertikalnim ograničenjima.

141. Daljnja se razlika mora mora postaviti između sporazuma gdje se stranke sporazume samo o zajedničkoj komercijalizaciji, te sporazuma gdje je komercijalizacija vezana uz neku drugu suradnju. Primjerice, to je slučaj kod zajedničke proizvodnje ili zajedničke nabave. S tim će se sporazumima postupati kao pri procjeni tih tipova suradnje.

## **5.2. Mjerodavna tržišta**

142. Kako bi se mogli procijeniti konkurentski odnosi između stranaka koje su obuhvaćene suradnjom, prvo se moraju odrediti mjerodavna

proizvodna i zemljopisna tržišta na koje se suradnja izravno odnosi (tj. tržišta kojima pripadaju proizvodi koji su predmet sporazuma). Kao drugo, sporazum o komercijalizaciji na jednom tržištu može također utjecati na konkurentna ponašanja stranaka sporazuma na susjednom tržištu koje je usko povezano s tržištem na koje se suradnja izravno odnosi.

### **5.3. Procjena sukladno Članku 81(1)**

#### *5.3.1. Priroda sporazuma*

##### 5.3.1.1. Sporazumi koji ne potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

143. Sporazumi o komercijalizaciji koje pokriva ovaj odjeljak potpadaju pod pravila o konkurenciji samo onda kada su stranke koje su ga zaključile konkurenti. Ako je razvidno da stranke nisu konkurenti u pogledu proizvoda ili usluga na koje se sporazum odnosi, takav sporazum ne stvara probleme horizontalne prirode. Međutim, sporazum može potpasti u djelokrug Članka 81(1) ako sadrži vertikalna ograničenja, poput ograničenja kod pasivne prodaje, održavanja maloprodajne cijene, itd. Zadnje se također primjenjuje i ako je suradnja u komercijalizaciji objektivno nužna da bi jedna stranka ušla na tržište na koje ne može ući samostalno, primjerice zbog visokih troškova koji su s time povezani. Posebna primjena ovog načela bili bi *consortia* sporazumi koji omogućuju strankama koje ga zaključe, da daju bolju ponudu za projekte koju inače samostalno ne bi mogli pružiti, odnosno da se javno natječu gdje to inače samostalno ne bi činili. Kako u tom slučaju te stranke i nisu potencijalni konkurenti za natječaj, nema niti ograničenja konkurencije.

##### 5.3.1.2. Sporazumi koji gotovo uvijek potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

144. Osnovno konkurencijsko pitanje koje se javlja kod sporazuma o komercijalizaciji između konkurenata je dogovaranje o cijenama. Sporazumi ograničeni na zajedničku prodaju u pravilu kao cilj ili učinak imaju usklađenost cijenovne politike konkurentskih proizvođača. U tom

slučaju ne samo da se eliminira konkurencija u cijenama između stranaka, već se smanjuje i količina proizvoda koje sudionici sporazuma trebaju isporučiti unutar granica sustava razdijeljenih narudžbi. Takvi sporazumi stoga ograničavaju konkurenciju između stranaka na strani opskrbe, te umanjuju izbor nabavljača, pa stoga potpadaju u djelokrug Članka 81(1).

145. Ova se procjena neće promijeniti ukoliko je sporazum neekskluzivan. Članak 81(1) nastavlja se primjenjivati i kada stranke mogu slobodno prodavati i izvan sporazuma, dokle god se može pretpostaviti da sporazum dovodi do opće usklađenosti cijena koje zaračunavaju stranke.

#### 5.3.1.3. Sporazumi koji mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1)

146. Kod sporazuma o komercijalizaciji koji imaju nedostatak zajedničke prodaje javljaju se dva glavna problema. Prvi je taj što zajednička komercijalizacija daje jasnu mogućnost izmjenjivanja osjetljivih trgovačkih podataka, naročito onih o marketinškoj strategiji te politici cijena. Drugi je taj da, ovisno o strukturi troškova komercijalizacije, znatan iznos od krajnjeg troška stranaka može biti zajednički. Kao rezultat svega toga može se dogoditi da stvarni raspon za konkurenciju u cijenama na krajnjem prodajnom nivou bude bitno ograničen. Sporazumi o zajedničkoj komercijalizaciji stoga mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1) ukoliko ili omogućuju razmjenu osjetljivih trgovačkih podataka, ili pak utječu na znatan dio krajnjeg troška koji stranke imaju.

147. Poseban problem koji se javlja kod sporazuma o distribuciji sklopljenih između konkurenata koji su aktivni na različitim zemljopisnim tržištima je taj što oni mogu poslužiti kao instrument za podjelu tržišta. U slučajevima gdje se stranke obostrano obvežu na distribuciju proizvoda one druge strane, one na taj način vrše podjelu tržišta odnosno kupaca, te uklanjaju konkurenciju između sebe. Ključno je pitanje pri procjeni ove vrste sporazuma da li je predmetni sporazum objektivno nužan kako bi stranke jedna drugoj ušla na tržište. Ako je tomu tako, onda sporazum ne stvara konkurencijske probleme horizontalne prirode. Međutim, sporazum o distribuciji može potpasti u djelokrug Članka 81(1) ukoliko sadržava vertikalna ograničenja, kao što su ograničenja kod pasivne prodaje, održavanje maloprodajnih cijena, itd. Ukoliko sporazum nije objektivno

nužan kako bi stranke jedna drugoj ušla na tržište, onda on potpada pod Članak 81(1). Ako pak sporazum nije obostrane prirode, rizik podjele tržišta manje je izražen. Svejedno, ne-obostrani sporazum mora se procijeniti ako isti predstavlja temelj za uzajamni sporazum o neulaženju jednih drugima na tržište, ili je sredstvo za kontroliranje pristupa ili konkurencije na "uvoznom" tržištu.

### 5.3.2. *Tržišna moć i struktura tržišta*

148. Kao što je već prije naznačeno, sporazumi koji sadržavaju odredbe o određivanju cijena uvijek će potpasti u djelokrug Članka 81(1) bez obzira na tržišnu moć stranaka sporazuma. Međutim, mogu se izuzeti sukladno Članku 81(1) pod dalje navedenim uvjetima.

149. Na sporazume o komercijalizaciji između konkurenata koji ne uključuju određivanje cijena primijeniti će se Članak 81(1) samo kada stranke sporazuma imaju određeni stupanj tržišne snage. U većini slučajeva nije vjerojatno da stranke sporazuma imaju tržišnu moć ako je njihov zajednički tržišni udjel ispod 15%. U svakom slučaju, na toj razini tržišnog udjela može se pretpostaviti da predmetni sporazum ispunjava uvjete iz Članka 81(3), kako je dalje objašnjeno.

150. Ako je zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma veći od 15%, mora se procijeniti mogući učinak koji sporazum o zajedničkoj komercijalizaciji ima na tržište. Tu će nam značajni pokazatelji biti koncentriranost tržišta, kao i tržišni udjeli. Što je tržište više koncentrirano, to su korisniji podaci o cijenama i trgovačkoj strategiji kako bi se umanjila nesigurnost, a veći je poticaj strankama da takve podatke i razmjenjuju<sup>(46)</sup>.

## 5.4. Procjena sukladno Članku 81(3)

### 5.4.1. *Gospodarske koristi*

151. Koristi koje se moraju uzeti u obzir pri procjeni da li sporazum o zajedničkoj komercijalizaciji može biti izuzet, ovisiti će o prirodi konkretne

djelatnosti. Određivanje cijena ne može se općenito opravdati, osim kada je nužno za integraciju drugih trgovinskih funkcija, a ta bi integracija proizvela znatne koristi. Značaj postignutih koristi ovisit će, između ostalog, o važnosti zajedničkih djelovanja za ukupnu strukturu troškova predmetnog proizvoda. Stoga je vjerojatnije da će zajednička distribucija proizvesti znatan porast djelatnosti za proizvođače robe široke potrošnje, nego za proizvođače industrijskih proizvoda koji se kupuju od strane ograničenog broja korisnika.

152. Uz to, porast djelatnosti ne smije proizlaziti iz ušteda koje su samo rezultat eliminacije troškova koji su bitan dio konkurencije, već moraju biti rezultat integracije gospodarskih djelatnosti. Prema tome, smanjenje troškova transporta koji su samo rezultat podjele prema grupacijama kupaca, bez ikakve integracije logističkih sustava, ne može se smatrati korišću koja bi sporazum učinila podobnim za izuzeće.

153. Koristi koje proizlaze iz porasta djelatnosti moraju se dokazati. Važan element u tom pogledu bio bi doprinos obiju stranaka u kapitalu, tehnologiji, ili drugim sredstvima. Mogu se prihvatiti i uštede u troškovima nastale kroz udvostručavanje izvora i sredstava. Ako, s druge strane, zajednička komercijalizacija ne predstavlja ništa drugo do prodajne službe bez ikakvih daljnjih investicija, takav bi se slučaj vjerojatno okarakterizirao kao prikriveni kartel, i kao takav bi vjerojatno ispunjavao uvjete iz Članka 81(3).

#### 5.4.2. *Nužnost*

154. Sporazum o komercijalizaciji ne može se izuzeti ako nameće ograničenja koja nisu nužna za postignuće gorenavedenih koristi. Kako je već prije iznešeno, pitanje nužnosti je naročito važno za one sporazume koji u sebi uključuju odedivanje cijena ili diobu tržišta.

#### 5.4.3. *Održanje konkurencije*

155. Nikakvo izuzeće nije moguće ako je strankama sporazuma pružena mogućnost isključenja konkurencije u pogledu značajnog dijela odnosnog proizvoda. Kod ovakve procjene, kao početna točka može se uzeti zajednički tržišni udjel stranaka. Zatim se mora ocijeniti ukazuju li ovi tržišni udjeli na to da su stranke u vladajućem položaju, te postoje li kakve olakotne okolnosti poput potencijalnog ulaska na tržište. Gdje je poduzetnik, kao posljedica sporazuma o komercijalizaciji, došao ili bi mogao doći u vladajući položaj, takav sporazum koji proizvodi antikonkurencijske učinke u smislu Članka 81 načelno se ne može izuzeti.

## 5.5. Primjeri

156. Primjer 1.

**Situacija:** Pet malih proizvođača hrane, svaki sa po 2% udjela na ukupnom tržištu hrane, sporazume se da: ujedine svoja distribucijska sredstva; izlaze na tržište pod zajedničkom tržišnom markom; te prodaju svoje proizvode po zajedničkoj cijeni. Ovaj poduhvat zahtijeva znatna ulaganja u skladištenje, prijevoz, reklamiranje, prodaju i radnu snagu. Znatno će se umanjiti njihova troškovna baza, koja obično predstavlja 50% njihove prodajne cijene, što će im omogućiti da ponude brži i djelotvorniji distribucijski sustav. Njihovi su kupci veliki maloprodajni lanci.

Tri velike multinacionalne grupacije proizvođača hrane dominiraju ovim tržištem, svaki sa tržišnim udjelom od 20%. Ostatak tržišta čine mali neovisni proizvođači. U nekim područjima proizvodi stranaka sporazuma predstavljaju znatan udio, ali niti na jednom tržištu proizvoda njihov zajednički tržišni udjel ne prelazi 15%.

**Analiza:** Sporazum sadržava i dogovor o cijenama te stoga potpada u djelokrug Članka 81(1), iako se ne može smatrati da stranke sporazuma posjeduju tržišnu moć. Međutim, integracija prodaje i distribucije omogućuje znatan napredak u djelotvornosti koji će koristiti kupcima dvojako: boljom uslugom i nižim troškovima. Stoga se postavlja pitanje je li sporazum moguće izuzeti sukladno Članku 81(3). Kako bi se na to pitanje odgovorilo, mora se ustanoviti je li dogovor o cijenama bio nužan za integraciju ostalih trgovinskih funkcija, kao i za postizanje gospodarskih koristi. U ovom se slučaju može samtrati kako je dogovor o cijenama bio nužan iz razloga što kupci – veliki maloprodajni lanci – ne žele poslovati s mnoštvom različitih cijena. To je također nužno stoga što se cilj –

zajednička tržišna marka – može vjerodostojno postići samo ako su svi aspekti prodaje, uključujući tu i cijenu, standardizirani. Kako stranke ne posjeduju tržišnu moć, a sporazum dovodi do znatnih koristi, može se smatrati da je sukladan s Člankom 81.

#### 157. Primjer 2.

**Situacija:** Dva proizvođača kugličnih ležajeva, svaki imajući tržišni udjel od 5%, naprave prodajni *joint venture* koji bi trebao prodavati proizvode, odrediti cijene i razvrstavati narudžbe prema poduzetnicima-majkama. Zadrže pravo da prodaju izvan ovog sustava. Isporuke prema kupcima i nadalje se vrše izravno iz tvornica društava-majki. Tvrde kako će se tako stvoriti prednost time što neće biti bezrazložnog udvostručavanja prodajnih napora prema istim kupcima. Uz to, *joint venture* će kada god to bude moguće razvrstati narudžbu prema najbližoj tvornici, umanjujući tako troškove prijevoza.

**Analiza:** Sporazum predviđa i dogovor o cijenama te stoga potpada pod Članak 81(1), iako se ne može smatrati da stranke sporazuma posjeduju tržišnu moć. Sporazum se ne može izuzeti sukladno Članku 81(3), jer se proklamirane koristi svode samo na smanjene troškove koji proistječu iz uklanjanja konkurencije između stranaka.

#### 158. Primjer 3.

**Situacija:** Dva proizvođača bezalkoholnih pića djeluju na području dvije različite, susjedne Države Članice. Oba na svom domaćem tržištu imaju udjel od 20%. Sporazume se o obostranoj distribuciji svojih proizvoda na svojim vlastitim zemljopisnim tržištima.

Na oba tržišta dominira veliki multinacionalni proizvođač bezalkoholnih pića, koji na svakom od predmetnih tržišta ima udjel od 50%.

**Analiza:** Ako se za stranke pretpostavlja da mogu biti potencijalni konkurenti, njihov međusobni sporazum potpasti će u djelokrug Članka 81(1). Pri odgovoru na ovo pitanje biti će potrebno provesti analizu o postojećim preprekama za ulazak na svaki zemljopisno tržište. Ako su stranke sporazuma mogle jedna drugoj ući na tržište samostalno, tada sporazum uklanja konkurenciju koja postoji ili bi mogla postojati između njih. Međutim, iako tržišni udjeli stranaka ukazuju na to da bi mogle imati i određenu tržišnu moć, analiza strukture tržišta ipak ukazuje da to nije

slučaj. Uz to, sporazum o obostranoj distribuciji koristi potrošačima pošto povećava izbor na oba zemljopisna tržišta. Sporazum će stoga biti moguće izuzeti čak i ako se ustanovi da je ograničavajući po konkurenciju.

## **6. SPORAZUM O STANDARDIMA**

### **6.1. Definicija**

159. Sporazumi o standardizaciji za svoj prvenstveni cilj imaju definiranje tehničkih ili kvalitativnih zahtjeva kojima moraju udovoljavati sadašnji ili budući proizvodi, proizvodni postupci ili metode<sup>(47)</sup>. Sporazumi o standardizaciji mogu se odnositi na različita pitanja, kao što su standardizacija različitih stupnjeva ili veličina određenog proizvoda, ili pak tehnička specifikacija na onim tržištima gdje su kompatibilnost i mogućnost međudjelovanja s drugim proizvodima ili sustavima neophodni. Uvjeti za pristup određenoj marki kvalitete, ili za odobrenje nekog regulatornog tijela, mogu se također smatrati standardima.

160. Standardi koji se odnose na pružanje profesionalnih usluga, poput pravila o pristupanju slobodnoj profesiji, nisu pokriveni ovim uputama.

### **6.2. Mjerodavna tržišta**

161. Sporazumi o standardizaciji proizvode učinke na tri moguća tržišta, definirana sukladno Bilješci Komisije o definiranju tržišta. Prvo, tržišta onih proizvoda na koje se standardi odnose. Standardi za potpuno nove proizvode izazivaju slična pitanja poput onih kod I & R sporazuma, barem što se tiče definiranja tržišta (vidi točku 2.2.). Drugo, uslužno tržište za određivanje standarda, ako postoje druga tijela za određivanje standarda, odnosno drugi sporazumi. Treće, gdje je to potrebno, zasebno tržište za testiranje i izdavanje potvrda.



### 6.3. Procjena sukladno Članku 81(1)

162. Sporazumi kojima se uspostavljaju standardi<sup>(48)</sup> mogu se bilo zaključiti između privatnih poduzetnika, ili pak uspostaviti pod pokroviteljstvom javnih tijela ili tijela kojima je povjereno obavljanje usluga od općeg gospodarskog interesa, poput tijela za standardizaciju koje predviđa Uredba 98/34/EZ<sup>(49)</sup>. Uključivanje ovih tijela predstavlja obvezu Država članica glede očuvanja učinkovite konkurencije unutar Zajednice.

#### 6.3.1. *Priroda sporazuma*

##### 6.3.1.1. Sporazumi koji ne potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

163. Kada je sudjelovanje u uspostavljanju standarda neograničeno i transparentno, prije opisani sporazumi o standardizaciji, koji ne uspostavljaju obvezu podvrgavanja nekom standardu ili koji su dijelovi šireg sporazuma kojim se osigurava kompatibilnost proizvoda, ne ograničavaju konkurenciju. Ovo se obično primjenjuje na standarde usvojene od strane priznatih standardizacijskih tijela, koji se temelje na nediskriminatornom, otvorenom i transparentnom postupku.

164. Oni standardi koji neznatno pokrivaju mjerodavno tržište, dokle god je to tako, ne mogu prouzročiti značajnije ograničenje. Nema značajnijih ograničenja niti onda gdje sporazumi udružuju male i srednje velike poduzetnike na standardizaciji pristupnih oblika ili kolektivnih ponuda, ili gdje sporazumi standardiziraju aspekte poput manje bitnih obilježja proizvoda, oblika i izvještaja, a koji imaju neznatan učinak na bitne čimbenike koji utječu na konkurenciju na mjerodavnim tržištima.

##### 6.3.1.2. Sporazumi koji gotovo uvijek potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

165. Sporazumi koji koriste standarde kao sredstvo, među ostalim dijelovima šireg ograničavajućeg sporazuma, za isključivanje stvarnih ili potencijalnih

konkurenata, biti će gotovo uvijek obuhvaćeni Člankom 81(1). Primjerice, sporazum kojim nacionalno udruženje proizvođača uspostavi standard i prisili treće osobe da ne stavljaju u promet proizvode koji nisu u skladu sa standardom, spadati će u tu kategoriju.

#### 6.3.1.3. Sporazumi koji mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1)

166. Na sporazum o standardizaciji može se primijeniti Članak 81(1) ukoliko daje strankama zajedničku kontrolu nad proizvodnjom i/ili inovacijom, te im tako ograničava mogućnost natjecanja u karakteristikama proizvoda, i utječe na treće osobe poput ponuđača i dobavljača standardiziranih proizvoda. Procjenjivanje svakog sporazuma mora uzeti u obzir, s jedne strane, prirodu standarda i njegov vjerojatni učinak na odnosna tržišta, te s druge strane doseg mogućih ograničenja koja prelaze prvenstveni cilj standardizacije, kako smo već definirali.

167. Postojanje ograničenja konkurencije u sporazumima o standardizaciji ovisi o stupnju do kojeg stranke ostaju slobodne u razvoju alternativnih standarda i proizvoda koji ne udovoljavaju dogovorenom standardu. Sporazumi o standardizaciji mogu ograničiti konkurenciju kada onemogućuju stranke bilo u razvoju alternativnih standarda, bilo u komercijalizaciji proizvoda koji ne udovoljavaju standardu. Sporazumi koji povjeravaju određenim tijelima isključivo pravo ispitivanja udovoljava li neki proizvod standardu, nadilaze prvenstveni cilj određivanja standarda te mogu također ograničiti konkurenciju. Sporazumi koji nameću ograničenja pri označavanju podudarnosti sa standardima, osim onih koja su nametnuta regulatornim odredbama, mogu također ograničiti konkurenciju.

#### 6.3.2. *Tržišna moć i struktura tržišta*

168. Visoki tržišni udjeli koje drže stranke sporazuma na onim tržištima na koje sporazum utječe, neće nužno biti od značaja kod sporazuma o standardizaciji. Njihova učinkovitost često je proporcionalna tome koliko odnosna industrija uspostavlja i/ili primjenjuje standard. S druge strane, standardi koji nisu dostupni trećim osobama, mogu diskriminirati ili

zapriječiti pristup trećim osobama ili razdijeliti tržišta sukladno njihovom zemljopisnom području primjene. Stoga se procjena o tome da li sporazum ograničava konkurenciju treba usredotočiti, i to na individualnoj osnovi, na stupanj do kojeg je izvjesno da se mogu nadići zapreke za ulazak na tržište.

#### **6.4. Procjena sukladno Članku 81(3)**

##### *6.4.1. Gospodarske koristi*

169. Komisija općenito zauzima pozitivan stav prema sporazumima koji potiču gospodarska prodiranja unutar zajedničkog tržišta, ili potiče razvoj novih tržišta i poboljšanih uvjeta opskrbe. Kako bi se te gospodarske koristi materijalizirale, svima koji žele ući na neko tržište moraju biti dostupni nužni podaci o primjeni standarda, a značajan dio industrije mora biti uključen u uspostavljanje standarda, i to na transparentan način. Na strankamamje da dokažu kako bilo kakva ograničenja pri uspostavi, uporabi ili pristupu nekom standardu osiguravaju s druge strane neku gospodarsku korist.

170. Kako bi se poźnije tehničke ili gospodarske koristi, standardi ne smiju ograničiti inovacije. Ovo će prvenstveno ovisiti o trajnosti proizvoda, u svezi s razinom razvijenosti tržišta (brzorastuće, rastuće, stagnantno). Učinci na inovacije moraju se analizirati od slučaja do slučaja. Stranke će također možda trebati doprinijeti dokaze da kolektivna standardizacija uvećava koristi koje imaju potrošači, gdje novi standardi mogu potaknuti pretjerano naglo zastarijevanje postojećih proizvoda, bez stvarnih dodatnih koristi.

##### *6.4.2. Nužnost*

171. Po svojoj prirodi, standardi neće uključiti sve moguće potankosti ili tehnologije. U nekim slučajevima biti će nužno, u korist potrošača i gospodarstva u cjelini imati samo jedno tehnološko rješenje. Međutim,

takav standard mora se uspostaviti na nediskriminirajućoj osnovi. Idealno bi bilo kad bi standardi bili tehnološki neutralni. U svakom slučaju, mora se opravdati davanje prednosti jednom standardu nauštrb drugoga.

172. Svi konkurenti na tržištima na koje standard utječe moraju imati mogućnost uključivanja u raspravu. Stoga, mogućnost sudjelovanja u uspostavljanju standarda mora biti otvorena za sve, osim kada stranke dokažu značajne nedostatke takvog načina sudjelovanja, ili su neke procedure predviđene za zajedničko zastupanje interesa, kao u formalnim tijelima za standardizaciju.

173. Kao opće pravilo treba učiniti jasnu razliku između uspostavljanja standarda i, gdje je to potrebno, povezanih I & R, i komercijalnog iskorištavanja standarda. Sporazumi o standardima ne bi trebali pokrivati više od onoga što je nužno za postizanje njihovog cilja, bila to tehnološka kompatibilnost ili određena razina kvalitete. primjerice, trebalo bi vrlo precizno obrazložiti zašto je za postignuće gospodarskih koristi nužno da sporazum, kako bi raširio neki standard u industriji gdje samo jedan konkurent nudi alternativu, obveže stranke sporazuma na bojkotiranje te alternative.

#### 6.4.3. Održanje konkurencije

174. Bez sumnje postoji razina na kojoj će pobliže označavanje privatnog standarda od strane skupine poduzeća koja su zajedno u vladajućem položaju, najvjerojatnije dovesti do stvaranja *de facto* industrijskog standarda. Glavni problem biti će onda osigurati da je pristup tim standardima otvoreniji što je više moguće, na čisto nediskriminatornim osnovama. Kako bi se održala konkurencija na mjerodavnim tržištima, pristup standardima mora se trećim osobama omogućiti po poštenim, razumnim i nediskriminirajućim uvjetima.

175. Kada privatne organizacije ili skupine poduzetnika uspostave standard ili njihova patentirana tehnologija postane *de facto* standard, a trećim osobama bude onemogućen pristup tom standardu, daljnja će konkurencija biti onemogućena.

## 6.5. Primjeri

### 176. Primjer 1.

**Situacija:** EN 60603-7:1993 određuje uvjete za povezivanje televizijskih prijemnika s priključcima za proizvodnju slike, poput video-rekordera i video-igara. Iako standard nije pravno obvezujući, u praksi ga primjenjuju i proizvođači televizijskih prijemnika i proizvođači video-igara, jer tržište tako zahtijeva.

**Analiza:** Nije prekršena odredba Članka 81(1). Standard je prihvaćen od strane priznatih tijela za standardizaciju na nacionalnoj, europskoj i međunarodnoj razini, kroz otvorenu i transparentnu proceduru, te se temelji na nacionalnom konsenzusu koji odražava gledišta proizvođača i potrošača. Svim proizvođačima dopušteno je upotrebljavati standard.

### 177. Primjer 2.

**Situacija:** Nekoliko proizvođača videokazeta dogovore se o razvoju oznake kvalitete ili standarda kojim bi se označavala činjenica da videokazete udovoljavaju određenim minimalnim tehničkim zahtjevima. Proizvođači slobodno mogu proizvoditi i videokazete koje ne udovoljavaju standardu, a standard je besplatno dostupan svim zainteresiranim strankama.

**Analiza:** Ako sporazum na drugi način ne ograničava konkurenciju, ovdje nije prekršena odredba Članka 81(1), jer je sudjelovanje u uspostavi standarda neograničeno i transparentno, a sporazum o standardizaciji ne nameće obvezu udovoljavanja standardu. Da su se stranke dogovorile o proizvodnji samo onih videokazeta koje odgovaraju novom standardu, sporazum bi ograničio tehnički razvoj i priječio strankama prodaju drukčijih proizvoda, čime bi bila povrijeđena odredba Članka 81(1).

### 178. Primjer 3.

**Situacija:** Skupina konkurenata koja djeluje na različitim tržištima koja su međuvisna zbog proizvoda koji moraju biti kompatibilni, s više od 80%

udjela na mjerodavnim tržištima, dogovore se o zajedničkom razvoju novog standarda koji će se uvesti u konkurenciji s ostalim standardima koji su već prisutni na tržištu, a u širokoj su primjeni od strane njihovih konkurenata. Razni proizvodi koji će udovoljavati novom standardu neće biti kompatibilni s postojećim standardima. Zbog znatnih ulaganja koja su potrebna za započinjanje i održavanje proizvodnje sukladno novom standardu, stranke se dogovore o određenom obujmu proizvodnje onih proizvoda koji udovoljavaju novom standardu, kako bi se stvorila “kritična masa” na tržištu. Također se dogovore da će ograničiti obujam proizvodnje onih proizvoda koji ne udovoljavaju novom standardu do razine koja je dostignuta prošle godine.

**Analiza:** Ovaj sporazum, zahvaljujući tržišnoj moći stranaka te ograničenjima u proizvodnji, potpada u djelokrug Članka 81(1) i najvjerojatnije ne ispunjava uvjete iz stavka 3., osim ako je pristup tehničkim informacijama osiguran na nediskriminirajućoj osnovi i pod razumnim uvjetima, za sve ponuđače koji se žele natjecati.

## 7. SPORAZUMI O ZAŠTITI OKOLIŠA

### 7.1. Definicija

179. Sporazumi o zaštiti okoliša<sup>(50)</sup> takvi su sporazumi kojima se stranke obvežu na smanjenje onečišćenja, kako je to definirano propisima o zaštiti okoliša, ili ciljevima zaštite okoliša, a naročito onih iz Članka 174 Rimskog Ugovora. Stoga, dogovoreni ciljevi i mjere moraju biti u izravnoj vezi sa smanjenjem zagađenja ili vrste otpada koji su kao takvi označeni u relevantnim propisima<sup>(51)</sup>. Ovo se ne odnosi na sporazume koji predviđaju smanjenje onečišćenja kao uzgrednu posljedicu drugih mjera.

180. Sporazumi o zaštiti okoliša mogu propisati standarde o izvedbi proizvoda ili proizvodnih postupaka sukladno potrebama zaštite okoliša<sup>(52)</sup>. Druge moguće kategorije mogu se odnositi na sporazume koji uređuju jednaki stupanj trgovine, kada stranke predvide zajedničko

postizanje ekološkog cilja poput recikliranja određenih materijala, smanjenja štetnih emisija, ili napretka u iskorištavanju energije.

181. Opsežne studije koje obuhvaćaju cijele industrijske grane izrađuju se u mnogim Državama Članicama kako bi se udovoljilo ekološkim obvezama glede zbrinjavanja otpada i recikliranja materijala. Te studije obično obuhvaćaju složeni skup ugovorâ, od kojih su neki horizontalnog, dok su drugi vertikalnog karaktera. U onoj mjeri u kojoj ovi sporazumi sadrže vertikalna ograničenja, oni nisu predmet ovih uputa.

## **7.2. Mjerodavna tržišta**

182. Učinci se moraju procjenjivati u odnosu na tržišta na koje se sporazum odnosi, a to će se odrediti sukladno Bilješci o definiranju mjerodavnog tržišta za potrebe prava konkurencije Zajednice. Kada onečišćavajuća tvar sama po sebi nije proizvod, mjerodavno tržište obuhvaća ono tržište kojem pripada proizvod čiji je sastavni dio takva tvar. Što se tiče sporazuma o zbrinjavanju otpada / recikliranju, uz njihove učinke na tržištima na kojima stranke djeluju kao proizvođači ili distributeri, moraju se procijeniti i učinci na tržište usluge zbrinjavanja koje potencijalno pokriva takvu robu.

## **7.3. Procjena sukladno Članku 81(1)**

183. Neki sporazumi o zaštiti okoliša mogu biti potaknuti ili čak zahtijevani od strane državnih tijela, kao izvršavanje njihovih isključivih javnih ovlasti. Predmetne upute ne bave se pitanjem je li takovo državno uplitanje u skladu s obvezama Države Članice koje proizlaze iz Rimskog Ugovora. One samo upućuju na procjenu koja se mora donijeti o usklađenosti sporazuma s Člankom 81.

### 7.3.1. *Priroda sporazuma*

#### 7.3.1.1. Sporazumi koji ne potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

184. Neki sporazumi o zaštiti okoliša najvjerojatnije neće potpasti u sferu zabrane iz Članka 81(1), bez obzira na zajednički tržišni udjel stranaka sporazuma.
185. To će biti slučaj kada strankama nije postavljena nikakva određena pojedinačna obveza, ili ih se labavo obveže na doprinos ekološkom cilju na razini njihovog sektora. U ovom posljednjem slučaju, procjena će se usredotočiti na slobodu odlučivanja koja je ostavljena strankama u pogledu načina koji su tehnički ili ekonomski dostupni kako bi se postigao dogovoreni ekološki cilj. Što su ti načini raznosvrsniji, to su neznatniji potencijalni ograničavajući učinci.
186. Slično tome, sporazumi koji uređuju izvedbu proizvoda ili proizvodnih postupaka, a koji ne utječu osjetno na raznosvrsnost proizvoda i proizvodnje na mjerodavnom tržištu, ili koji neznatno utječu na odluke o kupnji, ne potpadaju pod Članak 81(1). Kada su određene vrste proizvoda zabranjene ili postupno uklanjane s tržišta, ograničenja se ne mogu smatrati značajnima ukoliko je njihov udjel neznatan na mjerodavnom zemljopisnom tržištu, odnosno u slučaju kada je tržište cijela Zajednica, u svim Državama Članicama.
187. Konačno, sporazumi koji ustanovljuju istinski novo tržište, kao što su primjerice sporazumi o recikliranju, općenito ne ograničavaju konkurenciju ukoliko za cijelo vrijeme trajanja sporazuma stranke nisu u mogućnosti izolirano poduzimati nikakve aktivnosti, dok druge alternative i/ili konkurenti ne postoje.



### 7.3.1.2. Sporazumi koji gotovo uvijek potpadaju u djelokrug Članka 81(1)

188. Sporazumi o zaštiti okoliša potpasti će pod Članak 81(1) već po svojoj prirodi, ako se suradnja doista ne odnosi na ekološke ciljeve, već služi kao sredstvo uključivanja u prikriveni kartel, tj. predstavlja inače zabranjeno dogovaranje o cijenama, ograničavanje količine proizvodnje ili podjelu tržišta, ili ako se takva suradnja koristi kao dio šireg ograničavajućeg sporazuma koji ide za isključenjem stvarnih ili potencijalnih konkurenata.

### 7.3.1.3. Sporazumi koji mogu potpasti u djelokrug Članka 81(1)

189. Sporazumi o zaštiti okoliša koji pokrivaju veliki dio neke industrije na nacionalnom ili EZ nivou najvjerojatnije će biti zahvaćeni Člankom 81(1) ako osjetno ograničava mogućnost stranaka da zasnuju značajke svojih proizvoda ili način na koji se isti proizvode, te im tako osiguravaju utjecaj nad proizvodnjom ili prodajom one druge strane. Nastavno na ograničenja između stranaka, sporazum o zaštiti okoliša može također umanjiti ili pak značajno utjecati na količinu proizvodnje trećih osoba, bile one opskrbljivači ili kupci.

190. Primjerice, sporazumi o zaštiti okoliša koji mogu postupno ukinuti ili značajno utjecati, u pogledu njihovih proizvoda i proizvodnih procesa, na znatan dio prodaje stranaka, mogu potpasti pod Članak 81(1) kada stranke drže znatan tržišni udjel. Ista je situacija i kod onih sporazuma gdje si stranke dodjeljuju pojedinačne kvote dozvoljenog onečišćenja.

191. Slično tome, sporazumi u kojima stranke koje zajedno drže znatne tržišne udjele na značajnom dijelu zajedničkog tržišta imenuju nekog poduzetnika za isključivog pružatelja usluga skupljanja i/ili recikliranja njihovih proizvoda, mogu također osjetno ograničiti konkurenciju, ako naravno uopće postoje drugi stvarni ili doista potencijalni pružatelji usluga.

## 7.4. Procjena sukladno Članku 81(3)

### 7.4.1. *Gospodarske koristi*

192. Komisija zauzima pozitivno stajalište o uporabi sporazumâ o zaštiti okoliša kao instrumenta za postizanje ciljeva zacrtanih u Člancima 2 i 174 Rimskog Ugovora, te u Komisijinim planovima djelovanja na području zaštite okoliša<sup>(53)</sup>, ukoliko su ti sporazumi usklađeni s pravilima o zaštiti konkurencije<sup>(54)</sup>.
193. Sporazumi o zaštiti okoliša koji spadaju u djelokrug Članka 81(1) mogu postići gospodarske koristi koje, bilo na pojedinačnoj razini ili zajedničkoj potrošačkoj razini, mogu nadići negativne učinke po konkurenciju. Kako bi se ovaj uvjet zadovoljio, mora postojati stvarna korist u smislu smanjenog ekološkog pritiska koji proizlazi iz konkretnog sporazuma, u usporedbi sa situacijom gdje nije poduzeta nikakva akcija. Drugim riječima, očekivane gospodarske koristi moraju biti veće od troškova<sup>(55)</sup>.
194. Spomenuti troškovi uključuju učinke umanjene konkurencije, zajedno s povezanim troškovima gospodarskih operatera i/ili učinke na treće osobe. Koristi se mogu procijeniti u dva stupnja. Kada potrošači pojedinačno imaju pozitivan omjer povrata koristi iz sporazuma uz razumno razdoblje otplate, nema potrebe za tim da se objektivno ustanove zajedničke ekološke koristi. Inače, biti će potrebno napraviti analizu troškova i koristi projekta kako bi se procijenilo jesu li općenito izgledne stvarne koristi za potrošače pod razumnim pretpostavkama.

### 7.4.2. *Nužnost*

195. Što je objektivnije dokazana gospodarska djelotvornost sporazuma o zaštiti okoliša, to će jasnije biti moguće svaku odredbu smatrati nužnom za postizanje ekološkog cilja unutar njegovog gospodarskog konteksta.

196. Objektivna procjena onih odredbi koje se ne bi mogle smatrati na prvi pogled nužnima moraju se potkrijepiti s analizom troškova i učinkovitosti koja će pokazati da su alternativna sredstva za postizanje očekivanih ekoloških koristi, pod razumnim pretpostavkama, gospodarski ili financijski skuplja. Primjerice, mora se vrlo jasno dokazati da je jednaka naknada, koja se naplaćuje bez obzira na pojedinačni trošak zbrinjavanja otpada, nužna za funkcioniranje otpadnog sustava za cjelokupnu industrijsku granu.

#### 7.4.3. Održanje konkurencije

197. Kakvi god bili ekološki ili gospodarski dobici, te koliko god bile nužne smjerane odredbe, sporazum ne smije eliminirati konkurenciju glede razlikovanja proizvoda i proizvodnih postupaka, tehnoloških inovacija ili ulazaka na tržište u kratkoročnom, ili kada je to potrebno i dugoročnom periodu. Primjerice, u slučaju davanja isključivih prava prikupljanja otpada poduzetniku koji ima potencijalne konkurente, pri odmjerenju duljine trajanja tih prava treba uzeti u obzir buduću pojavu konkurencije.

### 7.5. Primjeri

198. Primjer

**Situacija:** Gotovo svi proizvođači i uvoznici naprava za kućanstvo (npr. perilice rublja) iz Europske Zajednice dogovore se, uz podršku javnih institucija, da više ne izrađuju niti uvoze u Zajednicu proizvode koji ne udovoljavaju određenim ekološkim kriterijima (npr. iskorištenost energije). Zajedno te stranke drže 90% tržišta Zajednice. Proizvodi koji će na ovaj način biti postupno uklonjeni s tržišta predstavljaju značajan udjel u ukupnoj prodaji. Isti će biti zamijenjeni ekološki prihvatljivijim, ali također i skupljim proizvodima. Nadalje, sporazum neizravno smanjuje proizvodne količine trećih strana (npr. proizvođača energije, opskrbljivača sastavnim dijelovima koji se ugrađuju u proizvode što se postupno uklanjaju).

**Analiza:** Sporazum strankama daje kontrolu nad pojedinačnom proizvodnjom i uvozom, a odnosi se na znatan dio njihove ukupne prodaje i ukupno proizvedenih količina, dok također smanjuje proizvodne količine trećih strana. Izbor za potrošače, koji je djelomično usmjeren na ekološke

karakteristike proizvoda, ovime se smanjio, a cijene će se vjerojatno povećati. Stoga je ovaj sporazum zahvaćen Člankom 81(1). Uključenost javne institucije nije od značaja za ovu procjenu.

Međutim, noviji proizvodi tehnološki su napredniji, i smanjenjem ekološkog problema na kojeg se neizravno ciljalo (emisije iz proizvodnje energije), neće se neminovno stvoriti ili povećati drugi ekološki problem (npr. potrošnja vode, uporaba deterdženata). Doprinos unapređenju stanja zaštite okoliša ukupno nadilazi povećane troškove. Nadalje, pojedinačni kupci skupljih proizvoda će također brzo nadoknaditi uvećani trošak iz razloga što su troškovi održavanja ekološki prihvatljivijih proizvoda manji. Ostale alternative sporazumu pokazale su se manje sigurnima i s lošijim omjerom troškova i djelotvornosti za postizanje jednake koristi. Razna tehnička sredstva stoje, ekonomski prihvatljivo, na raspolaganju strankama pri izradi proizvoda koji udovoljavaju dogovorenim ekološkim karakteristikama, a konkurencija će i dalje biti prisutna za druge karakteristike proizvoda. Iz ovih razloga, ispunjeni su uvjeti za primjenu izuzeća sukladno Članku 81(3).

- 
- (<sup>1</sup>) OJ L 53, 22.2.1985, str. 1.
- (<sup>2</sup>) OJ L 306, 11.11.1997, str. 12.
- (<sup>3</sup>) OJ L 53, 22.2.1985, str. 5.
- (<sup>4</sup>) OJ L 304, 5.12.2000, str.3.
- (<sup>5</sup>) OJ L 304, 5.12.2000, str.7.
- (<sup>6</sup>) OJ C 75, 29.7.1968, str. 3.
- (<sup>7</sup>) OJ C 43, 16.2.1993, str.2.
- (<sup>8</sup>) Poduzetnik se smatra stvarnim konkurentom ako je ili aktivan na istome mjerodavnom tržištu ili je, u nedostatku sporazuma, u mogućnosti prebaciti proizvodnju na mjerodavne proizvode i staviti ih na tržište u kratkom razdoblju bez izlaganja znatnim dodatnim troškovima i rizicima kao odgovor na mali ali stalan porast relativnih cijena (trenutna zamjenjivost na strani dobavljača). Isti zaključak može nas dovesti do grupiranja različitih zemljopisnih područja. Međutim, kad bi zamjenjivost na strani dobavljača zahtijevala značajnu prilagodbu postojeće materijalne i nematerijalne imovine, dodatne investicije, donošenje strateških odluka ili pak vremenske odgode, poduzetnik se ne bi smatrao konkurentom, već samo potencijalnim konkurentom (vidi dalje). Vidi Bilješku Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta za potrebe prava konkurencije Zajednice (OJ C372, 9.12.1997, str. 5, paragrafi 20-23).
- (<sup>9</sup>) Poduzetnik se smatra potencijalnim konkurentom ako se može dokazati da on, u nedostatku sporazuma, može te bi to najvjerojatnije i učinio, poduzeti nužne dodatne investicije ili druge nužne troškove prebacivanja, kako bi ušao na mjerodavno tržište potaknut malim ali stalnim porastom relativnih cijena. Ova procjena mora se bazirati na realnim temeljima, jer samo teoretska mogućnost ulaska na tržište ne bi bila dovoljna (vidi Bilješku Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta za potrebe prava konkurencije Zajednice (paragraf 24); vidi također i 13. izvješće Komisije o politici konkurencije, točka 55 i Odluku Komisije 90/410/EEZ u slučaju Elopak/Metal Box-Odin (OJ L 209, 8.8.1990, str. 15). Ulazak na tržište mora se dogoditi dovoljno brzo kako bi bojazan od potencijalnog ulaska predstavljala važan čimbenik kod ponašanja sudionika na tržištu. Obično to znači da do ulaska na tržište mora doći u kratkom razdoblju. Upute o vertikalnim ograničenjima (OJ C 291, 13.10.2000, str. 1, paragraf 26) smatraju prihvatljivim rok od maksimalno jedne godine za primjenu Uredbe o skupnom izuzeću na verikalna ograničenja (vidi bilješku 11). Međutim, u pojedinim slučajevima mogu se u obzir uzeti i duža vremenska razdoblja. Vremensko razdoblje koje je potrebno poduzetnicima koji već djeluju na tržištu da bi prilagodili svoje kapacitete, može se upotrijebiti kao mjerilo za utvrđivanje ovog razdoblja.
- (<sup>10</sup>) OJ L 336, 29.12.1999, str 21.
- (<sup>11</sup>) OJ C 291, 13.10.2000, str. 1.
- (<sup>12</sup>) Prikaz razlika između horizontalnih i vertikalnih sporazuma biti će detaljnije iznesen u poglavljima o zajedničkoj nabavi (Poglavlje 4) i zajedničkoj komercijalizaciji (Poglavlje 5). Vidi također i Upute o vertikalnim ograničenjima, paragrafi 26 i 29.
- (<sup>13</sup>) OJ L 395, 30.12.1989, str. 1, ispravljena verzija OJ L 257, 21.9.1990, str. 13.
- (<sup>14</sup>) OJ L 180, 9.7.1997, str. 1.
- (<sup>15</sup>) Uredba Vijeća 26/62 (OJ 30, 20.4.1962, str 993) (poljoprivreda)  
Uredba Vijeća (EEZ) broj 1017/68, (OJ L 175, 23.7.1968, str. 1) (prijevoz željeznicom i unutarnjim plovnim putevima);

---

Uredba Vijeća (EEZ) broj 4056/86, (OJ L 378, 31.12.1986, str. 4) (pomorski prijevoz)  
Uredba Vijeća (EEZ) broj 3975/87, (OJ L 374, 31.12.1987, str. 1) (zračni prijevoz)  
Uredba Vijeća (EEZ) broj 3976/87, (OJ L 374, 31.12.1987, str. 9) (zračni prijevoz)  
Uredba Komisije (EEZ) broj 1617/93, (OJ L 155, 26.6.1993, str.18) (skupno izuzeće u pogledu zajedničkog planiranja i usklađivanja programa, zajedničkog djelovanja, dogovaranja oko putničkih i teretnih tarifa za planirane zračne usluge i razvrstavanja prostora u zračnim lukama);  
Uredba Vijeća (EEZ) broj 479/92, (OJ L 55, 29.2.1992, str. 3.) (linijski brodski poduzetnici);  
Uredba Komisije (EZ) broj 870/95, (OJ L 89, 21.4.1995, str. 7.) (skupno izuzeće koje pokriva određene sporazume između linijskih brodskih poduzetnika);  
Uredba Vijeća (EEZ) broj 1534/91, (OJ L 143, 7.6.1991, str. 1.) (sektor osiguranja)  
Uredba Komisije (EEZ) broj 3932/92, (OJ L 398, 31.12.1992, str. 7.) (skupno izuzeće koje pokriva određene sporazume u sektoru osiguranja).

- <sup>(16)</sup> Vidi Bilješku o sporazumima manje važnosti (OJ C 372, 9.12.1997, str. 13.).
- <sup>(17)</sup> Poduzetnici mogu imati znatnu tržišnu moć i ispod razine vladajućeg položaja, koja je prag za primjenu Članka 82.
- <sup>(18)</sup> Ovo se, međutim, iznimno ne primjenjuje na proizvodni *joint venture*. Za funkcioniranje takvog *joint venturea* svojstveno je da odluke o količini proizvodnje donose zajednički sve stranke. Ako *joint venture* također i trguje zajednički proizvedenom robom, tada se i odluke o cijenama trebaju donositi zajednički od strane svih stranaka sporazuma. U ovom slučaju, uključivanje odredaba o cijenama ili količini proizvodnje ne uzrokuje automatski da sporazum potpadne pod Članak 81(1). Odredbe o cijenama ili količini proizvodnje moraju se procijeniti zajedno s drugim učincima koje *joint venture* ima na tržište, a kako bi se odlučilo o primjenjivosti Članka 81(1) (vidi paragraf 90).
- <sup>(19)</sup> ). Vidi Bilješku Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta za potrebe prava konkurencije Zajednice (OJ C372, 9.12.1997, str. 5).
- <sup>(20)</sup> Tržišni se udjelo normalno trebaju izračunavati na temelju vrijednosti prodaje na nekom tržištu (vidi Članak 6 Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume i Članak 6 Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju). Pri određivanju tržišnog udjela poduzetnika na zadanom tržištu, mora se voditi računa i o poduzetnicima koji su sa strankama sporazuma povezani (vidi točku 2 Članka 2 Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume i točku 2 Članka 2 Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju).
- <sup>(21)</sup> Ako je prisutno više od dvije stranke, tada ukupni udjel svih surađujućih konkurenata mora biti znatno veći od udjela najvećeg pojedinačnog konkurenta.
- <sup>(22)</sup> Tržište koje se sastoji od četiri poduzetnika koji imaju udjele od 30%, 25%, 25% i 20%, ima HHI od 2550 (900 + 625 + 625 + 400) u razdoblju prije suradnje. Ako prva dvojica predvodnika na tržištu započnu suradnju, HHI će se promijeniti u 4050 (3025 + 625 + 400) u razdoblju nakon započinjanja suradnje. HHI za razdoblje nakon započinjanja suradnje mjerodavan nam je za procjenu mogućih učinaka suradnje na tržište.
- <sup>(23)</sup> Npr. omjer koncentriranosti za tri poduzetnika CR3 je zbroj tržišnih udjela vodeća tri konkurenta na tržištu.
- <sup>(24)</sup> Za definiciju tržišta vidi Bilješku Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta.
- <sup>(25)</sup> Vidi Bilješku Komisije o definiciji mjerodavnog tržišta; vidi također, kao primjer, Odluku Komisije 94/811/EZ od 8. lipnja 1994. u slučaju broj IV/M269 – Shell/Montecatini (OJ L 332, 22.12.1994, str. 48.)
- <sup>(26)</sup> Članak 4(2) Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume.

- 
- (27) Članak 4(1) Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume.
- (28) Članak 7(e) Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume.
- (29) Članak 4(3) Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume.
- (30) I & R suradnja između nekonkurenata može svejedno stvoriti učinak odbijanja pristupa shodno Članku 81(1) ako se ista odnosi na isključivo iskorištavanje rezultata i ako je zaključena između poduzetnika od kojih jedan ima znatnu tržišnu moć u pogledu ključne tehnologije.
- (31) Sukladno Članku 4(2)(3) Uredbe Br. 17, sporazumi koji kao svoj jedini predmet imaju zajedničko istraživanje i razvoj ne moraju se, ali mogu, prijaviti Komisiji.
- (32) Vidi Članak 3(2) Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume.
- (33) Vidi Članak 3(2) Uredbe o skupnom izuzeću za I & R sporazume.
- (34) Kao što je to i prije naznačeno, *joint venturei* koji spadaju pod Uredbu o koncentracijama nisu predmet ovih uputa. S potpuno funkcionalnim *joint ventureima* ispod dimenzije Zajednice obično se bave tijela za konkurenciju Država Članica. Primjena Uredbe Br. 17 mogla bi doći u obzir samo tamo gdje bi potpuno funkcionalni *joint venture* doveo do ograničavanja konkurencije na način da bi njegovo ponašanje usklađivale društva-majinke izvan *joint-venturea* ("prelijevajući učinak"). S tim u svezi, Komisija je objavila da će procjenu takvih djelovanja ostaviti Državama Članicama koliko god će to biti moguće (vidi Izjavu sa zasjedanja Vijeća o Uredbi (EZ) broj 1310/97, točka 4.).
- (35) Članak 2(4) Uredbe o skupnom izuzeću za vertikalna ograničenja.
- (36) Članak 2(3) Uredbe o skupnom izuzeću za vertikalna ograničenja. Vidi također i Upute za vertikalna ograničenja, paragraf 33, u kojem stoji da sporazumi o podugovaranju između nekonkurenata kojima kupac daje dobavljaču samo poblizu oznaku koja opisuje robu i usluge koje se imaju pružiti, spada pod Uredbu o skupnom izuzeću za vertikalna ograničenja.
- (37) Ukoliko sporazum o podugovaranju između konkurenata nalaže da će ugovaratelj obustaviti proizvodnju proizvoda na koji se sporazum odnosi, takav sporazum predstavlja jednostrani sporazum o specijalizaciji koji spada unutar, pod određenim uvjetima, Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju.
- (38) Bilješka glede procjene određenih sporazuma o podugovaranju u odnosu na Članak 85(1) EEZ Ugovora, OJ C 1, 3.1.1979, str. 2.
- (39) O čemu je također riječ u Članku 2(4) Uredbe o koncentracijama.
- (40) Kao i bilo koji sporazum o podugovaranju, takav sporazum može svejedno potpasti pod Članak 81(1) ukoliko sadržava vertikalna ograničenja, poput ograničenja u pasivnoj prodaji, održavanju maloprodajne cijene, itd.
- (41) Proizvodni *joint venture* koji također vrši i zajedničku distribuciju, međutim, predstavlja u većini slučajeva potpuno funkcionalni *joint venture*.
- (42) Sukladno Članku 4(2)(3) Uredbe Br. 17, sporazumi koji kao svoj isključivi predmet imaju specijalizaciju u izradi proizvoda ne moraju se, pod određenim uvjetima, prijaviti Komisiji. Međutim, mogu se prijaviti.
- (43) Vidi Upute o Vertikalnim ograničenjima, paragraf 29.

- 
- <sup>(44)</sup> Članak 2(2) Uredbe o skupnom izuzeću za vertikalna ograničenja.
- <sup>(45)</sup> Članak 2(4) Uredbe o skupnom izuzeću za vertikalna ograničenja.
- <sup>(46)</sup> Izmjena osjetljivih i detaljnih podataka koja se događa na oligopolističkom tržištu, može kao takva biti obuhvaćena Člankom 81(1). Presude od 28. svibnja 1998. u slučajevima “Traktora” (C-8/95 P: New Holland Ford i C-7/95 P: John Deere) te od 11. ožujka 1999. slučajevima “Čeličnih greda” (T-134/94, T-136/94, T-137/94, T-138/94, T-141/94, T-145/94, T-147/94, T-148/94, T-151/94, T-156/94 i T-157/94) daju nam korisna razjašnjenja u tom smislu.
- <sup>(47)</sup> Standardizacija se može dogoditi u raznim oblicima, počevši od usvajanja na konsenzusu utemeljenog nacionalnog standarda od strane relevantnih europskih ili nacionalnih tijela za standardizaciju, preko konzorcija i foruma, do sporazuma između pojedinačnih poduzeća. Iako pravo Zajednice ograničeno definira standarde, ove upute standardima smatraju sve sporazume definirane u ovom paragrafu.
- <sup>(48)</sup> Sukladno Članku 4(2)(3) Uredbe Br. 17, sporazumi koji kao svoj jedini predmet imaju razvoj jednoobraznih primjena standarda i tipova ne moraju se, ali mogu, prijaviti Komisiji.
- <sup>(49)</sup> Smjernica 98/34/EZ Europskog Parlamenta i Vijeća od 22. lipnja 1998. koja propisuje postupak za pribavljanje podataka s područja tehničkih standarda i pravila (OJ L 204, 21.7.1998, str.37.)
- <sup>(50)</sup> Izraz “sporazum” upotrebljava se onako kako je definirao Sud Pravde i Sud Prvog Stupnja u slučajevima koji proizlaze iz Članka 81. On nužno ne odgovara definiciji “sporazuma” u dokumentima Komisije koji se tiču ekoloških pitanja, poput Komunikacije o sporazumima koji se tiču zaštite okoliša COM(96) 561 konačna verzija od 27.11.1996.
- <sup>(51)</sup> Primjerice, nacionalni sporazum o postupnom uklanjanju onečišćavača ili otpada koji su kao takvi prepoznati u odgovarajućoj smjernici Zajednice, možda se ne može izjednačiti s općim bojkotom proizvoda koji slobodno kruži Zajednicom.
- <sup>(52)</sup> Pod pretpostavkom da se neki sporazumi o zaštiti okoliša mogu izjednačiti sa standardizacijom, principi procjene za sporazume o standardizaciji primjenjuju se i na njih.
- <sup>(53)</sup> V. Program djelovanja u zaštiti okoliša (OJ C 138, 17.5.1993.), str. 1; Odluka Europskog Parlamenta i Vijeća br. 2179/98/EC od 24. rujna 1998 (OJ L 275, 10.10.1998, str. 1.).
- <sup>(54)</sup> Komunikacija o sporazumima koji se tiču zaštite okoliša COM(96) 561 konačna verzija od 27.11.1996, paragrafi 27-29 i Članak 3(1) gorenavedene Odluke. Komunikacija uključuje “Kontrolni popis sporazuma o zaštiti okoliša” te postavlja elemente koji bi općenito trebali biti dio svakog takvog sporazuma.
- <sup>(55)</sup> Ovo je sukladno zahtjevu da se u obzir uzmu i potencijalne koristi i troškovi djelovanja, ili izostanka djelovanja kako je objašnjeno u Članku 174(3) Rimskog Ugovora i Članka 7(d) gorenavedene Odluke.