C/2025/5024

16.9.2025 г.

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

Одобряване на съдържанието на проект за регламент на Комисията относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз към категории споразумения за трансфер на технологии и на проект за насоки на Комисията относно прилагането на член 101 от Договора към споразуменията за трансфер на технологии

(C/2025/5024)

На 11 септември 2025 г. Комисията одобри съдържанието на проект за регламент на Комисията относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз към категории споразумения за трансфер на технологии и на проект за насоки на Комисията относно прилагането на член 101 от Договора към споразуменията за трансфер на технологии.

С проекта за регламент на Комисията се актуализира додегашният Регламент за групово освобождаване в областта на трансфера на технологии, с който някои категории споразумения за трансфер на технологии се освобождават от забраната, предвидена в член 101, параграф 1 от Договора.

С проекта за насоки на Комисията се актуализират сегашните Насоки на Комисията относно прилагането на член 101 от Договора към споразуменията за трансфер на технологии.

Комисията одобри проектите с оглед на публикуването им за консултация.

Проектът за регламент на Комисията и проектът за насоки на Комисията са приложени към настоящото съобщение.

Проектите са отворени за обществена консултация на адрес:

https://competition-policy.ec.europa.eu/public-consultations_en

След обществената консултация проектите ще бъдат финализирани, като се вземе предвид получената обратна информация, с оглед на приемането от Комисията на преразгледан регламент на Комисията и преразгледани насоки на Комисията.

ПРИЛОЖЕНИЕ I

РЕГЛАМЕНТ (ЕС) .../... НА КОМИСИЯТА

от... година

относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на категории споразумения за трансфер на технологии

(текст от значение за ЕИП)

ПРОЕКТ

ЕВРОПЕЙСКАТА КОМИСИЯ,

като взе предвид Договора за функционирането на Европейския съюз,

като взе предвид Регламент № 19/65/ЕИО на Съвета от 2 март 1965 г. за прилагането на член 85, параграф 3 от Договора по отношение на определени категории споразумения и съгласувани практики ([1]), и по-специално член 1 от него,

след като публикува проект на настоящия регламент,

след като се консултира с Консултативния комитет по ограничителни практики и господстващо положение,

като има предвид, че:

(1) Регламент № 19/65/ЕИО оправомощава Комисията да прилага чрез регламент член 101, параграф 3 от Договора към определени категории споразумения за трансфер на технологии и съответните съгласувани практики, по които споразумения страни са само две предприятия, попадащи в обхвата на член 101, параграф 1 от Договора.

(2) В съответствие с Регламент № 19/65/ЕИО Комисията прие по-специално Регламент (ЕО) № 316/2014 на Комисията ([2]). В Регламент (ЕО) № 316/2014 се определят категориите споразумения за трансфер на технологии, които според Комисията отговарят по принцип на условията по член 101, параграф 3 от Договора. Предвид общия положителен опит от прилагането на този регламент и резултатите от оценката му е целесъобразно да се приеме нов регламент за групово освобождаване.

(3) С настоящия регламент следва да се гарантира ефективна защита на конкуренцията и да се осигури адекватна правна сигурност за предприятията. Постигането на тези цели следва да бъде съобразено с необходимостта от възможно най-голямо опростяване на административния надзор и на нормативната уредба.

(4) Споразуменията за трансфер на технологии се отнасят до лицензирането на права върху технологии. Такива споразумения обикновено повишават икономическата ефективност и насърчават конкуренцията, тъй като могат да намалят дублирането на научноизследователската и развойната дейност, да стимулират първоначалните етапи на научноизследователска и развойна дейност, да насърчат инкременталните иновации, да улеснят разпространението на технологии и да създадат пазарна конкуренция на продуктовия пазар.

(5) Вероятността такива въздействия като повишаването на ефективността и насърчаването на конкуренцията да превишават по значение евентуалните антиконкурентни въздействия в резултат на съдържащите се в споразуменията за трансфер на технологии ограничения зависи от степента на пазарна мощ на съответните предприятия и следователно от степента, в която тези предприятия срещат конкуренция в лицето на предприятия, които притежават взаимозаменяеми технологии, или предприятия, които произвеждат взаимозаменяеми продукти.

(6) Настоящият регламент следва да се прилага само към споразумения за трансфер на технологии между лицензодател и лицензополучател. Той следва да се прилага към такива споразумения, дори ако споразумението съдържа условия, свързани с повече от едно равнище на търговска дейност, например чрез изискване лицензополучателят да изгради отделна система за разпространение и чрез определяне на задълженията, които лицензополучателят трябва или може да налага на търговците на произведените в съответствие с лиценза продукти. Тези условия и задължения обаче трябва да съответстват на правилата за конкуренция, приложими към споразуменията за доставка и разпространение, посочени в Регламент (ЕС) 2022/720 на Комисията ([3]) и обяснени в Насоките на Комисията относно вертикалните ограничения ([4]). Споразуменията за доставка и разпространение, сключени между лицензополучател и купувачите на неговите продукти, предмет на споразумението, не следва да се освобождават по силата на настоящия регламент.

([1]) ОВ 36, 6.3.1965 г., стр. 533/65.
([2]) Регламент (ЕС) № 316/2014 на Комисията от 21 март 2014 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора по отношение на категории споразумения за трансфер на технологии (ОВ L 93, 28.3.2014 г., стр. 17).
([3]) Регламент (ЕС) 2022/720 на Комисията от 10 май 2022 г. за прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз относно категориите вертикални споразумения и съгласувани практики (ОВ L 134, 11.5.2022 г., стр. 4).
([4]) Съобщение на комисията — Известие на комисията: Насоки относно вертикалните ограничения (ОВ C 248, 30.6.2022 г., стр. 1).

(7) Настоящият регламент следва да се прилага само към споразумения, при които лицензодателят разрешава на лицензополучателя и/или на един или повече от неговите подизпълнители да използват лицензираната технология, евентуално след допълнителни научни изследвания и развойна дейност от страна на лицензополучателя и/или неговите подизпълнители, с цел производство на стоки или извършване на услуги. Той не следва да се прилага за лицензиране в контекста на споразуменията за научноизследователска и развойна дейност, които попадат в приложното поле на Регламент (ЕС) 2023/1066 на Комисията ([5]), или за лицензиране в контекста на споразуменията за специализация, които попадат в приложното поле на Регламент (ЕС) 2023/1067 на Комисията ([6]). Той не следва също да се прилага към споразумения, чиято основна цел е просто препродажбата или разпространението на софтуер, независимо дали чрез физически или цифрови канали, тъй като такива споразумения не засягат лицензирането на технологии за целите на производството, а по-скоро наподобяват споразумения за разпространение.

(8) Настоящият регламент не следва да се прилага към споразуменията за създаване на технологични обединения, т.е. споразумения за обединяване на технологии с цел лицензирането им за участниците в обединението или за трети страни, нито за споразуменията, по силата на които обединените технологии се лицензират в полза на тези трети страни. Той не следва да се прилага и за споразумения, по силата на които потенциалните лицензополучатели на технологии се уговарят да преговарят съвместно за условията на споразуменията за трансфер на технологии (групи за водене на преговори с цел получаване на лиценз).

(9) За прилагането на член 101, параграф 3 от Договора посредством регламент не е необходимо да се определят споразуменията за трансфер на технологии, които могат да попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. При индивидуалната преценка на споразуменията по член 101, параграф 1 трябва да бъдат взети предвид няколко фактора, и по-специално структурата и динамиката на съответните технологични и продуктови пазари.

(10) Ползата от предвиденото в настоящия регламент групово освобождаване следва да се ограничава до споразуменията, за които с достатъчна увереност може да се приеме, че отговарят на изискванията, посочени в член 101, параграф 3 от Договора. За да се постигнат ползите и целите на трансфера на технологии, настоящият регламент следва да обхваща не само трансфера на технологии като такъв, но също и другите разпоредби, съдържащи се в споразуменията за трансфер на технологии, ако и доколкото те са пряко свързани с производството или продажбата на продуктите, предмет на споразумението.

(11) Що се отнася до споразуменията за трансфер на технологии между конкуренти, може да се предположи, че когато техният общ дял от съответните пазари не надвишава 20 % и споразуменията не съдържат някои силно антиконкурентни ограничения, тези споразумения обикновено водят до усъвършенстване на производството и разпространението и дават възможност на потребителите да получат справедлив дял от произтичащите от това ползи.

(12) Що се отнася до споразуменията за трансфер на технологии между неконкуренти, може да се предположи, че когато индивидуалният им дял от съответните пазари не надвишава 30 % и споразуменията не съдържат някои силно антиконкурентни ограничения, тези споразумения обикновено водят до усъвършенстване на производството и разпространението и дават възможност на потребителите да получат справедлив дял от произтичащите от това ползи.

(13) Пазарните дялове на съответните технологични пазари следва да се изчисляват въз основа на наличието на лицензните права върху технологията на съответните продуктови и географски пазари, на които се продават продуктите, предмет на споразумението, а именно въз основа на комбинираните продажби на продуктите, предмет на споразумението, произведени от лицензодателя и неговите лицензополучатели. Поради това за целите на прилагането на настоящия регламент ще се счита, че пазарният дял на технологиите, чрез които все още не са реализирали продажби на продукти, предмет на споразумението, е равен на нула.

(14) Ако приложимият праг на пазарен дял е надвишен на един или на няколко продуктови или технологични пазара, груповото освобождаване следва да не се прилага към споразумението за съответните пазари.

([5]) Регламент (ЕС) 2023/1066 на Комисията от 1 юни 2023 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз за някои категории споразумения за научноизследователска и развойна дейност (ОВ L 143, 2.6.2023 г., стр. 9).

([6]) Регламент (ЕС) 2023/1067 на Комисията от 1 юни 2023 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз за някои категории споразумения за специализация (ОВ L 143, 2.6.2023 г., стр. 20).

(15) Не може да има презумпция, че над тези прагове на пазарен дял споразуменията за трансфер на технологии попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. Например споразумения за предоставяне на изключителен лиценз между неконкурентни предприятия често попадат извън приложното поле на член 101, параграф 1. Също така не може да има презумпция, че над тези прагове на пазарен дял споразуменията за трансфер на технологии, които попадат в приложното поле на член 101, параграф 1, не отговарят на условията за освобождаване. Не може обаче да има също презумпция, че те обикновено ще водят до обективни предимства от такова естество и величина, че да компенсират пречките, които създават за конкуренцията.

(16) С настоящия регламент не следва да се освобождават споразуменията за трансфер на технологии, съдържащи ограничения, които са абсолютно необходими за усъвършенстване на производството или на разпространението. По-специално споразуменията за трансфер на технологии, които съдържат някои силно антиконкурентни ограничения, като определянето на цените за трети страни, следва да бъдат изключени от предвидената в настоящия регламент полза от групово освобождаване, независимо от пазарните дялове на съответните предприятия. Когато в споразумение се съдържат такива съществени ограничения, цялото споразумение следва да се изключи от ползата от груповото освобождаване.

(17) С цел да бъдат запазени стимулите за иновации и да бъде защитено правилното прилагане на правата върху интелектуална собственост, някои ограничения следва да се изключат от ползата от груповото освобождаване. По-специално следва да бъдат изключени задълженията за преотстъпване на подобренията и клаузите за неоспорване. Когато в споразумения за трансфер на технологии са включени такива ограничения, само въпросното ограничение следва да бъде изключено от ползите от груповото освобождаване.

(18) Праговете на пазарен дял, неосвобождаването на споразумения за трансфер на технологии, които съдържат силно антиконкурентните ограничения, и изключените ограничения, предвидени в настоящия регламент, по принцип ще гарантират, че чрез споразуменията, за които се прилага груповото освобождаване, не се предоставя възможност на участващите в тях предприятия да премахват конкуренцията по отношение на значителна част от въпросните продукти.

(19) В настоящия регламент следва да се посочат типични ситуации, при които може да се счете за целесъобразно да се отнеме ползата от освобождаването, предвидена в настоящия регламент, в съответствие с член 29 от Регламент (ЕО) № 1/2003 на Съвета ([7]).

(20) С цел засилване на надзора върху паралелни мрежи от споразумения за трансфер на технологии, които пораждат сходни ограничителни последици и обхващат повече от 50 % от даден пазар, Комисията може чрез регламент да обяви настоящия регламент за неприложим към споразумения за трансфер на технологии, които съдържат специфични ограничения, свързани със съответния пазар, с което да възстанови пълното прилагане на разпоредбите на член 101 от Договора по отношение на такива споразумения,

ПРИЕ НАСТОЯЩИЯ РЕГЛАМЕНТ:

Член 1

Определения

1. За целите на настоящия регламент се прилагат следните определения:

а) „споразумение“ означава споразумение, решение на сдружение от предприятия или съгласувана практика;

б) „права върху технологии“ означава ноу-хау и следните права или комбинация от тях, включително заявки или заявки за регистрация на тези права:

i) патенти;

ii) полезни модели;

iii) права върху дизайн;

iv) топологии на полупроводникови изделия;

([7]) Регламент (ЕО) № 1/2003 на Съвета от 16 декември 2002 г. относно изпълнението на правилата за конкуренция, предвидени в членове 81 и 82 от Договора (ОВ L 1, 4.1.2003 г., стр. 1).

v) сертификати за допълнителна закрила за лекарствени или други продукти, за които могат да бъдат получени такива сертификати за допълнителна закрила;

vi) сертификати за растителни видове и

vii) авторски права върху софтуер;

в) „споразумение за трансфер на технологии“ означава:

i) споразумение за лицензиране на права върху технология, сключено между две предприятия за целите на производството на продукти, предмет на споразумението, от лицензополучателя и/или негов(и) подизпълнител(и);

ii) прехвърляне на права върху технологии между две предприятия за целите на производството на продукти, предмет на споразумението, когато част от риска, свързан с използването на технологията, остава за този, който ги прехвърля;

г) „реципрочно споразумение“ означава споразумение за трансфер на технологии, чрез което две предприятия си предоставят взаимно, посредством един и същ или отделни договори, лицензи за права върху технологии и когато тези лицензи се отнасят до конкуриращи се технологии или могат да се използват за производството на конкуриращи се продукти;

д) „нереципрочно споразумение“ означава споразумение за трансфер на технологии, чрез което едно предприятие предоставя на друго предприятие лиценз за правата върху технология или когато две предприятия си предоставят взаимно такъв лиценз, но тези лицензи не се отнасят до конкуриращи се технологии и не могат да се използват за производството на конкуриращи се продукти;

е) „продукт“ означава стоки или услуга, включително междинни стоки и услуги и крайни стоки и услуги;

ж) „продукт, предмет на споразумението“ означава продукт, произведен пряко или непряко въз основа на лицензните права върху технология;

з) „права върху интелектуална собственост“ включва права върху индустриална собственост, по-специално патенти и търговски марки, авторско право и сродните му права;

и) „ноу-хау“ означава пакет от практическа информация, получена в резултат на опит и изпитване, която е:

i) тайна, т.е. не е общоизвестна или леснодостъпна;

ii) значима, т.е. важна и полезна за производството на продуктите, предмет на споразумението, и

iii) установена, т.е. описана достатъчно подробно, за да може да се провери, че отговаря на критериите за тайна и значимост;

й) „съответен продуктов пазар“ е пазарът за продуктите, предмет на споразумението, и техните заместители, тоест всички продукти, които купувачът счита за взаимозаменяеми или заместими поради техните характеристики, цени и употребата, за която са предназначени;

к) „съответен технологичен пазар“ е пазарът за лицензните права върху технология и техните заместители, т.е. всички права върху технология, които лицензополучателят счита за взаимозаменяеми или заместими поради техните характеристики, дължимите за тези права лицензионни възнаграждения и употребата, за която са предназначени;

л) „съответен географски пазар“ е територията, на която разглежданите предприятия участват в предлагането и търсенето на стоки или в лицензирането на права върху технологии, в която условията на конкуренция са достатъчно еднородни и която значително се отличава от съседните територии по условията на конкуренция;

м) „съответен пазар“ е комбинацията от съответния продуктов или технологичен пазар със съответния географски пазар;

н) „конкурентни предприятия“ са предприятия, които се конкурират на съответния пазар, т.е.:

i) конкурентни предприятия на съответния пазар, на който са лицензирани правата върху технологията, т.е. предприятия, които лицензират права върху конкуриращи се технологии (действителни конкуренти на съответния пазар);

ii) конкурентни предприятия на съответния пазар, на който се продават продуктите, предмет на споразумението, т.е. предприятия, които при липса на споразумение за трансфер на технологии биха извършвали активно стопанска дейност на съответния(ите) пазар(и), където се продават продуктите, предмет на споразумението, (действителни конкуренти на съответния пазар) или които при липса на споразумение за трансфер на технологии вероятно биха предприели при наличие на реалистични основания, а не просто като теоретична възможност, необходимите допълнителни инвестиции или биха направили други разходи, необходими за навлизането на съответния(ите) пазар(и), в достатъчно кратък срок, за да упражнят конкурентен натиск върху предприятия, които вече извършват дейност на съответния пазар (потенциални конкуренти на съответния пазар);

о) „система за селективно разпространение“ е система за разпространение, при която лицензодателят се задължава да лицензира производството на продуктите, предмет на споразумението, пряко или косвено само за лицензополучатели, подбрани въз основа на определени критерии, и при която лицензополучателите се задължават да не продават продуктите, предмет на споразумението, на неупълномощени разпространители на територията, запазена от лицензодателя за функционирането на тази система;

п) „изключителен лиценз“ е лиценз, при който на самия лицензодател не се разрешава да произвежда въз основа на лицензните права върху технологията, нито му е разрешено да лицензира лицензните права върху технологията на трети страни, по принцип или за конкретна употреба, или на конкретна територия;

р) „изключителна територия“ е дадена територия, в чиито предели е разрешено само на едно предприятие да произвежда продуктите, предмет на споразумението, като въпреки това е възможно да се позволи на друг лицензополучател да произвежда продуктите, предмет на споразумението, в пределите на тази територия само за определен клиент, когато вторият лиценз е бил предоставен, за да бъде създаден алтернативен източник на доставка за този клиент;

с) „изключителна група клиенти“ е група от клиенти, на които само на една от страните по споразумение за трансфер на технологии се разрешава да продава активно произведените с лицензираната технология продукти, предмет на споразумението;

т) „активни продажби“ означава активно насочване към клиенти чрез посещения, писма, електронни писма, обаждания или други средства за пряка комуникация или чрез целева реклама и промоция, офлайн или онлайн, например чрез печатни или цифрови медии, включително онлайн медии, услуги за сравняване на цени или реклама в търсачки, насочени към клиенти в определени територии или групи клиенти, експлоатиране на уебсайт с домейн от първо ниво, съответстващо на определени територии, или предлагане на езици на уебсайтове, които обикновено се използват в определени територии, когато тези езици са различни от обичайно използваните на територията, на която е установен купувачът;

у) „пасивни продажби“ означава продажби, направени в отговор на спонтанни искания от отделни клиенти, включително доставка на стоки или услуги на клиенти, без продажбата да е била инициирана чрез активно насочване към определен клиент, група клиенти или територия, и включващи продажби в резултат на участие в обществени поръчки или отговор на публични или частни покани за участие в търг;

2. За целите на настоящия регламент термините „предприятие“, „лицензодател“ и „лицензополучател“ включват съответните им свързани предприятия.

„Свързани предприятия“ са:

а) предприятия, в които някоя страна по споразумението за трансфер на технологии пряко или косвено:

i) има правомощия да упражнява повече от половината от правата на глас; или

ii) има правомощия да назначава повече от половината от членовете на надзорния съвет, управителния съвет или органите, които законно представляват предприятието; или

iii) разполага с правото да управлява дейността на предприятието;

б) предприятия, които пряко или косвено разполагат с изброените в буква а) права или правомощия в предприятие, страна по споразумението за трансфер на технологии;

в) предприятия, в които предприятие по буква б) пряко или косвено разполага с посочените в буква а) права или правомощия;

г) предприятия, в които страна по споразумението за трансфер на технологии заедно с едно или повече от предприятията по буква а), б) или в), или в които две или повече от тези предприятия съвместно разполагат с посочените в буква а) права или правомощия;

д) предприятия, в които правата или правомощията, посочени в буква а), се държат съвместно от:

i) страни по споразумението за трансфер на технологии или съответните им свързани предприятия, посочени в букви а)—г); или

ii) една или повече от страните по споразумението за трансфер на технологии или едно или повече от техните свързани предприятия, посочени в букви а)—г), и една или повече трети страни.

Член 2

Освобождаване

1. В съответствие с член 101, параграф 3 от Договора и съгласно разпоредбите на настоящия регламент член 101, параграф 1 от Договора не се прилага към споразумения за трансфер на технологии.

2. Освобождаването, предвидено в параграф 1, се прилага, доколкото в споразуменията за трансфер на технологии се съдържат ограничения за конкуренцията, попадащи в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. Освобождаването се прилага до изтичане на срока на валидност на лицензните права върху технологията или до тяхното прекратяване или обявяването им за недействителни, или, в случай на ноу-хау, докато то остане в тайна. Когато обаче то стане обществено достояние в резултат на действие от страна на лицензополучателя, освобождаването се прилага за срока на действие на споразумението.

3. Изключението, предвидено в параграф 1, се прилага също към разпоредби в споразумения за трансфер на технологии относно закупуването на продукти от лицензополучателя или относно лицензиране или прехвърляне на други права върху интелектуална собственост или ноу-хау към лицензополучателя, ако и доколкото тези разпоредби са пряко свързани с производството или продажбите на продуктите, предмет на споразумението.

Член 3

Прагове на пазарен дял

1. Когато предприятията, страни по споразумението, са конкурентни предприятия, предвиденото в член 2 освобождаване се прилага, при условие че общият пазарен дял на страните не надвишава 20 % от съответния пазар или пазари.

2. Когато предприятията, страни по споразумението, не са конкурентни предприятия, предвиденото в член 2 освобождаване се прилага, при условие че общият пазарен дял на всяка от страните не надвишава 30 % от съответния пазар или пазари.

Член 4

Съществени ограничения

1. Когато предприятията, страни по споразумението, са конкурентни предприятия, предвиденото в член 2 освобождаване не се прилага за споразумения, които пряко или косвено, поотделно или заедно с други фактори, под контрола на страните, имат една от следните цели:

а) ограничаване на възможността за една от страните да определя цените си, когато продава продукти на трети страни;

б) ограничаване на крайната продукция, с изключение на ограничения на крайната продукция на продукти, предмет на споразумението, наложени на лицензополучателя в едно нереципрочно споразумение или наложени само на един от лицензополучателите в реципрочно споразумение;

в) разпределение на пазари или на клиенти с изключение на:

i) задължението на лицензодателя и/или лицензополучателя по нереципрочно споразумение да не произвежда с лицензните права върху технологията в пределите на изключителната територия, запазена за другата страна, и/или да не извършва активни/пасивни продажби на продуктите, предмет на споразумението, в пределите на изключителната територия или с изключителната група клиенти, запазена за другата страна;

ii) ограничението по нереципрочно споразумение лицензополучателят да извършва активни продажби на продукти, предмет на споразумението, на изключителната територия или на групата клиенти с изключителни права, разпределени от лицензодателя на друг лицензополучател, при условие че последният не е бил конкурентно предприятие на лицензодателя към момента на сключване на неговия собствен лицензионен договор;

iii) задължението на лицензополучателя да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за собствена употреба, при условие че лицензополучателят не е ограничен при активната и пасивната продажба на продуктите, предмет на споразумението, като резервни части за неговите собствени продукти;

iv) задължението на лицензополучателя по нереципрочно споразумение да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за определен клиент, когато лицензът е предоставен с цел създаване на алтернативен източник на доставки за този клиент;

г) ограничаването на възможността за лицензополучателя да използва собствените си права върху технология или ограничението на възможността за всяка от страните по споразумението да извършва научноизследователска и развойна дейност, освен ако това последно ограничение е абсолютно необходимо с цел да се предотврати разкриването на лицензното ноу-хау на трети страни.

2. Когато предприятията, страни по споразумението, не са конкурентни предприятия, предвиденото в член 2 освобождаване не се прилага към споразумения, които пряко или косвено, поотделно или заедно с други фактори под контрола на страните имат една от следните цели:

а) ограничаване на способността на една от страните да определя своите цени, когато продава продукти на трети страни, без да се засяга възможността да налага максимална продажна цена или да препоръчва продажна цена, при условие че това не се равнява на фиксирана или минимална продажна цена в резултат на оказан натиск от някоя от страните или в резултат на стимули, предложени от някоя от страните;

б) ограничаване на територията или потребителската група, в чиито граници лицензополучателят може да продава пасивно продуктите, предмет на споразумението, с изключение на:

i) ограничението за пасивни продажби в изключителната територия или за изключителната група клиенти, запазени за лицензодателя;

ii) задължението лицензополучателят да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за своя собствена употреба, при условие че той не е ограничен да продава активно и пасивно продуктите, предмет на споразумението, като резервни части за своите собствени продукти;

iii) задължението лицензополучателят да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за определен клиент, когато лицензът е бил предоставен, за да бъде създаден алтернативен източник на доставки за този клиент;

iv) ограничението лицензополучател, който се занимава с търговия на едро, да продава на крайни потребители;

v) ограничаването на продажбите на неоторизирани дистрибутори, разположени на територия, където лицензодателят използва селективна система за разпространение на продуктите, предмет на споразумението;

в) ограничаване на активните или пасивните продажби за крайни потребители от лицензополучател, който е член на система за селективно разпространение и чиято дейност е на равнище търговия на дребно, без да се засяга възможността на член на системата да бъде забранено да действа от място на стопанска дейност, за което няма разрешение.

3. Когато предприятията, страни по споразумението, не са конкурентни предприятия към момента на сключване на споразумението, но впоследствие станат конкурентни предприятия, разпоредбите на параграф 2, а не на параграф 1 се прилагат за целия срок на действие на споразумението, освен в случай на последващо изменение на съществени елементи на споразумението. Такова изменение е сключването на ново споразумение за трансфер на технологии между страните, чийто предмет са права върху конкурентни технологии.

Член 5

Изключени ограничения

1. Предвиденото в член 2 освобождаване не се прилага към нито едно от следните задължения, съдържащи се в споразуменията за трансфер на технологии:

а) всяко пряко или косвено задължение лицензополучателят да предостави изключителен лиценз или да прехвърли права, изцяло или частично, на лицензодателя или на определена от него трета страна по отношение на своите собствени подобрения или на своите собствени нови приложения на лицензираната технология;

б) всяко пряко или косвено задължение, наложено на някоя от страните да не оспорва валидността на правата върху интелектуална собственост, които другата страна държи в Съюза, без да се засяга възможността, при изключителен лиценз, да бъде предвидено прекратяване на споразумението за трансфер на технологии, в случай че лицензополучателят оспорва валидността на лицензните права върху технологията.

2. Когато предприятията, страни по споразумението, не са конкуренти, изключението, предвидено в член 2, не се прилага към пряко или косвено задължение, ограничаващо възможността лицензополучателят да използва своите собствени права върху технология или ограничаващо възможността някоя от страните да извършва научноизследователска и развойна дейност, освен ако последното ограничение не е абсолютно необходимо, за да бъде предотвратено разкриването на лицензираното ноу-хау на трети страни.

Член 6

Оттегляне на освобождаването от забрана в определени случаи

1. Съгласно член 29, параграф 1 от Регламент (ЕО) № 1/2003 Комисията може да оттегли ползата от освобождаване по настоящия регламент, когато в конкретен случай установи, че споразумение за трансфер на технологии, към което се прилага предвиденото в член 2 от настоящия регламент освобождаване, въпреки всичко има последици, които са несъвместими с член 101, параграф 3 от Договора, и по-специално когато:

а) достъпът на технологиите на трети страни до пазара е ограничен, например поради кумулативното действие на паралелни мрежи от сходни ограничителни споразумения, забраняващи на лицензополучателите да използват технологиите на трети страни;

б) достъпът до пазара на потенциални лицензополучатели е ограничен, например посредством кумулативното действие на паралелни мрежи от сходни ограничителни споразумения, непозволяващи на лицензодателите да издават лицензи на други лицензополучатели, или защото единственият притежател на технологията, лицензиращ съответните права върху технологията, сключва споразумение за изключителен лиценз с лицензополучател, който вече развива дейност на продуктовия пазар въз основа на права върху заместими технологии.

2. В съответствие с член 29, параграф 2 от Регламент (ЕО) № 1/2003 орган за защита на конкуренцията на държава членка може, при същите обстоятелства като посочените в параграф 1 от настоящия член, да оттегли ползата от освобождаване по настоящия регламент на територията на тази държава членка или на част от нея, ако се установи, че в определен случай споразумение, към което се прилага предвиденото в член 2 от настоящия регламент освобождаване, има последици, които са несъвместими с член 101, параграф 3 от Договора, на територията на тази държава членка или на част от нея и когато тази територия има всички характеристики на отделен географски пазар.

Член 7

Неприлагане на настоящия регламент

1. Съгласно член 1а от Регламент № 19/65/ЕИО Комисията може посредством регламент да обяви, че когато паралелни мрежи от сходни споразумения за трансфер на технологии обхващат повече от 50 % от съответен пазар, настоящият регламент не се прилага към споразуменията за трансфер на технологии, които съдържат специфични ограничения във връзка с този пазар.

2. Регламент, приет съгласно параграф 1, не се прилага, преди да са изтекли най-малко шест месеца от неговото приемане.

Член 8

Прилагане на праговете на пазарен дял

За прилагането на посочените в член 3 прагове на пазарен дял се налагат следните правила:

а) пазарният дял се изчислява въз основа на пазарните данни за стойността на продажбите; ако пазарните данни за стойността на продажбите не са налични, за установяването на пазарния дял на съответните предприятия могат да бъдат използвани оценки, основаващи се на друга достоверна информация от пазара, включително обема на продажбите;

б) пазарният дял се изчислява въз основа на данни за предходната календарна година; ако предходната календарна година не е представителна за позицията на страните на съответния пазар или пазари, пазарният дял се изчислява като средна стойност на пазарните дялове на страните за предходните 3 календарни години;

в) пазарният дял, който се държи от предприятията, посочени в член 1, параграф 2, втора алинея, буква д), се разделя поравно за всяко предприятие, което притежава правата или правомощията, изброени в член 1, параграф 2, втора алинея, буква а);

г) пазарният дял на страна, която извършва дейност на съответния технологичен пазар, се изчислява въз основа на наличието на права на тази страна върху технологията на съответния(ите) пазар(и) (а именно продуктовия(ите) пазар(и) и географския(ите) пазар(и), където се продават продуктите, предмет на споразумението, т.е. въз основа на комбинираните продажби на тази страна и нейните лицензополучатели на продукти, съдържащи технологията, лицензирана от тази страна;

д) ако пазарният дял, посочен в член 3, параграф 1 или 2, първоначално не е повече от 20 % или съответно от 30 %, но впоследствие нарасне над тези равнища, предвиденото в член 2 освобождаване продължава да се прилага за срок от три последователни календарни години след годината, през която за първи път е надвишен прагът от 20 % или от 30 %.

Член 9

Взаимоотношения с други регламенти за групово освобождаване

Настоящият регламент не се прилага за режими за издаване на лиценз в споразумения за научноизследователска и развойна дейност, които попадат в приложното поле на Регламент (ЕС) 2023/1066, или в споразумения за специализация, които попадат в приложното поле на Регламент (ЕС) 2023/1067.

Член 10

Преходен период

Забраната, предвидена в член 101, параграф 1 от Договора, не се прилага през периода от 1 май 2026 г. до 30 април 2027 г. по отношение на вече влезлите в сила към 30 април 2026 г. споразумения, които не отговарят на изискванията за предвиденото в настоящия регламент освобождаване, но които към 30 април 2026 г. са отговаряли на условията за предвиденото в Регламент (ЕС) № 316/2014 освобождаване.

Член 11

Срок на валидност

Настоящият регламент влиза в сила на 1 май 2026 г.

Срокът му на действие изтича на 30 април 2038 г.

Настоящият регламент е задължителен в своята цялост и се прилага пряко във всички държави членки.

Съставено в Брюксел на [...] година.

За Комисията
Председател
Ursula VON DER LEYEN

ПРИЛОЖЕНИЕ II

СЪОБЩЕНИЕ НА КОМИСИЯТА

Насоки за прилагането на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз към споразумения за трансфер на технологии

(текст от значение за ЕИП)

ПРОЕКТ

СЪДЪРЖАНИЕ

1. ВЪВЕДЕНИЕ 13
2. ОБЩИ ПРИНЦИПИ 14
   - 2.1. Член 101 от Договора и правата върху интелектуална собственост 14
   - 2.2. Понятия, свързани с прилагането на член 101 от Договора към споразумения за трансфер на технологии 16
     - 2.2.1. Понятието „предприятие“ 16
     - 2.2.2. Ограничаване на конкуренцията и разграничение между ограничаване с оглед на целта и ограничаване с оглед на резултата 16
     - 2.2.3. Резултатите от споразуменията за трансфер на технологии 17
     - 2.2.4. Определяне на пазара 19
     - 2.2.5. Разграничение между конкуренти и неконкуренти 21
   - 2.3. Споразумения, които по принцип са извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора 23
3. ПРИЛАГАНЕ НА РГОТТ 23
   - 3.1. Правно действие на РГОТТ 23
   - 3.2. Приложно поле и срок на действие на РГОТТ 24
     - 3.2.1. Понятието „споразумения за трансфер на технологии“ 24
     - 3.2.2. Понятието „трансфер“ 27
     - 3.2.3. Споразумения между две страни 28
     - 3.2.4. Споразумения за производство на продукти, предмет на споразумение 28
     - 3.2.5. Срок на действие 30
     - 3.2.6. Взаимоотношения с други регламенти за групово освобождаване 31
   - 3.3. Праговете на пазарния дял в РГОТТ 32
     - 3.3.1. Прагове на пазарен дял 33
     - 3.3.2. Изчисляване на пазарни дялове за технологични пазари съгласно РГОТТ 33
   - 3.4. Твърди ограничения съгласно РГОТТ 36
     - 3.4.1. Общи принципи 36
     - 3.4.2. Споразумения между конкуренти 37
     - 3.4.3. Споразумения между неконкуренти 42
   - 3.5. Изключени ограничения 45
   - 3.6. Оттегляне и неприлагане на груповото освобождаване 48
     - 3.6.1. Оттегляне на ползата от груповото освобождаване 48
     - 3.6.2. Неприлагане на РГОТТ 49

4. ПРИЛАГАНЕ НА ЧЛЕН 101, ПАРАГРАФИ 1 И 3 ОТ ДОГОВОРА КЪМ СПОРАЗУМЕНИЯ ИЗВЪН ПРИЛОЖНОТО ПОЛЕ НА РГОТТ 50
4.1. Обща аналитична рамка 50
4.1.1. Фактори от значение за оценката съгласно член 101, параграф 1 от Договора 50
4.1.2. Фактори от значение за оценката съгласно член 101, параграф 3 от Договора 52
4.2. Прилагане на член 101 от Договора към различни видове ограничения по отношение на лицензирането. 54
4.2.1. Задължения за плащане на лицензионни възнаграждения 54
4.2.2. Изключително лицензиране и ограничения на продажбите 55
4.2.3. Ограничения на продукцията 58
4.2.4. Ограничения на областта на използване 59
4.2.5. Ограничения за собствена употреба 60
4.2.6. Обвързване и пакетна продажба 61
4.2.7. Задължения за въздържане от конкуренция 62
4.3. Споразумения за уреждане на спорове 63
4.4. Технологични обединения 65
4.4.1. Оценяване на създаването и функционирането на технологични обединения 66
4.4.2. Оценка на индивидуалните ограничения в споразуменията между обединението и неговите лицензополучатели 70
4.5. Групи за преговори за лицензиране 71
4.5.1. Въведение 71
4.5.2. Оценка съгласно член 101, параграф 1 от Договора 72
4.5.3. Оценка съгласно член 101, параграф 3 от Договора 76

1. ВЪВЕДЕНИЕ

(1) С настоящите насоки се определят принципите за оценка на споразумения за трансфер на технологии съгласно член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз („Договора“) ([1]). Споразуменията за трансфер на технологии представляват споразумения, с които лицензодател разрешава на лицензополучател да използва определени права върху технологията за производството на стоки или услуги съгласно определението в член 1, параграф 1, буква в) от Регламент (ЕС) …/… на Комисията от... г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на категории споразумения за трансфер на технологии (Регламент за групово освобождаване на трансфер на технологии — „РГОТТ“) ([2]).

(2) С настоящите насоки се дават указания за прилагането на РГОТТ — и за прилагането на член 101 от Договора — към споразумения за трансфер на технологии, които са извън обхвата на РГОТТ. С издаването на настоящите насоки Комисията цели да помогне на предприятията да оценяват своите споразумения за трансфер на технологии съгласно правилата на Съюза за конкуренцията и съответно да улесни използването на такива споразумения. Със споразуменията за трансфер на технологии се дава възможност за разпространение на технологии и се стимулира началната научноизследователска и развойна дейност, като по този начин се насърчават иновациите ([3]). Разпространението на технологиите и иновациите е важен двигател на конкурентоспособната, стабилна ([4]) и устойчива икономика на Съюза.

(3) Принципите, определени в настоящите насоки, трябва да се прилагат в зависимост от конкретните факти по всеки отделен случай. Това изключва тяхното механично прилагане. Примерите в настоящите насоки служат само за илюстрация и нямат претенцията да са изчерпателни.

(4) Настоящите насоки не засягат тълкуването на член 101 от Договора и РГОТТ от Общия съд и Съда на Европейския съюз (наричани заедно „Съда на Европейския съюз“).

(5) РГОТТ и настоящите насоки не засягат възможното паралелно прилагане на член 102 от Договора за функционирането на Европейския съюз към споразуменията за трансфер на технологии ([5]).

(6) Настоящите насоки са структурирани, както следва:

а) В раздел 2.1 са очертани общите принципи, уреждащи прилагането на член 101 от Договора към споразуменията за трансфер на технологии. В раздел 2.2 се разглеждат понятията, които са от значение за оценката на тези споразумения съгласно член 101, включително положителните и отрицателните резултати от лицензирането на интелектуална собственост върху конкуренцията, определянето на съответния пазар и разграничението между конкуренти и неконкуренти. В раздел 2.3 са разгледани споразумения, които обикновено остават извън приложното поле на член 101.

б) В раздел 3 са дадени указания за приложното поле на РГОТТ. Обяснени са определението за споразумения за трансфер на технологии за производството на продукти, предмет на споразумението, взаимоотношенията между РГОТТ и други регламенти за групово освобождаване, праговете на пазарния дял, посочени в член 3 от РГОТТ, и твърдите и изключените ограничения, посочени в членове 4 и 5 от РГОТТ.

([1]) Настоящите насоки заменят Насоките на Комисията за прилагането на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз към споразумения за трансфер на технологии (ОВ C 89, 28.3.2014 г., стр. 3).

([2]) ОВ L […]. РГОТТ заменя Регламент (ЕС) № 316/2014 на Комисията от 21 март 2014 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на категории споразумения за трансфер на технологии (ОВ L 93, 28.3.2014 г., стр. 17, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2014/316/oj).

([3]) Вж. Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Европейския съвет, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите „Компас за конкурентоспособността на ЕС“ (COM(2025) 30 final).

([4]) Стабилността включва отбранителната готовност, стабилността на веригата на доставките в областта на отбраната и на вътрешния пазар.

([5]) Вж. по аналогия решението на Съда от 21 декември 2023 г., *European Superleague Company*, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, точка 119 и цитираната в него съдебна практика. За пример от областта на споразуменията за трансфер на технологии вж. решението на Комисията от 20 декември 2012 г. по дело AT.39230 — *Rio Tinto Alcan*.

в) В раздел 4 е описана политиката на Комисията в областта на правоприлагането в отделни случаи. За целта е обяснено как споразумения за трансфер на технологии, които не са обхванати от РГОТТ, се оценяват съгласно член 101, параграфи 1 и 3 от Договора и са дадени указания за различните видове ограничения, които обикновено се срещат в споразумения за трансфер на технологии и други споразумения, свързани с права върху технологии.

2. ОБЩИ ПРИНЦИПИ

2.1. *Член 101 от Договора и правата върху интелектуална собственост*

(7) Целта на член 101 от Договора е да се гарантира, че предприятията не използват споразумения, решения на сдружения на предприятия и съгласувани практики ([6]), за да предотвратяват, ограничават или нарушават конкуренцията на пазара в ущърб на потребителите. С член 101 също така се преследва целта за постигане на интегриран вътрешен пазар, което подобрява конкуренцията в Съюза.

(8) Член 101 от Договора се прилага за споразумения между предприятия, които могат да засегнат търговията между държави членки ([7]) и предотвратяват, ограничават или нарушават конкуренцията ([8]). С него се осигурява нормативна уредба за оценяването на такива споразумения, като се вземе предвид разграничението между антиконкурентни и насърчаващи конкуренцията резултати.

(9) Оценяването на споразумения съгласно член 101 от Договора се състои от две стъпки. На първата стъпка — съгласно член 101, параграф 1 — се оценява дали споразумението има антиконкурентна цел или дали има действителни или потенциални ограничаващи резултати за конкуренцията. Втората стъпка, която става необходима само ако се установи, че споразумение ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1, е да се оцени дали споразумението води до ефективност, която отговаря на четирите условия на изключението, предвидено в член 101, параграф 3. Тези условия са: споразумението i) трябва да допринася за подобряване на производството или разпространението на продукти или за насърчаване на техническия или икономическия прогрес, като същевременно ii) предоставя на потребителите справедлив дял от получените ползи, без iii) да налага ограничения, които не са необходими за постигането на тези цели, и без iv) да предоставя възможност на участващите предприятия да премахнат конкуренцията по отношение на значителна част от съответните продукти ([9]). Съгласно член 2 от Регламент 1/2003 тежестта на доказване, че споразумение ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1, носи органът за защита на конкуренцията или ищеца, който твърди, че е налице нарушение на член 101, докато тежестта на доказване, че четирите условия на изключението по член 101, параграф 3 са изпълнени, се носи от предприятията, които искат да се възползват от това изключение.

(10) Законите за закрила на интелектуална собственост предоставят изключителни права на притежателите на патенти, авторски права, права върху дизайн, търговски марки и други защитени от закона права. Притежателят на интелектуална собственост има правото по силата на законите за закрила на интелектуалната собственост да предотвратява непозволената употреба на своята интелектуална собственост и да я използва, inter alia, например като лицензира употребата ѝ от трети страни. С изключение на правата за публично изпълнение ([10]), щом един продукт, включващ право на интелектуална собственост бъде пуснат на пазара в рамките на Европейското икономическо пространство (ЕИП), от притежателя на това право и или с негово съгласие, правото върху

([6]) Ако не е посочено друго, в настоящите насоки терминът „споразумение“ обхваща съгласуваните практики и решенията на сдружения на предприятия.

([7]) Вж. Известие на Комисията „Насоки относно понятието за засягане на търговията, което се съдържа в членове 81 и 82 от Договора“, ОВ C 101, 27.4.2004 г., стр. 81.

([8]) В настоящите насоки терминът „ограничаване“ обхваща предотвратяването и нарушаването на конкуренцията.

([9]) Условията на член 101, параграф 3 и методиката за тяхното прилагане са обяснени допълнително в Насоките на Комисията относно прилагането на член 81, параграф 3 от Договора (ОВ C 101, 27.4.2004 г., стр. 97).

([10]) Това изключение се прилага и за правата за отдаване под наем. Вж. в това отношение член 1, параграф 2 от Директива 2006/115/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 12 декември 2006 г. за правото на отдаване под наем и в заем, както и за някои права, свързани с авторското право в областта на интелектуалната собственост (ОВ L 376, 27.12.2006 г., стр. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2006/115/oj).

интелектуална собственост е изчерпано в смисъл, че притежателят повече не може да го използва, за да контролира продажбата на стоката (принцип на изчерпване в Съюза) ([11]). Носителят на правото няма право по силата на законите за закрила на интелектуалната собственост да предотвратява продажбите от страна на лицензополучателите или на купувачите на такива продукти, включващи лицензираната технология. Принципът на изчерпване в Съюза съответства на най-важната функция на правата върху интелектуална собственост, а именно да предостави на носителя правото да изключва други страни от използването на неговата интелектуална собственост без негово съгласие.

(11) Това, че законите за закрила на интелектуалната собственост предоставят изключителни права на използване, не означава, че правото в областта на конкуренцията не се прилага за правата върху интелектуална собственост. Член 101 от Договора по-специално е приложим към споразумения, с които притежателят лицензира друго предприятие да експлоатира неговите права на интелектуална собственост ([12]). Това също така не означава, че между правата върху интелектуалната собственост и правилата на Съюза за конкуренцията съществува вътрешноприсъщо противоречие. Правата върху интелектуална собственост насърчават иновациите, като стимулират предприятията да инвестират в развитието на нови или усъвършенствани продукти и процеси. Това се отнася и за конкуренцията, която оказва натиск върху предприятията да правят иновации. Иновациите са основен и динамичен елемент на една отворена и конкурентна пазарна икономика. Следователно както правата върху интелектуална собственост, така и конкуренцията са необходими за насърчаването на иновациите и за гарантирането на тяхното конкурентно използване.

(12) При оценяването на споразумения за трансфер на технологии съгласно член 101 от Договора трябва да се има предвид, че за създаването на права върху интелектуална собственост често са необходими значителни инвестиции и често пъти представлява рисковано начинание. С цел да не се намалява динамичната конкуренция и да се запази стимулът за новаторство, новаторът не трябва да бъде неоснователно ограничаван при използването на правата върху интелектуалната собственост, които могат да се окажат много ценни. По тези причини новаторът трябва да може свободно да иска подходящо възнаграждение за успешните проекти, което е достатъчно да се поддържат стимулите за инвестиции, като се вземат предвид неуспешните проекти. За лицензирането на една технология може също да се наложи лицензополучателят да направи значителни невъзстановими инвестиции (тоест, че при прекратяване на дейността в тази конкретна област инвестицията не може да бъде използвана от лицензополучателя за други дейности или да бъде продадена без значителни загуби) в лицензираната технология и в производствени активи, които са необходими за нейното използване. Член 101 не може да се прилага, без да се вземат предвид такива предварителни инвестиции, направени от страните, и рисковете, свързани с тях. Рискът, пред който се изправят страните, и невъзстановимите инвестиции, които трябва да се направят, следователно може да доведат до споразумение, което не попада в приложното поле на член 101, параграф 1 или което отговаря на условията на член 101, параграф 3 за периода от време, необходим за възстановяване на инвестицията.

([11]) Този принцип на изчерпване в Съюза е залегнал например в член 15, параграф 1 от Директива (ЕС) 2015/2436 на Европейския парламент и на Съвета от 16 декември 2015 г. за сближаване на законодателствата на държавите членки относно марките (ОВ L 336, 23.12.2015 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2015/2436/oj), член 15, параграф 1 от Регламент (ЕС) 2017/1001 на Европейския парламент и на Съвета от 14 юни 2017 г. относно марката на Европейския съюз (ОВ L 154, 16.6.2017 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2017/1001/oj), член 15 от Директива 98/71/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13 октомври 1998 г. относно правната защита на индустриални дизайни (ОВ L 289, 28.10.1998 г., стр. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1998/71/oj), член 21 от Регламент (ЕО) № 6/2002 на Съвета от 12 декември 2001 г. относно промишления дизайн на Европейския съюз (ОВ L 3, 5.1.2002 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/6/oj), член 9, параграф 2 от Директива 2006/115/ЕО, цитиран в бележка под линия 10, член 4, параграф 2 от Директива № 2001/29/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 22 май 2001 г. относно хармонизирането на някои аспекти на авторското право и сродните му права в информационното общество (ОВ L 167, 22.6.2001 г., стр. 10, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2001/29/oj), член 4, параграф 2 от Директива 2009/24/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 23 април 2009 г. относно правната закрила на компютърните програми (ОВ L 111, 5.5.2009 г., стр. 16, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2009/24/oj), член 5, буква в) от Директива 96/9/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 11 март 1996 г. за правна закрила на базите данни (ОВ L 77, 27.3.1996 г., стр. 20, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1996/9/oj), член 5, параграф 5 от Директива 87/54/ЕИО на Съвета от 16 декември 1986 г. за правната закрила на топологиите на полупроводникови изделия (ОВ L 24, 27.1.1987 г., стр. 36, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1987/54/oj), член 16 от Регламент (ЕО) № 2100/94 на Съвета от 27 юли 1994 г. относно правната закрила на Общността на сортовете растения (ОВ L 227, 1.9.1994 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1994/2100/oj), член 6 от Регламент (ЕС) № 1257/2012 на Европейския парламент и на Съвета от 17 декември 2012 г. за осъществяване на засилено сътрудничество в областта на създаването на единна патентна закрила (ОВ L 361, 31.12.2012 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2012/1257/oj). За авторските права върху софтуер вж. например решенията на Съда от 3 юли 2012 г., *UsedSoft Gmbh/Oracle International Corp.*, C-128/11, ECLI:EU:C:2012:407 и от 12 октомври 2016 г., *Ranks and Vasiļevičs*, C-166/15, ECLI:EU:C:2016:762.

([12]) Вж. например решението на Общия съд от 27 септември 2023 г., *Valve/Комисия*, T-172/21, ECLI:EU:T:2023:587, точка 191.

(13) Нормативната уредба, осигурена от член 101 от Договора, е достатъчно гъвкава, за да се вземат предвид динамичните аспекти на лицензирането на технологии. Не може по презумпция да се счита, че правата върху интелектуалната собственост и лицензионните споразумения като такива пораждат опасения за конкуренцията. С повечето споразумения за лицензиране на технологии конкуренцията не се ограничава. Всъщност с лицензирането на технологии като цяло конкуренцията се насърчава, тъй като то води до разпространение на технологии и насърчава иновациите от страна на лицензодателите и лицензополучателите. Когато със споразумения за лицензиране на технологии конкуренцията действително се ограничава, с тях често се постига насърчаваща конкуренцията ефективност, която отговаря на условията на член 101, параграф 3 ([13]). Голямата част от споразуменията за лицензиране на технологии следователно са съвместими с член 101.

2.2. *Понятия, свързани с прилагането на член 101 от Договора към споразумения за трансфер на технологии*

2.2.1. **Понятието „предприятие“**

(14) Член 101, параграф 1 от Договора се прилага за предприятия и сдружения на предприятия. Предприятие е всяко образувание, състоящо се от персонални, материални и нематериални елементи, което извършва икономическа дейност, независимо от своя правен статут и начин на финансиране.

2.2.2. **Ограничаване на конкуренцията и разграничение между ограничаване с оглед на целта и ограничаване с оглед на резултата**

(15) В член 101, параграф 1 от Договора се забраняват споразумения, които имат за цел или резултат ограничаването на конкуренцията. Член 101, параграф 1 се прилага към ограниченията на конкуренцията между страните по едно споразумение и към ограниченията на конкуренцията между някоя от страните и трети страни.

(16) Оценката дали с едно споразумение за трансфер на технологии се ограничава конкуренцията, трябва бъде извършена спрямо действителния контекст, в който конкуренцията би възникнала при липсата на споразумението и съдържащите се в него ограничения. При изготвянето на тази оценка е необходимо да се вземе предвид възможното въздействие на споразумението върху конкуренцията между технологиите (конкуренцията между предприятия, използващи конкуриращи се технологии) и върху конкуренцията в рамките на самата технология (конкуренцията между предприятия, използващи една и съща технология) ([14]). В член 101, параграф 1 от Договора се забраняват ограниченията както на конкуренцията между технологиите, така и на конкуренцията в рамките на една и съща технология. Следователно е необходимо да се оцени до каква степен споразумението въздейства или има вероятност да въздейства върху тези два аспекта на конкуренцията на пазара.

(17) Понятието „ограничаване с оглед на целта“ се отнася единствено за определени видове координиране между предприятия, които нанасят на конкуренцията вреда в достатъчна степен, поради което не е необходимо да се оценяват резултатите от тях ([15]).

(18) Понятието за ограничения с оглед на резултата се отнася до споразумения, които нямат антиконкурентна цел, но за които е доказано, че имат значителни действителни или потенциални резултати, ограничаващи конкуренцията ([16]). Едно споразумение има ограничаващи конкуренцията резултати, ако оказва или съществува вероятност да окаже значително неблагоприятно въздействие върху поне един от параметрите на конкуренцията на пазара, като например цената, продукцията, качеството на продуктите, тяхното разнообразие или иновациите. За доказването,

([13]) Вж. Насоките на Комисията за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора, цитирани в бележка под линия 9.

([14]) Конкуренцията между предприятията, които използват една и съща технология (конкуренция между лицензополучателите в рамките на самата технология), съществено допълва конкуренцията между предприятията, които използват конкуриращи се технологии (конкуренция между технологиите). Например конкуренция в рамките на една и съща технология може да понижи цените на продуктите, включващи въпросната технология, което може не само да създаде преки и незабавни ползи за потребителите на тези продукти, но и да стимулира по-нататъшната конкуренция между предприятията, които използват конкуриращи се технологии. В контекста на лицензирането трябва също да се има предвид, че лицензополучателите продават своя собствен продукт. Те не препродават продукт, доставен от друго предприятие. По този начин може да се създадат повече възможности за диференциране на продуктите и за конкуренция между лицензополучателите въз основа на качеството, отколкото при вертикални споразумения за препродажба на продукти.

([15]) Вж. например решението на Съда от 21 декември 2023 г., *European Superleague Company*, C-333/21ECLI:EU:C:2023:1011, точка 162 и цитираната съдебна практика.

([16]) За допълнителни разяснения на понятията „ограничаване с оглед на целта“ и „ограничаване с оглед на резултата“, съответната аналитична рамка и примери за такива ограничения вж. например решенията на Съда от 21 декември 2023 г., *European Superleague Company*, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, точка 161 и следващите, и от 5 декември 2024 г., *Tallinna Kaubamaja Grupp и KIA Auto*, C-606/23, ECLI:EU:C:2024:1004, точка 23 и следващите; вж. също Насоките на Комисията относно приложимостта на член 101 от Договора за функционирането на Европейския съюз по отношение на споразуменията за хоризонтално сътрудничество („Насоки за споразуменията за хоризонтално сътрудничество“) (ОВ C 259, 21.7.2023 г., стр. 1), точка 22 и следващите.

че с едно споразумение се ограничава конкуренцията с оглед на резултата, обикновено е необходимо да се определят съответните пазари и да се оценят резултатите от споразумението по отношение на тяхното въздействие върху динамиката на пазара в конкретния случай. Значителни антиконкурентни резултати например е по-вероятно да бъдат налице, когато поне една от страните по споразумението има или се сдобива с определена пазарна мощ ([17]).

(19) Когато предприятия се конкурират по начин, който не попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, защото има неутрални или положителни резултати по отношение на конкуренцията, ограничаването на търговската автономност на една или повече от страните не попада под забраната, при условие че ограничаването е обективно необходимо за осъществяването на сътрудничеството и е пропорционално на неговите цели (т.нар. *„съпътстващи ограничения“*) ([18]). За да бъде определено дали едно ограничение е съпътстващо, е необходимо да се анализира дали сътрудничеството ще бъде невъзможно да се осъществи при липсата на въпросното ограничение. Фактът, че сътрудничеството става просто по-трудно осъществимо или не така изгодно при липсата на разглежданото ограничение, не прави това ограничение „обективно необходимо“ и следователно съпътстващо ([19]).

(20) Както е обяснено в точка (9) от настоящите насоки, с едно споразумение може да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, но то въпреки това може да бъде съвместимо с член 101, ако страните могат да докажат, че споразумението отговаря на четирите условия на член 101, параграф 3.

2.2.3. **Резултатите от споразуменията за трансфер на технологии**

(21) За целите на оценяването на споразумения за трансфер на технологии съгласно член 101 от Договора е необходимо да се вземат предвид всички параметри от значение за конкуренцията, като например цените, продукцията, изразена в количество продукти, качеството и разнообразието на продуктите и иновациите. Примери, илюстриращи възможните резултати от споразумения за лицензиране по отношение на тези параметри, са дадени в следващите раздели, като се прави разграничение между положителните и отрицателните резултати.

2.2.3.1. *Положителни резултати*

(22) Споразуменията за трансфер на технологии може да имат съществени насърчаващи конкуренцията резултати и с голямата част от тези споразумения по същество се насърчава конкуренцията. Със споразуменията за трансфер на технологии може да се насърчават иновациите, като се дава възможност на новаторите да си възвърнат поне част от разходите за научноизследователска и развойна дейност (НИРД).

(23) Споразуменията за трансфер на технологии водят и до разпространение на технологии, което може да създаде стойност чрез намаляване на производствените разходи на лицензополучателя или като му се даде възможност да произвежда нови или усъвършенствани продукти. На равнището на лицензополучателя ефективността често се получава от комбинацията от технологията на лицензодателя с активите и технологиите на лицензополучателя. Лицензирането е често явление, тъй като за лицензодателя е по-изгодно да лицензира технологията, отколкото да я използва сам. Такъв по-специално може да бъде случаят, когато лицензополучателят вече има достъп до необходимите производствени активи. В такъв случай споразумението позволява на лицензополучателя да получи достъп до технология, която може да бъде комбинирана с тези активи, като му дава възможност да използва нови или усъвършенствани технологии.

([17]) Пазарна мощ е способността да се поддържат цените над конкурентните равнища за определен период от време, и то с печалба, или да се поддържа продукцията по отношение на количеството, качеството и разнообразието на продуктите или иновациите под конкурентните равнища за определен период от време, и то с печалба. Пазарната мощ, която обикновено трябва да съществува, за да се констатира нарушение на член 101, параграф 1, е по-малка от тази, която трябва да съществува, за да се констатира господстващо положение съгласно член 102.

([18]) Решения на Съда от 26 октомври 2023 г., *EDP — Energias de Portugal и др.*, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, точка 88 и следващите, от 11 септември 2014 г., *MasterCard/Комисия*, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, точка 89, от 11 юли 1985 г., *Remia и др./Комисия*, по дело 42/84, EU:C:1985:327, точки 19—20, от 28 януари 1986 г., *Pronuptia*, по дело 161/84, ECLI:EU:C:1986:41, точки 15—17, от 15 декември 1994 г., *Gøttrup-Klim*, C-250/92, ECLI:EU:C:1994:413, точка 35, и от 12 декември 1995 г., *Oude Luttikhuis и др.*, C-399/93, ECLI:EU:C:1995:434, точки 12—15.

([19]) Решения на Съда от 26 октомври 2023 г., EDP - Energias de Portugal и др., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, т. 90 и от 11 септември 2014 г., MasterCard/Комисия, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201 точка 91.

(24) Друг пример за лицензиране с потенциал за повишаване на ефективността е случаят, когато лицензополучателят вече има определена технология и комбинацията от тази технология и технологията на лицензодателя поражда полезни взаимодействия. Когато двете технологии се комбинират, лицензополучателят може да постигне съотношение между разходи и продукция, което в противен случай не би било възможно.

(25) Споразуменията за лицензиране може също да пораждат ефективност на равнище разпространение, също както вертикалните споразумения за разпространение на стоки и услуги. Тази ефективност може да се прояви под формата на икономии на разходи или предоставяне на ценни за потребителите услуги. Положителните въздействия на вертикалните споразумения са описани в Насоките на Комисията относно вертикалните ограничения ([20]) („Насоки за вертикалните ограничения“).

(26) Лицензирането може също така да обслужва насърчаващата конкуренция цел да бъдат премахнати пречките пред развитието и използването на собствената технология на лицензополучателя. По-специално, в отраслите, за които големият брой патенти е преобладаващо явление, лицензирането често се използва за осигуряване на свобода на проектирането, като се премахне рискът лицензодателят да предяви искове за извършени нарушения ([21]).

2.2.3.2. *Отрицателни резултати*

(27) Въпреки че със споразуменията за трансфер на технологии като цяло се насърчава конкуренцията, в определени случаи предприятията могат да ги използват, за да преследват антиконкурентни цели, които в крайна сметка да навредят на потребителите.

(28) Отрицателните резултати от ограничаващи споразумения за трансфер на технологии включват:

а) намаляване на конкуренцията между технологии, включително улесняване на изрично или негласно (съглашение);

б) препятстване на конкуренти посредством повишаване на техните разходи, ограничаване на техния достъп до важни производствени ресурси или създаване на бариери за навлизане на пазара по друг начин; и

в) намаляване на конкуренцията в рамките на самата технология.

(29) Рискът от намаляване на конкуренцията между технологии е по-голям, когато са наложени реципрочни задължения ([22]). Например когато конкуренти си прехвърлят конкуриращи се технологии един на друг и налагат реципрочно задължение да си предоставят взаимно бъдещи подобрения на съответните им технологии, и когато това споразумение пречи на всеки от конкурентите да получи технологично предимство пред другия, конкуренцията между страните е ограничена (вж. също точка (262)).

(30) Със споразуменията за трансфер на технологии между конкуренти може също така да се улесни тайно споразумение (съглашателство). Рискът от тайно споразумение (съглашателство) е по-голям на концентрирани пазари ([23]). Със споразуменията за трансфер на технологии може да се улесни тайно споразумение, като се увеличи прозрачността на пазара, контролира се определено поведение и се създават бариери за навлизане на пазара. Тайно споразумение (съглашателство) може да се улесни и със споразумения, които водят до голяма прилика в разходите, тъй като е по-вероятно предприятия, които имат сходни разходи, да имат и сходни виждания за условията на координиране ([24]).

([20]) ОВ C 248, 30.6.2022 г., стр. 1, точка 12 *и следващите*.

([21]) Когато такива споразумения за лицензиране обаче водят до напускане на пазара от една от страните, те може да попадат в приложното поле на член 101, параграф 1.

([22]) Пример за такъв случай е когато две предприятия, установени в различни държави членки, си разменят чрез лицензиране конкуриращи се технологии — т.нар. кръстосано лицензиране — и се споразумяват да не продават продуктите на пазарите на другото предприятие. С такова споразумение потенциалната конкуренция между тях се ограничава.

([23]) За тайно споразумение (съглашателство) е необходимо засегнатите предприятия да имат сходни виждания за общия си интерес и за това как функционира механизмът за координиране. За да действа тайното споразумение (съглашателството), предприятията трябва също така да могат да контролират взаимно пазарното си поведение.Трябва да има и адекватни възпиращи механизми, които да гарантират наличието на стимул да не се отстъпва от общата политика на пазара, а бариерите за навлизане на пазара да бъдат достатъчно високи, за да ограничават навлизането или разрастването на предприятия извън пазара.

([24]) Вж. в това отношение точка 21 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

(31) Тайно споразумение (съглашателство) може да бъде улеснено също така от обмен на търговска информация с чувствителен характер между конкуренти по време на изпълнението на споразумение за трансфер на технологии. За изпълнението на дадено споразумение за лицензиране може да е необходим обмен на търговска информация с чувствителен характер. Когато споразумението само по себе си не попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, защото резултатите от него са неутрални или положителни за конкуренцията, съпътстващият споразумението обмен на информация също не попада под забраната. Такъв е случаят, когато обменът на информация е обективно необходим за изпълнението на споразумението за лицензиране и е пропорционален на неговите цели. Когато обменът на информация надхвърля обективно необходимото за изпълнението на споразумението или не е пропорционален на неговите цели, той следва да се оценява по указанията в глава 6 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество. Обменът на информация може да попада в приложното поле на член 101, параграф 1, но въпреки това да отговаря на условията на член 101, параграф 3.

(32) Със споразумения за трансфер на технологии може също така да се ограничава конкуренцията между технологии, като се създават бариери за навлизане на пазара и увеличаване на пазарния дял на конкурентите. Трети страни например може да бъдат препятствани, когато заварени лицензодатели налагат на лицензополучателите задължения да се въздържат от конкуренция до такава степен, че броят на лицензополучателите, с които може да бъдат сключени споразумения за лицензиране с трети страни, е недостатъчен, и когато навлизането на равнище лицензополучатели е трудно ([25]).

(33) Със споразумения за трансфер на технологии може също така да се ограничава конкуренцията в рамките на самата технология. Това може да бъде резултат например от налагането на лицензополучателите на ограничения да поддържат препродажни цени или ограничения за продажбите на определени територии или клиенти. С ограничения на конкуренцията в рамките на самата технология може да се улесни тайно споразумение (съглашателство) между лицензополучатели. С тях може да се улесни също така тайно споразумение (съглашателство) между притежатели на конкуриращи се технологии или да се намали конкуренцията между технологии, като се създават бариери за навлизане на пазара.

2.2.4. **Определяне на пазара**

(34) Методът на Комисията за определяне на съответния пазар е описан в Известието на Комисията относно определянето на съответния пазар за целите на правото на Съюза в областта на конкуренцията ([26]) („Известие за определяне на пазара“). В настоящите насоки се разглеждат само някои аспекти от определянето на пазара, които са от особено значение в областта на лицензирането на технологии.

(35) Технологията представлява ресурс, който е интегриран в продукт или в производствен процес. Следователно лицензирането на технологии може да засегне конкуренцията както на пазарите на ресурси нагоре по веригата, така и на продуктовите пазари надолу по веригата. Например със споразумение между две страни, които продават конкурентни продукти надолу по веригата, но също така са извършили кръстосано лицензиране на права върху технологии за производството на тези продукти нагоре по веригата, може да се ограничи конкуренцията на въпросния пазар за стоки или услуги надолу по веригата. С кръстосаното лицензиране може също така да се ограничи конкуренцията на пазара за технологии, а евентуално и на другите пазари за ресурси нагоре по веригата. За оценката на резултатите от споразуменията за лицензиране по отношение на конкуренцията може да е необходимо да бъде определен всеки съответен продуктов пазар, както и всеки съответен технологичен пазар ([27]).

([25]) Друг пример е възможното препятстване на доставчици на заместими технологии, което може да възникне, когато лицензодател със значителна пазарна мощ включва различни компоненти на дадена технология в единен лицензионен пакет, въпреки че само част от пакета е основна за производството на даден продукт.

([26]) ОВ C, C/2024/1645, 22.2.2024 г., ELI: http://data.europa.eu/eli/C/2024/1645/oj.

([27]) Вж. например решението на Комисията от 17 ноември 2010 г. по дело COMP/M.5675 — *Syngenta/Monsanto*, в което Комисията анализира сливане на двама вертикално интегрирани производители на слънчоглед, като разглежда както i) пазара нагоре по веригата за търговия (а именно размяна и лицензиране) на сортовете (родителски линии и хибриди), така и ii) пазара надолу по веригата за търговската реализация на хибридите. В своето решение от 13 март 2009 г. по дело COMP/M.5406, *IPIC/MAN Ferrostaal AG*, Комисията освен пазара за производството на висококачествен меламин е определила и технологичния пазар за доставка на технологии за производство на меламин нагоре по веригата. Вж. също решението на Комисията от 8 юни 1995 г. по дело COMP/M.269, *Shell/Montecatini*, и решението на Комисията от 2 юни 2023 г. по дело COMP/M.10783, *EQT Future/AM Fresh/SNFL/IFG*, в което Комисията е оценила сливане на дружества, развиващи дейност в сектора на десертните сортове грозде, като е разгледала както пазара за селекция и лицензиране на защитени десертни сортове грозде без семки нагоре по веригата, така и пазарите за производството и разпространението на десертни сортове грозде надолу по веригата.

(36) Съответният продуктов пазар обхваща продуктите, предмет на споразумението (в които се съдържа лицензираната технология), и продукти, които се считат от купувачите за взаимозаменяеми или заместими с продуктите, предмет на споразумението, поради характеристиките на продуктите, техните цени и предвидената им употреба, като се вземат предвид условията на конкуренция и структурата на предлагането и търсенето на пазара. Продуктите, предмет на споразумението, може да се предлагат на пазар за крайни и/или междинни продукти.

(37) Съответните технологични пазари се състоят от лицензните права върху технологията и техните заместители, тоест други права върху технология, които лицензополучателите считат за взаимозаменяеми или заместими с лицензните права върху технологията поради техните характеристики, дължимите за тези права лицензионни възнаграждения и предвидената им употреба, като се вземат предвид условията на конкуренция и структурата на предлагането и търсенето на пазара. Освен технологията, пусната на пазара от лицензодателя, е необходимо да бъдат определени онези други технологии, към които лицензополучателите могат да преминат в отговор на влошаване на условията на предлагане на технологията на лицензодателя в сравнение с тези на други технологии. Алтернативният подход е да се анализира пазарът за продукти, съдържащи лицензните права върху технологията (вж. точка (40)).

(38) Терминът „съответен пазар“, определен в член 1, параграф 1, буква м) и използван в член 3 от РГОТТ, се отнася за съответния продуктов пазар и за съответния технологичен пазар в тяхното географско и продуктово измерение.

(39) Съгласно определението в член 1, параграф 1, буква л) от РГОТТ „съответният географски пазар“ е територията, на която разглежданите предприятия участват в предлагането и търсенето на стоки или в лицензирането на права върху технологии, в която условията на конкуренция са достатъчно хомогенни и която значително се отличава от съседните територии по условията на конкуренция. Географските измерения на съответните технологични пазари може да се различават от географските измерения на съответните продуктови пазари.

(40) След като бъдат определени съответните пазари, пазарните дялове на различните източници на конкуренция на пазара може да бъдат определени и използвани като показател за относителната мощ на участниците на пазара. За технологичните пазари един от начините да се процедира е пазарните дялове да се изчислят въз основа на дела на всяка технология от общите приходи от лицензионни възнаграждения, представляващи дела на технологията от пазара, на който са лицензирани конкуриращите се технологии. Това обаче често може да се окаже чисто теоретичен, а не е практически начин да се процедира поради липсата на ясна информация за дохода от лицензионни възнаграждения. Другият подход, използван за прилагането на предвидената в РГОТТ защитена област, е дяловете от технологичния пазар да се изчислят въз основа на продажбите на продуктите по лицензираната технология на продуктовите пазари надолу по веригата (за повече подробности вж. точки (110)—(115) от настоящите насоки). В отделни случаи извън предвидената в РГОТТ защитена област може да е необходимо, когато е практически възможно, да се прилагат и двата гореописани подхода с цел да се оцени по-точно пазарната позиция на лицензодателя, както и за да се вземат под внимание други фактори, които дават добра представа за относителната тежест на наличните технологии (за повече подробности за тези фактори вж. точки (184)—(193) от настоящите насоки) ([28]).

(41) Споразуменията за лицензиране на технологии може да засегнат конкуренцията в иновациите ([29]). Когато анализира тези резултати, Комисията обикновено се ограничава с проучване на въздействието на споразумението върху конкуренцията в рамките на съществуващите продуктови и технологични пазари. Конкуренцията на тези пазари може да бъде засегната от споразумения, които забавят въвеждането на усъвършенствани или нови продукти, които с течение на времето ще заменят съществуващите продукти. В такива случаи иновациите са източник на потенциална конкуренция, която трябва да бъде взета предвид при оценката на въздействието на споразумението

([28]) Вж. например решението на Комисията от 20 декември 2012 г. по дело AT.39230 — *Rio Tinto Alcan*, точки 38—41. Вж. също решението на Комисията по дела COMP/M.5675 *Syngenta/Monsanto* и COMP/M.5406 *IPIC/MAN Ferrostaal AG*, цитирано в бележка под линия 27.

([29]) Споразуменията за лицензиране на технологии може например да засегнат разработването на продукти или технологии, които: i) ще подобрят съществуващи продукти или технологии; ii) ще заменят съществуващи продукти или технологии; или iii) ще формират изцяло ново търсене. Споразуменията за лицензиране на технологии може също така да засегнат: iv) иновационна работа на ранен етап, по-специално НИРД, която не е тясно свързана с конкретен продукт или технология.

върху продуктовите и технологичните пазари. В ограничен брой случаи обаче може да е полезно и необходимо да се анализират отделно и резултатите по отношение на конкуренцията в иновациите. Това се отнася особено за пазарите с високо ниво на иновации, характеризиращи се с интензивна научноизследователска и развойна дейност, и когато споразумението засяга иновации с цел създаване на нови продукти или технологии ([30]). В такива случаи може да се анализира дали след сключване на споразумението ще има достатъчен брой конкуриращи се научноизследователски и развойни проекти, за да се запази ефективната конкуренция в иновациите ([31]).

2.2.5. **Разграничение между конкуренти и неконкуренти**

(42) По принцип със споразуменията между конкуренти се създава по-голям риск за конкуренцията, отколкото със споразуменията между неконкуренти ([32]).

(43) С цел да се определят конкурентните взаимоотношения между страните по дадено споразумение е необходимо да се проучи въпросът дали те биха били действителни или потенциални конкуренти при липса на споразумение. Приема се, че страните са неконкуренти, ако без споразумението те не биха били действителни или потенциални конкуренти на съответния пазар, засегнат от споразумението.

(44) Страните са действителни конкуренти на пазар за предлагане на продукти, ако преди споразумението и двете вече са развивали дейност на един и същ съответен пазар.

(45) Една страна се счита за потенциален конкурент на другата страна на пазар за предлагане на продукти, ако при липса на споразумение биха съществували реални и конкретни възможности първата страна да навлезе на съответния пазар и да се конкурира с другата страна, която е установена на този пазар ([33]). Констатирането на потенциална конкуренция трябва да се основава на солидна фактология, като се вземе предвид структурата на пазара и икономическият и правният контекст, в който той функционира. Не е достатъчно да има чисто хипотетична възможност или желание на дадена страна да навлезе на пазара ([34]). От друга страна не е задължително да се доказва категорично, че предприятието наистина ще навлезе и ще съумее да запази своята позиция на съответния пазар ([35]). Навлизането е по-вероятно например ако лицензополучателят притежава активи, които може лесно да бъдат използвани за навлизане на пазара, без да се правят значителни невъзстановими разходи, ако вече има планове или е започнал по друг начин да инвестира, за да навлезе на пазара.

(46) В конкретния контекст на правата върху интелектуална собственост може да има случай, в който едната или и двете страни притежават валидни права върху интелектуална собственост, които блокират другата страна, така че тя не може да развива дейност или да навлезе на съответния пазар, без да наруши съответните права върху технология. Това се нарича „позиция на блокиране“. Когато оценяват възможното въздействие на позиция на блокиране върху своите конкурентни взаимоотношения, страните следва да вземат предвид следните фактори:

a) Ако и двете страни вече развиват дейност на съответния пазар, е много малко вероятно те да бъдат в позиция на блокиране, освен ако нарушението и валидността на правото върху интелектуална собственост не са потвърдени с окончателно съдебно решение. При липса на такова решение страните по принцип се считат за действителни конкуренти.

([30]) Вж. например точка 90 и следващите от Известието за определяне на пазара, цитирано в бележка под линия 26.

([31]) В това отношение с настоящите насоки се установява „мека“ защитна област за споразумения за трансфер на технологии, които не попадат в груповото освобождаване, защото праговете на пазарен дял са надвишени: вж. точка (181).

([32]) Вж. например съображенията в точка 10 от Насоките за вертикалните ограничения, които се прилагат с необходимите изменения за лицензирането на технологии.

([33]) Вж. решението на Съда от 26 октомври 2023 г., *EDP — Energias de Portugal и др.*, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, точка 61.

([34]) Вж. например решенията на Съда от 26 октомври 2023 г., *EDP — Energias de Portugal и др.*, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, точки 60—63 и от 30 януари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точки 36—39.

([35]) Вж. например решения на Съда от 26 октомври 2023 г., *EDP — Energias de Portugal и др.*, C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, точка 62; от 30 януари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точка 36—45; от 25 март 2021 г., *H. Lundbeck A/S и Lundbeck Ltd/Европейската комисия*, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, точка 54—57; от 27 юни 2024 г., *Комисия/Servier и др.*, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, точки 100—101.

б) Ако една от страните още не развива дейност на пазара, но вече е направила значителни инвестиции или предварителни стъпки, за да навлезе на пазара, е много вероятно страните да бъдат най-малкото потенциални конкуренти ([36]). При липса на такива инвестиции и стъпки, когато се разглежда въпросът дали са потенциални конкуренти, страните ще трябва да се обосноват с всички налични към момента доказателства, включително възможността да са нарушени права върху интелектуалната собственост, валидността на въпросните права и дали са налице действителни възможности за заобикаляне на съществуващи права върху интелектуална собственост. По-специално, за наличието на позиция на блокиране може да се изисква убедително доказателство, когато е вероятно страните да имат общ интерес от това да претендират за наличието на такава позиция с цел бъдат признати за неконкуренти, например когато твърденията за позиция на блокиране засягат заместващи технологии (вж. точка (37)), или ако е налице значително стимулиране на една от страните от другата или и от двете страни ([37]).

(47) Страните са действителни конкуренти на технологичния пазар, ако вече предоставят лицензи за права върху заместими технологии или лицензополучателят вече предоставя лицензи за свои права върху технологии, а лицензодателят навлиза на технологичния пазар, като предоставя на лицензополучателя лиценз за права върху конкуриращата се технология.

(48) Счита се, че страните са потенциални конкуренти на технологичния пазар, ако притежават заместими технологии и ако лицензополучателят не предоставя лицензи за собствената си технология, при положение че вероятно би го направил в случай на влошаване на условията на предлагане на технологията на лицензодателя в сравнение с тези на други технологии ([38]). На технологичните пазари по принцип е по-трудно да се прецени дали страните са потенциални конкуренти. По тази причина потенциалната конкуренция на технологичния пазар не се взема предвид (вж. точка (107) от настоящите насоки) за прилагането на РГОТТ и страните се третират като неконкуренти.

(49) В някои случаи може също да се заключи, че макар лицензодателят и лицензополучателят да произвеждат конкурентни продукти, те са неконкуренти на съответния продуктов пазар и на съответния технологичен пазар, тъй като лицензираната технология представлява такава радикална иновация, че технологията на лицензополучателя е морално остаряла или неконкурентоспособна. В такива случаи технологията на лицензодателя създава нов пазар или отстранява технологията на лицензополучателя от съществуващия пазар. Често обаче не е възможно да се стигне до това заключение към момента на сключване на споразумението. Обикновено едва когато технологията или произведените по нея продукти вече са стигнали до потребителите, става ясно, че по-старата технология е морално остаряла или неконкурентоспособна. Например когато беше разработена технологията на компактния диск и на пазара се появиха плейърите и дисковете, не беше сигурно, че тази нова технология ще замени технологията на грамофонните плочи. Това стана ясно едва след няколко години. Следователно страните се считат за конкуренти, ако към момента на сключване на споразумението не е очевидно, че технологията на лицензополучателя е морално остаряла или неконкурентноспособна. Като се има предвид обаче, че член 101, параграфи 1 и 3 от Договора трябва да се прилагат с оглед на действителния контекст на споразумението, оценката зависи силно от промените във фактите по същество. Следователно взаимоотношенията между страните може да бъдат определени вече като взаимоотношения между неконкуренти, ако на по-късен етап технологията на лицензополучателя остарее морално или стане неконкурентноспособна на пазара.

([36]) Например страните вероятно ще бъдат счетени за потенциални конкуренти на съответен пазар за предлагане на продукти, когато лицензополучателят произвежда въз основа на своя собствена технология на даден географски пазар и започва производство на друг географски пазар въз основа на лицензирана конкуриращата се технология. При тези обстоятелства лицензополучателят вероятно би могъл да навлезе на втория географски пазар със своята собствена технология, освен ако не е възпрепятстван от обективни фактори, включително съществуването на блокиращи права върху интелектуална собственост.

([37]) Вж. във връзка с това решенията на Съда от 30 януари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точки 54—56; от 27 юни 2024 г., *Комисия/Servier и др.*, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, точки 87—89, 103 и 131; от 27 юни 2024 г., *Комисия/Krka*, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, точка 411.

([38]) По съображения от оперативен и практически характер при тази оценка обикновено се обръща внимание предимно на реакцията на увеличение на цените. Един метод например е да се прецени дали лицензополучателят е вероятно да започне да предоставя лицензи за собствената си технология в отговор на малко, но постоянно увеличение на цените на технологията. При оценката може обаче да се вземат предвид и промени, засягащи други параметри на конкуренцията, като например качеството на продуктите или равнището на иновациите.

(50) В някои случаи страните могат да се превърнат в конкуренти след сключването на споразумението, тъй като лицензополучателят разработва или придобива и започва да използва конкуриращи се технология. В такива случаи трябва да се вземе предвид фактът, че страните не са били конкуренти към момента на сключване на споразумението, както и че споразумението е сключено в този контекст. Поради това Комисията обръща внимание предимно на въздействието на споразумението върху възможността лицензополучателят да използва своята собствена (конкуриращa се) технология. Поради тази причина списъкът с твърди ограничения, приложими за споразумения между конкуренти, не се прилага към такива споразумения, освен в случай на последващо изменение на съществени елементи на споразумението, след като страните са станали конкуренти (вж. член 4, параграф 3 от РГОТТ).

(51) Предприятията, страни по споразумение, също могат да станат конкуренти след сключването на споразумението, когато лицензополучателят вече е развивал дейност на съответния пазар, където се продават продуктите, предмет на споразумението, преди то да бъде сключено и когато лицензодателят впоследствие навлиза на този пазар с лицензните права върху технологията или с нова технология. В този случай списъкът с твърди ограничения, приложими за споразумения между неконкуренти, ще продължи да се прилага за целия срок на действие на споразумението, освен в случай на последващо изменение на съществени елементи на споразумението (вж. член 4, параграф 3 от РГОТТ). Съществено изменение е сключването на ново споразумение за трансфер на технологии между страните, чийто предмет са права върху конкуриращи се технологии, които може да бъдат използвани за производството на продукти, които се конкурират с продуктите, предмет на споразумението.

2.3. *Споразумения, които по принцип са извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора*

(52) Споразуменията, които не са в състояние да засегнат значително търговията между държавите членки (при които няма засягане на търговията) или с които конкуренцията не се ограничава в значителна степен (споразумения с незначителен ефект) са извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. Комисията е предоставила указания относно липсата на засягане на търговията в Насоките относно понятието за засягане на търговията, което се съдържа в членове 81 и 82 от Договора ([39]) („Насоки относно засягането на търговията“), и относно споразуменията с незначителен ефект в Известието относно споразумения с незначителен ефект, които не ограничават съществено конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора за функционирането на Европейския съюз ([40]) („Известие de minimis“). Както Насоките относно засягането на търговията, така и Известието de minimis са от особено значение за оценяването на споразумения за трансфер на технологии между малки и средни предприятия ([41]).

3. ПРИЛАГАНЕ НА РГОТТ

3.1. *Правно действие на РГОТТ*

(53) Споразуменията за трансфер на технологии, които отговарят на условията на РГОТТ, са освободени от забраната по член 101, параграф 1 от Договора. Групово освободените споразумения са правно валидни и подлежат на изпълнение ([42]).

(54) Предвиденото в РГОТТ групово освобождаване се основава на презумпцията, че определени категории споразумения за трансфер на технологии — доколкото попадат под забраната по член 101, параграф 1 от Договора — по принцип отговарят на четирите условия на член 101, параграф 3 ([43]). Праговете на пазарния дял (член 3 от РГОТТ), твърдите ограничения („съществени ограничения“ съгласно член 4 от РГОТТ) и изключените ограничения (член 5 от РГОТТ) са предвидени, за да се гарантира, че групово освободени са само ограничаващите конкуренцията споразумения, за които основателно може да се предположи, че отговарят на четирите условия на член 101, параграф 3.

([39]) ОВ C 101, 27.4.2004 г., стр. 81.
([40]) ОВ C 291, 30.8.2014 г., стр. 1.
([41]) За указания за определянето на съответните пазари и изчисляването на пазарните дялове в контекста на споразумения за трансфер на технологии вж. раздел 2.2.4 от настоящите насоки.
([42]) Групово освободените споразумения може да бъдат забранени само след оттегляне на груповото освобождаване от Комисията или от органите за защита на конкуренцията на държавите членки — вж. раздел 3.6 от настоящите насоки за оттегляне на груповото освобождаване.
([43]) Вж. точка (9).

(55) Както е посочено в раздел 2 от настоящите насоки, много от споразуменията за трансфер на технологии са извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, защото изобщо не ограничават конкуренцията или я ограничават незначително ([44]). Във всеки случай, когато едно споразумение за трансфер на технологии отговаря на условията на РГОТТ, не е необходимо да се определя дали то попада в приложното поле на член 101, параграф 1 ([45]).

(56) Ако едно споразумение е извън груповото освобождаване, от значение е да се анализира дали в конкретния случай то ограничава конкуренцията по смисъла член 101, параграф 1 от Договора, и ако това е така, дали отговаря на условията на член 101, параграф 3. Не може по презумпция да се счита, че споразуменията за трансфер на технологии, които са извън груповото освобождаване, попадат под забраната по член 101, параграф 1 или не отговарят на условията на член 101, параграф 3. По-специално, самият факт, че пазарните дялове на страните надвишават праговете на пазарния дял, посочени в член 3 от РГОТТ, не е достатъчно основание да се заключи, че споразумението попада в приложното поле на член 101, параграф 1. Необходимо е да се извърши индивидуална оценка на вероятните резултати от споразумението.

3.2. *Приложно поле и срок на действие на РГОТТ*

3.2.1. **Понятието „споразумения за трансфер на технологии“**

(57) РГОТТ и настоящите насоки обхващат споразуменията за трансфер на технологии. В съответствие с член 1, параграф 1, буква б) от РГОТТ понятието „права върху технологии“ включва ноу-хау, както и патенти, полезни модели, права върху дизайн, топологии на полупроводникови изделия, сертификати за допълнителна закрила за лекарствени продукти или други продукти, за които могат да бъдат получени такива сертификати за допълнителна закрила, сертификати за растителни видове, авторски права върху програмни продукти или комбинация от тях, както и заявки за тези права и за тяхното регистриране. Лицензните права върху технологията трябва да дават възможност на лицензополучателя да произвежда договорните продукти със или без друг ресурс. РГОТТ се прилага само в държавите членки, в които лицензодателят е носител на правата върху съответната технология. В противен случай няма права върху технология за трансфер по смисъла на РГОТТ.

(58) Съгласно определението в член 1, параграф 1, буква и) „ноу-хау“ означава пакет от практическа информация, получена в резултат на опит и изпитване, която е тайна, значима и установена:

а) „Тайна“ означава, че ноу-хауто не е широко известно или лесно достъпно.

б) „Съществена“ означава, че ноу-хауто включва информация, която е значима и полезна за производството на продуктите, предмет на лицензионното споразумение, или за прилагането на процеса, предмет на лицензионното споразумение. С други думи, информацията трябва да допринася в значителна степен за производството на договорните продукти или да го улеснява. Когато лицензираното ноу-хау се отнася за продукта, а не за процес, това условие предполага, че ноу-хауто е от полза за производството на договорния продукт. Това условие не е изпълнено, когато продуктът, предмет на споразумението, може да бъде произведен въз основа на свободно достъпна технология. В условието обаче не се изисква продуктът, предмет на споразумението, да е с по-високо качество от продуктите, произвеждани със свободно достъпната технология. Що се отнася до технологиите за процеси, това условие предполага, че ноу-хауто е полезно, в смисъл че към датата на сключване на споразумението с основание може да се очаква, че с ноу-хауто може да се подобри съществено конкурентното положение на лицензополучателя, например като се понижат производствените му разходи.

в) „Установена“ означава, че е възможно да се провери, че лицензираното ноу-хау отговаря на критериите за тайна и значимост. Това условие е изпълнено, когато лицензираното ноу-хау е описано на цифров или хартиен носител. В някои случаи обаче това може да не е достатъчно възможно. Лицензираното ноу-хау може да се състои от практическите познания на служителите на лицензодателя. Например служителите на лицензодателя могат да притежават тайни и значими познания за определен производствен процес, които предават на лицензополучателя под формата на обучение на неговите служители. В такива случаи е достатъчно в споразумението да бъде описано общото естество на това ноу-хау и да се посочат служителите, които ще бъдат или са били ангажирани в предаването му на лицензополучателя.

([44]) Вж. например раздел 2.4.

([45]) Съгласно член 3, параграф 2 от Регламент (ЕО) № 1/2003 на Съвета от 16 декември 2002 г. относно изпълнението на правилата за конкуренция, предвидени в членове 81 и 82 от Договора (ОВ L 1, 4.1.2003 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2003/1/oj), националното право в областта на конкуренцията също не може да води до забрана на споразумения, които могат да засегнат търговията между държави членки, но не са забранени по член 101.

3.2.1.1. *Прилагането на член 2, параграф 3 от РГОТТ*

(59) В споразуменията за трансфер на технологии разпоредбите, свързани със закупуването на продукти от лицензополучателя, са обхванати от РГОТТ единствено ако и доколкото тези разпоредби са пряко свързани с производството или продажбите на продуктите, предмет на споразумението. Следователно РГОТТ не се прилага към частите от едно споразумение за трансфер на технологии, които се отнасят за ресурси и/или оборудване, използвани за цели, различни от производство на продуктите, предмет на споразумението. Например когато мляко се продава заедно с лиценз за технология за производството на сирене, само млякото, използвано за производството на сирене с лицензираната технология, ще бъде обхванато от РГОТТ. В споразуменията за трансфер на технологии разпоредбите, свързани с лицензирането на други видове интелектуална собственост, например търговски марки и авторски права, различни от авторски права върху софтуер (що се отнася до авторските права върху софтуер, вж. точки (57) и (86) от настоящите насоки), са обхванати от РГОТТ единствено ако и доколкото тези разпоредби са пряко свързани с производството или продажбите на продуктите, предмет на споразумението. С това условие се гарантира, че разпоредби, обхващащи други видове права върху интелектуална собственост, са групово освободени само доколкото тези други права върху интелектуална собственост служат на лицензополучателя да използва по-добре лицензните права върху технологията. Например когато лицензодателят разрешава на лицензополучателя да използва неговата търговска марка върху продуктите, съдържащи лицензираната технология, лицензът за търговската марка може да даде възможност на лицензополучателя да използва по-целесъобразно лицензираната технология, като позволи на потребителите да свържат непосредствено продукта с характеристиките, които му придават лицензните права върху технологията. Задължението на лицензополучателя да използва търговската марка на лицензодателя спомага и за разпространението на технологията, като дава възможност на лицензодателя да се идентифицира като източник на технологията, която е в основата на продуктите. В този случай РГОТТ обхваща споразуменията за трансфер на технологии, дори ако главният интерес на страните е използването на търговската марка, а не на технологията ([46]).

3.2.1.2. *Лицензиране на права върху интелектуална собственост извън приложното поле на РГОТТ*

(60) Комисията няма да разширява принципите, посочени в РГОТТ и настоящите насоки, така че да обхващат лицензирането на търговски марки (освен в случая, посочен в точка (59) от настоящите насоки). Лицензирането на търговски марки често се среща във връзка с разпространението и препродажбата на стоки и услуги и обикновено има повече прилики със споразуменията за разпространение, отколкото с лицензирането на технологии. Когато лицензът за търговска марка е пряко свързан с употребата, продажбата или препродажбата на стоки и услуги и не представлява основният предмет на споразумението, споразумението за лицензиране попада в приложното поле на Регламент (ЕС) 720/2022 на Комисията ([47]) („Регламент за групово освобождаване на вертикални споразумения“).

(61) РГОТТ не обхваща лицензирането на авторски права, различни от авторски права върху софтуер (с изключение на случая, описан в точка (59) от настоящите насоки). Като общо правило обаче Комисията ще прилага принципите, определени в РГОТТ и настоящите насоки, когато оценява лицензирането на авторски права за производство на договорни продукти в съответствие с член 101 от Договора ([48]). От друга страна Комисията няма да разширява принципите на РГОТТ и настоящите насоки, така че да обхващат лицензирането на авторски права по споразумения за мърчандайзинг. При тези споразумения обикновено носител на права лицензира марка, измислен персонаж или обществено лице с цел производство и продажба на продукти с тази марка или персонаж. Такива споразумения често имат повече прилики със споразуменията за разпространение, отколкото със споразуменията за трансфер на технологии ([49]).

([46]) Например РГОТТ може да обхваща споразумението за трансфер на технологии, оценено в 90/186/ЕИО: решение на Комисията от 23 март 1990 г., свързано с производство съгласно член 85 от Договора за ЕИО (IV/32.736 — в *Moosehead/Whitbread*) (ОВ L 100, 20.4.1990 г., стр. 32, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1990/186/oj). Вж. по-специално точка 16 от посоченото решение.

([47]) Регламент (ЕС) 720/2022 на Комисията от 10 май 2022 г. за прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз относно категориите вертикални споразумения и съгласувани практики (ОВ L 134, 11.5.2022 г., стр. 4). ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2022/720/oj).

([48]) Когато преценява дали да прилага принципите, посочени в РГОТТ и настоящите насоки, Комисията ще взема предвид особеностите на икономическия и правния контекст. Що се отнася до прилагането на член 101 към лицензите за авторски права, вж. например решенията на Съда от 4 октомври 2011 г., *Football Association Premier League и др.*, C-403/08, ECLI:EU:C:2011:631, точки 137—146 и от 9 декември 2020 г., *Groupe Canal +/Комисия*, C-132/19 P, ECLI:EU:C:2020:1007.

([49]) Вж. например решенията на Комисията от 25 март 2019 г. по дело AT.40436 — *Производни спортни стоки*; от 9 юли 2019 г. по дело AT.40432 — *Мърчандайзинг на измислени персонажи*; и от 30 януари 2020 г. по дело AT. 40433 — *Мърчандайзинг на филми*.

3.2.1.3. *Лицензиране на определени видове данни*

Прилагане на принципите на РГОТТ и настоящите насоки

(62) РГОТТ не обхваща лицензирането на данни, освен ако лицензираните данни не попадат в приложното поле на определението за ноу-хау в член 1, параграф 1, буква и) от РГОТТ (вж. точка (58) от настоящите насоки) или за някое от правата върху технологии, посочени в член 1, параграф 1, буква б) от РГОТТ, или ако лицензирането на данни е предмет на споразумение за трансфер на технологии и отговаря на условията на член 2, параграф 3 от РГОТТ ([50]).

(63) Комисията обаче обикновено ще прилага принципите на РГОТТ и настоящите насоки, когато оценява съгласно член 101 от Договора споразумения за лицензиране на данни между две предприятия с цел производство на продукти, предмет на споразумение, ако лицензираните данни засягат база данни, защитена с авторски права или права *sui generis* съгласно определението в Директива 96/9/ЕО.

(64) Съображенията по отношение на оценяването на споразумения за лицензирането на такива бази данни за производството на стоки или услуги съгласно член 101 от Договора са подобни на тези по отношение на лицензирането на права върху технологии, обхванати от РГОТТ. Създаването на бази данни, защитени с авторски права или с правото *sui generis*, може да е свързано със значителни инвестиции и с тяхното лицензиране обикновено се насърчава конкуренцията. Така се насърчават иновациите, като се дава възможност на създателите на базите данни да си възвърнат поне част от разходите за НИРД. Това също така води до разпространението на данни, защитени с права върху интелектуална собственост, което може да увеличи иновациите надолу по веригата и да създаде стойност чрез намаляване на производствените разходи на лицензополучателите или като им дава възможност да произвеждат нови или усъвършенствани продукти ([51]).

(65) Аналогично на споразуменията за трансфер на технологии обаче определени ограничения на конкуренцията в споразумения за лицензиране, свързани с бази данни, защитени с авторски права или права *sui generis*, може да имат антиконкурентни резултати на пазара ([52]), особено в случаите, когато една от страните има пазарна мощ. Когато оценява такива ограничения, Комисията обикновено ще прилага принципите на РГОТТ и настоящите насоки. Лицензирането на данни обаче е практика, която се развива бързо, и не е изключено определени ограничения на конкуренцията, включени в такива лицензи, да не са обхванати от настоящите насоки или чиито резултати за конкуренцията или потребителите да се различават съществено от описаните в настоящите насоки. В такива случаи Комисията ще оценява ограниченията съгласно член 101 от Договора, като прилага общите принципи (вж. раздел 2 от настоящите насоки) към фактите по всеки отделен случай.

(66) Когато споразумения за лицензиране на данни засягат данни, които не са защитени с права *sui generis* или авторски права върху бази данни, Комисията ще прецени дали е целесъобразно да се прилагат принципите на РГОТТ и настоящите насоки според обстоятелствата по всеки отделен случай. Споразуменията за лицензиране на данни, сключени с цел производство на стоки или услуги, може да засягат различни видове данни. Поради разликите в характеристиките на данните, съответната нормативна уредба или начина, по който данните се събират или генерират, може да не е целесъобразно във всички случаи да се прилагат принципите, посочени в РГОТТ и настоящите насоки (включително принципите, посочени в следващата точка от настоящия раздел).

([50]) Такъв ще бъде случаят, когато лицензирането на данни е предмет на споразумение за трансфер на технологии; е пряко свързано с производството или продажбата на продуктите, предмет на споразумението, и може да се признае за лицензиране или прехвърляне на права върху интелектуална собственост или ноу-хау на лицензополучателя. Комисията счита, че последното изискване е изпълнено, когато лицензираните данни са защитени с авторски права или права sui generis съгласно определението в Директива 96/9/ЕО за правна закрила на базите данни.

([51]) Благоприятни за конкуренцията резултати на пазара надолу по веригата, на който лицензополучателят развива дейност, са свързани с целта на лиценза, а именно производството на продуктите, предмет на споразумението. Лицензираните бази данни обаче може да се използват от лицензополучателите и за други цели, включително по антиконкурентни начини, за да навредят на потребителите (например за експлоататорски практики, насочени към конкретни (групи) потребители). Указанията в настоящия раздел са ограничени само до споразуменията за лицензиране с цел производство на продукти, предмет на споразумение.

([52]) Указания за определянето на пазарите може да бъдат намерени в Известието за определяне на пазара, цитирано в бележка под линия 26.

Обменът на търговска информация с чувствителен характер

(67) С обмена на търговска информация с чувствителен характер между конкуренти — независимо дали се осъществява пряко, или косвено чрез трета страна — може да се нарушава член 101 от Договора ([53]).

(68) В контекста на лицензирането на бази данни, защитени с права *sui generis* или авторски права, обмен на търговска информация с чувствителен характер може да се осъществи: i) ако самият предмет на лицензия — база данни, защитена с права *sui generis* или авторски права — съдържа търговска информация с чувствителен характер; и/или ii) ако за изпълнението на споразумението за лицензиране на данни страните обменят търговска информация с чувствителен характер, която не е част от самата база данни.

(69) Когато оценява обмена на търговска информация с чувствителен характер по споразумения за лицензиране на данни между конкуренти, Комисията обикновено ще прилага принципите, посочени в глава 6 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество, по отношение на обмена на информация. По-специално, ако самото лицензиране на базата данни не попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, защото има неутрални или положителни резултати по отношение на конкуренцията, съпътстващият споразумението обмен на информация също не попада под забраната. Такъв е случаят, когато обменът на търговска информация с чувствителен характер е обективно необходим за изпълнението на споразумението за лицензиране на данни и е пропорционален на неговите цели.

(70) Освен това в много случаи с обмена на търговска информация с чувствителен характер в контекста на лицензирането на бази данни не се ограничава конкуренцията с оглед на целта и тогава ще трябва да се оцени дали обменът има ограничаващи резултати ([54]). От съществено значение за тази оценка са естеството на обменяната информация, характеристиките на обмена, характеристиките на пазара, както и взетите от страните мерки за свеждане до минимум на риска от нарушения на правото в областта на конкуренцията ([55]).

(71) Когато конкуренти използват споразумения за лицензиране на данни като средство за осъществяване на обмен на търговска информация с чувствителен характер с цел ограничаване на конкуренцията, Комисията няма да прилага принципите на настоящите насоки, за да оценява споразумението съгласно член 101 от Договора.

Задължения, наложени с други актове от законодателството на Съюза

(72) С указанията в настоящите насоки не се засяга прилагането на Регламент (ЕС) 2016/679 на Европейския парламент и на Съвета (Общ регламент относно защитата на данните) ([56]) и други актове от правото на Съюза, приложими за обмена на информация.

(73) Когато лицензирането на бази данни, защитени с права *sui generis* или авторски права, е разпоредено в задължение за обмен на данни, наложено от законодателството на Съюза, Комисията ще вземе това задължение предвид, когато прилага принципите на РГОТТ и настоящите насоки към споразумението за лицензиране. Доколкото предприятията разполагат със свобода да решават как да изпълняват съответните разпоредби на законодателството, член 101 от Договора продължава да се прилага.

3.2.2. **Понятието „трансфер“**

(74) Понятието „трансфер“ означава, че технологията трябва да премине от едно предприятие към друго. Тези трансфери обикновено се извършват под формата на лицензиране, с което лицензодателят предоставя на лицензополучателя правото да използва неговите права върху технология срещу заплащане на лицензионно възнаграждение.

([53]) Вж. глава 6 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество; вж. също решението на Съда от 29 юли 2024 г., *Banco BPN/BIC Português и др.*, C-298/22, ECLI:EU:C:2024:638, точка 51 и следващите.

([54]) Вж. раздел 6.2.7 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

([55]) Вж. раздел 6.2.4.4 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

([56]) Регламент (ЕС) 2016/679 на Европейския парламент и на Съвета от 27 април 2016 г. относно защитата на физическите лица във връзка с обработването на лични данни и относно свободното движение на такива данни и за отмяна на Директива 95/46/ЕО (Общ регламент относно защитата на данните) (ОВ L 119, 4.5.2016 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj).

(75) Както е определено в член 1, параграф 1, буква в) от РГОТТ, прехвърлянията на технологии, при които част от риска, свързан с използването на технологията, остава за прехвърлителя, също се считат за споразумения за трансфер на технологии. Това е така, по-специално когато дължимата за прехвърлянето сума зависи от оборота, постигнат от страната, получила технологията, от продажби на продукти, произведени с прехвърлената технология, от количеството на произведените продукти или броя на изпълнените операции с използване на технологията.

(76) Споразумение, с което лицензодателят се ангажира да не упражнява срещу лицензополучателя своите права върху технологии, може също да се разглежда като трансфер на права върху технологии. Същността на обикновения патентен лиценз е правото на действие в рамките на изключителното право на патента. От това следва, че РГОТТ обхваща също и така наречените споразумения за непредявяване на права, с които лицензодателят позволява на лицензополучателя да произвежда в рамките на патента ([57]).

3.2.3. **Споразумения между две страни**

(77) В съответствие с член 1, параграф 1, буква в) от РГОТТ груповото освобождаване се прилага само към споразумения за трансфер на технологии „между две предприятия“. Споразуменията за трансфер на технологии между повече от две предприятия не са обхванати от РГОТТ ([58]).

(78) Споразумения, сключени между две предприятия, попадат в приложното поле на РГОТТ, дори ако в споразумението са предвидени условия за повече от едно равнище на търговия. Например РГОТТ се прилага към споразумение за трансфер на технологии, което засяга не само производствения етап, но и етапа на разпространение, като определя задълженията, които лицензополучателят трябва или може да наложи на търговците, които препродават продуктите, произведени по лиценза ([59]).

(79) Споразуменията за установяване на технологични обединения и за издаването на лицензи от тях по принцип са многостранни споразумения и следователно не са обхванати от РГОТТ ([60]). Понятието „технологични обединения“ обхваща споразумения, при които две или повече страни се съгласяват да обединят съответните си технологии и да ги лицензират в пакет. Понятието „технологични обединения“ обхваща също и споразумения, съгласно които две или повече предприятия се договарят да лицензират трета страна и да я упълномощят да лицензира на свой ред технологичния пакет.

(80) Споразумения за лицензиране, сключени между повече от две предприятия, често пораждат същите проблеми като споразуменията за лицензиране от същото естество, сключени между две предприятия. Когато извършва индивидуална оценка на споразумения за лицензиране, които са от същото естество като споразуменията, обхванати от груповото освобождаване, но са сключени между повече от две предприятия, Комисията по аналогия прилага принципите, посочени в РГОТТ. Обединенията на технологии и издаването на лицензи за тях по принцип са разгледани конкретно в раздел 4.4 от настоящите насоки.

3.2.4. **Споразумения за производство на продукти, предмет на споразумение**

(81) От член 1, параграф 1, буква в) от РГОТТ следва, че за да се ползват от груповото освобождаване, споразуменията за трансфер на технологии трябва да бъдат сключени „с цел производство на продукти, предмет на споразумение“, тоест продукти, в които се съдържат или които са произведени с лицензните права върху технологията. В споразумението трябва да се разрешава на лицензополучателя и/или на един или повече негови подизпълнители да използват лицензираната технология с цел производство на стоки или извършване на услуги (вж. също съображение 7 от РГОТТ).

([57]) Термините „лицензиране“, „лицензиран“ и „лицензен“, използвани в настоящите насоки, включват също и договореностите за непредявяване на права, ако се осъществява трансфер на права върху технологии, както е описано в настоящия раздел.

([58]) Съгласно Регламент № 19/65/ЕИО на Съвета от 2 март 1965 г. за прилагането на член 85, параграф 3 от Договора по отношение на определени категории споразумения и съгласувани практики (ОВ 36, 6.3.1965 г., стр. 533, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1965/19/oj) Комисията не е упълномощена да освобождава групово споразумения за трансфер на технологии, сключени между повече от две предприятия.

([59]) Вж. съображение 6 от РГОТТ и раздел 3.2.6 от настоящите насоки.

([60]) За повече подробности вж. точка (268).

(82) Когато целта на споразумението не е производството на продукти, предмет на споразумение, а например просто да бъде блокирана разработката или търговската реализация на конкуриращa се технология, споразумението за лицензиране не е обхванато от РГОТТ и настоящите насоки може да не са подходящи за оценка на споразумението. В по общ план, ако страните се въздържат да използват лицензните права върху технологията, тогава няма дейности, повишаващи ефективността, като в такъв случай липсва самото основание за групово освобождаване.

(83) Използването на лицензните права върху технологията не е задължително да бъде под формата на интеграция на активи. Използването е налице и когато с лицензa се дава на лицензополучателя свобода да проектира, като използва своята собствена технология, без да рискува лицензодателят да го обвини в нарушение. При лицензирането между конкуренти фактът, че страните не използват лицензираната технология, може да бъде признак, че споразумението е прикрит картел. Поради тези причини Комисията много внимателно ще анализира случаите на неизползване на лицензирана технология.

(84) РГОТТ се прилага към споразумения за трансфер на технологии с цел производство на договорни продукти от лицензополучателя и/или от един или повече негови подизпълнители. Следователно РГОТТ не се прилага към споразумения за трансфер на технологии и части от тях, в които се разрешава подлицензиране. Комисията обаче по аналогия ще прилага принципите, посочени в РГОТТ, и настоящите насоки към споразумения за „рамково лицензиране“ между лицензодател и лицензополучател (тоест споразумение, по което лицензодателят разрешава на лицензополучателя да подлицензира технологията). Споразуменията между лицензополучателя и подлицензополучателите за производството на продукти, предмет на споразумение, са обхванати РГОТТ.

(85) Терминът „продукти, предмет на споразумение“ обхваща стоките и услугите, реализирани с лицензните права върху технологията. Такива са случаите, когато лицензираната технология се използва в производствения процес и когато се съдържа в самия продукт. В настоящите насоки терминът „продукти, съдържащи лицензираната технология“ обхваща и двата случая. РГОТТ се прилага винаги, когато правата върху технологията се лицензират с цел производство на стоки и услуги. Рамката на РГОТТ и настоящите насоки се основават на предпоставката за наличие на пряка връзка между лицензните права върху технологията и продукт, предмет на споразумение. В случаите, когато не съществува такава връзка, а именно когато целта на споразумението не е да се даде възможност за производството на договорен продукт, аналитичната рамка на РГОТТ и настоящите насоки може да не са подходящи.

(86) Лицензирането на авторски права върху софтуер с цел препродажба или друг вид разпространение на софтуер по цифрови или други канали ([61]) не се счита за „производство“ по смисъла на РГОТТ и съответно не е обхванато от РГОТТ и настоящите насоки. Такова лицензиране обаче е обхванато по аналогия от Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения и Насоките за вертикалните ограничения ([62]). Например РГОТТ и настоящите насоки не обхващат лицензирането на авторски права върху софтуер, при което лицензополучателят получава копие от софтуера в цифров или друг вид, за да го предлага на крайни потребители. Те също така не обхващат лицензирането на авторски права върху софтуер и разпространението на софтуер чрез т.нар. „clickwrap“ лицензи, тоест по време на инсталирането или изтеглянето на софтуера от интернет на крайния потребител се представя набор от условия, които се счита, че той е приел с натискане на бутон „Приемам“ или подобен, преди да продължи, както и лицензирането на авторски права върху софтуер и разпространението на софтуер посредством изтегляне от интернет или стрийминг.

(87) Когато обаче лицензният софтуер е включен от лицензополучателя в продукта, предмет на споразумение, това не се счита за проста препродажба, а за производство. Например РГОТТ и настоящите насоки обхващат лицензирането на авторски права върху софтуер, когато на лицензополучателя е разрешено да използва софтуера, като го включва в устройство, с което софтуерът работи. Аналогично, когато лицензният софтуер се използва като ресурс, вложен в производствените процеси на лицензополучателя, или лицензополучателят добавя значителна стойност към софтуера чрез модифициране или доразработване, това се счита за лицензиране с цел производство.

([61]) Вж. например решението на Комисията от 20 януари 2021 г. по дело AT.40413 — *Focus Home*.
([62]) Цитирано в бележка под линия 20.

(88) РГОТТ обхваща споразуменията за подизпълнение, с които лицензодателят лицензира права върху технология на лицензополучател, който се задължава да произвежда по тази технология определени продукти изключително за лицензодателя. Подизпълнението може да включва също доставката на оборудване от лицензодателя, което да бъде използвано в реализацията на стоките и услугите, предмет на споразумението. За да може вторият вид подизпълнение да бъде предмет на РГОТТ като част от споразумение за трансфер на технологии, доставеното оборудване трябва да бъде пряко свързано с производството на продуктите, предмет на споразумение. Споразуменията за подизпълнение са обхванати и от Известието на Комисията относно споразуменията за подизпълнение ([63]). Съгласно това известие, което все още се прилага, споразуменията за подизпълнение, при които подизпълнителят приема да произвежда определени продукти изключително за възложителя, обикновено не попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. Споразуменията за подизпълнение, с които изпълнителят определя трансферната цена на междинния продукт, предмет на споразумение, между подизпълнителите във веригата за създаване на стойност при подизпълнението, обикновено също не попадат в приложното поле на член 101, параграф 1, при условие че продуктите, предмет на споразумение, са произведени изключително за изпълнителя. Други ограничения, наложени на подизпълнителя, като например да не провежда или използва собствена научноизследователска и развойна дейност, обаче може да попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 ([64]).

(89) РГОТТ се прилага също така към споразумения, по които лицензополучателят трябва да извърши НИРД, преди да получи определен продукт или процес, готов за използване с търговска цел, при условие, че целта на споразумението е производство на посочен продукт, предмет на споразумението, тоест продукт, произведен с лицензните права върху технологията. Когато академичен орган, научноизследователски институт, малко или средно предприятие е лицензодател, който не извършва производствена дейност, идентифицирането на продукта в споразумението за трансфер на технологии може да бъде по-общо.

(90) РГОТТ и настоящите насоки не обхващат споразумения, с които права върху технология се лицензират с цел да се даде възможност на лицензополучателя да извършва допълнителна НИРД в различни области, включително доразработване на продукт, получен с такава НИРД. Ако отговарят на посочените в него условия, такива споразумения са обхванати от Регламент (ЕС) 2023/1066 на Комисията ([65]) („Регламент за групово освобождаване на споразумения за НИРД“) и се оценяват съгласно рамката в съответната глава от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество по отношение на споразуменията за научноизследователска и развойна дейност ([66]). РГОТТ и настоящите насоки например не обхващат споразумения за подизпълнение на НИРД, по които лицензополучателят се задължава да извършва научноизследователска и развойна дейност в областта на лицензираната технология и да върне на лицензодателя усъвършенствания технологичен пакет ([67]). Освен това лицензирането на отделен инструмент за технологични изследвания за използване в допълнителна научноизследователска дейност има повече прилики със споразуменията за НИРД от гледна точка на оценяването съгласно член 101 от Договора. Когато оценява такива споразумения, Комисията по правило ще прилага принципите, посочени в Регламента за групово освобождаване на споразумения за НИРД и главата от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество по отношение на споразуменията за научноизследователска и развойна дейност.

3.2.5. **Срок на действие**

(91) Груповото освобождаване се прилага до изтичане на срока на валидност на лицензните права върху технологията или до тяхното прекратяване или обявяването им за недействителни. В случай на ноу-хау груповото освобождаване се прилага до запазването му в тайна и престава да се прилага, когато лицензираното ноу-хау вече не е тайна, освен ако не е станало обществено достояние в резултат на действие от страна на лицензополучателя, като в този случай освобождаването се прилага за срока на действие на споразумението (вж. член 2, параграф 2 от РГОТТ).

([63]) Известие на Комисията от 18 декември 1978 г. относно нейното оценяване на определени споразумения за подизпълнение във връзка с член 85, параграф 1 от Договора за ЕИО (ОВ C 1, 3.1.1979 г., стр. 2).

([64]) Вж. точка 3 от известието на Комисията за споразуменията за подизпълнение, цитирано в бележка под линия 63.

([65]) Регламент (ЕС) 2023/1066 на Комисията от 1 юни 2023 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз за някои категории споразумения за научноизследователска и развойна дейност (ОВ L 143, 2.6.2023 г., стр. 9, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1066/oj). Вж. също раздел 3.2.6.1 от настоящите насоки.

([66]) Вж. точка 51 и следващите от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

([67]) Последният пример обаче е обхванат от Регламента за групово освобождаване на споразумения за НИРД, цитиран в бележка под линия 65. Вж. също раздел 3.2.6.1. от настоящите насоки.

(92) Груповото освобождаване се прилага за всяко лицензно право върху технология, предмет на споразумението, и престава да се прилага считано от датата, на която срокът на неговата валидност е изтекъл, то е прекратено, обявено за недействително или е станало обществено достояние по смисъла на РГОТТ.

3.2.6. **Взаимоотношения с други регламенти за групово освобождаване**

(93) РГОТТ обхваща споразумения между две предприятия относно лицензирането на права върху технология за целите на производство на продукти, предмет на споразуменията. Правото върху технологията обаче може също да представлява елемент от други видове споразумения. Освен това продуктите по лицензираната технология впоследствие се продават на пазара. Затова е необходимо да се разгледат взаимодействията между РГОТТ и Регламент (ЕС) 2023/1067 на Комисията ([68]) („Регламент за групово освобождаване на споразумения за специализация“), Регламента за групово освобождаване на споразумения за НИРД ([69]) и Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения ([70]).

3.2.6.1. *Регламентите за групово освобождаване на споразумения за специализация и споразумения за НИРД*

(94) Съгласно член 9 от РГОТТ, РГОТТ не се прилага към лицензиране в контекста на споразумения за специализация, обхванати от Регламента за групово освобождаване на споразумения за специализация, или към лицензиране в контекста на споразумения за НИРД, обхванати от Регламента за групово освобождаване на споразумения за НИРД.

(95) В съответствие с член 1, параграф 1 от Регламента за групово освобождаване на споразумения за специализация посоченият регламент обхваща споразумения за специализация, по силата на които една или повече от страните се съгласяват да спрат изцяло или частично производството на определени продукти и да ги купуват от друга страна, и споразумения за съвместно производство, по силата на които две или повече страни се съгласяват да произвеждат определени продукти съвместно. Регламентът се прилага и към включени в споразумението разпоредби относно прехвърлянето или използването на права върху интелектуална собственост, при условие че те не съставляват основния предмет на споразумението, но са пряко свързани с него и необходими за изпълнението му.

(96) Когато предприятия учредяват съвместно производствено предприятие и предоставят на съвместното предприятие лиценз за технология с цел производство, това лицензиране е обхванато от Регламента за групово освобождаване на споразумения за специализация, а не от РГОТТ. Когато обаче съвместното предприятие лицензира технологията на трети страни, тази дейност не е свързана с производство от съвместното предприятие и затова не е обхванатa от Регламента за групово освобождаване на споразумения за специализация. Такива договорености за лицензиране, с които се обединяват технологиите на страните, представляват технологични обединения, които са обхванати от раздел 4.4 от настоящите насоки.

(97) Регламентът за групово освобождаване на споразумения за НИРД обхваща споразумения между две или повече предприятия, свързани със съвместна или платена НИРД и съвместно използване на резултатите от нея. Съгласно член 1, параграф 1, точка 10 от посочения регламент НИРД и използването на резултатите от нея се извършват съвместно, когато работата се извършва от съвместен екип, организация или предприятие; съвместно се възлага на трета страна; или се разпределя между страните чрез специализация в контекста на НИРД или специализация в контекста на използването (което включва производство и разпространение, включително лицензиране).

(98) От това следва, че Регламентът за групово освобождаване на споразумения за НИРД обхваща лицензиране между страните и от страните в полза на съвместно предприятие в контекста на споразумение за НИРД и че такова лицензиране не е обхванато от РГОТТ. В контекста на такива споразумения страните могат също така да определят условията за лицензиране на резултатите от съвместната или платената НИРД в полза на трети страни. Тъй като обаче лицензополучателите трети страни не са страна по споразумението за НИРД, индивидуалните лицензионни споразумения, сключени с трети страни, не са обхванати от Регламента за групово освобождаване на споразумения за НИРД. Тези лицензионни споразумения може да се ползват от предвиденото в РГОТТ групово освобождаване, ако отговарят на условията на РГОТТ.

([68]) Регламент (ЕС) 2023/1067 на Комисията от 1 юни 2023 г. относно прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз за някои категории споразумения за специализация (ОВ L 143, 2.6.2023 г., стр. 20, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1067/oj).

([69]) Цитирано в бележка под линия 65.

([70]) Цитирано в бележка под линия 47.

3.2.6.2. *Регламентът за групово освобождаване на вертикални споразумения*

(99) Регламентът за групово освобождаване на вертикални споразумения ([71]) се прилага към споразумения, сключени между две или повече предприятия, всяко от които за целите на споразумението работи на различни равнища от веригата на производство или разпространение, и отнасящи се за условията, при които страните могат да купуват, продават или препродават определени стоки или услуги. Следователно той обхваща споразуменията за доставка и разпространение.

(100) Като се има предвид, че РГОТТ обхваща само споразумения между две страни и че лицензополучател, който продава продукти по лицензираната технология, е доставчик за целите на Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения, посочените два регламента за групово освобождаване са тясно свързани. Споразуменията за трансфер на технологии между лицензодател и лицензополучател са обхванати от РГОТТ, докато споразуменията между лицензополучател и купувачи на договорните продукти са обхванати от Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения.

(101) С РГОТТ се освобождават и споразумения между лицензодател и лицензополучател, когато със споразумението на лицензополучателя се налагат задължения относно начина, по който той трябва да продава продуктите, съдържащи лицензираната технология. По-специално, лицензодателят може да изиска лицензополучателят да установи определен вид система за разпространение, например за изключително или за селективно разпространение (селективна дистрибуция). Споразуменията за разпространение, сключени с цел изпълнение на такива задължения, обаче са обхванати само от Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения. Например лицензодателят може да задължи лицензополучателя да установи система за изключително разпространение за продажбата на продуктите, предмет на споразумението. Лицензополучателят обаче може да се възползва от Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения само ако гарантира по принцип, че неговите дистрибутори са свободни да извършват пасивни продажби на териториите, разпределени на други изключителни дистрибутори, посочени от лицензополучателя ([72]).

(102) Освен това дистрибуторите могат да се възползват от Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения, ако по принцип са свободни да продават активно и пасивно на територите, обхванати от системите за разпространение на други доставчици, тоест на други лицензополучатели, произвеждащи свои продукти въз основа на лицензните права върху технологията. Това е така, защото за целите на Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения всеки лицензополучател е отделен доставчик. Съдържащите се в посочения регламент основания за групово освобождаване на ограниченията за активни продажби в рамките на системата за разпространение на даден доставчик, обаче може да се прилагат и когато продуктите по лицензираната технология се продават от различни лицензополучатели под обща марка, собственост на лицензодателя. Когато продуктите по лицензираната технология се продават под обща търговска марка, може да има същите съображения за ефективност за прилагането на същите видове ограничения между системите за разпространение на лицензополучателите, каквито има в случая със само една вертикална система за разпространение. В такива случаи е малко вероятно Комисията да възрази срещу ограниченията, когато по аналогия са изпълнени изискванията на Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения. За да е налице идентичност на обща марка, продуктите трябва да се продават и предлагат на пазара под обща марка, способна да предоставя информация за качеството и друга информация от значение за потребителя. Не е достатъчно освен марките на лицензополучателите продуктът да носи марката на лицензодателя, която го идентифицира като източник на лицензираната технология.

3.3. ***Праговете на пазарния дял в РГОТТ***

(103) Прилагането на предвидената в РГОТТ правно защитена област зависи от определени прагове на пазарен дял, които ограничават обхвата на груповото освобождаване до споразумения, за които по презумпция може да се счита, че отговарят на условията на член 101, параграф 3 от Договора. Ако едно споразумение за трансфер на технологии е извън защитената област, защото пазарните дялове на страните надвишават праговете, не може по презумпция да се счита, че споразумението попада в приложното поле на член 101, параграф 1 или че не отговаря на условията на член 101, параграф 3. За такива споразумения се изисква индивидуална оценка съгласно член 101.

([71]) Цитирано в бележка под линия 47.

([72]) Вж. член 4, букви б), в) и г) от Регламента за групово освобождаване на вертикални споразумения.

3.3.1. **Прагове на пазарен дял**

(104) Прагът за пазарен дял, който се прилага за целите на определяне на защитената област на TTBER, зависи от това дали споразумението е сключено между конкуренти или между неконкуренти.

(105) Праговете на пазарния дял се прилагат както към съответните пазари на лицензните права върху технологията, така и към съответните пазари на продуктите, предмет на споразумение. Ако приложимият праг на пазарен дял е надвишен на един или на няколко продуктови или технологични пазара, груповото освобождаване не се прилага към споразумението за съответните пазари. Например ако споразумението за трансфер на технологии се отнася за два отделни продуктови пазара, груповото освобождаване може да се прилага за единия от пазарите, но не и за другия.

(106) В съответствие с член 3, параграф 1 от РГОТТ предвидената в член 2 от РГОТТ защитена област се прилага към споразумения за трансфер на технологии между конкуренти, при условие че общият пазарен дял на страните не надвишава 20 % на нито един съответен пазар. Прагът на пазарния дял по член 3, параграф 1 от РГОТТ е приложим, ако страните са действителни или потенциални конкуренти на продуктовите пазари и/или действителни конкуренти на технологичния пазар (за разграничението между конкуренти и неконкуренти вж. раздел 2.2.5 от настоящите насоки).

(107) Потенциалната конкуренция на технологичния пазар не се взема предвид за прилагането на прага на пазарния дял или списъка с твърди ограничения по отношение на споразумения между конкуренти. Извън предвидената в РГОТТ защитена област потенциалната конкуренция на технологичния пазар се взема предвид.

(108) Когато предприятията — страни по споразумението за трансфер на технологии — не са конкуренти, се прилага прагът на пазарния дял, посочен в член 3, параграф 2 от РГОТТ. Това означава, че груповото освобождаване се прилага, ако пазарният дял на всяка страна не надвишава 30 % на засегнатите съответни технологични и продуктови пазари.

(109) Когато на по-късен етап страните стават конкуренти по смисъла на член 3, параграф 1 от РГОТТ, например когато преди лицензирането лицензополучателят вече е развивал дейност на съответния пазар, където се продават договорните продукти, и впоследствие лицензодателят стане действителен или потенциален доставчик на същия съответен продуктов пазар, прагът на пазарния дял от 20 % ще се прилага от този по-късен етап, когато те са станали конкуренти. В този случай обаче списъкът с твърди ограничения, приложим за споразумения между неконкуренти, ще продължи да се прилага за целия срок на действие на споразумението, освен в случай на последващо изменение на съществени елементи на споразумението (вж. член 4, параграф 3 от РГОТТ и точка (51) от настоящите насоки).

3.3.2. **Изчисляване на пазарни дялове за технологични пазари съгласно РГОТТ**

(110) В член 8, буква г) от РГОТТ е определен методът, който трябва да се използва за изчисляването на пазарни дялове на съответните технологични пазари за целите на прилагането на РГОТТ. По този метод пазарният дял на страна, която действа като лицензодател на съответен технологичен пазар, се изчислява въз основа на наличието на нейни права върху технологии на съответните (продуктови и географски) пазари, на които се продават договорните продукти. По-специално, общите продажби на продукти, съдържащи технологията, върху която страната има права, реализирани от страната и нейните лицензополучатели, се изчисляват като дял от всички продажби на конкуриращи се продукти, независимо дали конкуриращите се продукти са произведени по лицензираната технология. Този метод се прилага за изчисляването на пазарните дялове на лицензодателя и лицензополучателя в случаите, когато лицензополучателят също действа като лицензодател на съответния технологичен пазар.

(111) Този подход към изчисляването на пазарните дялове на страните на съответните технологични пазари въз основа на техния „отпечатък“ на равнището на отделния продукт е избран поради практическите затруднения при изчисляването на пазарни дялове на технологични пазари въз основа на приходите от лицензионни възнаграждения (вж. точка (40)). Освен обичайните затруднения при получаването на надеждни данни за приходите от лицензионни възнаграждения, пазарната позиция на дадена технология може да бъде сериозно подценена в действителните приходи от лицензионни възнаграждения, ако те се заплащат в намален размер поради кръстосано лицензиране или доставка на обвързани продукти. Такъв риск не съществува при изчисляването на пазарните дялове на технологичния пазар на продуктите, произведени по съответната технология. Този „отпечатък“ на равнището на продуктите обикновено отразява добре пазарната позиция на технологията.

(112) От член 3 и член 8, буква г) от РГОТТ следва, че ако няма продажби на продукти, предмет на споразумението, съдържащи лицензираната технология, за предходната календарна година, например защото технологията е нова и още няма търговска реализация на продукти по тази технология, за целите на прилагането на РГОТТ се счита, че технологията има нулев пазарен дял за посочената календарна година.

(113) В идеалния случай продуктите, произвеждани по собствени технологии, които не се лицензират в полза на други страни, се изключват от продуктовия пазар за целите на изчисляването на отпечатъка, тъй като тези собствени технологии оказват само косвен конкурентен натиск върху лицензираната технология. Тъй като обаче за един лицензодател и лицензополучателите на практика може да бъде трудно да знаят дали други продукти на същия продуктов пазар се произвеждат по лицензни, или по собствени технологии, изчисляването на дела на технологичния пазар за целите на РГОТТ се основава на продуктите, произвеждани по лицензираната технология, като дял от всички продукти, продавани на този продуктов пазар. При прилагането на този подход може да се очаква изчисленият пазарен дял да бъде занижен поради включването на продукти, произведени по собствени технологии, но въпреки това той като цяло осигурява добър показател за пазарната позиция на лицензираната технология. Първо, при него се отчита евентуалната потенциална конкуренция от предприятия, които произвеждат по собствена технология и е вероятно да започнат да я лицензират в случай на влошаване на условията, при които лицензодателят предлага своята технология, в сравнение с тези за други технологии (като например при малко, но постоянно увеличение на лицензионните възнаграждения, вземани от лицензодателя). Второ, дори когато е малко вероятно други притежатели на технология да започнат да я лицензират, лицензодателят невинаги има пазарна мощ на технологичния пазар, дори ако неговият дял от приходите от лицензионни възнаграждения е голям. Ако продуктовият пазар надолу по веригата е конкурентен, конкуренцията на това равнище може да оказва ефективен натиск върху лицензодателя. Увеличаването на лицензионните възнаграждения нагоре по веригата влияе на разходите на лицензополучателя, което понижава неговата конкурентоспособност и съответно той може да изгуби продажби. Пазарният дял на една технология на продуктовия пазар обхваща и този елемент и това обикновено го прави добър показател за пазарната мощ на лицензодателя на технологичния пазар.

(114) За оценката на пазарната позиция на лицензираната технология географското измерение на технологичния пазар също трябва да се вземе предвид. То понякога може да се различава от географското измерение на съответния продуктов пазар надолу по веригата. За целите на прилагането на РГОТТ географското измерение на съответния технологичен пазар също се определя от продуктовите пазари. Извън предвидената в РГОТТ защитена област обаче може да е целесъобразно да се разгледа и по-голяма географска територия, на която лицензодателят и лицензополучателите на конкуриращи се технологии развиват дейност. Условията на конкуренцията на тази територия трябва да бъдат достатъчно хомогенни и тя трябва може да бъде разграничена от съседни територии със значително различаващи се условия на конкуренция.

(115) Ако пазарен дял на страните нарасне над съответния праг от 20 % или 30 % през срока на действие на споразумението, защитената област продължава да се прилага за срок от три последователни календарни години след годината, през която прагът е надвишен (вж. член 8, буква д) от РГОТТ).

Изчисляване на пазарни дялове за продуктови пазари съгласно РГОТТ

(116) Пазарният дял на лицензополучателя на съответните пазари, на които се продават продуктите, предмет на споразумение, се изчислява въз основа на продажбите на продукти, съдържащи технологията на лицензодателя, и на конкуриращи се продукти, реализирани от лицензополучателя, тоест общите продажби на лицензополучателя на въпросния продуктов пазар. Когато лицензодателят е и доставчик на продукти на съответния пазар, трябва да бъдат взети предвид и неговите продажби на въпросния продуктов пазар. Продажбите на други лицензополучатели не се вземат предвид за целите на изчисляването на пазарния дял на лицензополучателя или на лицензодателя на съответните продуктови пазари.

(117) Пазарните дялове следва да се изчисляват въз основа на данните за стойността на продажбите за предходната календарна година, когато има такива данни. Тези данни обикновено представляват по-точен показател за мощта на една технология, отколкото данните за обема. Когато няма данни за стойността, може да се използват приблизителни оценки въз основа на друга надеждна информация за пазара, включително данни за обема на продажбите на пазара. По принцип пазарните дялове трябва да се изчисляват с използване на данни за продажбите за предходната календарна година. Когато обаче данните за продажбите за предходната календарна година не са представителни за позицията на страните на съответните пазари, пазарните дялове се изчисляват като средна стойност на пазарните дялове на страните за трите предходни календарни години (вж. член 8, буква б) от РГОТТ) ([73]).

([73]) Вж. също точка 95 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

(118) Принципите, изложени в настоящия раздел 3.3, може да се илюстрират със следните примери:

Примери за лицензиране между неконкуренти

Пример 1

Дружество А се е специализирало в разработката на биотехнологични продукти и техники и е разработило нов продукт, наречен Xeran. То не произвежда Xeran, тъй като не разполага с необходимите съоръжения за производство и разпространение. Дружество Б е един от производителите на конкуриращи се продукти, произвеждани със свободно достъпни непатентовани технологии. През първата година дружество Б е продало продукти на стойност 25 милиона евро, произведени със свободно достъпните технологии. През втората година дружество А дава лиценз на дружество Б за производството на Xeran. През същата година дружество Б продава продукти за 15 милиона евро, произведени със свободно достъпните технологии, и Xeran за 15 милиона евро. През третата и следващите години дружество Б произвежда и продава само Xeran на стойност 40 милиона евро годишно. Освен това през втората година дружество А дава лиценз и на дружество В. До този момент дружество В не е развивало дейност на този продуктов пазар. Дружество В произвежда и продава само Xeran: 10 милиона евро през втората година и 15 милиона евро през третата и следващите години. Общите продажби на Xeran и неговите заместители на пазара, на който дружества Б и В развиват дейност, са в размер на 200 милиона евро всяка година.

През втората година, когато са сключени лицензионните споразумения, делът на дружество А на технологичния пазар е 0 %, тъй като за целите на прилагането на РГОТТ неговият пазарен дял трябва да се изчислява въз основа на общите продажби на Xeran за предходната година. През третата година пазарният дял на дружество А на технологичния пазар е 12,5 %, което отразява стойността на Xeran, произведен от дружества Б и В през предходната втора година. През четвъртата и следващите години пазарният дял на дружество А на технологичния пазар е 27,5 %, което отразява стойността на Xeran, произведен от дружества Б и В през предходната година.

През втората година пазарният дял на дружество Б на продуктовия пазар е 12,5 %, което отразява продажбите на дружество Б в размер на 25 милиона евро през първата година. През третата година пазарният дял на дружество Б е 15 %, тъй като неговите продажби са се увеличили до 30 милиона евро през втората година. През четвъртата и следващите години пазарният дял на дружество Б е 20 %, тъй като неговите продажби са в размер на 40 милиона евро годишно. Пазарният дял на дружество В на продуктовия пазар е 0 % през първата година, 2,5 % през третата година и 7,5 % през следващите години.

Тъй като споразуменията за лицензиране между дружества А и Б и между дружества А и В са между неконкуренти, а индивидуалните пазарни дялове на дружества А, Б и В са под 30 % за всяка година, всяко споразумение попада в защитената област на РГОТТ.

Пример 2

Случаят е същият като в пример 1 с тази разлика, че дружества Б и В развиват дейност на различни географски пазари. Установено е, че общият пазар на Xeran и неговите заместители е в размер на 100 милиона евро годишно на всеки географски пазар.

В този случай пазарният дял на дружество А на съответните технологични пазари трябва да се изчисли въз основа на данните за продажбите на продукти за всеки от двата географски продуктови пазара поотделно. На пазара, на който дружество Б развива дейност, пазарният дял на дружество А зависи от продажбите на Xeran от дружество Б. Тъй като в този пример се приема, че общите продажби са в размер на 100 милиона евро, тоест половината от продажбите в пример 1, пазарният дял на дружество А е 0 % през втората година, 15 % през третата година и 40 % през следващите години. Пазарният дял на дружество Б е 25 % през втората година, 30 % през третата година и 40 % през следващите години. През втората и третата година пазарните дялове на дружества А и Б не надвишават прага от 30 %. Прагът обаче е надвишен през четвъртата година и това означава, че в съответствие с член 8, буква д) от РГОТТ след седмата година лицензионното споразумение между дружества А и Б вече не може да се възползва от защитената област, а трябва да бъде оценявано индивидуално.

На пазара, на който дружество В развива дейност, пазарният дял на дружество А зависи от продажбите на Xeran от дружество В. Пазарният дял на дружество А на технологичния пазар — въз основа на продажбите от дружество В за предходната година — съответно е 0 % през втората година, 10 % през третата година и 15 % през следващите години. Пазарният дял на дружество В на продуктовия пазар е същият: 0 % през втората година, 10 % през третата година и 15 % през следващите години. Споразумението за лицензиране между дружества А и В следователно попада в защитената област през целия период.

Примери за лицензиране между конкуренти

Пример 3

Дружества А и Б развиват дейност на един и същ съответен продуктов и географски пазар за определен химичен продукт. Всяко от тях притежава също така патент за различни технологии, които се използват за производството на този продукт. През първата година дружества А и Б подписват споразумение за кръстосано лицензиране, по което всяко от тях може да използва технологиите на другото. През първата година дружества А и Б произвеждат само по собствена технология и продажбите на продукта са съответно 15 милиона евро от дружество А и 20 милиона евро от дружество Б. От втората година нататък и двете използват както собствената технология, така и технологията на другото дружество. От тази година нататък продажбите на дружество А са 10 милиона евро от продукта, произведен по собствена технология, и 10 милиона евро от продукта, произведен по технологията на дружество Б. От втората година продажбите на дружество Б са 15 милиона евро от продукта, произведен по собствена технология, и 10 милиона евро от продукта, произведен по технологията на дружество А. Общите продажби на продукта и неговите заместители са в размер на 100 милиона евро всяка година.

Когато лицензионното споразумение се оценява съгласно РГОТТ, трябва да бъдат изчислени пазарните дялове на дружества А и Б както на технологичния, така и на продуктовия пазар. Пазарният дял на дружество А на технологичния пазар зависи от продажбите на продукта, произведен по технологията на дружество А, от двете дружества — А и Б — за предходната година. През втората година пазарният дял на дружество А на технологичния пазар е съответно 15 %, което отразява неговото собствено производство и продажбите в размер на 15 милиона евро през първата година. От третата година нататък пазарният дял на дружество А на технологичния пазар е 20 %, което отразява 20 милиона евро продажби на продукта по технологията на дружество А, произведен и продаден от дружества А и Б (по 10 милиона евро). Аналогично пазарният дял на дружество Б на технологичния пазар е 20 % през втората година и 25 % през следващите години.

Пазарните дялове на дружества А и Б на продуктовия пазар зависят от съответните им продажби на продукта през предходната година независимо от използваната технология. Пазарният дял на дружество А на продуктовия пазар е 15 % през втората година и 20 % през следващите години. Пазарният дял на дружество Б на продуктовия пазар е 20 % през втората година и 25 % през следващите години.

Тъй като споразумението е между конкуренти, техният общ пазарен дял на технологичния и на продуктовия пазар трябва да бъде под прага от 20 %, за да се възползват от предвидената в РГОТТ защитена област. Ясно е, че тук случаят не е такъв. Общият пазарен дял на страните на технологичния и на продуктовия пазар е 35 % през втората година и 45 % през следващите години. Следователно това споразумение между конкуренти трябва да се оценява индивидуално.

3.4. *Твърди ограничения съгласно РГОТТ*

3.4.1. **Общи принципи**

(119) В член 4 от РГОТТ се съдържа списък с твърди (съществени) ограничения на конкуренцията. Те представляват сериозни ограничения на конкуренцията, които в повечето случаи следва да бъдат забранени поради вредата, която причиняват на потребителите. В изключителни случаи определени твърди ограничения може да са извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, ако са обективно необходими за сключването на споразумение за трансфер на технологии ([74]) или от съображения за безопасността или здравето, свързани с опасното естество на въпросния продукт. Такова изключение от прилагането на член 101, параграф 1 може да се направи само въз основа на обективни фактори, които са външни за самите страни, а не въз основа на субективните виждания и особености на страните. Въпросът не е дали страните в тяхното специфично положение не биха приели сключването на едно по-малко ограничаващо споразумение, а дали, като се има предвид естеството на споразумението и характеристиките на пазара, едно по-малко ограничаващо споразумение не би било сключено от предприятието при подобни обстоятелства.

(120) От член 4, параграфи 1 и 2 от РГОТТ следва, че когато едно споразумение за трансфер на технологии съдържа твърдо ограничение на конкуренцията, цялото споразумение е извън обхвата на груповото освобождаване. Освен това Комисията счита, че в контекста на индивидуална оценка е малко вероятно твърди ограничения да отговарят на четирите условия на член 101, параграф 3 от Договора.

([74]) Вж. точка 18 от Насоките за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора, цитирани в бележка под линия 9.

(121) В член 4 от РГОТТ се прави разграничение между споразумения между конкуренти и споразумения между неконкуренти.

3.4.2. **Споразумения между конкуренти**

(122) В член 4, параграф 1 от РГОТТ са изброени твърдите ограничения за споразумения за трансфер на технологии между конкуренти. Съгласно член 4, параграф 1 груповото освобождаване не се прилага към споразумения, които пряко или косвено, поотделно или заедно с други фактори под контрола на страните имат една от следните цели:

а) ограничаване на възможността за една от страните да определя цените си, когато продава продукти на трети страни;

б) ограничаване на продукцията, с изключение на ограничения на крайната продукция на продукти, предмет на споразумението, наложени на лицензополучателя в едно нереципрочно споразумение или наложени само на един от лицензополучателите в реципрочно споразумение;

в) разпределение на пазари или на клиенти с изключение на:

i) задължението на лицензодателя и/или лицензополучателя по нереципрочно споразумение да не произвежда с лицензните права върху технологията в пределите на изключителната територия, запазена за другата страна, и/или да не извършва активни/пасивни продажби на продуктите, предмет на споразумението, в пределите на изключителната територия или с изключителната група клиенти, запазена за другата страна;

ii) ограничението по нереципрочно споразумение лицензополучателят да извършва активни продажби на продуктите, предмет на споразумението, на изключителната територия или на групата клиенти с изключителни права, разпределени от лицензодателя на друг лицензополучател, при условие че последният не е бил конкурентно предприятие на лицензодателя към момента на сключване на неговия собствен лицензионен договор;

iii) задължението на лицензополучателя да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за собствена употреба, при условие че лицензополучателят не е ограничен при активната и пасивната продажба на продуктите, предмет на споразумението, като резервни части за негови собствени продукти;

iv) задължението на лицензополучателя по нереципрочно споразумение да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за определен клиент, когато лицензът е предоставен с цел създаване на алтернативен източник на доставки за този клиент;

г) ограничаване на възможността за лицензополучателя да използва собствените си права върху технологията или ограничаване на възможността за всяка от страните по споразумението да извършва научноизследователска и развойна дейност, освен ако това последно ограничаване е абсолютно необходимо с цел да се предотврати разкриването на лицензираното ноу-хау на трети страни.

Разграничение между реципрочни и нереципрочни споразумения между конкуренти

(123) За определени твърди ограничения в РГОТТ се прави разлика между реципрочни и нереципрочни споразумения. Списъкът с твърдите ограничения е по-строг за реципрочни, отколкото за нереципрочни споразумения между конкуренти. Реципрочните споразумения представляват споразумения за кръстосано лицензиране, при което лицензираните технологии са конкуриращи се или може да се използват за производството на конкуриращи се продукти. Нереципрочно е споразумение, при което само една от страните лицензира свои права върху технологии в полза на другата страна или — в случая на кръстосано лицензиране — лицензните права не са върху конкуриращи се технологии и не може да се използват за производството на конкуриращи се продукти. За целите на РГОТТ едно споразумение не е реципрочно само защото съдържа задължение за обратно предоставяне на подобренията или защото лицензополучателят лицензира обратно извършените от него подобрения в лицензираната технология. Когато на по-късен етап едно нереципрочно споразумение стане реципрочно поради сключването на втори лиценз между същите страни, може да се наложи те да преработят първия лиценз, за да не се съдържа твърдо ограничение в споразумението. Когато оценява такива случаи, Комисията ще взема предвид продължителността на периода между сключването на първия и втория лиценз.

Ценови ограничения между конкуренти

(124) Твърдото ограничение в член 4, параграф 1, буква а) от РГОТТ се отнася за споразумения между конкуренти, които имат за цел определянето на цени за продукти, продавани на трети страни, включително продуктите по лицензираната технология. Определянето на цени между конкуренти по принцип представлява ограничаване на конкуренцията с оглед на целта. Определянето на цени може да бъде под формата на договаряне на точна продажна цена или на ценоразпис с максимално допустими отстъпки. Няма значение дали споразумението се отнася за определени, минимални, максимални или препоръчителни цени. Определянето на цените може да бъде осъществено и косвено, като се използват възпиращи фактори срещу отклоняване от договореното равнище на цените, например като се предвиди лицензионното възнаграждение да се увеличи, ако цените на продуктите паднат под определено равнище. Задължението на лицензополучателя да плаща определено минимално лицензионно възнаграждение само по себе си обаче не е равносилно на определяне на цени.

(125) Когато лицензионните възнаграждения се изчисляват въз основа на продажбите на отделни продукти, размерът на лицензионното възнаграждение има пряко отражение върху пределния разход за продукта и съответно върху цените на продуктите ([75]). Следователно конкурентите могат да използват кръстосаното лицензиране с реципрочни текущи лицензионни възнаграждения като средство за увеличаване на цените на продуктовите пазари надолу по веригата ([76]). Комисията обаче ще счита кръстосаното лицензиране с реципрочни текущи лицензионни възнаграждения за определяне на цени само в особени случаи, например когато в споразумението е предвидено заплащане на лицензионни възнаграждения, дори ако технологията реално не се използва, или когато споразумението няма никаква насърчаваща конкуренцията цел и следователно не представлява добросъвестна договореност за лицензиране.

(126) Твърдото ограничение в член 4, параграф 1, буква а) от РГОТТ обхваща също така споразумения, по които лицензионните възнаграждения се изчисляват въз основа на продажбите на всички продукти, дори ако лицензираната технология не се използва. Такива споразумения попадат също в твърдото ограничение в член 4, параграф 1, буква г) от РГОТТ по отношение на ограничаването на възможността за лицензополучателя да използва собствените си права върху технологията (вж. точка (141) от настоящите насоки). По принцип с такива споразумения конкуренцията се ограничава, тъй като се повишават разходите на лицензополучателя за използването на собствените му права върху конкуриращи се технологии и се ограничава конкуренцията, съществувала при липса на споразумение ([77]). Това се отнася както за реципрочните, така и за нереципрочните договорености.

(127) По изключение обаче споразумение, по което лицензионните възнаграждения се изчисляват въз основа на продажбите на всички продукти, може да отговаря на условията на член 101, параграф 3 от Договора в особен случай, когато въз основа на обективни фактори може да се направи заключение, че ограничението е абсолютно необходимо, за да се осъществи насърчаващо конкуренцията лицензиране. Такъв може да бъде случаят, когато при липсата на ограничението би било невъзможно или прекалено трудно да се изчисли и контролира дължимото от лицензополучателя лицензионно възнаграждение, например защото технологията на лицензодателя не оставя видима следа в крайния продукт и няма други практически методи за контрол.

Ограничения на продукцията между конкуренти

(128) Твърдото ограничение в член 4, параграф 1, буква б) от РГОТТ се отнася за реципрочни ограничения на продукцията, наложени на страните. Ограничение на продукцията представлява ограничение на количествата, които една страна може да произведе и да продаде. Член 4, параграф 1, буква б) не се прилага към ограничения на продукцията, наложени на лицензополучателя по нереципрочно споразумение, или към ограничения на продукцията, наложени на един от лицензополучателите по реципрочно споразумение, при условие че ограничението на продукцията се отнася само за продукти, произвеждани по лицензираната технология. Затова в член 4, параграф 1, буква б) за твърди се считат реципрочните ограничения на продукцията и ограниченията на продукцията, наложени на лицензодателя по отношение на собствената му технология. Когато конкурентите се договорят да наложат реципрочни ограничения на продукцията, целта и вероятният резултат от споразумението е намаляване на продукцията на пазара. Същото важи и за споразуменията, които намаляват стимула на страните да разширяват производството, например чрез прилагането на реципрочни текущи лицензионни възнаграждения за единица продукция, които нарастват с увеличението на производството, или като взаимно се задължават да плащат обезщетения на другата страна, ако бъде превишено определено равнище на продукция.

([75]) Вж. в това отношение точка 98 от Насоките за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора, цитирани в бележка под линия 9.

([76]) Такъв е случаят и когато едната страна предоставя лиценз на другата страна и приема да купува ресурси от лицензополучателя. Покупната цена може да има същата функция като лицензионното възнаграждение.

([77]) Вж. в това отношение решението на Съда от 25 февруари 1986 г., *Windsurfing International*, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, точка 67.

(129) По-благоприятното третиране на нереципрочните ограничения на количествата се основава на съображението, че едностранното ограничение не води непременно до по-малко продукция на пазара, както и поради по-малкия риск споразумението да не представлява добросъвестна договореност за лицензиране, когато ограничението е нереципрочно. Когато един лицензополучател е склонен да приеме едностранно ограничение, е вероятно споразумението да води до действителна интеграция на допълващи се технологии или до повишаваща ефективността интеграция на по-добрата технология на лицензодателя с производствените активи на лицензополучателя. Аналогично при реципрочно споразумение ограничението на продукцията, наложено само на един от лицензополучателите, вероятно отразява по-високата стойност на технологията, за която една от страните е издала лиценз, и може да послужи за стимулиране на насърчаващо конкуренцията лицензиране.

Разпределение на пазари и клиенти между конкуренти

(130) Твърдото ограничение в член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ се отнася за разпределението на пазари и на клиенти. Споразумения, с които конкуренти си поделят пазари и клиенти, имат за цел ограничаване на конкуренцията. Ограничението за реципрочно споразумение, по което конкуренти се договарят да не произвеждат на определени територии или да не продават активно и/или пасивно на определени територии или на определени клиенти, запазени за другата страна, е твърдо. Така например реципрочното изключително лицензиране между конкуренти се счита за подялба на пазара.

(131) Член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ се прилага независимо от това дали лицензополучателят може свободно да използва правата върху собствената си технология. След като лицензополучателят се е оборудвал да използва технологията на лицензодателя за производството на даден продукт, поддържането на отделна производствена линия, на която се използва друга технология, за да се обслужват клиентите, които не са засегнати от ограниченията, може да бъде скъпо. Освен това, предвид антиконкурентния потенциал на ограниченията, лицензополучателят може да няма особен стимул да произвежда по собствената си технология. Малко вероятно е също така такива ограничения да бъдат абсолютно необходими за насърчаващо конкуренцията лицензиране.

(132) Съгласно член 4, параграф 1, буква в), подточка i) от РГОТТ не е налице твърдо ограничение за лицензодателя по нереципрочно споразумение да предостави на лицензополучателя изключителен лиценз за производство по лицензираната технология на определена територия и съответно да се съгласи да не произвежда продуктите, предмет на споразумението, на тази територия или да не се снабдява с продукти, предмет на споразумението, от тази територия. Такива изключителни лицензи са групово освободени независимо от границите на територията. Ако лицензът обхваща целия свят, изключителността предполага, че лицензодателят ще се въздържа да навлиза или да остава на пазара. Груповото освобождаване се прилага и ако съгласно нереципрочно споразумение на лицензополучателя не е разрешено да произвежда в рамките на изключителна територия, запазена за лицензодателя. Целта на такива споразумения може да бъде стимулиране на лицензодателя и/или лицензополучателя да развиват и инвестират в лицензираната технология. Следователно целта на споразумението не е непременно подялба на пазари.

(133) В съответствие с член 4, параграф 1, буква в), подточка i) от РГОТТ и по същата причина груповото освобождаване се прилага и към нереципрочни споразумения, по които страните се договарят да не продават продуктите, предмет на споразумението, активно или пасивно на изключителна територия или на изключителна група клиенти, запазена за другата страна ([78]). Определения за „активни“ и „пасивни“ продажби се съдържат в член 1 от РГОТТ ([79]). Ограничаването на възможността лицензополучателят или лицензодателят да продава активно и/или пасивно на територията или на групата клиенти на другата страна е групово освободено само ако посочената територия или група клиенти е запазена изключително за другата страна. При някои специфични обстоятелства обаче споразумения, които съдържат такива ограничения на продажбите, може в отделни случаи да отговарят на

([78]) При определени обстоятелства ограниченията на пасивните продажби на крайни потребители от лицензодателя или лицензополучателите може да се считат за нищожни по силата на член 6, параграф 2 от Регламент (ЕС) 2018/302 на Европейския парламент и на Съвета от 28 февруари 2018 г. за преодоляване на необоснованото блокиране на географски принцип и на други форми на дискриминация въз основа на националността, местопребиваването или мястото на установяване на клиентите в рамките на вътрешния пазар и за изменение на регламенти (ЕО) № 2006/2004 и (ЕС) 2017/2394 и Директива 2009/22/ЕО (ОВ LI 60, 2.3.2018 г., стр. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2018/302/oj) („Регламент за блокиране на географски принцип“).

([79]) За допълнителни разяснения за понятията за „активни“ и „пасивни“ продажби вж. точки 211—215 от Насоките за вертикалните ограничения.

условията на член 101, параграф 3 от Договора, ако изключителното право има временен характер, например ако е необходимо за облекчаване на временен недостиг в производството на лицензодателя или лицензополучателя, комуто са изключително разпределени територията или групата клиенти. В такива случаи е вероятно лицензодателят или лицензополучателят да продължава да разполага с достатъчна защита срещу активни и/или пасивни продажби, да има стимул да лицензира своята технология или да инвестира в производство по лицензираната технология. С такива ограничения — дори когато се конкуренцията ограничава — може да се стимулира разпространението и интеграцията на технологиите в производствените активи на лицензополучателя, с което конкуренцията се насърчава.

(134) По подразбиране фактът, че лицензодателят посочва един единствен лицензополучател на дадена територия, което означава, че трети страни няма да бъдат лицензирани да произвеждат на въпросната територия по технологията на лицензодателя, също не представлява твърдо ограничение. При такива изключителни лицензи груповото освобождаване се прилага независимо дали споразумението е реципрочно или не, предвид на това, че споразумението не засяга възможността за страните да използват напълно правата върху своята собствена технология на съответните им територии.

(135) В член 4, параграф 1, буква в), подточка ii) от РГОТТ предвидените в нереципрочно споразумение ограничения на активните продажби на договорни продукти от един лицензополучател на територия или на група клиенти, разпределени от лицензодателя на друг лицензополучател, са изключени от списъка с твърдите ограничения и съответно са групово освободени до съответния праг на пазарен дял. Това обаче предполага защитеният лицензополучател да не е бил конкурент на лицензодателя, когато споразумението е било сключено. Не е оправдано такива ограничения да се третират като твърди в този случай. Такива ограничения вероятно ще стимулират лицензополучателя да използва лицензираната технология по-ефективно, тъй като на лицензодателя се дава възможност да предостави на лицензополучателя, който до момента не е развивал дейност на съответния пазар, защита срещу активни продажби от лицензополучатели, които са конкуренти на лицензодателя и по тази причина вече развиват дейност на пазара. От друга страна, ако лицензополучателите се договорят помежду си да не продават активно или пасивно на определени територии или на определени групи клиенти, споразумението ще бъде равносилно на картел между лицензополучателите. Като се има предвид, че такова споразумение не е свързано с трансфер на технологии, то освен това няма да бъде в приложното поле на РГОТТ.

(136) В член 4, параграф 1, буква в), подточка iii) от РГОТТ се съдържа допълнително изключение от твърдото ограничение в член 4, параграф 1, буква в) — т.нар. ограничения за собствена употреба, тоест изисквания лицензополучателят да произвежда продуктите по лицензираната технология само за собствена употреба. Когато договорният продукт представлява компонент, лицензополучателят съответно може да бъде задължен да произвежда този компонент само за да го включи в своите продукти и да не продава компонентите на други производители. Лицензополучателят трябва да може обаче да продава компонентите като резервни части за своите продукти и съответно да ги доставя на трети страни, които извършват следпродажбено обслужване на тези продукти. Ограниченията за собствена употреба могат да се окажат необходими за насърчаване разпространението на технологията — особено между конкуренти — и са обхванати от груповото освобождаване. Тези ограничения също са разгледани в раздел 4.2.5 от настоящите насоки.

(137) Накрая, в член 4, параграф 1, буква в), подточка iv) от РГОТТ от списъка с твърдите ограничения е изключено задължението на лицензополучателя по нереципрочно споразумение да произвежда продуктите, предмет споразумението, само за определен клиент, когато лицензът е предоставен с цел създаване на алтернативен източник на доставки за този клиент. Съответно член 4, параграф 1, буква в), подточка iv) се прилага, при условие че лицензът е ограничен до създаването на алтернативен източник на доставки за определен клиент. Това обаче не е условие да се предоставя само един такъв лиценз. Член 4, параграф 1, буква в), подточка iv) обхваща и случаите, когато повече от едно предприятие е лицензирано да доставя на един и същ определен клиент. Член 4, параграф 1, буква в), подточка iv) се прилага независимо от срока на действие на лицензионното споразумение. Например, еднократен лиценз, издаден с цел да бъдат изпълнени изискванията на даден клиент по определен проект, е обхванат от това изключение. Вероятността пазари да бъдат поделени чрез такива споразумения е малка, когато лицензът е предоставен само с цел доставки за определен клиент. По-специално, при такива обстоятелства не може да се допусне, че споразумението ще накара лицензополучателя да спре да използва собствената си технология.

(138) Ограниченията на областта на използване в споразумения между конкуренти, с които лицензът се ограничава до един или повече продуктови пазари, технически области на приложение или промишлени сектори ([80]), не представляват твърди ограничения. Такива ограничения са групово освободени до прага на пазарния дял от 20 %, независимо дали споразумението е реципрочно или не. Не се счита, че целта на тези ограничения е разпределението на пазари или на клиенти. Груповото освобождаване се прилага обаче, при условие че ограниченията на областта на използване не надхвърлят обхвата на лицензните технологии. Например когато лицензополучателите са ограничени и по отношение на техническите области на приложение, в които могат да използват собствените си права върху технологии, споразумението е равносилно на подялба на пазара.

(139) Груповото освобождаване се прилага независимо дали ограничението на областта на използване е симетрично, или асиметрично. Под асиметрично ограничение на областта на използване в реципрочно лицензионно споразумение се разбира, че на всяка страна е разрешено да използва съответните технологии, за които получава лиценз, само за различни области на използване. Доколкото страните не са ограничени да използват своите собствени технологии, не се предполага, че споразумението ги кара да се въздържат от навлизане в областите, обхванати от лиценза, предоставен на другата страна. Дори ако лицензополучателите се оборудват да използват лицензираната технология в рамките на определената в лиценза област на използване, възможно е да няма въздействие върху активите, използвани за производство извън обхвата на лиценза. В това отношение е важно ограничението да се отнася за определени продуктови пазари, промишлени сектори или технически области на приложение, а не за клиенти, разпределени по територии или по групи, които купуват продукти от един и същ продуктов пазар, промишлен сектор или техническа област на приложение. Рискът от подялба на пазара се счита за значително по-голям във втория случай (вж. точка (131)). Освен това ограниченията на областта на използване може да бъдат необходими за стимулиране на насърчаващото конкуренцията лицензиране (вж. точка (233)).

Ограничения върху възможността за страните да извършват научноизследователска и развойна дейност

(140) Твърдото ограничение на конкуренцията, посочено в член 4, параграф 1, буква г) от РГОТТ, обхваща ограничения на възможността на една от страните да извършва НИРД. И двете страни трябва да могат свободно да извършват независима НИРД. Това правило се прилага независимо дали ограниченията се прилагат към област, обхваната от лиценза, или към други области. Това, че страните са се договорили да си предоставят взаимно бъдещите подобрения на съответните им технологии, само по себе си не е равносилно на ограничаване на независимата НИРД. Въздействието на такива споразумения върху конкуренцията трябва да се оценява предвид обстоятелствата във всеки отделен случай. В обхвата на член 4, параграф 1, буква г) не са включени и ограничения на възможността на една от страните да извършва НИРД с трети страни, когато такова ограничение е необходимо за защитата на ноу-хау на лицензодателя от разкриване. Ограниченията, наложени с цел ноу-хауто на лицензодателя да бъде защитено от разкриване, трябва да са необходими и пропорционални, за да гарантират такава защита и съответно да бъдат обхванати от това изключение. Например когато в споразумението са посочени конкретни служители на лицензополучателя, които се обучават и отговарят за използването на лицензираното ноу-хау, може да е достатъчно лицензополучателят да се задължи да не разрешава на тези служители да участват в НИРД с трети страни. Други гаранции може да са също толкова подходящи.

Ограничения, наложени на лицензополучателя да използва собствената си технология

(141) В съответствие с член 4, параграф 1, буква г) от РГОТТ лицензополучателят също така не трябва да бъде ограничен в използването на собствените си права върху конкуриращи се технологии, при условие че тогава не ползва правата върху технологиите, лицензирани от лицензодателя. По отношение на използването на собствените му права върху технологии лицензополучателят не трябва да бъде подлаган на ограничения за това къде и колко да произвежда или да продава, на каква цена, в кои технически области на използване или на кои продуктови пазари. Той също така не трябва да бъде задължаван да заплаща лицензионни възнаграждения за продукти, произведени по собствените му права върху технологии (вж. точка (126) от настоящите насоки). Нещо повече, лицензополучателят не трябва да бъде ограничаван да лицензира правата върху собствената си технология на трети страни. Когато на лицензополучателя се налагат ограничения да използва собствените си права върху технологии или правото си да извършва НИРД, се намалява конкурентоспособността на технологията на лицензополучателя. Резултатът от това е

([80]) Вж. раздел 4.2.4 от настоящите насоки за повече подробности за ограниченията на областта на използване.

намаляване на конкуренцията на съществуващите продуктови и технологични пазари и намаляване на стимулите за лицензополучателя да инвестира в развитието и усъвършенстването на собствената си технология. В обхвата на член 4, параграф 1, буква г) от РГОТТ не са включени и ограничения на използването от лицензополучателя на технология на трета страна, която се конкурира с лицензираната технология. Въпреки че такива задължения за въздържане от конкуренция може да имат като резултат препятстване на технологии на трети страни (вж. раздел 4.2.7 от настоящите насоки), те обикновено нямат като резултат намаляване на стимула на лицензополучателите да инвестират в развитието и усъвършенстването на собствените си технологии.

3.4.3. **Споразумения между неконкуренти**

(142) В член 4, параграф 2 от РГОТТ са изброени твърдите ограничения за лицензиране между неконкуренти. Съгласно член 4, параграф 2 груповото освобождаване не се прилага към споразумения, които пряко или косвено, поотделно или заедно с други фактори под контрола на страните имат една от следните цели:

а) ограничаване на способността на една от страните да определя своите цени, когато продава продукти на трети страни, без да се засяга възможността да налага максимална продажна цена или да препоръчва продажна цена, при условие че това не се равнява на фиксирана или минимална продажна цена в резултат на оказан натиск от някоя от страните или в резултат на стимули, предложени от някоя от страните;

б) ограничаване на територията или потребителската група, в чиито граници лицензополучателят може да продава пасивно продуктите, предмет на споразумението, с изключение на:

i) ограничението за пасивни продажби в изключителна територия или за изключителната група клиенти, запазени за лицензодателя;

ii) задължението лицензополучателят да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за своя собствена употреба, при условие че той не е ограничен да продава активно и пасивно продуктите, предмет на споразумението, като резервни части за своите собствени продукти;

iii) задължението да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за определен клиент, когато лицензът е бил предоставен, за да бъде създаден алтернативен източник на доставки за този клиент;

iv) ограничението лицензополучател, който се занимава с търговия на едро, да продава на крайни потребители;

v) ограничаването на продажбите на неоторизирани дистрибутори, разположени на територия, където лицензодателят използва селективна система за разпространение на продуктите, предмет на споразумението;

в) ограничаване на активните или пасивните продажби за крайни потребители от лицензополучател, който е член на система за селективно разпространение и чиято дейност е на равнище търговия на дребно, без да се засяга възможността на член на системата да бъде забранено да действа от място на стопанска дейност, за който няма разрешение.

Определяне на цени

(143) Твърдото ограничение в член 4, параграф 2, буква а) от РГОТТ се отнася за определянето на цени за продажбата на продукти на трети страни. Тази разпоредба обхваща по-специално ограниченията, чиято пряка или косвена цел е определянето на определени или минимални продажни цени, или на определено или минимално равнище на цените, което трябва да бъде спазвано от лицензодателя или лицензополучателя, когато продават продукти на трети страни. При споразумения, в които продажната цена е пряко определена, това ограничение е очевидно. Определянето на продажните цени обаче може да бъде постигнато и с косвени средства. Примери за последното са споразумения за определяне на маржове, максимално равнище на отстъпки, свързване на продажната цена с продажните цени на конкуренти, налагане на минимални обявени цени, заплахи, сплашване, предупреждения, санкции или прекратяване на договори във връзка със съблюдаването на определено равнище на цените. Преките или косвените средства за определяне на цените може да станат по-ефикасни, когато са съчетани с мерки за

установяване на намаление на цените, например въвеждане на система за контрол върху цените ([81]) или задължението лицензополучателят да докладва отклоненията в цените. По същия начин прякото или косвеното определяне на цените може да стане по-ефикасно, когато е съчетано с мерки, които намаляват стимулите на лицензополучателя да понижи собствената си продажна цена, например като лицензодателят задължи лицензополучателя да прилага клауза за най-облагодетелстван клиент, тоест задължението на даден клиент да бъдат предоставени по-благоприятни условия, отколкото на всеки друг клиент. Използването на препоръчителни продажни цени или налагането на максимални цени не се считат сами по себе си за водещи до определяне на цени, включително на минимални продажни цени. Ако обаче лицензодателят съчетава такива препоръчителни или максимални цени със стимули за прилагане на определени равнища на цените или възпиращи фактори по отношение на намаляването на продажната цена, това може да бъде равносилно на определяне на цени.

Ограничения на възможността на лицензополучателя да прави пасивни продажби

(144) В член 4, параграф 2, буква б) от РГОТТ се категоризира като твърдо ограничение ограничаването на възможността на лицензополучателя да извършва пасивни продажби на продукти по лицензираната технология ([82]). Ограниченията на пасивните продажби може да бъдат резултат от преки задължения, като например задължението да не се продава на определени клиенти, на клиенти на определени територии или задължението поръчките от тези клиенти да се препращат на други лицензополучатели. Ограниченията на пасивните продажби може също така да бъдат резултат от косвени мерки с цел стимулиране на лицензополучателя да се въздържа от такива продажби, като например финансови стимули и въвеждане на система за контрол с цел проверка на крайното местоназначение на договорните продукти ([83]). Ограниченията на количествата може да бъдат косвено средство за ограничаване на пасивните продажби. Комисията няма да допуска, че ограниченията на количествата сами по себе си служат за тази цел. Тя обаче ще допуска обратното, когато ограниченията на количествата се използват за изпълнението на съответно споразумение за подялба на пазара. Признаци за това са коригирането на количествата с течение на времето, за да се удовлетвори само местното търсене, комбинация от ограничения на количествата и задължение да се продават минимални количества на територията, както и задължения за минимални лицензионни възнаграждения, свързани с продажби на територията, диференцирани ставки на лицензионни възнаграждения в зависимост от местоназначението на продуктите и контрол на местоназначението на продуктите, продавани от отделни лицензополучатели.

(145) В точки (146)—(151) са разгледани редица изключения от твърдото ограничение, обхващащо пасивните продажби от лицензополучатели. При определени обстоятелства обаче ограниченията на възможността на лицензодателя или лицензополучателя да извършва пасивни продажби на крайни потребители може да се считат за нищожни по силата на член 6, параграф 2 от Регламента за блокиране на географски принцип.

(146) Изключение 1: член 4, параграф 2, буква б) от РГОТТ не обхваща ограниченията на продажбите (активни или пасивни) на лицензодателя ([84]). Всички ограничения на продажбите на лицензодателя са групово освободени до прага на пазарния дял от 30 %. Това се отнася и за ограниченията на активните продажби от лицензополучателя, с изключение на написаното за активните продажби в точка (151) от настоящите насоки. Груповото освобождаване на ограниченията върху активните продажби се основава на хипотезата, че с такива ограничения се насърчават инвестициите, неценовата конкуренция и подобренията в качеството на услугите, предоставени от лицензополучателите, чрез решаване на проблеми, свързани с паразитизъм (получаване наготово) и отказване от някои инвестиции. В случай на ограничения на активните продажби между териториите или групите клиенти на лицензополучателите не е необходимо на защитения лицензополучател да е била предоставена изключителна територия или група клиенти с изключителни права. Груповото освобождаване се прилага също за ограничения на активните продажби, когато за дадена територия или група клиенти е бил определен повече от един лицензополучател. Когато на лицензополучателя може да бъде гарантирано, че в областта на активните продажби ще се конкурира само с ограничен брой лицензополучатели на територията, а не с лицензополучатели извън нея, има вероятност да бъдат стимулирани инвестиции, повишаващи ефективността.

([81]) Сами по себе си обаче контролът и докладването на цените не са равносилни на определяне на цени.

([82]) Това твърдо ограничение се прилага към споразумения за трансфер на технологии, засягащи търговията в Съюза. За указания за споразуменията за трансфер на технологии, засягащи износа извън Съюза, вж. точка 100 и следващите от Насоките относно засягането на търговията.

([83]) Мерките, с които лицензодателят може да проверява местоназначението на лицензираните продукти, като например провеждане или заплаха за провеждане на одити за проверка на спазването на други ограничения от лицензополучателя, сами по себе си не представляват ограничения на конкуренцията. Те обаче може да бъдат счетени за част от твърдо ограничение на пасивни продажби, когато се използват от лицензодателя, за да контролира местоназначението на доставяните стоки, например когато се използват заедно с други практики. Вж. по аналогия решението на Комисията от 30 януари 2020 г. по дело AT.40433 — *Мърчандайзинг на филми*, точки 65 и 66.

([84]) Вж. също точка (145) във връзка с Регламента за блокиране на географски принцип.

(147) Изключение 2: Ограниченията на активни и пасивни продажби от лицензополучатели на изключителна територия или на изключителна група клиенти, запазена за лицензодателя, не представляват твърди ограничения (вж. член 4, параграф 2, буква б), подточка i) от РГОТТ) и съответно са групово освободени ([85]). Приема се, че до прага на пазарния дял с тези ограничения — макар и да ограничават конкуренцията — се стимулират разпространението и интеграцията на тези технологии в производствените активи на лицензополучателя, което насърчава конкуренцията. Не е задължително лицензодателят да произвежда с лицензираната технология на дадена територия или за дадена група клиенти, за да бъде въпросната територия или група клиенти запазена за лицензодателя. Територия или група клиенти може да бъде запазена от лицензодателя за бъдещо използване.

(148) Изключение 3: С член 4, параграф 2, буква б), подточка ii) от РГОТТ в обхвата на груповото освобождаване се включва ограничение, съгласно което лицензополучателят се задължава да произвежда продукти по лицензираната технология само за своя собствена употреба. Когато продуктът, предмет на споразумение, представлява компонент, лицензополучателят може да бъде задължен да използва този продукт само за да го включи в своите продукти и да не продава продукта на други производители. Лицензополучателят трябва да може обаче да продава активно и пасивно продуктите като резервни части за своите продукти и съответно да ги доставя на трети страни, които извършват следпродажбено обслужване на тези продукти. Ограниченията за собствена употреба се разглеждат и в раздел 4.2.5.

(149) Изключение 4: Както в случая със споразуменията между конкуренти (вж. точка (137) от настоящите насоки), груповото освобождаване се прилага към споразумения, по които лицензополучателят се задължава да произвежда продуктите, предмет на споразумението, само за определен клиент, за да осигури на този клиент алтернативен източник на доставки, независимо от срока на действие на споразумението за трансфер на технологии (вж. член 4, параграф 2, буква б), подточка iii) от РГОТТ). При споразумения между неконкуренти подобни ограничения е малко вероятно да попаднат под забраната по член 101, параграф 1 от Договора.

(150) Изключение 5: С член 4, параграф 2, буква б), подточка iv) от РГОТТ в обхвата на груповото освобождаване се включва задължение на лицензополучателя, който се занимава с търговия на едро, да не продава на крайни потребители, а само на търговци на дребно. Лицензодателят може да възложи на лицензополучателя разпространението на едро с такова задължение и то обикновено не попада в приложното поле на член 101, параграф 1 ([86]).

(151) Изключение 6: Накрая, с член 4, параграф 2, буква б), подточка v) от РГОТТ в обхвата на груповото освобождаване се включва ограничението лицензополучателят да не продава на неупълномощени разпространители. Това изключение позволява на лицензодателя да налага на лицензополучателите задължението да станат част от система за селективно разпространение. В този случай обаче съгласно член 4, параграф 2, буква в) от РГОТТ на лицензополучателите трябва да бъде разрешено да продават активно и пасивно на крайни потребители, без да се засяга възможността дейността на лицензополучателя да бъде ограничена до търговията на едро, както е предвидено в член 4, параграф 2, буква б), подточка iv) от РГОТТ (вж. точка (150) от настоящите насоки). В пределите на територията, на която лицензодателят работи със система за селективно разпространение, тази система не може да се съчетава с изключителни територии или изключителни групи клиенти, когато това би довело до ограничаване на активни или пасивни продажби на крайни потребители, тъй като това би представлявало твърдо ограничение съгласно член 4, параграф 2, буква в) от РГОТТ. С това обаче не се засяга възможността да се забрани на лицензополучател да действа от място на стопанска дейност, за който няма разрешение.

(152) Ограниченията на пасивните продажби от лицензополучатели на изключителна територия или група клиенти, разпределена на лицензополучател, представляват твърди ограничения по смисъла на член 4, параграф 2, буква б) от РГОТТ. При определени обстоятелства обаче такива ограничения може временно да остават извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, ако са обективно необходими на защитения лицензополучател да навлезе на нов пазар ([87]). Това може да се отнася например за случая, когато един лицензополучател трябва да направи значителни инвестиции да постави началото и разработи нов пазар, а ограниченията на пасивните продажби от други лицензополучатели са ограничени само за срока, необходим на лицензополучателя да си възвърне направените инвестиции. В повечето случаи този срок не надвишава две години от датата, на която продуктите, предмет на споразумението, са пуснати от лицензополучателя за пръв път на пазара на изключителната територия или са продадени за пръв път на неговата изключителна група клиенти.

([85]) Вж. също точка (145) във връзка с Регламента за блокиране на географски принцип.
([86]) Вж. също точка (145) във връзка с Регламента за блокиране на географски принцип.
([87]) Вж. също точка (145) във връзка с Регламента за блокиране на географски принцип.

3.5. *Изключени ограничения*

(153) В член 5 от РГОТТ са изброени три вида ограничения, които са изключени от груповото освобождаване, за да се защитят стимулите за новаторство. Не може обаче по презумпция да се счита, че такива ограничения попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора или че не отговарят на условията на член 101, параграф 3. Изключването на тези ограничения от груповото освобождаване означава само че за тях се изисква индивидуална оценка съгласно член 101. Изключването на дадено ограничение от груповото освобождаване по силата на член 5 от РГОТТ се отнася само за това конкретно ограничение, при условие че то може да бъде отделено от останалата част на споразумението. В този случай останалата част на споразумението продължава да се ползва от груповото освобождаване.

Изключително обратно предоставяне на подобренията

(154) Член 5, параграф 1, буква а) от РГОТТ се отнася за задължения за изключително обратно предоставяне на подобренията, което означава на лицензодателя или на определена от него трета страна да бъде предоставен изключителен лиценз за подобренията на лицензираната технология, извършени от лицензополучателя, или да бъдат прехвърлени права върху такива подобрения на лицензодателя или на определена от него трета страна. Изключително обратно предоставяне на подобренията означава, че се отнема възможността на лицензополучателя (който в този случай е новаторът и лицензодателят по отношение на подобрението) да използва подобрението (за собственото си производство или за лицензиране в полза на трети страни). С такова задължение е вероятно да се намали стимулът на лицензополучателя за новаторство, тъй като той не може да използва подобренията, включително като ги лицензира на трети страни. Това е така и когато подобрението се отнася за същото приложение на лицензираната технология, както и когато лицензополучателят разработва нови приложения на лицензираната технология. В съответствие с член 5, параграф 1, буква а) от РГОТТ такива задължения не са обхванати от груповото освобождаване.

(155) Прилагането на член 5, параграф 1, буква а) от РГОТТ не зависи от това дали лицензодателят заплаща за придобиването на правата върху подобрението или за получаването на изключителен лиценз. Наличието и размерът на такова заплащане — включително дали той се изчислява въз основа на стойността на подобрението — обаче може да бъдат съществен фактор в контекста на индивидуална оценка по член 101 от Договора. Когато за обратното предоставяне на подобрения се заплаща, е по-малко вероятно със задължението да се намалява стимулът за новаторство на лицензополучателя. Пазарната позиция на лицензодателя на технологичния пазар също е съществен фактор за индивидуалната оценка на случаите на изключително обратно предоставяне извън груповото освобождаване. Колкото по-силна е позицията на лицензодателя, толкова по-вероятно е задълженията за изключително обратно предоставяне на подобренията да имат резултати, ограничаващи конкуренцията в иновациите. Колкото по-силна е позицията на технологията на лицензодателя, толкова по-важно е лицензополучателят да може да стане важен източник на иновации и бъдеща конкуренция. Отрицателното въздействие на задълженията за обратно предоставяне може да бъде увеличено и когато има паралелни мрежи от споразумения за трансфер на технологии, съдържащи такива задължения. Когато наличните технологии се контролират от ограничен брой лицензодатели, налагащи на лицензополучателите задължения за изключително обратно предоставяне, рискът от антиконкурентни резултати е по-голям, отколкото в случаите, когато има определен брой технологии и само някои от тях се лицензират при условия за изключително обратно предоставяне на подобренията.

(156) Задълженията за неизключително обратно предоставяне на подобренията са обхванати от предвидената в РГОТТ защитена област. Това е така, дори когато задълженията са нереципрочни, тоест са наложени само на лицензополучателя, докато лицензодателят има право да предоставя подобренията на други лицензополучатели. С нереципрочно задължение за обратно предоставяне на подобренията може да се насърчава разпространението на нова технология, като се разрешава на лицензодателя свободно да определя дали и доколко да предава направените от лицензополучателя подобрения на други свои лицензополучатели. С клауза за предаване на подобренията може да се насърчава също така разпространението на технологията, особено когато всеки лицензополучател знае към момента на договарянето, че ще бъде поставен при равни условия с другите лицензополучатели по отношение на подобренията на технологията, по която произвежда.

(157) Извън защитената област задълженията за неизключително обратно предоставяне на подобренията може да имат отрицателни резултати по отношение на конкуренцията и иновациите при определени обстоятелства. Например те може да имат отрицателни резултати по отношение на иновациите в случай на кръстосано лицензиране между конкуренти, когато задължение за обратно предоставяне на двете страни е съчетано със задължение на двете страни да споделят подобренията на собствената си технология с другата страна. Със споделяне на всички подобрения между конкуренти може да се отнеме възможността на всеки конкурент да постигне конкурентно предимство пред другия (вж. също точка (262)). Колкото по-големи са пазарната мощ на лицензодателя и пазарното покритие на неговите клаузи за обратно предоставяне на подобренията, толкова по-вероятно е такива клаузи да засягат конкуренцията между технологии и иновациите.

Клаузи за неоспорване и за прекратяване

(158) Изключеното ограничение, посочено в член 5, параграф 1, буква б) от РГОТТ, се отнася за клаузите за неоспорване, тоест преки или косвени задължения на една страна да не оспорва валидността на правата върху интелектуална собственост, които другата страна притежава в Съюза, без да се засяга възможността на лицензодателя — в случай на изключителен лиценз — да прекрати споразумението за трансфер на технологии, ако лицензополучателят оспори валидността на някое от лицензните права върху технологията.

Причината за изключване на клаузите за неоспорване от груповото освобождаване е фактът, че лицензополучателите обикновено могат най-добре да преценят дали едно право на интелектуална собственост е валидно или не. В интерес на лоялната конкуренция и в съответствие с принципите, които са в основата на закрилата на интелектуалната собственост, невалидните права върху интелектуална собственост следва да бъдат премахнати ([88]). Невалидната интелектуална собственост по-скоро потиска, а не насърчава иновациите. Вероятно е член 101, параграф 1 от Договора да се прилага към клаузите за неоспорване, когато лицензното право върху технологията е ценно и следователно поставя в неизгодно конкурентно положение предприятията, които не могат да я използват или могат да я използват само срещу заплащане на лицензионни възнаграждения. В такива случаи е малко вероятно условията на член 101, параграф 3 да бъдат изпълнени. По отношение на оценяването на клаузи за неоспорване в контекста на споразумения за уреждане на спорове вж. точки (263) и (264).

(159) По принцип една клауза, задължаваща лицензополучателя да не оспорва собствеността на правата върху технологии, не представлява ограничаване на конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора. Независимо от това дали лицензодателят е собственик на правата върху технологията, използването ѝ от лицензополучателя и всяка друга страна при всички случаи зависи от получаването на лиценз и затова конкуренцията по принцип няма да бъде засегната ([89]).

(160) С член 5, параграф 1, буква б) от РГОТТ от груповото освобождаване е изключено и правото на лицензодателя — при неизключителен лиценз — да прекрати споразумението, ако лицензополучателят оспори валидността на някое от лицензните права върху технологията. Такова право на прекратяване може да има същия резултат като клауза за неоспорване, особено когато преминаването от технологията на лицензодателя към друга технология би довело до значителна загуба за лицензополучателя (например когато лицензополучателят вече е инвестирал в определени машини или инструменти, които не може да се използват за производство по друга технология) или когато технологията на лицензодателя е необходим ресурс за производството на лицензополучателя. Например в контекста на патенти, свързани със стандарт, лицензополучател, който произвежда продукт по определен стандарт, задължително ще трябва да използва всички патенти, свързани със стандарта. В такъв случай оспорването на валидността на съответните патенти може да доведе до значителни загуби, ако споразумението за трансфер на технологии бъде прекратено. Когато технологията на лицензодателя не е свързана със стандарт, но има много силна пазарна позиция, възпиращият фактор за оспорването също може да бъде силен, тъй като за лицензополучателя ще бъде трудно да намери друга подходяща технология, за която да получи лиценз. Въпросът дали загубата или печалбата на лицензополучателя ще бъде значителна и съответно ще действа като силен възпиращ фактор за оспорването ще трябва да се оценява за всеки отделен случай.

(161) В случаите, описани в точка (160), лицензополучателят може да бъде възпрян да оспорва валидността на лицензното право върху технологията, ако рискува лицензионното споразумение да бъде прекратено, тъй като свързаните с това рискове ще бъдат несъизмерими с дължимите лицензионни възнаграждения. Следва да се отбележи обаче, че извън контекста на тези случаи една клауза за прекратяване често няма да бъде значителен възпиращ фактор по отношение на оспорването и съответно няма да има същия резултат като една клауза за неоспорване.

(162) Интересът да се засили стимулът на лицензодателя да предоставя лицензи, като не бъде принуждаван да продължава да работи с лицензополучател, който оспорва самия предмет на лицензионното споразумение, трябва да се балансира с обществения интерес от премахване на пречки за стопанската дейност, които може да възникнат, когато право върху интелектуална собственост е било предоставено по грешка. При балансирането на тези интереси следва да се вземе предвид дали лицензополучателят към момента на оспорването е изпълнил всички свои задължения по споразумението, по-специално задължението да заплати договорените лицензионни възнаграждения.

([88]) Вж. решението на Съда от 25 февруари 1986 г., *Windsurfing International*, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, точка 92.

([89]) Вж. по аналогия 90/186/ЕИО: решение на Комисията, точка 15, където са разгледани клаузите за неоспорване на собствеността на търговски марки.

(163) При изключително лицензиране обикновено е по-малко вероятно клаузите за прекратяване като цяло да имат антиконкурентни резултати. След като лицензът бъде издаден, лицензодателят може да се намира в особено положение на зависимост, тъй като лицензополучателят ще бъде неговият единствен източник на доход по отношение на лицензните права върху технологията, ако лицензионното възнаграждение зависи от производството с лицензните права върху технологията, което често може да е ефикасен начин за структуриране на плащанията на лицензионното възнаграждение. При този сценарий стимулите за иновации и предоставяне на лицензи може да бъдат отслабени, ако например лицензодателят е „закрепостен“ със споразумение с изключителен лицензополучател, който вече не полага значителни усилия за развиване, производство и предлагане на пазара на продукта, произвеждан с лицензните права върху технологията ([90]). Затова в РГОТТ клаузите за прекратяване в изключителни споразумения за лицензиране са групово освободени, при условие че другите условия за защитената област също са изпълнени. Ако условията за защитената област не са изпълнени, е необходима индивидуална оценка.

(164) Клаузите за неоспорване и за прекратяване, които се отнасят единствено за ноу-хау, не са изключени от груповото освобождаване. Комисията се отнася по-благосклонно към тези клаузи, тъй като за лицензодателя е вероятно да бъде трудно или невъзможно да си възвърне лицензираното ноу-хау, след като то бъде разкрито. В такива случаи със задължение на лицензополучателя да не оспорва лицензираното ноу-хау може да се насърчи разпространението на технологията, ако с него се дава възможност на по-слаби лицензодатели да предоставят лицензи на по-силни лицензополучатели, без да се опасяват от оспорване, след като лицензираното ноу-хау бъде усвоено от лицензополучателя.

Ограничаване на възможността лицензополучателят да използва или разработва своята собствена технология (споразумения между неконкуренти)

(165) В случай на споразумения между неконкуренти, в член 5, параграф 2 от РГОТТ от груповото освобождаване се изключва всяко пряко или косвено задължение, ограничаващо възможността лицензополучателят да използва своите собствени права върху технология или ограничаващо възможността някоя от страните да извършва НИРД, освен ако последното ограничение не е абсолютно необходимо, за да бъде предотвратено разкриването на лицензираното ноу-хау на трети страни. Съдържанието на това условие е същото като съдържанието на условието по член 4, параграф 1, буква г) от РГОТТ, което е част от списъка с твърдите ограничения, приложими за споразумения между конкуренти и разгледани в точки (140) и (141) от настоящите насоки. В случай на споразумения между неконкуренти обаче не може да се счита, че такива ограничения по принцип имат отрицателни резултати по отношение на конкуренцията или че условията на член 101, параграф 3 от Договора по принцип не са изпълнени. Затова е необходима индивидуална оценка съгласно член 101.

(166) В случая със споразуменията между неконкуренти лицензополучателят обикновено не притежава своя собствена конкуриращa се технология. Може да има обаче случаи, когато за целите на РГОТТ страните се считат за неконкуренти, въпреки че лицензополучателят притежава конкуриращa се технология. Това е така, когато лицензополучателят притежава технология, но не я лицензира, а лицензодателят не е нито активен, нито потенциален доставчик на продуктовия пазар. За целите на РГОТТ при такива обстоятелства страните не са конкуренти нито на технологичния пазар, нито на продуктовия пазар надолу по веригата ([91]). В такива случаи е важно да се гарантира, че не е ограничена възможността на лицензополучателя да използва и доразвива своята собствена технология. Тази технология представлява конкурентен натиск на пазара, който следва да бъде запазен. В такъв случай ограниченията на възможността на лицензополучателя да използва собствените си права върху технологията или да извършва НИРД обикновено се счита, че ограничават конкуренцията и не отговарят на условията на член 101, параграф 3 от Договора. Например със задължение на лицензополучателя да заплаща лицензионни възнаграждения не само за продажбите на продукти, които произвежда по лицензираната технология, но и на продукти, които произвежда само по собствена технология, по принцип се ограничава възможността на лицензополучателя да използва собствената си технология и съответно задължението е изключено от груповото освобождаване.

(167) В случаите, когато лицензополучателят не притежава или не разработва конкуриращa се технология, с ограничаване на възможността на страните да извършват независима НИРД може да се ограничава конкуренцията, например когато има само малък брой налични технологии или страните са важен (потенциален) източник на иновации на пазара. Това се отнася особено за случая, когато страните притежават необходимите активи и умения да извършват по-нататъшна НИРД. В този случай е малко вероятно условията на член 101, параграф 3 от Договора да бъдат изпълнени. В други случаи, когато има определен брой налични технологии и страните не притежават

([90]) В контекста на споразумение, което строго погледнато не е изключително и съответно една клауза за неговото прекратяване не е обхваната от груповото освобождаване, лицензодателят може в особен случай да бъде поставен в сходно положение на зависимост от лицензополучател със значителна пазарна мощ. Такава зависимост се взема предвид при индивидуалната оценка на споразумението съгласно член 101.

([91]) Вж. точка (48) от настоящите насоки.

специални активи или умения, е вероятно ограничаването на НИРД да е извън приложното поле на член 101, параграф 1 поради липса значителен ограничаващ резултат или да отговаря на условията на член 101, параграф 3. С ограничението може да се насърчава разпространението на нова технология, като например лицензополучателят се стимулира да се съсредоточи върху използването и развиването на лицензираната технология.

3.6. *Оттегляне и неприлагане на груповото освобождаване*

3.6.1. **Оттегляне на ползата от груповото освобождаване**

(168) Както е посочено в член 6 от РГОТТ, Комисията може съгласно член 29, параграф 1 от Регламент (ЕО) № 1/2003 да оттегли ползата от груповото освобождаване, когато в конкретен случай установи, че споразумение за трансфер на технологии, към което се прилага груповото освобождаване, има последици, които са несъвместими с член 101, параграф 3 от Договора. По силата на член 29, параграф 2 от Регламент (ЕО) № 1/2003 органите за защита на конкуренцията в държавите членки могат аналогично да оттеглят ползата от груповото освобождаване по отношение на своите национални територии, когато дадено споразумение за трансфер на технологии, обхванато от груповото освобождаване, има последици, които са несъвместими с член 101, параграф 3 на територията на съответната държава членка или на част от нея, която има всички характеристики на отделен географски пазар.

(169) Органът за защита на конкуренцията, който предлага да се оттегли ползата от груповото освобождаване, носи тежестта на доказване, че споразумението попада в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора и не отговаря на едно или повече от условията на член 101, параграф 3 ([92]). Като се има предвид, че оттеглянето предполага, че въпросното споразумение ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 и не изпълнява условията на член 101, параграф 3, оттеглянето трябва да се съпровожда от отрицателно решение по силата на член 5, 7 или 9 от Регламент (ЕО) № 1/2003. Оттеглянето на ползата от груповото освобождаване има единствено действие *ex nunc*, тоест не засяга статута на освободеното споразумение в периода, предхождащ датата, на която оттеглянето влиза в сила.

(170) В съответствие с член 6 от РГОТТ оттеглянето може да бъде основателно по-специално при следните обстоятелства:

а) достъпът на технологиите на трети страни до пазара е ограничен, например поради кумулативното действие на паралелни мрежи от сходни ограничителни споразумения, забраняващи на лицензополучателите да използват технологиите на трети страни;

б) достъпът на потенциални лицензополучатели до пазара се ограничава например поради кумулативното действие на паралелни мрежи от сходни ограничителни споразумения, забраняващи на лицензодателите да лицензират на други лицензополучатели, или защото единственият притежател на технологията, лицензиращ съответните права върху технологията, сключва споразумение за изключителен лиценз с лицензополучател, който вече развива дейност на продуктовия пазар въз основа на права върху заместими технологии. Счита се, че правата върху технологията са от значение, когато са както технически, така и търговски заместими, за да може лицензополучателят да развива дейност на съответния продуктов пазар.

(171) Член 6, буква а) от РГОТТ се отнася за евентуалното оттегляне на ползата от груповото освобождаване в случаите, когато лицензодатели трети страни, включително потенциални лицензодатели, са препятствани да навлизат на съответните технологични пазари поради кумулативното действие на мрежи от споразумения за трансфер на технологии, които забраняват на лицензополучателите да използват конкуриращи се технологии. Препятстване на други лицензодатели е вероятно да възниква в случаите, когато повечето от предприятията на пазара, които биха могли (ефективно) да вземат конкуриращ се лиценз, са препятствани да го направят поради ограничаващи споразумения и когато потенциалните лицензополучатели са изправени пред сравнително високи бариери за навлизане на пазара. Член 6, буква б) от РГОТТ се отнася за евентуалното оттегляне в случаите, когато другите лицензополучатели са препятствани поради кумулативното действие на споразумения за трансфер на технологии, които забраняват на лицензодателите да издават лицензи на други лицензополучатели и съответно не позволяват на потенциалните лицензополучатели да получат достъп до необходимата технология. Въпросът с препятстването е разгледан по-подробно в раздели 4.2.2 и 4.2.7.

([92]) Предвиденото в член 101, параграф 3 изключение се прилага само когато и четирите условия на този член са изпълнени и затова груповото освобождаване може да бъде оттеглено, когато дадено споразумение не отговаря на едно или повече от четирите условия.

(172) Оттеглянето на ползата от груповото освобождаване може да бъде основателно и в следните случаи:

а) конкуренцията между лицензодателите е ограничена, тъй като значителен брой конкуриращи се лицензодатели поставят на своите лицензополучатели изисквания да им предоставят по-изгодните условия, договорени с други лицензодатели;

б) достъпът на клиентите до договорните продукти е неоснователно ограничен поради ограничения на възможността на лицензодателя или лицензополучателите да извършват пасивни продажби на изключителна територия или изключителна група клиенти, запазени за лицензодателя или определен лицензополучател;

в) лицензионните възнаграждения на съответния технологичен пазар се определят на надконкурентно равнище в резултат на кумулативния ефект на подобни кръстосани лицензионни споразумения между конкурентни предприятия.

3.6.2. **Неприлагане на РГОТТ**

(173) Съгласно член 7 от РГОТТ Комисията може посредством регламент да изключи от приложното поле на РГОТТ паралелни мрежи от сходни споразумения, когато споразуменията обхващат повече от 50 % от съответен пазар. Такава мярка не се взема по отношение на отделни предприятия, а се отнася за всички предприятия, за чиито споразумения е обявено в приетия съгласно посочения член регламент, че РГОТТ не се прилага.

(174) Макар оттеглянето от Комисията на ползата от РГОТТ съгласно член 6 предполага приемане на решение по силата на член 7 или 9 от Регламент (ЕО) № 1/2003, ефектът от приет съгласно член 7 от РГОТТ регламент на Комисията, в който се обявява, че РГОТТ не се прилага, е да се премахне ползата от РГОТТ и да се възстанови пълното прилагане на член 101, параграфи 1 и 3 от Договора по отношение на въпросните ограничения и пазари. След приемането на регламент, в който се обявява, че РГОТТ не се прилага за конкретен пазар по отношение на споразумения, съдържащи определени ограничения, предприятията трябва да използват съдебната практика на Съда на Европейския съюз, решенията, съобщенията и насоките на Комисията, за да намерят съответни указания за прилагането на член 101 към индивидуални споразумения. Когато е уместно, Комисията взема решение по конкретен случай, което може да послужи като указания за всички предприятия, развиващи дейност на въпросния пазар.

(175) За целите на изчисляването на коефициента на покритие на пазара от 50 % трябва да се вземе предвид всяка отделна мрежа от споразумения за трансфер на технологии, съдържащи ограничения или съчетания от ограничения със сходни резултати по отношение на пазара.

(176) В член 7 от РГОТТ не се съдържа задължение за Комисията да предприема действия, когато коефициентът на покритие на пазара от 50 % е надвишен. Като цяло приемането на регламент по член 7 е уместно, когато достъпът до съответния пазар или конкуренцията на този пазар са значително ограничени. Когато оценява необходимостта да приложи член 7, Комисията ще преценява дали индивидуалната отмяна би била по-уместна мярка. Това може да зависи в частност от броя на конкуриращите се предприятия, които допринасят за кумулативно действие на даден пазар или от броя на засегнатите географски пазари в рамките на Съюза.

(177) Ясно трябва да бъде посочен приложното поле на всеки регламент, приет съгласно член 7 от РГОТТ. Затова Комисията трябва първо да определи всеки съответен продуктов и географски пазар и след това да посочи за кой вид ограничение по отношение на лицензирането РГОТТ вече няма да се прилага. По отношение на второто изискване Комисията може да определя приложното поле на регламента съобразно опасението за конкуренцията, което възнамерява да отстрани. Например, въпреки че всички паралелни мрежи от споразумения за въздържане от конкуренция ще бъдат взети предвид с цел да бъде установен коефициентът на покритие на пазара от 50 %, Комисията може въпреки това да ограничи приложното поле на регламента само до задължения за въздържане от конкуренция, надхвърлящи определена продължителност. Когато е уместно, Комисията може също така да даде указания, като уточни пазарния дял, който в конкретния пазарен контекст може да се приеме за недостатъчен като значителен принос от отделно предприятие към кумулативния ефект. По принцип, когато пазарният дял на продуктите, съдържащи технология, лицензирана от конкретен лицензодател, не надвишава 5 %, не се счита, че споразумението или мрежата от споразумения, обхващащи тази технология, допринасят значително за кумулативен ефект на препятстване ([93]).

([93]) Вж. в това отношение точка 10 от Известието de minimis, цитирано в бележка под линия 40 от настоящите насоки.

(178) Преходният период от най-малко шест месеца, който Комисията трябва да определи съгласно член 7, параграф 2 от РГОТТ, е предвиден, за да могат засегнатите предприятията да адаптират своите споразумения съобразно регламента, в който е обявено, че РГОТТ не се прилага.

(179) Статутът на групово освободените споразумения не се засяга за периода, предхождащ датата на влизането в сила на регламент, в който е обявено, че РГОТТ не се прилага.

4. ПРИЛАГАНЕ НА ЧЛЕН 101, ПАРАГРАФИ 1 И 3 ОТ ДОГОВОРА КЪМ СПОРАЗУМЕНИЯ ИЗВЪН ПРИЛОЖНОТО ПОЛЕ НА РГОТТ

4.1. ***Обща аналитична рамка***

(180) Не може по презумпция да се считат за незаконни споразумения, които са извън приложното поле на груповото освобождаване, например защото праговете на пазарния дял са надвишени или по споразумението има повече от две страни. За такива споразумения се изисква индивидуална оценка съгласно член 101 от Договора. Споразуменията, с които не се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 или които отговарят на условията на член 101, параграф 3, са действителни и изпълними.

Защитена област, когато има достатъчен брой независимо контролирани технологии

(181) За да се улесни предсказуемостта отвъд прилагането на РГОТТ и за да се ограничи подробният анализ до случаи, които могат да поставят реални проблеми пред конкуренцията, Комисията е на мнение, че извън твърдите ограничения е малко вероятно член 101 от Договора да бъде нарушен, когато има четири или повече независимо контролирани технологии освен технологиите, контролирани от страните по споразумението, които са взаимозаменяеми с лицензната технология срещу сравнима за потребителя цена. Относителната търговска мощ на въпросните технологии трябва да се вземе предвид, за да се прецени дали те са заместими. Конкурентният натиск, упражняван от една технология, е ограничен, ако тя не представлява подходяща алтернатива на лицензираната технология от търговска гледна точка. Например ако поради мрежови ефекти на пазара, потребителите проявяват силно предпочитание към продукти, съдържащи лицензираната технология, други технологии, които вече са на пазара или е вероятно да бъдат пуснати на пазара в достатъчно кратък срок, може да не представляват реална алтернатива и съответно да упражняват само ограничен конкурентен натиск.

(182) Фактът, че дадено споразумение е извън защитената област, посочена в точка (181) от настоящите насоки, не предполага, че то не попада в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора или че ако попада, не отговаря на условията на член 101, параграф 3. За такива споразумения е необходима индивидуална оценка въз основа на принципите, посочени в настоящите насоки.

4.1.1. **Фактори от значение за оценката съгласно член 101, параграф 1 от Договора**

(183) При условие че споразумението не съдържа ограничения с оглед на целта, е необходимо да се оцени дали неговият резултат не е ограничаване на конкуренцията ([94]). Примери за възможни ограничаващи резултати са дадени в раздел 2.2.3 от настоящите насоки.

(184) Когато се оценява дали с дадено споразумение конкуренцията значително се ограничава, е необходимо надлежно да се вземе предвид начинът, по който действа конкуренцията на въпросния пазар. В това отношение от особено значение са следните фактори:

а) естеството на споразумението;

б) пазарните позиции на страните;

в) пазарните позиции на конкурентите;

г) пазарните позиции на купувачите на съответните пазари;

д) бариери за навлизане на пазара;

е) динамиката на пазара.

([94]) Вж. точка (18).

(185) Значението на отделните фактори е различно за всеки отделен случай и зависи от всички останали фактори. Например големият пазарен дял на страните обикновено е добър показател за пазарната мощ, но в случай на ниски бариери за навлизане на пазара той може да не бъде показателен за пазарната мощ. Следователно не е възможно да се установят строги правила относно значението на отделните фактори.

(186) Споразуменията за трансфер на технологии може да бъдат различни по форма. Следователно е важно да бъде анализирано естеството на споразумението по отношение на конкурентните взаимоотношения между страните и ограниченията, които се съдържат в него. По отношение на ограниченията е необходимо да се излезе извън изричните условия на споразумението. Наличието на скрити ограничения може да бъде изведено от начина, по който страните изпълняват споразумението, както и от стимулите, които имат.

(187) Пазарните позиции на страните — включително на всички предприятия, контролирани фактически или правно от страните — са признак за степента на пазарна мощ, ако има такава, на лицензодателя и/или лицензополучателя. Колкото по-голям е техният пазарен дял, толкова по-голяма пазарна мощ е вероятно да имат. Това е така особено в случаите, когато пазарният дял отразява предимствата по отношение на разходите или други конкурентни предимства по отношение на конкурентите. Тези конкурентни предимства може да се дължат например на факта, че страната първа се е появила на пазара, че притежава патенти, свързани със стандарт, или че притежава превъзхождаща технология. Пазарните дялове обаче винаги са само един от факторите при оценяването на пазарните позиции. На технологичните пазари например пазарните дялове не винаги може да са добър показател за относителната мощ на въпросната технология и данните за пазарните дялове може да се различават значително в зависимост от различните изчислителни методи.

(188) Пазарните дялове и възможните конкурентни предимства и недостатъци също се използват за оценката на пазарните позиции на конкурентите. Колкото по-многобройни и по-силни са действителните конкуренти, толкова по-малък е рискът страните да могат да упражнят пазарна мощ. Ако обаче броят на конкурентите е доста малък и техните пазарни позиции (големина, разходи, потенциал за НИРД и пр.) са доста сходни, тази пазарна структура може да увеличи риска от тайно споразумение (съглашателство).

(189) Пазарните позиции на купувачите са признак за това дали един или повече купувачи притежават пазарна мощ. Първият показател за пазарната мощ на купувача е неговият пазарен дял на пазара за закупуване. Този дял отразява значението на търсенето на възможни доставчици на купувача. Други показатели поставят акцента върху позицията на купувача на неговия пазар за препродажби, включително такива характеристики като широкото географско покритие на неговите търговски обекти и имиджа на неговата марка сред крайните потребители. При някои обстоятелства мощта на купувача може да попречи на лицензодателя или на лицензополучателя да упражни пазарна мощ на пазара и така да реши проблем за конкуренцията, който би съществувал в противен случай. Така е по-специално, когато силни купувачи имат възможността и стимула да предложат нови източници за доставка на пазара в случай на малко, но постоянно увеличение на относителните цени. Когато силните купувачи само постигат благоприятни условия от доставчика или просто прехвърлят всяко увеличение на цените върху своите клиенти, позицията на купувачите не е такава, че да реши проблема за конкуренцията на продуктовия пазар, като попречи на лицензополучателя да упражнява пазарна мощ на този пазар ([95]).

(190) Бариерите за навлизане на пазара се измерват със степента, до която заварените дружества могат да повишават цените си над конкурентното ниво, без да привлекат новонавлизащи конкуренти. При липсата на бариери за навлизане лесното и бързото навлизане увеличенията на цените става неизгодно. По правило бариерите за навлизане на пазара може да се считат за ниски, когато до една-две години е вероятно да има ефективно навлизане на пазара, което в достатъчна степен предотвратява или отслабва упражняването на пазарна мощ.

(191) Бариерите за навлизане на пазара може да възникнат в резултат на редица фактори, като икономии от мащаба и обхвата (включително мрежови ефекти на предприятия с многостранни дейности), нормативни разпоредби на правителство — особено когато се създават изключителни права — държавна помощ, вносни мита, права върху интелектуална собственост, собственост върху ресурси, за които доставките са ограничени — например поради природни ограничения — основни съоръжения, предимство на първия на пазара и потребителска лоялност към търговската марка, създадена чрез силна реклама за дълъг период от време. Споразуменията, ограничаващи

([95]) Вж. решението от 7 октомври 1999 г., *Irish Sugar*, T-228/97, ECLI:EU:T:1999:246, точка 101.

конкуренцията, сключени между предприятия, може също да служат като бариера за навлизане на пазара, като затрудняват достъпа и като препятстват (потенциални) конкуренти. Бариери за навлизане на пазара може да съществуват на всеки етап от процеса на НИРД, производство и разпространение. Въпросът дали някои от тези фактори следва да бъдат описани като бариери за навлизане на пазара зависи най-вече от това дали те включват невъзстановими разходи. Невъзстановими са разходите, които трябва да бъдат направени за навлизане и развиване на дейност на пазара, но се губят при напускане на пазара. Колкото по-невъзстановими са разходите, толкова по-внимателно потенциалните нови участници трябва да преценяват рисковете при навлизане на пазара и толкова по-реални може да бъдат заплахите за заварените участници, че ще се изправят пред нови конкурентни, тъй като поради невъзстановимите разходи излизането от пазара може да струва скъпо на заварените участници. Като цяло, за навлизането трябва да се направят невъзстановими разходи, понякога по-малки, а понякога по-големи. Следователно реалната конкуренция като цяло е по-ефективна и има по-голяма тежест при оценката на даден случай, отколкото потенциалната конкуренция.

(192) Необходимо е също така да се вземе предвид динамиката на съответните пазари. На някои динамични пазари потенциалните отрицателни резултати от определени ограничения може да не бъдат толкова проблематични, тъй като конкуренцията между технологии от динамични и иновативни съперници може да упражнява достатъчен натиск. В други случаи обаче ограниченията може да осигурят на заварено на динамичен пазар дружество трайно конкурентно предимство и съответно да доведат до дългосрочни отрицателни резултати за конкуренцията. Такъв може да бъде случаят, когато дадено ограничение пречи на съперниците да се ползват от мрежови ефекти или когато даден пазар е предразположен към монополно положение.

(193) При оценяването на конкретни ограничения може да е необходимо да се вземат предвид други фактори. Такива фактори може да включват кумулативните ефекти, тоест пазарът да бъде обхванат от сходни споразумения, сроковете на действие на споразуменията, регулаторната среда и поведение, което може да бъде показателно за или да улеснява тайни споразумения (съглашения) като ценово лидерство, предварително обявени промени в цените и обсъждания на „точната“ цена, неизменяемост на цените в отговор на свръхкапацитет, ценова дискриминация и тайни споразумения (съглашателства) в миналото.

4.1.2. **Фактори от значение за оценката съгласно член 101, параграф 3 от Договора**

(194) Споразумения за трансфер на технологии, с които се ограничава конкуренцията, може също така да имат насърчаващи конкуренцията резултати под формата на повишаване на ефективността, които превишават по значение антиконкурентните резултати. Оценяването на насърчаващите конкуренцията резултати се извършва в рамката на член 101, параграф 3 от Договора, в който е предвидено изключение от забраната по член 101, параграф 1. Споразумението за трансфер на технологии трябва да отговаря на четирите условия, посочени в член 101, параграф 3, за да бъде приложимо това изключение (вж. точка (9) от настоящите насоки). Предприятие, което се позовава на член 101, параграф 3, трябва да докаже с убедителни аргументи и доказателства, че четирите условия на този член са изпълнени ([96]).

(195) Оценката на ограничаващите споразумения съгласно член 101, параграф 3 от Договора се прави в рамките на действителния контекст, в който те възникват ([97]), и въз основа на съществуващите факти в даден момент от времето. Следователно оценката се влияе от всяка съществена промяна на фактите. Правилото за изключението по член 101, параграф 3 се прилага, при условие че четирите условия са изпълнени, и спира да се прилага, когато вече не са изпълнени ([98]). Когато обаче се прилага член 101, параграф 3, е необходимо да се вземат предвид началните невъзстановими инвестиции, направени от всяка страна, както и нужното време и ограниченията, които са необходими за реализирането и възстановяването на повишаваща ефективността инвестиция. Член 101 не може да се прилага, без да се вземат предвид предварителната инвестиция и свързаните с нея рискове. Така поради риска, който поемат страните, и невъзстановимата инвестиция, която трябва да се реализира, за да се изпълни споразумението, то може да бъде извън приложното поле на член 101, параграф 1 или да отговаря на условията на член 101, параграф 3 за периода от време, необходим за възстановяването на инвестицията.

([96]) Вж. решението на Съда от 27 юни 2024 г., *Teva UK и др./Комисия*, C-198/19 P, ECLI:EU:C:2024:551, точка 135.

([97]) Вж. решението на Съда от 17 септември 1985 г., *Ford/Комисия* по съединени дела 25/84 и 26/84, ECLI:EU:C:1985:340, точки 25—26, и Насоките за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора (цитирани в бележка под линия 9), точка 44.

([98]) Вж. например 1999/242/ЕО: Решение на Комисията от 3 март 1999 г. във връзка с производство по член 85 от Договора за ЕО (IV/36.237 — *TPS*) (ОВ L 90, 2.4.1999 г., стр. 6, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1999/242/oj)). Аналогично забраната по член 101, параграф 1 се прилага само при условие че споразумението има за своя цел или резултат ограничаване на конкуренцията.

(196) За първото условие на член 101, параграф 3 от Договора се изисква оценка на обективните ползи, създадени от споразумението. Примери за такова повишаване на ефективността са дадени в раздел 2.2 от настоящите насоки.

(197) За третото условие на член 101, параграф 3 от Договора се изисква споразумението да не налага ограничения, които не са абсолютно необходими за постигането на обективните ползи от споразумението. Когато оценява резултата от теста за абсолютна необходимост, Комисията по-специално ще анализира дали с отделните ограничения се дава възможност въпросната дейност да се извършва по-ефективно, отколкото при липсата на съответното ограничение. При оценката трябва да се вземат предвид пазарните условия и реалната ситуация, пред които са изправени страните. От предприятията, които се възползват от член 101 параграф 3, не се изисква да вземат предвид хипотетични и теоретични алтернативи. Те трябва обаче да обяснят и да докажат защо привидно реалистични и значително по-малко ограничаващи алтернативи биха били значително по-малко ефективни. Ако прилагането на алтернатива, която изглежда реалистична от търговска гледна точка и по-малко ограничителна, би довело до значителна загуба на ефективност, въпросното ограничение се разглежда като абсолютно необходимо. В някои случаи може да се окаже необходимо да се анализира дали споразумението като такова е абсолютно необходимо за постигането на ефективност. При обикновено лицензиране между две страни по принцип не е необходимо да се проверява нещо повече от това дали отделни ограничения са абсолютно необходими. Обикновено няма по-малко ограничителна алтернатива на лицензионното споразумение като такова.

(198) За второто условие по член 101, параграф 3 от Договора се изисква на потребителите да се предоставя справедлив дял от получените ползи. Това предполага, че потребителите на продуктите, произведени по лицензия, трябва най-малкото да бъдат компенсирани за отрицателните резултати от споразумението ([99]). Това означава, че с повишаването на ефективността трябва да се компенсира напълно отрицателното въздействие на споразумението върху цените, продукцията и други фактори от значение. Това може да стане, като се промени структурата на разходите на въпросните предприятия, от което те получават стимул да намалят цените, или като се даде възможност на потребителите да получат достъп до нови или усъвършенствани продукти, което компенсира всяко възможно увеличение на цените ([100]).

(199) За последното условие на член 101, параграф 3 от Договора се изисква споразумението да не дава на страните възможност да премахнат конкуренцията за съществена част от въпросните продукти. Това предполага анализ на останалия конкурентен натиск на пазара и на въздействието на споразумението върху такива оставащи източници на конкуренция. За да бъде приложено това условие, е необходимо да се вземе предвид взаимоотношението между член 101, параграф 3 и член 102. Съгласно установената съдебна практика прилагането на член 101, параграф 3 не може да попречи на прилагането на член 102 от Договора ([101]). Нещо повече, тъй като целта на членове 101 и 102 е да се поддържа ефективна конкуренция на пазара, за целите на последователността е необходимо член 101, параграф 3 да се тълкува като изключващ всякакво прилагане на правилото за изключение към споразумения, ограничаващи конкуренцията, които представляват злоупотреба с господстващо положение ([102]). Фактът, че със споразумението значително се намалява конкуренцията по отношение на един съответен параметър, не означава непременно, че конкуренцията е премахната по смисъла на член 101, параграф 3. Едно технологично обединение може например да доведе до появата на стандарт на отрасъла и съответно до положение, при което има малко конкуренция между различните технологични формати. След като основните участници на пазара приемат определен формат, мрежовите ефекти може сериозно да затруднят оцеляването на другите формати. Това обаче не означава, че с установяването на фактически стандарт на отрасъла винаги се премахва конкуренцията по смисъла на последното условие на член 101, параграф 3, по-специално когато доставчиците могат свободно да се конкурират по отношение на цената, качеството, избора, иновациите и характеристиките на продуктите.

([99]) Вж. точка 85 от Насоките за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора, цитирани в бележка под линия 9.

([100]) Пак там, точка 98 и 102.

([101]) Вж. по аналогия решението на Съда от 16 март 2000 г., *Compagnie Maritime Belge*, по съединени дела C-395/96 P и C-396/96 P, ECLI:EU:C:2000:132, точка 130. По същия начин прилагането на член 101, параграф 3 не пречи на прилагането на разпоредбите на Договора по отношение на свободното движение на стоки, услуги, хора и капитали. При определени обстоятелства тези правила са приложими към споразумения, решения и съгласувани практики по смисъла на член 101. Вж. във връзка с това решението на Съда от 19 февруари 2002 г., *Wouters*., C-309/99, ECLI:EU:C:2002:98, точка 120.

([102]) Вж. в това отношение решението на Първоинстанционния съд от 10 юли 1990 г., *Tetra Pak* (I), T-51/89, ECLI:EU:T:1990:41. Вж. също точка 106 от Насоките за прилагане на член 81, параграф 3 от Договора, цитирани в бележка под линия 9 от настоящите насоки.

4.2. ***Прилагане на член 101 от Договора към различни видове ограничения по отношение на лицензирането***

(200) В настоящия раздел са разгледани различни видове ограничения, които често се включват в споразумения за трансфер на технологии. Ограниченията, които вече бяха разгледани в другите раздели от настоящите насоки — по-специално в раздел 3.4 за твърдите ограничения и в раздел 3.5 за изключените ограничения — се упоменават накратко в настоящия раздел.

(201) В настоящия раздел са разгледани споразуменията между конкуренти и споразуменията между неконкуренти. За споразуменията между конкуренти се прави разграничение — където е уместно — между реципрочните и нереципрочните споразумения. Такова разграничение не е необходимо в случаите на споразумения между неконкуренти. Когато предприятията не са нито действителни, нито потенциални конкуренти на съответния технологичен пазар или пазар на продукти по лицензираната технология, един реципрочен лиценз е практически равностоен на два отделни лиценза. Различен е случаят при договореностите, по които страните съвместно съставят технологичен пакет, който след това се лицензира в полза на трети страни. Такива договорености са разгледани в настоящия раздел.

(202) В настоящия раздел не са разгледани задължения в споразумения за трансфер на технологии, с които по принцип не се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора. Такива задължения са например:

а) задължения за поверителност;

б) задължения за лицензополучателите да не извършват подлицензиране;

в) задължения да не се използват лицензните права върху технологията след изтичане на срока на споразумението, при условие че лицензните права върху технологията остават валидни и в сила;

г) задължения за оказване на съдействие на лицензодателя при принудителното изпълнение на правата върху лицензираната интелектуална собственост;

д) задължения за заплащане на минимални лицензионни възнаграждения или за производство на минимално количество продукти, съдържащи лицензираната технология;

е) задължения да се използва търговската марка на лицензодателя или името на лицензодателя да фигурира върху продукта.

4.2.1. **Задължения за плащане на лицензионни възнаграждения**

(203) Страните по едно споразумение за трансфер на технологии по принцип са свободни да определят лицензионното възнаграждение, дължимо от лицензополучателя, и начина на неговото заплащане, без да попадат под забраната по член 101, параграф 1 от Договора. Този принцип се прилага както към споразуменията между конкуренти, така и към споразуменията между неконкуренти. Задълженията за плащане на лицензионни възнаграждения може да се изпълняват под формата на еднократни плащания, плащане на процент от продажната цена или на фиксирана сума за всеки продукт, съдържащ лицензираната технология. Когато лицензираната технология е свързана с ресурс, влаган в краен продукт, конкуренцията по принцип не се ограничава, ако лицензионните възнаграждения се изчисляват въз основа на цената на крайния продукт, при условие че той съдържа лицензираната технология ([103]). В случай на лицензиране на софтуер лицензионните възнаграждения, изчислявани въз основа на броя на ползвателите и/или броя на машините, на които софтуерът е инсталиран, по принцип са съвместими с член 101, параграф 1.

(204) Ако са извън обхвата на груповото освобождаване, с разпоредби за лицензионни възнаграждения в споразумения за трансфер на технологии между конкуренти може да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, когато конкурентите прибягват до кръстосано лицензиране и налагат текущи лицензионни възнаграждения, които са явно несъразмерни в сравнение с пазарната стойност на лицензираната технология, когато страните имат сходни структури на разходите или когато такива лицензионни възнаграждения оказват значително въздействие върху пазарните цени. Когато се преценява дали лицензионните възнаграждения са несъразмерни, е необходимо да се анализират лицензионните възнаграждения, заплащани от други лицензополучатели на продуктовия пазар за същите или заместими технологии. В такива случаи е малко вероятно условията на член 101, параграф 3 да бъдат изпълнени.

([103]) С това не се засяга възможното прилагане на член 102 от Договора към определянето на лицензионни възнаграждения (вж. решението на Съда от 14 февруари 1978 г., *United Brands*, C-27/76, ECLI:EU:C:1978:22, точка 250, и също решението на Съда от 16 юли 2009 г., *Der Grüne Punkt — Duales System Deutschland GmbH*, C-385/07 P, ECLI:EU:C:2009:456, точка 142).

(205) Груповото освобождаване се прилага към споразумения за трансфер на технологии само при условие че правата върху технологиите, лицензирани по споразумението, са валидни и в сила. Със споразумения, съдържащи задължения за лицензионни възнаграждения, които продължават да действат след срока на валидност на лицензните права върху технологията, конкуренцията обаче невинаги се ограничава по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, по-специално когато лицензополучателят може свободно да прекрати споразумението. С такава разпоредба например може да се даде възможност на лицензополучателя да разпредели лицензионните възнаграждения през по-дълъг период. Ако след изтичането на срока на валидност на лицензните права върху технологията трети страни могат законно да използват технологията и да създават достатъчен конкурентен натиск на пазара, с лицензионните възнаграждения след края на срока е малко вероятно да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 ([104]). При някои конкретни обстоятелства обаче с такива задължения може да се ограничава конкуренцията, например ако с прекратяването на споразумението след изтичането на срока на валидност на правата значително ще се възпрепятства възможността на лицензополучателя да продължи да развива дейност на пазара и няма достатъчен конкурентен натиск от трети страни (например поради високи бариери за навлизане на пазара) ([105]).

(206) В случай на споразумения между неконкуренти груповото освобождаване обхваща споразумения, по които лицензионните възнаграждения се изчисляват въз основа както на продуктите, произведени по лицензираната технология, така и на продуктите, произведени по технологии, лицензирани от трети страни. При такива споразумения измерването на лицензионните възнаграждения може да е по-лесно. Те обаче може да доведат и до препятстване, като увеличават разходите за използване на ресурси от трети страни, и съответно да имат резултати, подобни на тези от задължението за въздържане от конкуренция. Ако лицензионните възнаграждения се заплащат не само въз основа на продуктите, произведени с лицензираната технология, но и на продуктите, произведени с технология на трета страна, тогава лицензионните възнаграждения ще повишат цената на вторите продукти и ще намалят търсенето на технологията на третата страна. Ако ограничението е извън обхвата на груповото освобождаване, трябва да се отговори на въпроса дали то няма ефекти на препятстване. За целта е уместно да се използва аналитичната рамка, посочена в раздел 4.2.7 от настоящите насоки. В случай на значителни ефекти на препятстване такива споразумения попадат под забраната по член 101, параграф 1 от Договора и е малко вероятно да отговарят на условията на член 101, параграф 3, освен ако няма друг практичен начин за изчисляване и контрол на заплащането на лицензионните възнаграждения.

4.2.2. **Изключително лицензиране и ограничения на продажбите**

(207) За целите на настоящите насоки е полезно да се прави разграничение между ограничения на производството на дадена територия (изключителни или единствени лицензи) и ограничения на продажбата на продукти, съдържащи лицензираната технология, на дадена територия и/или на дадена група клиенти (ограничения на продажбите).

4.2.2.1. *Изключителни и единствени лицензи*

(208) Изключителен лиценз означава, че на самия лицензодател не се разрешава нито да произвежда въз основа на лицензните права върху технологията, нито да лицензира тези права в полза на трети страни, както по принцип, така и за конкретно използване или на конкретна територия. В такива случаи лицензополучателят е единствената страна, на която е разрешено да произвежда въз основа на лицензните права върху технологията за въпросното използване или на въпросната територия.

(209) Единствен лиценз означава, че лицензодателят се задължава да не лицензира трети страни да произвеждат на дадена територия, но си запазва правото да произвежда, като използва лицензираната технология.

(210) Когато лицензодателят се задължава да не произвежда или да не лицензира трети страни да произвеждат на определена територия, тази територия може да обхваща целия свят или част от него.

(211) Изключителните и единствените лицензи често са съпътствани от ограничения на продажбите, с които се ограничава къде страните могат да продават продукти по лицензираната технология.

(212) Реципрочното изключително лицензиране между конкуренти е вид разпределение на пазари или на клиенти, както е посочено в член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ. Реципрочното единствено лицензиране между конкуренти обаче е групово освободено до прага на пазарния дял от 20 %. По такова споразумение страните си запазват правото да използват своите конкуриращи се технологии, но поемат взаимно задължение да не ги лицензират на трети страни. Когато страните имат значителна пазарна мощ, с такива споразумения може да се улеснят тайни споразумения (съглашателство), като се гарантира че страните са единствените източници на продукция на пазара въз основа на лицензираните технологии.

([104]) Вж. решението на Съда от 7 юли 2016 г., *Genentech*, C-567/14, ECLI:EU:C:2016:526, точки 39—40.
([105]) Вж. също точка (124) и следващите.

(213) Нереципрочното изключително лицензиране между конкуренти е групово освободено до прага на пазарния дял от 20 %. Над прага на пазарния дял изключителното лицензиране може да има ограничаващи резултати; колкото по-голяма е пазарната мощ на една от страните, толкова по-голяма е вероятността от ограничаващи резултати. Когато изключителният лиценз е световен, това предполага, че лицензодателят напуска пазара. Когато изключителността е ограничена до конкретна територия — например държава членка — споразумението предполага, че лицензодателят се въздържа от производството на стоки и услуги въз основа на лицензираната технология на въпросната територия. При оценяването на такива изключителни лицензи е необходимо да се вземе предвид пазарната мощ на лицензодателя и лицензополучателя. Ако и двете страни имат ограничени позиции на продуктовия пазар и лицензодателят няма капацитет да използва ефективно технологията на територията на лицензополучателя, споразумението е малко вероятно да попадне в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. Особен е случаят, когато лицензодателят и лицензополучателят се конкурират само на технологичния пазар. Лицензодателят, който може да бъде научноизследователски институт или малко научноизследователско предприятие — например спин-оф — и се конкурира с лицензополучателя само на технологичния пазар, не разполага с необходимите възможности за производство и разпространение, за да пуска ефективно на пазара продукти, съдържащи лицензираната технология. В такива случаи лицензодателят няма възможност да се конкурира ефективно надолу по-веригата на продуктовия пазар. Следователно с изключителния лиценз е малко вероятно да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1, при условие че лицензополучателят няма значителна пазарна мощ на продуктовия пазар.

(214) Изключителното лицензиране между неконкуренти — доколкото попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора — е вероятно да отговаря на условията на член 101, параграф 3. Един изключителен лиценз често е необходим, за да бъде накаран лицензополучателят да инвестира в лицензираната технология и своевременно да пуска продуктите на пазара. Такъв по-специално е случаят, когато лицензополучателят трябва да направи големи инвестиции в по-нататъшното разработване на лицензираната технология. Предприемането на действия срещу изключителността, след като лицензополучателят е постигнал търговски успех с лицензираната технология, би го лишило от финансовата възвръщаемост от направената инвестиция и би било вредно за конкуренцията, разпространението на технологията и иновациите. Следователно Комисията само в изключителни случаи предприема действия срещу изключителното лицензиране в споразумения между неконкуренти, независимо от териториалния обхват на лиценза.

(215) Ако обаче лицензополучателят вече притежава заместима технология, която използва за собствено производство, изключителният лиценз може да не е необходим, за да стимулира лицензополучателя да пусне даден продукт на пазара. В такива случаи изключителното лицензиране може да попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, по-специално когато лицензополучателят има пазарна мощ на продуктовия пазар. Основният случай, в който предприемането на действия може да бъде оправдано, е случаят, когато лицензополучател в господстващо положение получи изключителен лиценз за една или повече конкуриращи се технологии. Тези споразумения е вероятно да попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 и е малко вероятно да отговарят на условията по член 101, параграф 3. За да се прилага член 101, параграф 1, навлизането на технологичния пазар трябва бъде трудно и лицензираната технология трябва да представлява реален източник на конкуренция на пазара. При такива обстоятелства с един изключителен лиценз може да се препятстват лицензополучатели трети страни, да се създават бариери за навлизане на пазара и да се позволява на лицензополучателя да запазва или да увеличава своята пазарна мощ.

(216) Договорености за кръстосано лицензиране, при което две или повече страни се договарят да лицензират своите технологии само една на друга, но не и на трети страни, пораждат особени опасения, когато със съответния пакет от технологии фактически се създава стандарт на отрасъла, до който трети страни трябва да имат достъп, за да се конкурират ефективно на пазара. В такива случаи с договореността се създава затворен стандарт, запазен само за страните по нея. Комисията ще оценява такива договорености в съответствие с принципите, прилагани за обединения на технологии (вж. раздел 4.4 от настоящите насоки). По-специално, технологиите, които поддържат такъв стандарт, обикновено следва да бъдат лицензирани на трети страни при справедливи, разумни и недискриминационни условия ([106]), в съответствие с приложимия процес на разработване на стандарти ([107]). Когато страните по споразумението се конкурират с трети страни на съществуващ продуктов пазар и споразумението е свързано с този продуктов пазар, един затворен стандарт е вероятно да има значителни ефекти на изключване. Това отрицателно въздействие върху конкуренцията може да бъде избегнато само с предоставяне на лицензи и на трети страни.

([106]) Вж. в тази връзка известието на Комисията по делото Canon/Kodak (ОВ C 330, 1.11.1997 г., стр. 10) и делото IGR Stereo Television, споменато в: Европейска комисия, Eleventh report on competition policy: published in conjunction with the „Fifteenth General Report on the Activities of the European Communities in 1981“, Служба за публикации на Европейския съюз, 1982, точка 94.

([107]) Вж. указанията за стандартизацията в глава 7 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

4.2.2.2. *Ограничения на продажбите*

(217) Що се отнася до ограниченията на продажбите, трябва да се прави важно разграничение между лицензирането между конкуренти и лицензирането между неконкуренти.

(218) Ограниченията на активни и пасивни продажби от едната или и двете страни по реципрочно споразумение между конкуренти са твърди ограничения на конкуренцията съгласно член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ. Такива ограничения на продажбите попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора и е малко вероятно да отговарят на условията на член 101, параграф 3. Такива ограничения обикновено се считат за разпределение на пазара, тъй като пречат на засегнатата страна да извършва активни и пасивни продажби на територии и на групи клиенти, които тя реално е обслужвала или реално би могла да обслужва при липсата на споразумение.

(219) В случай на нереципрочни споразумения между конкуренти груповото освобождаване се прилага към ограничения на активни или пасивни продажби от лицензополучателя или лицензодателя на изключителната територия или на изключителната група клиенти, запазена за другата страна (вж. член 4, параграф 1, буква в), подточка i) от РГОТТ), до прага на пазарния дял от 20 %. Над прага на пазарния дял такива ограничения на продажбите попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, когато едната или и двете страни имат значителна пазарна мощ. Такива ограничения обаче може да бъдат абсолютно необходими за разпространението на ценни технологии и затова може да отговарят на условията на член 101, параграф 3. Това може да е така, когато лицензодателят има относително слаба пазарна позиция на територията, където той самият използва технологията. В такива случаи ограниченията на активните продажби от лицензополучателя може да бъдат абсолютно необходими, за да се накара лицензодателят да предостави лицензия. При липса на такива ограничения лицензодателят може да бъде изправен пред активна конкуренция в областта на своята основна дейност. Аналогично ограниченията на активните продажби от лицензодателя може да бъдат абсолютно необходими, по-специално когато лицензополучателят има сравнително слаба позиция на пазара на разпределената му територия и трябва да направи значителни инвестиции, за да използва лицензираната технология ефективно.

(220) Груповото освобождаване се прилага и към ограничения на активни продажби от лицензополучателя на изключителна територия или на група клиенти, разпределена на друг лицензополучател, който не е бил конкурент на лицензодателя към момента на сключването на споразумението за трансфер на технологии. Това обаче се прилага само когато споразумението е нереципрочно (вж. член 4, параграф 1, буква в), подточка ii) от РГОТТ). Над прага на пазарния дял такива активни ограничения на продажбите е вероятно да попаднат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, когато страните имат значителна пазарна мощ. Въпреки това ограничението е вероятно да бъде абсолютно необходимо по смисъла на член 101, параграф 3 за времето, необходимо на защитения лицензополучател да навлезе на нов пазар и да установи пазарно присъствие на разпределената територия или по отношение на разпределената група клиенти. С тази защита срещу активните продажби се позволява на лицензополучателя да преодолее асиметрията, пред която е изправен вследствие на това, че някои от лицензополучателите са конкурентни предприятия на лицензодателя и следователно вече са установени на пазара. Ограниченията на пасивните продажби от лицензополучатели на територия или на група клиенти, която е разпределена изключително на друг лицензополучател, са твърди ограничения съгласно член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ.

(221) В случай на споразумения между неконкуренти, ограниченията на възможността на лицензополучателя да извършва активни и пасивни продажби на територия или на група клиенти, запазена изключително за лицензодателя, са групово освободени до прага на пазарния дял от 30 %. Над този праг за такива ограничения се изисква индивидуална оценка. В определени случаи те може да не попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора или да отговарят на условията на член 101, параграф 3, например ако са обективно необходими за разпространението на ценни технологии. Това може да е така, когато лицензодателят има относително слаба пазарна позиция на територията, където той самият използва технологията. В такива случаи ограниченията на възможността на лицензополучателя да извършва активни продажби може да бъдат абсолютно необходими, за да се накара лицензодателят да предостави лицензия. При липса на такива ограничения лицензодателят може да бъде изправен пред активна конкуренция в областта на своята основна дейност. В други случаи ограниченията на продажбите, наложени на лицензополучателя, може да попадат под забраната по член 101, параграф 1 и може да не отговарят на условията на член 101, параграф 3. Такъв е вероятно да бъде случаят, когато лицензодателят сам има значителна пазарна мощ и когато определена група сходни споразумения, сключени от лицензодатели, които заедно държат силна позиция на пазара, има кумулативно действие.

(222) В случай на споразумения между неконкуренти обаче, когато лицензодателят използва система за селективно разпространение на дадена територия, не се разрешава тази система да бъде съчетана с разпределяне на изключителни територии или групи клиенти, когато това би довело до ограничаване на активните или пасивните продажби на крайни потребители. Такова съчетаване би представлявало твърдо ограничение съгласно член 4, параграф 2, буква в) от РГОТТ (вж. точка (151) от настоящите насоки).

(223) Ограниченията на продажбите, наложени на лицензодателя, когато попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, е вероятно да отговарят на условията на член 101, параграф 3, освен ако на пазара няма реални алтернативи на технологията на лицензодателя или лицензополучателят получава лицензи за такива алтернативи от трети страни. Такива ограничения и по-специално ограниченията на активните продажби е вероятно да бъдат абсолютно необходими по смисъла на член 101, параграф 3, за да се накара лицензополучателят да инвестира в производството, маркетинга и продажбата на продуктите по лицензираната технология. Вероятно е стимулите на лицензополучателя да инвестира да бъдат значително намалени, ако той се е сблъскал с пряка конкуренция от страна на лицензодателя, чиито производствени разходи не са обременени с плащания на лицензионно възнаграждение, поради което инвестициите биха били под оптималните равнища.

(224) Що се отнася до ограниченията в споразумения между неконкуренти на възможността на лицензополучателя да извършва активни продажби на територии или групи клиенти, разпределени изключително на други лицензополучатели, тези ограничения са групово освободени до прага на пазарния дял от 30 %. Над този праг за такива ограничения се изисква индивидуална оценка. Когато лицензополучателят има значителна пазарна мощ, тези ограничения е вероятно да попаднат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, защото с тях може да се ограничава конкуренцията в рамките на самата технология. Такива ограничения обаче може да отговарят на условията на член 101, параграф 3, когато ограниченията са необходими, за да се предотврати получаване наготово и да се накара лицензополучателят да направи необходимата инвестицията за ефективното използване на лицензираната технология на неговата територия и да се насърчат продажбите на лицензирания продукт. Ограниченията на пасивните продажби са категоризирани като твърди ограничения в член 4, параграф 2, буква б) от РГОТТ (вж. точки (144)—(151) по-горе). По принцип е малко вероятно е тези ограничения да изпълняват условията на член 101, параграф 3.

4.2.3. **Ограничения на продукцията**

(225) Реципрочните ограничения на продукцията в споразумения за трансфер на технологии между конкуренти представляват твърдо ограничение по член 4, параграф 1, буква б) от РГОТТ (вж. точка (128) от настоящите насоки). Член 4, параграф 1, буква б) не обхваща ограничения на продукцията, свързани с лицензираната технология и наложени на лицензополучателя по нереципрочно споразумение или само на един от лицензополучателите по реципрочно споразумение. Такива ограничения са групово освободени до прага на пазарния дял от 20 %. Над този праг за ограниченията на продукцията се изисква индивидуална оценка. С такива ограничения може да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, когато страните имат значителна пазарна мощ. Член 101, параграф 3 може обаче да се прилага в случаи, когато технологията на лицензодателя е значително по-добра от технологията на лицензополучателя и ограничението на продукцията значително надвишава продукцията на лицензополучателя преди сключването на споразумението. В този случай резултатът от ограничението на продукцията е ограничен, дори на пазари с нарастващо търсене. За прилагането на член 101, параграф 3 от Договора трябва също така да се има предвид, че такива ограничения може да бъдат необходими, за да се накара лицензодателят да разпространява колкото се може по-широко своята технология. Например един лицензодател може да не иска да предоставя на своите конкуренти лиценз, ако не може да ограничи лиценза до конкретен производствен обект с определен капацитет (лиценз за обект). Когато споразумението за трансфер на технологии води до реална интеграция на допълващи се активи, ограниченията на продукцията, наложени на лицензополучателя, може съответно да отговарят на условията на член 101, параграф 3. Това обаче е малко вероятно, когато страните имат значителна пазарна мощ.

(226) Ограниченията на продукцията в споразумения за трансфер на технологии между неконкуренти са групово освободени до прага на пазарния дял от 30 %. Над този праг се изисква индивидуална оценка на резултатите. Основният антиконкурентен риск, произтичащ от ограниченията на продукцията, наложени на лицензополучателите в споразумения между неконкуренти, е намаляването на конкуренцията в рамките на самата технология между лицензополучателите. Значимостта на такива антиконкурентни резултати зависи както от пазарната позиция на лицензодателя и лицензополучателите, така и от степента, до която ограничаването на продукцията пречи на лицензополучателя да задоволи търсенето на продуктите по лицензираната технология.

(227) Когато ограниченията на продукцията се съчетават с изключителни територии или изключителни групи клиенти, техните ограничаващи резултати се увеличават. При комбинация от двата типа ограничения е по-вероятно споразумението да служи за подялба на пазара.

(228) Ограниченията на продукцията, наложени на лицензополучателя по споразумения между неконкуренти, може също така да имат насърчаващи конкуренцията резултати, като стимулират разпространението на технологията. В качеството си на доставчик на технология лицензодателят обикновено трябва да бъде свободен да определя продукцията, произведена от лицензополучателя с лицензираната технология. Ако лицензодателят не може свободно да определя продукцията на лицензополучателя, известен брой споразумения за трансфер на технологии

изобщо няма да бъдат сключени и това би имало отрицателно въздействие върху разпространението на технологиите. Това е особено вероятно да се случи, когато лицензодателят е и производител, защото впоследствие продукцията на лицензополучателя може да започне да се конкурира с тази на лицензодателя и съответно да има пряко въздействие върху неговата основна дейност. От друга страна е по-малко вероятно ограниченията на продукцията да са необходими за гарантиране на разпространението на технологията на лицензодателя, когато те се съчетават с наложени на лицензополучателя ограничения на продажбите, с които му се забранява да продава на територия или група клиенти, запазени за лицензодателя.

4.2.4. **Ограничения на областта на използване**

(229) Ограничение на областта на използване означава, че лицензополучателят може да използва лицензираната технология само на определени продуктови пазари, в определени технически области на приложение или промишлени сектори. Това означава, че лицензополучателят може да използва лицензните права върху технологията само в посочените области. Един промишлен сектор може да включва няколко продуктови пазара, но не и част от един продуктов пазар. Една и съща технология често може да се използва за производството на различни продукти; тези продукти може да се продават на един и същ или на различни продуктови пазари. Една формовъчна технология може да се използва например за производство на пластмасови бутилки и на пластмасови чаши в един и същ промишлен сектор. Всеки от двата вида продукти може да се продава на отделен продуктов пазар. Един отделен продуктов пазар обаче може да обхваща няколко технически области на използване. Една технология за производство на чипсетове например може да се използва за производство на чипсетове за системи с до четири централни процесора и за системи с повече от четири централни процесора. Ако в лицензия използването на лицензираната технология е ограничено до производството на чипсетове за системи с до четири централни процесора, това представлява ограничение на техническата област на използване.

(230) Като се има предвид, че ограниченията на областта на използване са обхванати от груповото освобождаване и че определени ограничения по отношение на клиентите представляват твърди ограничения съгласно член 4, параграф 1, буква в) и член 4, параграф 2, буква б) от РГОТТ, е важно да се прави разграничение между двете категории ограничения (вж. също точки (138) и (139) от настоящите насоки). Едно ограничение по отношение на клиентите предполага, че са идентифицирани конкретни групи клиенти и че на страните не е разрешено да продават на идентифицираните групи. Фактът, че за едно ограничение на областта на използване може да има съответни групи от клиенти на даден продуктов пазар, не означава, че то представлява ограничение по отношение на клиентите. Например фактът, че определени клиенти купуват предимно или само чипсетове за системи с повече от четири централни процесора, не означава, че лиценз, ограничаващ използването на технологията само до производството на чипсетове за системи с до четири централни процесора, представлява ограничение по отношение на клиентите. Областта на използване обаче трябва да бъде определена обективно чрез позоваване на установени и съдържателни технически характеристики на договорния продукт.

(231) Тъй като определени ограничения на продукцията представляват твърди ограничения съгласно член 4, параграф 1, буква б) от РГОТТ, е важно да се отбележи, че ограниченията на областта на използване не се считат за ограничения на продукцията. Това е така, защото с едно ограничение на областта на използване не се ограничава продукцията, която лицензополучателят може да произвежда в лицензираната област на използване.

(232) Както територии, така и области на използване може да бъдат разпределени на лицензополучателя съгласно изключителен или единствен лиценз. Вж. раздел 4.2.2.1 от настоящите насоки за обяснение на разликата между изключителното и единственото лицензиране, включително въздействието върху способността на лицензодателя да използва лицензираната технология във въпросната област на използване. По-специално, при лицензиране между конкуренти това означава, че реципрочното изключително лицензиране представлява твърдо ограничение съгласно член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ.

(233) Ограниченията на областта на използване може да имат насърчаващи конкуренцията резултати, когато насърчават лицензодателя да лицензира своята технология за приложения, които са извън основната му дейност. Ако лицензодателят не може да попречи на лицензополучателите да развиват дейност в областите, в които самият той използва технологията, или в областите, където стойността на технологията още не е добре установена, има вероятност това да го накара да не предоставя лицензи или да взема по-високо лицензионно възнаграждение. Трябва също така да се вземе предвид, че в определени сектори често се лицензира, за да се гарантира свобода на проектирането, като се избягват исковете за нарушения. В обхвата на лиценза лицензополучателят може да разработва своя собствена технология, без да се страхува лицензодателят да го обвини в нарушение.

(234) Ограниченията на областта на използване, налагани на лицензополучателите в споразумения между реални или потенциални конкуренти, са групово освободени до прага на пазарния дял от 20 %. Над прага на пазарния дял такива ограничения трябва да се оценяват индивидуално. Основното опасение за конкуренцията е рискът лицензополучателят да престане да бъде конкурентна сила извън лицензираната област на използване. Този риск е по-голям при кръстосаното лицензиране между конкуренти, когато в споразумението са предвидени асиметрични ограничения на областта на използване. Ограниченията на областта на използване са асиметрични, когато на едната страна е разрешено да използва лицензираната технология в един промишлен сектор, в една техническа

област на приложение или на един продуктов пазар, а на другата страна е разрешено да използва другата лицензирана технология в друг промишлен сектор, в друга техническа област на приложение или на друг продуктов пазар. Опасения за конкуренцията може по-специално да възникнат, когато производственото съоръжение на лицензополучателя, което е оборудвано за използване на лицензираната технология, се използва и за производството на продукти по собствена технология на лицензополучателя, които са извън лицензираната област на използване. Ако е вероятно споразумението да доведе до това лицензополучателят да намали продукцията извън лицензираната област на използване, споразумението е вероятно да попадне в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора. Симетричните ограничения на областта на използване, тоест споразумения, по които всяка страна се лицензира да използва технология на другата страна в същата област на използване, е малко вероятно да попаднат в приложното поле на член 101, параграф 1. Малко вероятно е такива споразумения да ограничат конкуренцията, съществувала при липса на споразумение. Малко вероятно е също член 101, параграф 1 да бъде приложен към споразумения, които просто дават възможност на лицензополучателя да разработва и използва своя собствена технология в рамките на обхвата на лицензa, без да се опасява лицензодателят да го обвини в нарушение. В такива случаи ограниченията на областта на използване сами по себе си не представляват ограничения на конкуренцията, съществувала при липса на споразумение. При липса на споразумение лицензополучателят е рискувал също така да бъде обвинен в нарушения извън обхвата на лицензираната област на използване. Ако обаче лицензополучателят прекрати или намали без икономическа обосновка своята дейност в друга област, а не в лицензираната област на използване, това може да е признак за тайно споразумение за подялба на пазара, което е равносилно на твърдо ограничение съгласно член 4, параграф 1, буква в) от РГОТТ.

(235) Ограниченията на областта на използване, наложени на лицензополучателя и лицензодателя в споразумения между неконкуренти, са групово освободени до прага на пазарния дял от 30 %. Над прага на пазарния дял за такива ограничения се изисква индивидуална оценка. Те по принцип или не ограничават конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, или водят до повишаване на ефективността и съответно може да отговарят на условията на член 101, параграф 3. Те насърчават разпространението на технологията, като дават на лицензодателя стимул да я лицензира за използване в области, в които той не желае да я използва. Ако лицензодателят не може да попречи на лицензополучателите да развиват дейност в областите, в които самият той използва технологията, това за него може да бъде фактор да не предоставя лицензи.

(236) В споразумения между неконкуренти лицензодателят обикновено има право да предоставя на различни лицензополучатели изключителни или единствени лицензи, ограничени до една или повече области на използване. С такива ограничения конкуренцията в рамките на самата технология между лицензополучателите се ограничава по същия начин, както при лицензирането с изключителни територии, и ограниченията се оценяват по същия начин (вж. раздел 4.2.2.1 от настоящите насоки).

4.2.5. **Ограничения за собствена употреба**

(237) Ограничението за собствена употреба представлява наложено на лицензополучателя задължение да ограничава своето производство на продуктите по лицензираната технология до количествата, необходими за производството, поддръжката и ремонта на собствените му продукти. С други думи, с този вид ограничения лицензополучателят се задължава да използва продуктите по лицензираната технология само като ресурс за влагане в собственото му производство. На лицензополучателя не се разрешава да продава продуктите по лицензираната технология за влагане в продуктите на други производители.

(238) Ограниченията за собствена употреба са групово освободени до праговете на пазарния дял от 20 % и 30 %. Над тези прагове за такива ограничения се изисква индивидуална оценка. В това отношение е необходимо да се прави разграничение между споразуменията между конкуренти и споразуменията между неконкуренти.

(239) Ако в споразумение за трансфер на технологии между конкуренти се съдържа изискване лицензополучателят да използва лицензираната технология само за производство на ресурси за влагане в собствените му продукти, това не му позволява да доставя компоненти на производители трети страни. Ако преди сключването на споразумението лицензополучателят не е бил действителен или потенциален доставчик на компоненти на други производители, с ограничението на собствената употреба не се променя нищо в сравнение с положението преди сключването на споразумението. В тези случаи ограничението се оценява по същия начин както при споразумения между неконкуренти. От друга страна, ако лицензополучателят е действителен или потенциален доставчик на компоненти, е необходимо да се оцени въздействието на споразумението върху тази дейност. Ако след като се оборудва да използва технологията на лицензодателя, лицензополучателят престане да използва самостоятелно своята собствена технология и съответно прекрати своята дейност като доставчик на компоненти, със споразумението се ограничава конкуренцията, съществувала преди сключването му. Това може да има сериозни антиконкурентни резултати, когато лицензодателят има значителна пазарна мощ на пазара за компоненти.

(240) В случай на споразумения за трансфер на технологии между неконкуренти от ограниченията за собствена употреба произтичат два основни риска за конкуренцията: ограничаване на конкуренцията в рамките на самата технология на пазара за доставка на ресурси; и предотвратяване на възможността за арбитраж между лицензополучателите, с което може да се увеличи възможността на лицензодателя да им налага дискриминационни лицензионни възнаграждения.

(241) Някои ограничения за собствена употреба обаче може да стимулират насърчаващо конкуренцията лицензиране. Ако лицензодателят е доставчик на компоненти, ограничението може да бъде необходимо за разпространението на технологията между неконкуренти. При липса на ограничение лицензодателят може да не предостави лиценз или може да го направи срещу по-високи лицензионни възнаграждения, защото в противен случай той би създал пряка конкуренция за самия себе си на пазара за компоненти. В такива случаи с ограничението за собствена употреба не се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора или то отговаря на условията на член 101, параграф 3. На лицензополучателя не трябва обаче да се забранява да продава продукти по лицензираната технология като резервни части за своите собствени продукти. Лицензополучателят трябва да може да обслужва следпродажбения пазар на своите собствени продукти, включително независимите доставчици на услуги, които обслужват и ремонтират продуктите, произвеждани от лицензополучателя.

(242) Когато лицензодателят не е доставчик на компоненти на съответния пазар, горепосоченото основание за налагане на ограничения за собствена употреба не се прилага. В такива случаи с ограничението за собствена употреба може по принцип да се насърчава разпространението на технологията, като се гарантира, че лицензополучателите не продават на производители, които се конкурират с лицензодателя на други продуктови пазари. Наложено на лицензополучателя ограничение да не продава на определени групи клиенти, запазени за лицензодателя, обаче представлява по-малко ограничаваща алтернатива. Следователно в такива случаи ограничението за собствена употреба по принцип не е необходимо за разпространението на технологията.

4.2.6. **Обвързване и пакетна продажба**

(243) В контекста на лицензирането на технологии обвързване възниква, когато лицензодателят предоставя лиценз за една технология (обвързващия продукт), при условие че лицензополучателят вземе лиценз за друга технология или купи продукт от лицензодателя или от някой, посочен от него (обвързания продукт). Пакетна продажба възниква, когато две технологии или една технология и продукт се продават само заедно като пакет. И в двата случая обаче условието е включените продукти и технологии да са различни, в смисъл че има различно търсене за всеки от продуктите и технологиите, които са част от обвързването или пакета. По-нататък терминът „обвързване“ се използва и за пакетната продажба.

(244) С член 3 от РГОТТ, с който прилагането на груповото освобождаване се ограничава с прагове на пазарен дял, се гарантира, че обвързването и пакетната продажба не са групово освободени над прага на пазарния дял от 20 % в случай на споразумения между конкуренти и 30 % в случай на споразумения между неконкуренти. Праговете на пазарния дял се прилагат за всички съответни технологии или продуктови пазари, засегнати от споразумението за трансфер на технологии, включително пазара за обвързания продукт. В останалата част от този раздел са дадени указания за оценяването на обвързване в отделни случаи на надвишени прагове на пазарен дял ([108]).

(245) Основният ограничаващ резултат от обвързването е препятстването на конкурентни доставчици на обвързания продукт. С обвързването може също така да се създава възможност на лицензодателя да поддържа пазарна мощ на пазара за обвързващия продукт, като създава бариери пред навлизането на пазара. С него например може новите участници да се принуждават да навлизат на няколко пазара едновременно. Освен това с обвързването може да се създава възможност за лицензодателя да увеличава лицензионните възнаграждения, например когато обвързващият и обвързаният продукт са частично заместими и двата продукта не се използват в точно определено съотношение. С обвързването се отнема възможността на лицензополучателя да премине към използване на заместващи ресурси поради увеличените лицензионни възнаграждения за обвързващия продукт. Тези опасения за конкуренцията не зависят от това дали страните по споразумението са конкуренти или не. Обвързването е

([108]) За пример за прилагането на тази аналитична рамка в практиката вж. решението на Комисията от 20 декември 2012 г. по дело AT.39230 — *Rio Tinto Alcan*, точка 96 и следващите.

вероятно да има антиконкурентни резултати, ако лицензодателят има значителна пазарна мощ по отношение на обвързващия продукт, за да може да ограничи конкуренцията по отношение на обвързания продукт. При липса на такава пазарна мощ лицензодателят е малко вероятно да може да се възползва от своята технология, за да препятства доставчиците на обвързания продукт. Освен това — както при задълженията за въздържане от конкуренция — обвързването трябва да обхваща значителна част от пазара за обвързания продукт, за да възникнат значителни ефекти на препятстване. В случаите, когато лицензодателят има пазарна мощ на пазара за обвързания, а не за обвързващия продукт, ограничението по принцип се анализира като клауза за въздържане от конкуренция или за налагане на количество. Това отразява факта, че опасение за конкуренцията е вероятно да възникне на пазара за обвързания, а не за обвързващия продукт ([109]).

(246) Обвързването може също да води до повишаване на ефективността. Това например е така, когато обвързаният продукт е необходим за задоволително в техническо отношение използване на лицензираната технология или за да се гарантира, че производството по лицензия отговаря на стандартите за качество, спазвани от лицензодателя и другите лицензополучатели. В такива случаи обвързването често ще отговаря на условията на член 101, параграф 3 от Договора. Когато лицензополучателите използват търговската марка на лицензодателя или когато по друг начин за потребителите е очевидно, че има връзка между продукта по лицензираната технология и лицензодателя, лицензодателят има законен интерес да гарантира, че качеството на продуктите не уронва търговската му репутация или стойността на неговата технология. Освен това, когато на потребителите е известно, че лицензодателят и неговите лицензополучатели произвеждат по една и съща технология, лицензополучателите е малко вероятно да вземат лиценз, освен ако технологията не се използва от всички страни по задоволителен в техническо отношение начин.

4.2.7. **Задължения за въздържане от конкуренция**

(247) Задълженията за въздържане от конкуренция в контекста на лицензирането на технологии се налагат под формата на задължение на лицензополучателя да не използва технологии на трети страни, които се конкурират с лицензираната технология. Доколкото дадено задължение за неконкуриране обхваща продукт или допълнителна технология, доставена от лицензодателя, задължението е разгледано в раздел 4.2.6 от настоящите насоки, посветен на обвързването.

(248) Съгласно РГОТТ задълженията за въздържане от конкуренция в споразумения между конкуренти и в споразумения между неконкуренти са освободени съответно до праговете на пазарния дял от 20 % и 30 %. В останалата част от този раздел са дадени указания за оценяването на задължения за въздържане от конкуренция в отделни случаи на надвишени прагове на пазарен дял.

(249) Основният риск за конкуренцията, свързан със задълженията за въздържане от конкуренция, е препятстването на технологиите на трети страни. Със задължения за въздържане от конкуренция може също така да се улеснява тайно споразумение (съглашателство) между лицензодатели, когато няколко лицензодатели ги използват в отделни споразумения (кумулативно използване) или в случай на кръстосано лицензиране между конкуренти, когато и двете страни се съгласяват да не използват технологии на трети страни. С препятстването на конкуриращи се технологии се намалява конкурентният натиск върху вземаните от лицензодателя лицензионни възнаграждения и също така се намалява конкуренцията между заварените технологии с наложено присъствие, като се ограничават възможностите лицензополучателите да преминат към използване на конкуриращи се технологии. Тъй като и в двата случая основният проблем е препятстването, анализът може по принцип да бъде същият при споразумения между конкуренти и споразумения между неконкуренти.

(250) Препятстване може да възникне, когато съществена част от потенциалните лицензополучатели са обвързани с един или — в случай на кумулативни ефекти — с повече източници на технология и им е отнета възможността да използват конкуриращи се технологии. Ефектите на препятстване може да бъдат резултат от споразумения, сключени от един лицензодател с голяма пазарна мощ, или от кумулативния ефект от споразумения, сключени от няколко лицензодатели, дори когато всяко отделно споразумение или мрежа от споразумения са обхванати от РГОТТ. Във втория случай обаче сериозен кумулативен ефект е малко вероятно да възникне, ако по-малко от 50 % от пазара е обвързан. Над този праг значително препятстване е вероятно да възникне, когато има сравнително високи бариери за навлизане на пазара за нови лицензополучатели. Ако бариерите за навлизане на пазара са ниски, новите лицензополучатели могат да навлязат на пазара и да използват привлекателни от търговска гледна точка технологии, притежавани от трети страни, и така да се превърнат в реална алтернатива на заварените на

([109]) За приложимата аналитична рамка вж. раздел 4.2.7 от настоящите насоки и точка 298 и следващите от Насоките за вертикалните ограничения.

пазара лицензополучатели. Степента на обвързване на разпространителите с лицензополучателите поради задължения за въздържане от конкуренция също трябва да се вземе предвид, за да се определи реалната възможност трети страни да навлязат на пазара и да увеличат своя пазарен дял. Технологиите на трети страни имат реална възможност да навлязат на пазара само ако имат достъп до необходимите активи за производство и разпространение. С други думи, възможността за лесно навлизане зависи не само от наличието на лицензополучатели, но и от степента, до която те имат достъп до разпространението. Когато оценява ефектите на препятстване на равнището на разпространението, Комисията ще прилага аналитичната рамка, посочена в раздел 8.2.1 от Насоките за вертикалните ограничения ([110]).

(251) Когато лицензодателят има значителна пазарна мощ, задълженията на лицензополучателите да получават технологията само от лицензодателя може да доведат до значителни ефекти на препятстване. Колкото по-силна е позицията на лицензодателя на пазара, толкова по-голям е рискът от препятстване на конкуриращи се технологии. Задълженията за въздържане от конкуренция не трябва непременно да обхващат значителна част от пазара, за да възникнат значителни ефекти на препятстване. Значителни ефекти на препятстване може да възникнат, когато задълженията за въздържане от конкуренция са насочени към предприятията, които е най-вероятно да лицензират конкуриращи се технологии. Рискът от препятстване е особено голям, когато има само ограничен брой потенциални лицензополучатели.

(252) Задълженията за въздържане от конкуренция може също така да имат насърчаващи конкуренцията резултати. Първо, с такива задължения може да се насърчи разпространението на технологията, като се намали рискът от злоупотреба, по-специално с лицензирано ноу-хау. Ако един лицензополучател има право да получава по лиценз права върху конкуриращи се технологии от трети страни, съществува риск конкуриращите се технологии да се използват с лицензираното ноу-хау в полза на конкурентите. Когато един лицензополучател използва и конкуриращи се технологии, това може да затрудни контрола върху плащанията на лицензионните възнаграждения. Това може да бъде възпиращ фактор за лицензодателите да сключват споразумения за лицензиране.

(253) Второ, задълженията за въздържане от конкуренция — съчетани евентуално с изключителна територия — може да бъдат необходими, за да се гарантира, че лицензополучателят има стимул да инвестира в лицензираната технология и да я използва ефективно. В случаите, когато споразумението попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, тъй като има значителен ефект на препятстване, може да е необходимо да се избере по-малко ограничаващ вариант, за да се използват възможностите, предвидени в член 101, параграф 3. Такъв вариант може да бъде налагане на задължение за минимална крайна продукция или минимално лицензионно възнаграждение, които обикновено имат по-малък потенциал да препятстват на конкуриращи се технологии.

(254) Трето, в случаите, когато лицензодателят поема задължение да направи значителни инвестиции за определен клиент — например за обучаване и адаптиране на лицензираната технология към потребностите на лицензополучателя — задълженията за въздържане от конкуренция, за минимална крайна продукция или за минимално лицензионно възнаграждение може да бъдат необходими, за да се накара лицензодателят да направи инвестицията и да избегне проблеми, свързани със задържане. В повечето случаи обаче лицензодателят ще може да си възстанови разходите за такива инвестиции с еднократно плащане. Това означава, че съществуват по-малко ограничаващи варианти.

4.3. *Споразумения за уреждане на спорове*

(255) Лицензирането на права върху технологии в споразумения за уреждане на спорове може да служи като средство за уреждане на спорове или за предотвратяване на възможността една страна да упражнява своите права върху интелектуална собственост, за да не позволи на другата страна да използва собствените си права върху интелектуална собственост ([111]).

(256) Споразуменията за уреждане на спорове по отношение на технологии по принцип са законен начин да се намери взаимно приемлив компромис в един добросъвестен правен спор. От друга страна, оспорването на валидността и обхвата на правата върху интелектуалната собственост са част от нормалната конкуренция в сектори, където съществуват изключителни права по отношение на технологии ([112]). Освен това в интерес на обществото като цяло е да бъдат отстранени невалидните права върху интелектуалната собственост, които представляват неоснователни пречки пред иновациите и стопанската дейност ([113]).

([110]) Вж. бележка под линия 20.

([111]) РГОТТ и настоящите насоки не засягат прилагането на член 101 от Договора към споразумения за уреждане на спорове, в които не се съдържа лицензионно споразумение.

([112]) Вж. решенията на Съда от 30 януари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точка 81; от 27 юни 2024 г., *Комисия/Krka*, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, точка 72; от 27 юни 2024 г., *Комисия/Servier и др.*, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, точка 105.

([113]) Вж. решение от 25 февруари 1986 г., *Windsurfing/Комисия*, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, точка 92.

(257) След като се оцени конкретното му съдържание и икономическият контекст, лицензирането — включително кръстосаното лицензиране — в контекста на споразуменията за уреждане на спорове може да се счита за законно от гледна точка на правото в областта на конкуренцията, ако лицензополучателят ще бъде изключен от пазара при липса на лиценз ([114]).

(258) Със споразумения за уреждане на спорове обаче също може да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора в зависимост от техните условия, условията на други споразумения между страните и техния правен и икономически контекст ([115]). В тези случаи е особено необходимо да се оцени дали страните са действителни или потенциални конкуренти.

Ограничения срещу заплащане в споразумения за уреждане на спорове

(259) Споразуменията за уреждане на спорове от вид „ограничения срещу заплащане“ или „плащане с цел забавяне“ често не включват трансфер на права върху технологии, а се основават на прехвърляне на средства от една страна в замяна на ограничение за навлизането на пазара и/или увеличаването на пазарния дял на другата страна и може да попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 ([116]).

(260) Споразуменията за уреждане на спорове от вид „ограничения срещу заплащане“ или „плащане с цел забавяне“ между действителни или потенциални конкуренти се считат например за ограничаване с оглед на целта, когато от анализа на споразумението е видно, че единственото обяснение за предвидените прехвърляния на средства е, че те обслужват търговските интереси както на носителя на правата върху технологията, така и на другите съответни страни да не осъществяват основана на качествата конкуренция ([117]). Това се отнася например за случаите, когато една страна прехвърля средства на една или повече други страни и това води до нетно положително салдо за тези страни, което е достатъчно съществено, за да ги възпира от самостоятелно навлизане на пазара или разширяване на пазарния дял ([118]).

Кръстосано лицензиране в споразумения за уреждане на спорове

(261) Споразуменията за уреждане на спорове, с които страните просто извършват кръстосано лицензиране и налагат ограничения за използването на своите технологии, включително за лицензирането на трети страни, може да попадат под забраната по член 101, параграф 1 от Договора. Споразумението е малко вероятно да породи опасения за конкуренцията, ако страните не са действителни или потенциални конкуренти и кръстосаното лицензиране е ограничено до необходимото да се реши реален проблем с позиция на двустранно блокиране. Ако страните обаче са конкуренти и си поделят пазарите или определят реципрочни текущи лицензионни възнаграждения, които имат значително въздействие върху цените на пазара, споразумението е много вероятно да попадне в приложното поле на член 101, параграф 1.

(262) Когато съгласно споразумението за уреждане на спорове страните имат право да използват взаимно технологиите си и споразумението обхваща и бъдещите подобрения, е необходимо да се оцени въздействието на споразумението върху стимула за страните да правят нововъведения. Когато страните разполагат със значителна пазарна мощ, споразумението може да попадне под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, когато пречи на една от страните да постигне конкурентно предимство пред друга. Споразумения, с които се отстраняват или съществено се намаляват възможностите на една страна да постигне конкурентно предимство пред другата, намаляват стимула

([114]) Вж. например решение на Съда от 27 юни 2024 г., *Комисия/Krka*, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, точка 398, където е уточнено, че това не се отнася за случаите, когато със споразуменията между страните също така се забранява на лицензополучателя да навлиза на други пазари.

([115]) Вж. в това отношение решение на Съда от 27 юни 2024 г., *Комисия/Servier и др.*, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, точки 178—179.

([116]) Вж. например решението на Съда от 30 февруари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точка 60 и следващите. Вж. също решението от 27 юни 2024 г., *Комисия/Servier и др.*, C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, точка 104. В това решение се уточнява, че в конкретния контекст на фармацевтичната промишленост и уреждането на патентни спорове между производител на оригинален лекарствен продукт и производител на генерични лекарствени продукти прехвърлянето на средства може да се счита за законно, ако е напълно оправдано от гледна точка на необходимостта да се компенсират разходи или смущения, предизвикани от уреждането на спора — например разноски и възнаграждения на консултантите на производителя на генерични лекарствени продукти — или на необходимостта да се заплати за действителното и доказано предоставяне на стоки или услуги от производителя на генерични лекарствени продукти на производителя на оригинален лекарствен продукт.

([117]) Вж. например решението на Съда от 25 март 2021 г., *Lundbeck/Комисия*, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, точка 114.

([118]) Не се изисква това нетно положително салдо непременно да е по-голямо от печалбите, които конкурентът би реализирал, ако беше спечелил делото за патента. Вж. например решението на Съда от 30 януари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точки 87—94.

за новаторство и съответно имат отрицателно въздействие върху задължителен параметър на конкуренцията. Малко вероятно е също така тези споразумения да отговарят на условията на член 101, параграф 3. Особено малко вероятно е ограничението да бъде счетено за абсолютно необходимо по смисъла на третото условие на член 101, параграф 3. За постигането на целта на споразумението, а именно да се гарантира, че страните могат да продължат да използват своята собствена технология, без да бъдат блокирани от другата страна, не се изисква страните да се споразумеят да споделят бъдещите иновации. Малко вероятно е обаче да се попречи на една страна да постигне конкурентно предимство пред другата, когато целта на лицензa е да им се позволи да разработят съответните си технологии и когато лицензът не ги кара да използват същите технологични решения. С такива споразумения просто се дава свобода на проектиране, като се избягват бъдещи обвинения в нарушение, отправени от другата страна.

Клаузи за неоспорване в споразумения за уреждане на спорове

(263) В контекста на едно споразумение за уреждане на спорове клаузите за неоспорване често не попадат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора.

(264) Клаузите за неоспорване в споразумения за уреждане на спорове обаче може при определени обстоятелства да бъдат антиконкурентни и да попадат под забраната по член 101, параграф 1 от Договора ([119]). Клауза за неоспорване може да се използва например за отстраняване на конкурент, който при липса на такава клауза би могъл да създаде конкурентна заплаха ([120]). Освен това клауза за неоспорване може да представлява нарушение на член 101, параграф 1, когато право върху интелектуална собственост е получено въз основа на предоставяне на невярна или подвеждаща информация ([121]). Внимателна проверка на такива клаузи може да бъде необходима и ако правата върху технологиите са необходим ресурс за производството на лицензополучателя (вж. също точка (160) от настоящите насоки).

4.4. *Технологични обединения*

(265) Технологичните обединения представляват договорености, по които две или повече страни съставят пакет от технологии, който се лицензира не само на участниците в обединението, но и на трети страни. По отношение на структурата технологичните обединения може да бъдат под формата на прости споразумения между ограничен брой страни или по-сложни договорености, при които организацията на лицензирането на обединените технологии е поверена на отделен субект. И в двата случая с обединението може с един лиценз на лицензополучателите да се предоставя достъп до технологиите, обхванати от обединението.

(266) Присъща връзка между технологичните обединения и стандартите няма, но с обединенията често се поддържа — изцяло или частично, фактически или правно — определен стандарт на отрасъла ([122]). С различни технологични обединения може да се поддържат конкуриращи се стандарти ([123]). Технологичните обединения може да имат насърчаващи конкуренцията резултати, по-специално като намаляват разходите по сделките и като определят лимит за кумулативните лицензионни възнаграждения, за да се предотврати двойният марж. С тях се създава възможност технологиите, обхванати от обединението, да бъдат лицензирани с еднократно действие. Това е особено ценно в секторите, в които правата върху интелектуална собственост са преобладаващо явление, и лицензите трябва да бъдат получени от значителен брой лицензодатели, за да се развива дейност на пазара. В случаите, когато лицензополучателите получават текущи услуги, свързани с прилагането на лицензираната технология, съвместното лицензиране и обслужване чрез обединението може да доведат до допълнително намаляване на разходите. Патентните обединения също може да играят положителна роля за въвеждането на насърчаващи конкуренцията стандарти.

([119]) Вж. например решението на Съда от 30 февруари 2020 г., *Generics (UK) и др.*, C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, точка 82.

([120]) Вж. в това отношение решението на Общия съд от 18 октомври 2023 г., *Teva Pharmaceutical Industries и Cephalon/Комисия*, T-74/21, ECLI:EU:T:2023:651, точка 242.

([121]) Вж. в това отношение решението на Комисията от 26 ноември 2020 г. по дело в AT.39686 — *Cephalon*, точка 1208.

([122]) По отношение на третирането на стандарти и на споразумения за стандартизация вж. глава 7 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество, цитирани в бележка под линия 16. В технологичните обединения обикновено функционират програми за лицензиране, структурирани по конкретни стандарти на отрасъла.

([123]) Вж. в това отношение Съобщение на Комисията до медиите IP/02/1651 относно лицензирането на патенти за трето поколение (3G) мобилни услуги. Този случай се отнася за пет технологични обединения, създаващи пет различни технологии, всяка от които би могла да бъде използвана за производството на 3G оборудване.

(267) С технологични обединения може също така да се ограничава конкуренцията. Създаването на технологично обединение по необходимост предполага съвместна продажба на обединените технологии, което в случай на обединения, включващи изцяло или предимно заместващи технологии, е равносилно на картел за определяне на цени. С технологични обединения може също така да се препятстват алтернативни технологии, например когато с обединението се поддържа стандарт на отрасъла или се установява фактически стандарт на отрасъла. Съществуването на стандарта и обединението може да затруднява навлизането на нови технологии на пазара или да препятства конкуриращите се технологии, които вече присъстват на пазара.

(268) Споразуменията, с които се установяват технологични обединения и се определят условията за тяхното функциониране — независимо от броя на участващите страни — не са обхванати от РГОТТ. Това е така, защото със споразумението за установяване на обединението не се разрешава на конкретен лицензополучател да произвежда договорни продукти (вж. раздел 3.2.4 от настоящите насоки). Такива споразумения се оценяват само съгласно настоящите насоки.

(269) Технологичните обединения пораждат редица проблеми, които не възникват в контекста на други видове лицензиране на технологии, по-специално по отношение на избора на включените технологии и функционирането на обединението. Предоставянето на лиценз от обединението по принцип представлява многостранно споразумение, тъй като участниците в обединението съвместно определят условията на лиценза. Поради тази причина предоставянето на лиценз от обединение също не е обхванато от РГОТТ. То е разгледано отделно в точка (285) и раздел 4.4.2 от настоящите насоки.

4.4.1. **Оценяване на създаването и функционирането на технологични обединения**

(270) Начинът, по който едно технологично обединение е създадено, организирано и функционира, може както да намали риска то да има за цел или резултат ограничаване на конкуренцията, така и да спомогне да се гарантира, че с договореността се насърчава конкуренцията. Когато оценява възможните рискове за конкуренцията и потенциала за повишаване на ефективността, Комисията ще взема предвид — наред с останалите фактори — прозрачността на процеса за създаването на обединението; избора и естеството на обединените технологии, включително степента на участие на независими експерти в създаването и функционирането на обединението, и дали са осигурени гаранции срещу обмен на чувствителна информация и независими механизми за разрешаване на спорове.

Отворено участие

(271) Когато участието в създаването на обединението и на всеки един — фактически или правно — стандарт, поддържан от обединението, е отворено за всички заинтересовани страни, е по-вероятно включените в обединението технологии да са избрани от съображения за цена и качество, отколкото когато обединението е създадено от ограничена група притежатели на технологии.

Избор и естество на обединените технологии

(272) Рисковете за конкуренцията и потенциалът за повишаване на ефективността на технологичните обединения зависят до голяма степен от взаимоотношенията между обединените технологии и технологиите извън обединението. Трябва да се правят две основни разграничения между: а) допълващи и заместващи технологии; и б) основни и неосновни технологии.

(273) Две технологии се допълват, а не са заместими, когато и двете са необходими за производството на продукта или за изпълнението на процеса, към който се прилагат. Обратно, две технологии са заместители, когато всяка една от тях дава възможност на носителя на правата да произвежда продукта или да изпълнява процеса, с който са свързани технологиите.

(274) Една технология може да бъде основна в два случая:

а) когато технологията е основна за производството на конкретен продукт или за изпълнението на конкретен процес, свързан с обединените технологии;

б) когато технологията е основна за производството на продукт или изпълнението на процес в съответствие със стандарт, включващ обединените технологии.

(275) В първия случай технологията е основна (за разлика неосновна), ако за нея няма подходящи от търговска и техническа гледна точка заместващи технологии в обединението или извън него и технологията представлява необходима част от пакета от технологии, необходими за производството на всеки продукт или изпълнението на процесите, към които се прилага обединението. Във втория случай технологията е основна, ако представлява необходима част (няма подходящи заместващи технологии) от обединените технологии, задължителни за спазването на стандарта, поддържан от обединението (технологии, свързани със стандарт). Технологиите, които са основни, по определение са и допълващи, тъй като всяка технология е необходима за използването на целия пакет от технологии, обхванати от обединението. Фактът, че носител на права върху технология я обявява за основна, сам по себе си не означава, че тя е основна по смисъла на критериите, посочени в настоящата точка.

(276) Когато обединените технологии са заместители, лицензионните възнаграждения вероятно ще са по-големи, отколкото биха били в противен случай, тъй като лицензополучателите не се възползват от съперничеството между въпросните технологии. Когато технологиите в обединението са допълващи, с технологичното обединение се намаляват разходите по сделките и може да се намалят съвкупните лицензионни възнаграждения. Това е така, защото страните са в състояние да определят общо лицензионно възнаграждение за пакета, вместо всеки лицензодател да определя отделни лицензионни възнаграждения за своята технология, без да се съобразява с това, че увеличаването на лицензионното възнаграждение за една технология обикновено намалява търсенето на допълващите технологии. Ако лицензионните възнаграждения за допълващи се технологии се определят поотделно, съвкупният размер на тези лицензионни възнаграждения често може да надвиши общото лицензионно възнаграждение, определено колективно от обединението, за пакета от същите допълващи технологии. Оценяването на ролята на заместителите извън обединението е разгледано в точка (286).

(277) Разликата между допълващите и заместващите технологии не винаги е очевидна, тъй като технологиите може да бъдат отчасти заместващи и отчасти допълващи. Когато вследствие повишаване на ефективността, постигнато с интеграцията на две технологии, е вероятно лицензополучателите да търсят и двете технологии, технологиите се третират като допълващи се, дори ако са отчасти заместими. В такива случаи е вероятно при липсата на обединение лицензополучателите да поискат да получат лиценз и за двете технологии поради допълнителната икономическа полза от използването и на двете технологии в сравнение с използването само на една от тях.

(278) При липса на такива доказателства, основани на търсенето, определени характеристики на обединението може да бъдат признак за това, че обединените технологии са допълващи се. Например:

а) страните, участващи в обединението със свои технологии, могат свободно да лицензират индивидуално своите права върху технологиите;

б) обединението предлага както целия пакет, така и възможност за поотделно лицензиране на правата върху технологиите на всяка страна;

в) съвкупният размер на лицензионните възнаграждения за отделни лицензи за всички обединени технологии не надвишава лицензионните възнаграждения, вземани от обединението за целия пакет от права върху технологии.

(279) С включването на заместващи технологии в обединението по принцип се ограничава конкуренцията между технологиите, тъй като то може да бъде равносилно на колективна пакетна продажба и да доведе до определяне на цените между конкуренти. По правило Комисията счита, че включването на значителни заместващи технологии в обединението ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора. Комисията също така счита, че е малко вероятно условията на член 101, параграф 3 да бъдат изпълнени в този случай. Като се има предвид, че въпросните технологии са алтернативи, от включването на двете технологии в обединението не произтича никакво намаляване на разходите по сделките. При липса на обединение лицензополучателите не биха търсили и двете технологии. Свободата на страните да издават самостоятелно лицензи не е достатъчна, за да отпаднат опасенията за конкуренцията. Това е така, защото е вероятно страните да нямат особен стимул да издават самостоятелно лицензи, за да не осуетяват издаването на лицензи от обединението, което им позволява да упражняват съвместно своята пазарна мощ.

Избор и функция на независими експерти

(280) Друг важен фактор при оценяването на рисковете за конкуренцията и ефективността на технологичните обединения е степента на участие на независими експерти в създаването и функционирането на обединението. Например оценяването дали дадена технология е основна и свързана със стандарт, поддържан от обединение, често е сложен въпрос, за който са необходими специални експертни познания. Участието на независими експерти в такова оценяване може да спомогне да се гарантира, че само основни технологии са включени в обединението. Когато изборът на технологиите за включване в обединението е направен от независим експерт, това също може да спомогне да се гарантира, че не е нарушена конкуренцията между наличните технологични решения.

(281) Комисията взема предвид начина на избор на експертите и функциите, които изпълняват. Експертите трябва да бъдат независими от предприятията, формирали обединението. Ако даден експерт има връзка или отношение на зависимост с лицензодателите или администраторите на обединението, на участието на този експерт ще бъде отдадено по-малко значение. Експертите трябва да имат необходимата техническа квалификация, за да изпълнят различните функции, които са им поверени. Функциите на независимите експерти може по-специално да включват проверка дали предложените за включване в обединението права върху технологии са валидни и незаменими. С невалидни права върху интелектуална собственост иновациите се потискат, а не се насърчават.

(282) И накрая, евентуалните механизми за разрешаване на спорове, предвидени в инструментите за създаване на обединението, са от значение и следва да се вземат предвид. Колкото повече разрешаването на спорове се възлага на органи или лица, които са независими от обединението и неговите членове, толкова по-голяма е вероятността разрешаването на спорове да е неутрално.

Гаранции срещу обмен на търговска информация с чувствителен характер

(283) Важно е също да се вземат предвид договореностите за обмена на търговска информация с чувствителен характер между страните ([124]). Комисията ще вземе предвид това какви гаранции срещу обмен на търговска информация с чувствителен характер са осигурени. Независим експерт, орган по лицензирането или администратор на обединението може да играе важна роля в това отношение, като гарантира, че данни за продукцията и продажбите, които може да бъдат необходими за целите на изчисляването и проверката на лицензионните възнаграждения, не се разкриват на членове на обединението, които се конкурират на засегнатите пазари.

(284) Също така следва да бъдат осигурени гаранции срещу обмен на търговска информация с чувствителен характер между конкуриращи се обединения, по-специално когато носители на права върху технологии участват в (създаването на) конкуриращите се обединения.

Защитена област

(285) Създаването и функционирането на обединението, включително лицензирането, остава извън приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора, независимо от пазарната позиция на страните, ако са изпълнени следните условия:

а) участието в създаването на обединението е отворено за всички заинтересовани носители на права върху технологии;

б) правата върху технологиите, включени в обединението, са достатъчно добре разкрити пред потенциалните и съществуващите лицензополучатели;

в) осигурени са достатъчни гаранции, че са обединени само основни технологии (които по необходимост са и допълващи), и методиката и резултатите от проверката дали са основни са достатъчно добре разкрити пред потенциалните лицензополучатели;

г) приети са достатъчни предпазни мерки, за да се гарантира, че обменът на чувствителна информация (например, например данни за цените и продукцията) се ограничава до това, което е необходимо за създаването и функционирането на обединението;

д) за обединените технологии се издават лицензи на неизключителна основа;

е) обединените технологии се предлагат за лицензиране на всички потенциални лицензополучатели при справедливи, разумни и недискриминационни (FRAND) условия ([125]), включително с разпоредби, с които се гарантира, че лицензополучателите не плащат повече от веднъж за едни и същи права върху технологии;

ж) страните, участващи със свои технологии в обединението, и лицензополучателите могат свободно да оспорват валидността и основния характер на обединените технологии;

з) страните, участващи със свои технологии в обединението, и лицензополучателите могат свободно да разработват конкуриращи се продукти и технологии.

([124]) За подробности за обмена на информация вж. глава 6 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество, цитирани в бележка под линия 16.

([125]) За подробности за FRAND вж. точка 458 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество, цитирани в бележка под линия 16.

Извън защитената област

(286) Когато в обединението са включени значителни допълващи, но неосновни технологии, съществува риск от препятстване на технологии на трети страни. След като една технология бъде включена в обединението и лицензирана като част от пакета, лицензополучателите вероятно няма да имат особен стимул да плащат лиценз за конкуриращa се технология, щом в заплащаното за пакета лицензионно възнаграждение вече е включена заместваща технология. Освен това включването на технологии, които не са необходими за производството на продукти или изпълнението на процеси, свързани с обединението на технологии, или за спазването на стандарта, който включва обединената технология, също принуждава лицензополучателите да плащат за технология, от която може да нямат нужда. Така включването на такива допълващи се технологии е равносилно на колективна пакетна продажба. Ако в обединението са включени заменими технологии, договорността е вероятно да попадне под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, когато обединението има значителна позиция на някой съответен пазар.

(287) Необходимостта от оценката на основния характер не се изчерпва със създаването на обединението, тъй като след това може да бъдат разработвани заместващи и допълващи се технологии. Една включена в обединение технология може след време да стане неосновна поради технологично развитие на самия стандарт или промени в практическото му приложение например. Например един патент, оценяван като основен по предишна версия на даден стандарт, може вече да не отговаря на критериите за такъв, ако с последващи промени значението му е намалено или използването му е станало незадължително. Когато обединението бъде уведомено, че такава алтернативна технология се предлага и търси от лицензополучателите, опасенията за препятстване може да бъдат избегнати, като на новите и съществуващите лицензополучатели се предложи лиценз без технологията, която вече не е основна, със съответно намалено лицензионно възнаграждение. Има обаче и други начини да се гарантира, че не се препятстват технологии на трети страни.

(288) Когато се оценяват технологични обединения, включващи неосновни, но допълващи се технологии, следва да се вземат предвид най-малкото следните фактори:

а) има ли насърчаващи конкуренцията причини за включването на неосновните технологии в обединението;

б) лицензодателите в обединението могат ли свободно да предоставят по лиценз съответните им технологии самостоятелно: когато в обединението са включени ограничен брой технологии и извън него има заместващи технологии, лицензополучателите може да желаят да съставят свой собствен технологичен пакет, включващ част от технологиите в обединението и част от технологии, притежавани от трети страни;

в) дали в случаите, когато обединените технологии имат различни приложения, за някои от които не е задължително да се използват всички обединени технологии, обединението предлага само един общ пакет, или предлага за всяко различно приложение отделен пакет, включващ само необходимите за приложението технологии. Във втория случай технологиите, които не са основни за конкретен продукт или процес, не са обвързани с основни технологии;

г) дали обединените технологии се предлагат само в общ пакет или лицензополучателите могат да получат лиценз само за част от пакета със съответното намаление на лицензионното възнаграждение. Възможността да бъде получен лиценз само за част от пакета може да намали риска от препятстване на технологии на трети страни извън обединението, по-специално когато лицензополучателят получава съответно намаление на лицензионното възнаграждение. За това е необходимо част от цялото лицензионно възнаграждение да бъде отнесена към всяка една от технологиите в обединението. Когато лицензионните споразумения, сключени между обединението и отделните лицензополучатели, имат сравнително дълги срокове и обединените технологии поддържат фактически стандарт на отрасъла, фактът, че обединението може да препятства достъпа на нови заместващи технологии до пазара, също трябва да се вземе предвид. Когато се оценява рискът от препятстване в такива случаи, е важно да се вземе предвид дали лицензополучателите могат да прекратят с достатъчно предизвестие част от лиценза и да получат съответно намаляване на лицензионните възнаграждения.

(289) С технологични обединения, с които конкуренцията се ограничава по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, може да се създава насърчаваща конкуренцията ефективност (вж. точка (266) от настоящите насоки), което трябва да се оценява съгласно член 101, параграф 3 и да се съпоставя с отрицателните резултати по отношение на конкуренцията. Например когато технологичното обединение включва неосновни технологии, но отговаря на всички други условия за защитената област, посочени в точка (285), има насърчаващи конкуренцията причини за включването на неосновни патенти в обединението (вж. точка (288) от настоящите насоки) и лицензополучателите могат да получат лиценз само за част от пакета със съответното намаляване на лицензионните възнаграждения (вж. точка (288) от настоящите насоки), условията на член 101, параграф 3 е вероятно да бъдат изпълнени.

4.4.2. **Оценка на индивидуалните ограничения в споразуменията между обединението и неговите лицензополучатели**

(290) Когато със споразумението за създаването на технологично обединение не се нарушава член 101 от Договора, следващата стъпка е да се оцени въздействието на споразуменията за лицензиране, сключени от обединението с лицензополучателите, върху конкуренцията. Условията, по които се предоставят тези лицензи, може да попадат под забраната по член 101, параграф 1. Целта на настоящия раздел е да се разгледат редица ограничения, които обикновено се срещат в споразумения за лицензиране от технологични обединения и трябва да се оценяват в цялостния контекст на обединението. РГОТТ не се прилага към лицензионните споразумения, сключени между обединението и лицензополучатели трети страни (вж. точка ((269)) от настоящите насоки). Затова в настоящия раздел се разглежда индивидуалната оценка на въпроси, свързани конкретно с лицензирането в контекста на технологични обединения.

(291) Когато прави оценка на споразуменията за трансфер на технологии между обединението и лицензополучателите, Комисията ще се ръководи от следните основни принципи:

а) колкото по-силна е пазарната позиция на обединението, толкова по-голям е рискът от антиконкурентни резултати;

б) колкото по-силна е пазарната позиция на обединението, толкова по-вероятно е член 101 от Договора да бъде нарушен с договореността да не се предоставят лицензи на всички потенциални лицензополучатели или да се предоставят при дискриминационни условия;

в) обединенията не трябва неоправдано да препятстват технологии на трети страни или да ограничават създаването на алтернативни обединения;

г) споразуменията не следва да съдържат нито едно от твърдите ограничения, изброени в член 4 от РГОТТ (вж. раздел 3.4 от настоящите насоки).

(292) Предприятията, формиращи технологично обединение, което е съвместимо с член 101 от Договора, обикновено могат свободно да договарят и определят лицензионните възнаграждения за технологичния пакет (при спазване на евентуално поетите ангажименти да лицензират при FRAND условия) и дяловете от лицензионните възнаграждения за всяка технология преди или след определянето на стандарта. Такова споразумение е присъщо за създаването на обединението и не може само по себе си да се счита за ограничаващо конкуренцията. При определени обстоятелства може да е по-целесъобразно лицензионните възнаграждения на обединението да бъдат договорени преди определянето на стандарта, за да не се стигне до увеличаване на лицензионните възнаграждения в процеса на определяне на стандарта, като се даде значителна пазарна мощ на една или повече основни технологии. Лицензополучателите обаче трябва да могат свободно да определят цената на продуктите, произведени по лицензия.

(293) Когато обединението има господстващо положение на пазара, лицензионните възнаграждения и другите условия за лицензиране следва да бъдат непрекомерни и недискриминационни, а лицензите следва да бъдат неизключителни ([126]). Тези изисквания са необходими, за да се гарантира, че обединението е отворено и не води до препятстване и други антиконкурентни резултати на пазарите надолу по веригата. Тези изисквания обаче не изключват определянето на различни лицензионни възнаграждения за различни начини на използване. По принцип прилагането на различни лицензионни възнаграждения за различните продуктови пазари не се счита за ограничаващо конкуренцията, при условие че на продуктовите пазари няма дискриминация. По-специално, третирането на лицензополучателите на обединението не следва да зависи от това дали те също са лицензодатели. Следователно Комисията ще вземе предвид дали едни и същи задължения за лицензионни възнаграждения се прилагат за лицензодателите и за лицензополучателите.

(294) Лицензодателите и лицензополучателите следва да могат свободно да разработват конкуриращи се продукти и стандарти. Те следва също така да могат свободно да предоставят и получават лицензи извън обединението. Тези изисквания са необходими, за да се намали рискът от препятстване на технологии на трети страни и да се гарантира, че с обединението не се ограничават иновациите и не се изключва създаването на конкуриращи се технологични решения. Когато обединена технология е включена във фактически стандарт на отрасъла и страните са поели задължения да се въздържат от конкуренция, с обединението се създава конкретен риск от предотвратяване на разработването на нови и подобрени технологии и стандарти.

([126]) Ако обаче технологичното обединение няма пазарна мощ, с предоставянето на лицензи от обединението обикновено не се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1, дори ако тези условия не са изпълнени.

(295) Задълженията за обратно предоставяне на подобренията следва да бъдат неизключителни и ограничени само до разработки, които са незаменими или важни за използването на обединената технология. Така се създава възможност обединението да предава и да се възползва от подобренията на обединената технология. Страните в обединението имат законно основание да гарантират, че използването на обединената технология не може да бъде възпрепятствано от лицензополучатели — включително от подизпълнители, работещи по лиценза на лицензополучателя — които притежават или получават основни технологии.

(296) Един от рисковете е възможността с технологични обединения да се защитават невалидни права върху технологии. С обединяването може да се повишават разходите и да се намалява вероятността от успешно оспорване на валидността. Оспорването може да бъде неуспешно, ако в обединението има само един валиден патент. Защитата на невалидни патенти в обединението може принуди лицензополучателите да плащат по-високи лицензионни възнаграждения и може също така да попречи на нововъведения в областта, обхванатата от невалидния патент. В този контекст клаузите за неоспорване, включително клаузите за прекратяване ([127]), в едно споразумение за трансфер на технологии между обединението и лицензополучателите е вероятно да попаднат в приложното поле на член 101, параграф 1 от Договора.

4.5. *Групи за преговори за лицензиране*

4.5.1. **Въведение**

(297) Групите за преговори за лицензиране („ГПЛ“) представляват договорености, съгласно които потенциални лицензополучатели (внедрители на технологиите) преговарят съвместно за условията на споразумения за трансфер на технологии. Указанията в настоящия раздел се прилагат за ГПЛ, доколкото те имат отношение към преговорите за условията на споразумения за трансфер на технологии съгласно определението в член 1, параграф 1, буква в) от РГОТТ. Настоящите указания се прилагат независимо от:

а) правната форма на ГПЛ (например дали представлява просто споразумение, или отделно юридическо лице);

б) това дали членовете на ГПЛ са конкурентни предприятия на продуктови пазари надолу по веригата или не;

в) това дали насрещната страна на ГПЛ е носител на права върху отделна технология, технологично обединение, посредническа платформа ([128]) или не.

(298) Когато в резултат на преговори между ГПЛ и носител на права върху технология са договорени условия на лицензиране, всички произтичащи от тях споразумения за трансфер на технологии, сключени между носителя на правата и отделните членове на ГПЛ, трябва да се оценяват по целесъобразност съгласно РГОТТ или глава 4 от настоящите насоки.

(299) Глава 4 (относно съвместното закупуване) от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество не се прилага към ГПЛ, обхванати от настоящите указания. С настоящите указания не се засяга прилагането на член 102 от Договора.

Възможни насърчаващи конкуренцията резултати от ГПЛ

(300) С ГПЛ лицензирането на технологии може да се улесни, като:

а) се намали броят на отделните преговори между носителите на правата върху технологиите и внедрителите на технологиите и съответно се намалят разходите по сделките за лицензирането;

б) се обедини експертният опит на внедрителите на технологиите — например по отношение на валидността и стойността на правата върху технологиите — и съответно се подобри информираността на преговарящите;

в) се спомогне за отстраняването на проблема с неизгодното положение, в което се намира първия на пазара, а именно когато внедрителите на технологиите не са склонни да преговарят за споразумение за трансфер на технологии, преди техните конкуренти да са го направили ([129]).

([127]) Вж. раздел 3.5 от настоящите насоки.

([128]) Освен ако не е посочено друго, под „носители на права върху технологии“ в настоящия раздел се разбират носителите на отделни права, технологичните обединения и посредническите платформи.

([129]) С указанията в настоящия раздел не се засягат възникващите съгласно законодателството в областта на интелектуалната собственост задължения на внедрителите на технологиите да получават лицензи, за да използват правата върху технологиите.

Възможни антиконкурентни резултати от ГПЛ

(301) Възможните антиконкурентни резултати на ГПЛ включват:

а) създаването на възможност внедрителите на технологиите, които участват в групата, да оказват при договарянето прекомерен натиск, с който носителите на правата върху технологиите може да бъдат принудени да приемат неконкурентни условия на лицензиране (под равнището на FRAND в случай на патенти, свързани със стандарт), което може да намали стимулите за новаторство на носителите на правата върху технологиите ([130]);

б) обмен на търговска информация с чувствителен характер между конкуриращи се внедрители на технологиите, което води до загуба на стратегическа несигурност и противоречи на принципа, че всяко предприятие трябва независимо да определя своето поведение на пазара;

в) по-голямо обединяване на разходите между конкуриращи се внедрители на технологиите, което може да улесни координирането на поведението на продуктовите пазари надолу по веригата;

г) тайно споразумение (съглашателство) между участниците в групата за поведението на продуктовите пазари надолу по веригата ([131]);

д) препятстване на конкуриращи се внедрители на технологиите на продуктовите пазари надолу по веригата ([132]).

4.5.2. **Оценка съгласно член 101, параграф 1 от Договора**

Основни опасения за конкуренцията

(302) Формирането на ГПЛ от действителни или потенциални конкуренти може да доведе до ограничения на конкуренцията на пазарите нагоре по веригата за лицензирането на технологии и/или на продуктовите пазари надолу по веригата. Това на свой ред може да доведе до влошаване на качеството на продуктите, намаляване на иновациите, разнообразието или продукцията, повишаване на цените, разпределение на пазари или антиконкурентно препятстване на други внедрители на технологиите.

Ограничения на конкуренцията с оглед на целта

(303) С ГПЛ, които функционират прозрачно по отношение на носителите на правата върху технологиите и са ограничени до съвместното преговаряне за условията на споразуменията за трансфер на технологии, по принцип не се ограничава конкуренцията с оглед на целта.

(304) ГПЛ могат да бъдат разграничени от картелите на купувачи, които представляват споразумения или съгласувани практики между двама или повече купувачи ([133]), при които — извън рамките на договореност за съвместно закупуване, при която се взаимодейства с доставчиците от името на нейните членове: i) се координира индивидуалното поведение на купувачите на пазара за закупуване; ii) се оказва влияние върху съответните параметри на конкуренцията между тях; или iii) се осъществява обмен на търговска информация с чувствителен характер между купувачите относно техните намерения за закупуване или техните преговори с доставчици ([134]). В контекста на лицензирането на технологии такова координиране на поведението на купувачите в частност може да бъде под формата на съгласувана тактика на задържане, а именно протакане или отказ на внедрителите на технологиите да преговарят, да сключват споразумения за трансфер на технологии или да приемат разумни условия на лицензиране.

(305) Когато внедрителите на технологиите се договарят индивидуално с носителите на правата върху технологиите (а не провеждат съвместно преговори с носителя на правата върху технологията), всеки внедрител трябва самостоятелно да определя своята стратегия за лицензиране и внедрителите не трябва да премахват — чрез споразумения или съгласувани практики — съществуващата между тях стратегическа несигурност по отношение на тяхното бъдещо поведение на пазара. По-специално, внедрителите на технологиите не трябва да се опитват — преди да започнат индивидуални преговори за лицензиране с носител на права върху технология — да определят помежду си едно или повече от условията на споразумението за трансфер на технологии (например обхвата, областта на използване или срока на действие на лиценза за технологията, лицензионното възнаграждение или идентифицирането на лицензодателя).

([130]) По-специално, членовете на ГПЛ могат да прибягват до координирани тактики на задържане, като протакат, отказват да преговарят или да сключват споразумения за трансфер на технологии.
([131]) Вж. също точка (308).
([132]) Вж. също точка (309).
([133]) Вж. също точки 279—281 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество. В точки (304)— to (306) от настоящите насоки по аналогия под „купувачи“ се разбират потенциалните лицензополучатели на технологии.
([134]) Вж. глава 6 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество по отношение на обмена на информация и по-специално раздел 6.2.6, който се прилага също така към обмена на търговска информация с чувствителен характер между купувачи.

(306) Картелите на купувачи са достатъчно вредни за конкуренцията по своя характер и затова не е необходимо да се оценяват резултатите от тях на пазара ([135])). Те съответно представляват ограничаване на конкуренцията с оглед на целта по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора. Съответно за целите на оценяването на един картел от купувачи не е необходимо да се определя съответният пазар, да се оценява пазарната позиция на участващите купувачи на пазара за закупуване нагоре по веригата или дали те се конкурират на пазари за продажби надолу по веригата.

(307) Следните фактори намаляват вероятността една ГПЛ да представлява картел от купувачи:

а) Въпросната ГПЛ достатъчно ясно обявява на носителите на правата върху технологиите, че тя преговаря от името на своите членове с оглед те да сключат споразумения за трансфер на технологии при условията, договорени на съвместните преговори. Това не означава, че ГПЛ систематично трябва да разкрива на носителя на правата върху технологията самоличността на всеки свой член, особено когато членовете на ГПЛ често се променят ([136]). Носителите на правата върху технологиите обаче не носят отговорността да вземат мерки, за да научат — от трети страни или съобщения в медиите например — за съществуването на ГПЛ. Въпреки това секретността не е задължителна, за да бъде установен картел от купувачи ([137]).

б) Членовете на ГПЛ са определили формата, обхвата и функционирането на своето сътрудничество с писмено споразумение, така че да може да се направи последваща проверка дали със споразумението е спазен член 101 и дали ГПЛ действително функционира в съответствие със споразумението. Едно писмено споразумение само по себе си обаче не може да защити въпросната ГПЛ от прилагането на правото в областта на конкуренцията.

(308) Една ГПЛ може също така да допринася или да служи като средство за създаването на картел от продавачи, тоест споразумение между конкуренти за определяне на продажните цени, ограничаване на продукцията или разпределение на пазари или клиенти на продуктовите пазари надолу по веригата. В този случай въпросната ГПЛ може да се оценява заедно с картела на продуктовия пазар надолу по веригата.

(309) ГПЛ, чиято цел е действителни или потенциални конкуренти на членовете на ГПЛ да бъдат изключени от продуктовите пазари надолу по веригата, е форма на хоризонтален бойкот и представлява ограничаване на конкуренцията с оглед на целта.

(310) Една ГПЛ може да доведе до обмен на търговска информация с чувствителен характер между членовете на ГПЛ, които могат да бъдат конкуренти. Когато такъв обмен не е обективно необходим за функционирането на ГПЛ и пропорционален на нейните цели, той може да представлява ограничаване на конкуренцията с оглед на целта.

Ограничаващи резултати по отношение на конкуренцията

(311) ГПЛ, чрез които внедрителите на технологиите колективно взаимодействат с носителите на правата върху технологиите, трябва се оценяват в техния правен и икономически контекст предвид техните действителни и вероятни резултати по отношение на конкуренцията. Оценката трябва да обхваща възможните ограничаващи резултати на съответните технологични пазари, когато ГПЛ взаимодейства с носителите на правата върху технологиите, и на съответните продуктови пазари, когато членовете на ГПЛ могат да се конкурират като доставчици. При тази оценка Комисията ще сравни действителните или вероятните резултати от конкретната ГПЛ на тези пазари със случая при липса на въпросната ГПЛ.

(312) По принцип ГПЛ е по-малко вероятно да породят опасения за конкуренцията, когато членовете им нямат пазарна мощ на съответните пазари за лицензиране на технологии или на съответните продуктови пазари.

([135]) Решение на Общия съд от 7 ноември 2019 г. по дело, Campine, T-240/17, ECLI:EU:T:2019:778 точка 297 вж. също решение на Съда от 4 юни 2009 г., T-Mobile Netherlands и др., C-8/08, ECLI:EU:C:2009:343, точка 37; решение на Първоинстанционния съд от 13 декември 2006 г., „Френско говеждо“, по съединени дела T-217/03 и T-245/03, ECLI:EU:T:2006:391, точка 83 и следващите.

([136]) По принцип ГПЛ има интерес да предостави на носителите на правата върху технологиите достатъчно информация за самоличността на своите членове, за да може носителят на правата върху технологията да вземе информирано решение дали да преговаря с тази ГПЛ.

([137]) Комисията е санкционирала картели на купувачи, които не са действали при пълна секретност, а най-малкото са започнали по сравнително прозрачен начин. Вж. 2003/600/ЕО: Решение на Комисията от 2 април 2003 г. във връзка с производство по силата на член 81 от Договора за ЕО (по дело COMP/C.38.279/F3, „Френско говеждо“) (ОВ L 209, 19.8.2003 г., стр. 12, ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2003/600/oj).

(313) Определени ограничения, договорени от членовете на ГПЛ, може да не попадат в приложното поле на член 101, параграф 1, когато те са обективно необходими за функционирането на въпросната ГПЛ и са пропорционални на нейните цели ([138]).

Съответни пазари

(314) С ГПЛ може да се засяга конкуренцията на пазарите за лицензиране на технологии нагоре по веригата, тоест пазарите, на които членовете на ГПЛ съвместно преговарят с носителите на правата върху технологиите, и на продуктовите пазари надолу по веригата, тоест пазарите, на които членовете на ГПЛ развиват дейност като доставчици.

(315) Определянето на технологичните пазари следва принципите, изложени в Известието за определяне на пазара, и се основава на понятието за заменяемост, за да може да се определи конкурентният натиск. Тъй като преговарянето за лицензи от внедрителите на технологиите е форма на закупуване, при оценяването на заменяемостта се обръща внимание на алтернативите, с които разполагат доставчиците, а не внедрителите на технологията. С други думи алтернативите, с които разполагат носителите на правата върху технологиите, са решаващ фактор за определянето на конкурентния натиск върху членовете на ГПЛ. Тези алтернативи може да бъдат анализирани например, като се разгледа как носителите на правата върху технологиите е вероятно да реагират на малък, но постоянен спад на цената, предлагана за техните технологии. След като бъде определен съответният пазар, пазарният дял на членовете на ГПЛ може да се изчисли въз основа на стойността или обема на техните покупки на лицензи за съответната технология като дял от съвкупните продажби на пазара за лицензиране на съответната технология.

(316) Когато членовете на ГПЛ са действителни или потенциални конкуренти на продуктовите пазари надолу по веригата, тези пазари също са съответни за целите на оценката. Съответните продуктови пазари се определят по методиката, описана в Известието за определяне на пазара.

Пазарна мощ

(317) Няма абсолютен праг, над който може по презумпция да се счита, че членовете на ГПЛ имат такава пазарна мощ, че ГПЛ е вероятно да има ограничаващи резултати по отношение на конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора. В повечето случаи обаче членовете на ГПЛ е малко вероятно да имат пазарна мощ, ако техният общ дял от търсенето на съответните технологични пазари не надвишава 15 % и техният общ дял от предлагането на съответните продуктови пазари не надвишава 15 %.

(318) Пазарен дял над посочения праг на единия или и на двата пазара сам по себе си не означава, че ГПЛ е вероятно да има ограничаващи резултати по отношение на конкуренцията. За ГПЛ с общ пазарен дял, надвишаващ посочения праг, се изисква подробна оценка на нейните резултати на съответните пазари, като се вземат предвид такива фактори като характеристиките и пазарната позиция на членовете на ГПЛ, концентрацията на пазара, близостта на конкуренцията, възможното наличие на договорни или други връзки между членовете на ГПЛ и други внедрители на засегнатите технологии, естеството на технологиите, засегнати от ГПЛ, правилата за функционирането на ГПЛ (включително например дали членовете на ГПЛ могат свободно да преговарят с носителите на правата върху технологиите и да сключват споразумения с тях извън въпросната ГПЛ) и евентуалната уравновесяваща мощ на носителите на правата върху технологиите и клиентите надолу по веригата.

Резултати на технологичните пазари

(319) Когато членовете на ГПЛ имат голям общ дял от търсенето на съответните технологични пазари, е възможно чрез ГПЛ те да упражняват съвместно покупателна мощ. Това може да доведе до ограничаващи резултати по отношение на конкуренцията на съответните технологични пазари, например като намали стимулите на носителите на правата върху технологиите да инвестират в научноизследователска и развойна дейност. Рискът от такива отрицателни резултати е по-голям, когато ГПЛ взаимодейства с носители на права върху технологии, които нямат уравновесяваща мощ при договарянето или когато членовете на ГПЛ действат съгласувано с цел ограничаване на свободата на носителя на правата върху технологиите да решава дали да преговаря с въпросната ГПЛ, например

([138]) Вж. точка (19) по отношение на понятието за съпътстващи ограничения.

като прибягват до съгласуван отказ да преговарят или да сключват споразумения за трансфер на технологии. И обратно, такива отрицателни резултати са по-малко вероятни, когато носителите на правата върху технологиите имат уравновесяваща мощ при договарянето. Такъв може да бъде например случаят, когато съответните технологии са свързани със стандарт, който е въведен широко на съответните продуктови пазари надолу по веригата или за който няма заместители; когато има много малко лицензодатели и те притежават големи портфейли от права върху технологии или когато ГПЛ преговаря с технологично обединение.

(320) ГПЛ може също така да се използват, за да препятстват навлизането на конкуриращи се внедрители на технологии на технологичните пазари и следователно да ограничават конкуренцията на продуктовите пазари надолу по веригата. Например с една ГПЛ може да се ограничава възможността на носителите на правата върху технологиите да сключват споразумения за трансфер на технологии с внедрители, които не са членове на ГПЛ, или да се ограничават условията на такива споразумения. Опасения за препятстване е по-малко да възникнат, когато: i) участието в ГПЛ е отворено за всички внедрители на технологии, отговарящи на обективни и недискриминационни критерии; ii) правилата за функционирането на ГПЛ не пораждат дискриминация между членовете; и iii) с ГПЛ не се ограничава възможността на носителите на правата върху технологиите да сключват споразумения за трансфер на технологии с конкуриращи се внедрители и не се ограничават условията на такива споразумения.

Резултати на продуктовите пазари надолу по веригата

(321) Когато членовете на ГПЛ не са действителни или потенциални конкуренти на продуктовите пазари надолу по веригата или нямат пазарна мощ на тези пазари, ГПЛ е малко вероятно да има ограничаващи резултати по отношение на конкуренцията на пазарите надолу по веригата.

(322) Когато членовете на ГПЛ са действителни или потенциални конкуренти на продуктовите пазари надолу по веригата, с ГПЛ може да се улеснява координирането на поведението на членовете на пазарите надолу по веригата ([139]). Рискът от такова координиране е по-голям, когато: i) структурата на продуктовите пазари надолу по веригата допринася за тайно споразумение (съглашателство) (например пазарът е концентриран и се наблюдава значителна степен на прозрачност); или ii) членовете на ГПЛ имат голям общ пазарен дял на продуктовите пазари надолу по веригата.

(323) С ГПЛ може също така да се улеснява тайно споразумение (съглашателство) между нейните членове, когато ГПЛ води до висока степен на прилика в разходите (по-специално променливите разходи) между членовете, при условие че членовете ГПЛ имат пазарна мощ на съответния продуктов пазар надолу по веригата и характеристиките на пазара допринасят за координиране.

(324) Функционирането на една ГПЛ може да доведе до обмен на търговска информация с чувствителен характер между членовете на ГПЛ например по отношение на условията, при които те биха желали да сключват споразумения за трансфер на технологии. Когато самата ГПЛ не попада под забраната по член 101, параграф 1 от Договора, защото има неутрални или положителни резултати по отношение на конкуренцията, обменът на информация, който е обективно необходим за функционирането на ГПЛ и е пропорционален на нейните цели, също не попада под тази забрана ([140]).

(325) Обменът на търговска информация с чувствителен характер може да улеснява координиране по отношение на продажните цени и продукцията и съответно да води до тайно договаряне (съглашателство) на продуктовите пазари надолу по веригата. В ГПЛ може да се използват „чисти екипи“, независими ръководители или други гаранции, че търговска информация с чувствителен характер се обменя между членовете на ГПЛ само в анонимизиран и/или обобщен вид, за да се сведе до минимум рискът от ненужен обмен на такава информация. Може също така да се осигурят гаранции, че търговска информация с чувствителен характер не се обменя с други ГПЛ, например в случаите, когато членове участват в повече от една ГПЛ.

([139]) Вж. също точка (308) за възможността ГПЛ вероятно да бъде използвано като средство за създаването на картел от продавачи на продуктовите пазари надолу по веригата.

([140]) Решение на Съда от 11 септември 2014 г., *MasterCard/Комисия*, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, точка 89. Вж. също точка 369 от Насоките за споразуменията за хоризонтално сътрудничество.

Защитена област

(326) По принцип е малко вероятно да се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора или е вероятно да бъдат изпълнени условията на член 101, параграф 3, ако ГПЛ не създават ограничения на конкуренцията с оглед на целта и отговарят на следните условия:

а) участието в ГПЛ е отворено за всички внедрители на технологии, отговарящи на обективни и недискриминационни критерии;

б) ГПЛ обявява пред носителите на правата върху технологиите правилата, по които функционира, и факта, че преговаря от името на своите членове;

в) дейността на ГПЛ е ограничена до съвместно преговаряне за условията на споразумения за трансфер на технологии;

г) членовете на ГПЛ не обменят търговска информация с чувствителен характер освен тази, която е обективно необходима и пропорционална за провеждането на съвместни преговори чрез ГПЛ;

д) членовете на ГПЛ не прибягват до координирано поведение, включително координирани тактики на забавяне с цел ограничаване на свободата на носителите на правата върху технологиите да вземат решения за започването или прекратяването на преговорите с ГПЛ, или на свободата на членовете на ГПЛ да преговарят и сключват двустранни споразумения с носителите на правата върху технологиите, без да се засяга възможността членовете на ГПЛ да се договорят да не сключват или да не преговарят за двустранни споразумения за трансфер на технологии с носител на права върху технология, докато ГПЛ води преговори със същия носител на права върху технология, при условие че продължителността на такова ограничение не надвишава 6 месеца;

е) с ГПЛ и с всяко споразумение за трансфер на технологии, договорено чрез ГПЛ, не се ограничават нито възможностите на носителите на правата върху технологиите да сключват споразумения за трансфер на технологии с трети страни, нито условията на тези споразумения;

ж) лицензионните възнаграждения, дължими съгласно споразумения за трансфер на технологии, договорени чрез ГПЛ, не надвишават 10 % от продажната цена на продуктите по лицензираната технология.

(327) За ГПЛ, които не отговарят на гореизброените условия, се изисква индивидуална оценка съгласно член 101 от Договора. Не може по презумпция да се счита, че с такива ГПЛ се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 или че те не отговарят на условията на член 101, параграф 3.

4.5.3. **Оценка съгласно член 101, параграф 3 от Договора**

(328) Когато с една ГПЛ се ограничава конкуренцията по смисъла на член 101, параграф 1 от Договора, е необходимо да се оцени дали с въпросната ГПЛ се постига ефективност, която отговаря на условията на член 101, параграф 3.

Повишаване на ефективността

(329) С ГПЛ може да се постигне повишаване на ефективността. По-специално, с тях може да се намалят разходите по сделките за лицензиране както за внедрителите на технологиите, така и за носителите на правата върху технологиите, като се премахне необходимостта всеки член на ГПЛ да провежда двустранни преговори за лицензиране с определен носител на права върху технология. Чрез обединяването на експертния опит на внедрителите на технологиите в ГПЛ може да се намали информационната асиметрия между внедрителите на технологиите и носителите на правата и съответно се подобри информираността на преговарящите, включително за това дали предложените условия на лицензиране са FRAND. С ГПЛ може също така да се спомогне за отстраняването на проблема с неизгодното положение на първия участник на пазара, когато внедрителите на технологиите не са склонни да преговарят за споразумение за трансфер на технологии, преди техните конкуренти да са го направили. Тази ефективност може да доведе до сключването на по-голям брой споразумения за трансфер на технологии и съответно до по-широко разпространение на технологиите. Това на свой ред може да се очаква да доведе до повече иновации на пазара в полза на потребителите.

Абсолютна необходимост

(330) Ограничения, които не са абсолютно необходими за постигането на повишаването на ефективността с ГПЛ, не отговарят на условията на член 101, параграф 3. За намаляването на разходите по сделките за лицензиране например може да не е абсолютно необходимо ГПЛ да изисква от даден носител на права върху технология да не предоставя по-изгодни условия на лицензиране на трети страни.

Предоставяне на потребителите

(331) Ползите от повишаването на ефективността, постигнати чрез абсолютно необходими ограничения, трябва да бъдат предоставени на потребителите до степен, която превишава по значение ограничаващите резултати от ГПЛ по отношение на конкуренцията. Ползата от намалените разходи за лицензиране на технологии например може да бъде предоставена под формата на по-ниски продажни цени на продуктовите пазари надолу по веригата. Ползите е по-вероятно да бъдат предоставени на потребителите, когато членовете на ГПЛ нямат пазарна мощ на продуктовите пазари надолу по веригата.

Липса на елиминиране на конкуренцията

(332) Условията на член 101, параграф 3 от Договора няма да бъдат изпълнени, ако с ГПЛ се дава възможност на страните да елиминират конкуренцията по отношение на значителна част от въпросните продукти. Това условие се прилага както за съответните технологични пазари, така и за съответните продуктови пазари. Големите общи пазарни дялове са един от признаците, че това условие може да не е изпълнено.