C/2025/5024

16.9.2025.

KOMUNIKACIJA KOMISIJE

Odobrenje sadržaja Nacrta uredbe Komisije o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije i Nacrta smjernica Komisije o primjeni članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije

(C/2025/5024)

Komisija je 11. rujna 2025. odobrila sadržaj Nacrta uredbe Komisije o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije i Nacrta smjernica Komisije o primjeni članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije

Nacrtom uredbe Komisije ažurira se postojeća Uredba o skupnom izuzeću za prijenos tehnologije, kojom se određene kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije izuzimaju od zabrane utvrđene u članku 101. stavku 1. Ugovora.

Nacrtom smjernica Komisije ažuriraju se postojeće Smjernice Komisije o primjeni članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije.

Komisija je odobrila nacrte kako bi ih objavila radi pokretanja savjetovanja.

Nacrt uredbe Komisije i Nacrt smjernica Komisije priloženi su kao prilozi ovoj Komunikaciji.

Nacrti su otvoreni za javno savjetovanje na poveznici:

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

Nakon javnog savjetovanja nacrti će biti dovršeni, uzimajući u obzir primljene povratne informacije, kako bi Komisija donijela revidiranu uredbu Komisije i revidirane smjernice Komisije.

PRILOG I.

UREDBA KOMISIJE (EU) …/…

od XXX

o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije

(Tekst značajan za EGP)

NACRT

EUROPSKA KOMISIJA,

uzimajući u obzir Ugovor o funkcioniranju Europske unije,

uzimajući u obzir Uredbu Vijeća br. 19/65/EEZ od 2. ožujka 1965. o primjeni članka 85. stavka 3. Ugovora na određene kategorije sporazuma i usklađenih djelovanja ([1]), a posebno njezin članak 1.,

nakon objavljivanja nacrta ove Uredbe,

nakon savjetovanja sa Savjetodavnim odborom za pitanja ograničavajućih djelovanja i vladajućih položaja,

budući da:

(1) Uredba br. 19/65/EEZ ovlašćuje Komisiju primijeniti putem uredbe članak 101. stavak 3. Ugovora na određene kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije i odgovarajućih usklađenih djelovanja u kojima sudjeluju samo dva poduzetnika te koje su obuhvaćene člankom 101. stavkom 1. Ugovora.

(2) Na temelju Uredbe br. 19/65/EEZ Komisija je posebno donijela Uredbu Komisije (EZ) br. 316/2014 ([2]). Uredba (EZ) br. 316/2014 definira kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije za koje je Komisija smatrala da uobičajeno ispunjavaju uvjete utvrđene u članku 101. stavku 3. Ugovora. S obzirom na cjelokupna pozitivna iskustva u primjeni te uredbe te uzimajući u obzir rezultate njezina preispitivanja, primjereno je donijeti novu uredbu o skupnom izuzeću.

(3) Ova bi Uredba trebala osigurati učinkovitu zaštitu tržišnog natjecanja i poduzetnicima pružiti odgovarajuću pravnu sigurnost. U ostvarivanju tih ciljeva treba uzeti u obzir potrebu za što većim pojednostavnjenjem upravnog nadzora i zakonodavnog okvira.

(4) Sporazumi o prijenosu tehnologije odnose se na licenciranje prava na tehnologiju. Takvi sporazumi obično poboljšavaju gospodarsku učinkovitost i pogoduju tržišnom natjecanju jer mogu ograničiti umnožavanje istraživanja i razvoja, potaknuti početno istraživanje i razvoj, potaknuti veću inovativnost, omogućiti širenje tehnologije i izazvati natjecanje na tržištu proizvoda.

(5) Vjerojatnost da će takvi učinci na povećanje učinkovitosti i pogodovanje tržišnom natjecanju nadmašiti učinke štetne za tržišno natjecanje zbog ograničenja koja su sadržana u sporazumima o prijenosu tehnologije ovisi o stupnju tržišne snage predmetnih poduzetnika te stoga o mjeri u kojoj su ti poduzetnici suočeni s natjecanjem u vidu poduzetnika koji imaju zamjenske tehnologije ili poduzetnika koji proizvode zamjenske proizvode.

(6) Ova bi se Uredba trebala primjenjivati samo na sporazume o prijenosu tehnologije između davatelja licence i stjecatelja licence. Trebala bi se odnositi na takve sporazume čak i ako su uvjeti propisani za više od jedne razine trgovine, na primjer, tako što obvezuje stjecatelja licence da uspostavi poseban sustav distribucije i tako što specificira obveze koje stjecatelj licence mora ili može nametnuti preprodavateljima proizvoda proizvedenih u okviru licence. Međutim, takvi uvjeti i obveze trebaju biti u skladu s važećim pravilima tržišnog natjecanja za sporazume o nabavi i distribuciji, kako je navedeno u Uredbi Komisije (EU) 2022/720 ([3]) i objašnjeno u Smjernicama Komisije o vertikalnim ograničenjima ([4]). Sporazumi o nabavi i distribuciji sklopljeni između stjecatelja licence i kupaca njegovih ugovornih proizvoda ne bi trebali biti izuzeti na temelju ove Uredbe.

([1]) SL 36, 6.3.1965., str. 533/65.

([2]) Uredba Komisije (EZ) br. 316/2014 od 21. ožujka 2014. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije (SL L 93, 28.3.2014., str. 17.).

([3]) Uredba Komisije (EU) 2022/720 od 10. svibnja 2022. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije vertikalnih sporazuma i usklađenih djelovanja (SL L 134, 11.5.2022., str. 4.).

([4]) Komunikacija Komisije – Obavijest Komisije: Smjernice o vertikalnim ograničenjima (SL C 248, 30.6.2022., str. 1.)

(7) Ova bi se Uredba trebala primjenjivati samo na sporazume kojima davatelj licence dozvoljava stjecatelju licence i/ili njegovom podizvođaču/njegovim podizvođačima korištenje licenciranih prava na tehnologiju za proizvodnju robe ili usluga, po mogućnosti nakon što su stjecatelj licence i/ili njegov podizvođač/njegovi podizvođači proveli daljnje istraživanje i razvoj. Ne bi se trebala primjenjivati na licenciranje u kontekstu sporazuma o istraživanju i razvoju koji su obuhvaćeni Uredbom Komisije (EU) br. 2023/1066 ([5]) kao ni na licenciranje u kontekstu sporazuma o specijalizaciji koji su obuhvaćeni Uredbom Komisije (EU) 2023/1067 ([6]). Ne bi se trebala primjenjivati ni na sporazume čija je primarna svrha samo preprodaja ili distribucija softvera fizičkim ili digitalnim kanalima jer se takvi sporazumi ne odnose na licenciranje tehnologije u svrhu proizvodnje, nego su sličniji sporazumima o distribuciji.

(8) Ova se Uredba ne bi trebala primjenjivati ni na sporazume o uspostavi tehnoloških udruženja, odnosno sporazume o udruživanju tehnologija radi izdavanja licence za njih onima koji su doprinijeli udruženju ili trećim osobama, ni na sporazume kojima se udružene tehnologije licenciraju tim trećim stranama. Ne bi se trebala primjenjivati ni na aranžmane u kojima potencijalni stjecatelji licence za tehnologiju pristaju zajednički pregovarati o uvjetima sporazuma o prijenosu tehnologije (pregovaračke skupine za licenciranje).

(9) Za primjenu članka 101. stavka 3. na temelju uredbe nije potrebno definirati sporazume o prijenosu tehnologije na koje se primjenjuje članak 101. stavak 1. Pri pojedinačnoj procjeni sporazuma na temelju članka 101. stavka 1. potrebno je voditi računa o nekoliko čimbenika, a posebno o strukturi i dinamici mjerodavnih tržišta tehnologija i proizvoda.

(10) Pogodnost skupnog izuzeća koja je utvrđena ovom Uredbom potrebno je ograničiti na sporazume za koje se s dostatnom sigurnošću može pretpostaviti da ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Ugovora. Kako bi se ostvarile pogodnosti i ciljevi prijenosa tehnologije ova bi Uredba trebala obuhvaćati ne samo na prijenos tehnologije kao takav nego i druge odredbe sadržane u sporazumima o prijenosu tehnologije ako, i u mjeri u kojoj su, one neposredno povezane s proizvodnjom ili prodajom ugovornih proizvoda.

(11) Za sporazume o prijenosu tehnologije između konkurenata može se pretpostaviti, ako zajednički udjel sudionika sporazuma na mjerodavnim tržištima ne premašuje 20 % i ako sporazumi ne sadržavaju određena stroga ograničenja štetna za tržišno natjecanje, da općenito vode poboljšanju proizvodnje ili distribucije i omogućuju korisnicima pravedan udjel u nastalim pogodnostima.

(12) Za sporazume o prijenosu tehnologije između sudionika koji nisu konkurenti može se pretpostaviti, ako pojedinačni udjel svakog od sudionika sporazuma na mjerodavnim tržištima ne premašuje 30 % i ako sporazumi ne sadržavaju određena stroga ograničenja štetna za tržišno natjecanje, da općenito vode poboljšanju proizvodnje ili distribucije i omogućuju korisnicima pravedan udjel u nastalim pogodnostima.

(13) Tržišni udjeli na mjerodavnim tržištima tehnologija trebali bi se izračunati na temelju prisutnosti licenciranih prava na tehnologiju na mjerodavnim tržištima proizvoda i zemljopisnim tržištima na kojima se prodaju ugovorni proizvodi, odnosno na temelju prodaje ugovornih proizvoda koje su zajedno proizveli davatelj licence i njegovi stjecatelji licence. Stoga će se za potrebe primjene ove Uredbe smatrati da tehnologije koje još nisu dovele do prodaje ugovornih proizvoda imaju nula tržišnog udjela.

(14) U slučaju premašivanja mjerodavnog praga tržišnog udjela na jednom ili na više tržišta tehnologija ili proizvoda skupno se izuzeće ne bi trebalo primjenjivati na sporazume za predmetna mjerodavna tržišta.

([5]) Uredba Komisije (EU) 2023/1066 od 1. lipnja 2023. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na određene kategorije sporazuma o specijalizaciji (SL L 143, 2.6.2023., str. 9.).

([6]) Uredba Komisije (EU) br. 2023/1067 od 1. lipnja 2023. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na određene kategorije sporazuma o specijalizaciji (SL L 143, 2.6.2023., str. 20.).

(15) Nije moguće pretpostaviti da su sporazumi o prijenosu tehnologije iznad ovih pragova tržišnog udjela obuhvaćeni člankom 101. stavkom 1. Na primjer, sporazum o isključivoj licenci između poduzetnika koji međusobno nisu konkurenti na tržištu često nije obuhvaćen člankom 101. stavkom 1. Također nije moguće pretpostaviti da sporazumi o prijenosu tehnologije koji su iznad ovih pragova tržišnog udjela i koji su obuhvaćeni člankom 101. stavkom 1. ne ispunjavaju uvjete za izuzeće. Međutim, ne može se pretpostaviti ni da oni obično za posljedicu imaju objektivne prednosti takve vrste i opsega kojima mogu neutralizirati nepovoljne učinke koje su izazvali za tržišno natjecanje.

(16) Ovom Uredbom ne bi se smjeli izuzimati sporazumi o prijenosu tehnologije koji sadržavaju ograničenja koja nisu neophodna za unapređenje proizvodnje ili distribucije. Sporazume o prijenosu tehnologije koji sadržavaju određena stroga ograničenja tržišnoga natjecanja, kao što je utvrđivanje cijena koje se naplaćuju trećim osobama, potrebno je posebno isključiti iz pogodnosti skupnog izuzeća iz ove Uredbe, bez obzira na tržišne udjele predmetnih poduzetnika. Ako sporazum sadržava takva teška ograničenja, cijeli sporazum trebao bi biti isključen iz pogodnosti skupnog izuzeća.

(17) Radi zaštite inicijativa za inovacije i odgovarajuće primjene prava intelektualnoga vlasništva, određena ograničenja potrebno je isključiti iz skupnog izuzeća. Posebno je potrebno isključiti određena povratna ustupanja licenci i klauzule o neosporavanju prava. Ako su takva ograničenja uključena u sporazum o prijenosu tehnologije, samo bi predmetno ograničenje trebalo isključiti iz pogodnosti skupnog izuzeća.

(18) Pragovi tržišnog udjela, neizuzimanje sporazuma o prijenosu tehnologije koji sadrže najteža ograničenja tržišnog natjecanja te isključenje ograničenja u skladu s ovom Uredbom, sve to osigurava da sporazumi na koje se primjenjuje skupno izuzeće ne dopuste uključenim poduzetnicima uklanjanje natjecatelja u pogledu znatnoga dijela predmetnih proizvoda.

(19) U ovoj bi Uredbi trebalo navesti tipične situacije u kojima se može smatrati primjerenim ukinuti pogodnost izuzeća predviđenog njome, u skladu s člankom 29. Uredbe Vijeća (EZ) br. 1/2003 ([7]).

(20) Kako bi ojačala nadzor nad usporednim mrežama sporazuma o prijenosu tehnologije koje imaju slične ograničavajuće učinke i pokrivaju više od 50 % određenog tržišta, Komisija prema uredbi može proglasiti ovu Uredbu neprimjenjivom na sporazume o prijenosu tehnologije koji sadržavaju određena ograničenja koja se odnose na predmetno tržište te na taj način ponovo uspostaviti potpunu primjenu članka 101. na takve sporazume,

DONIJELA JE OVU UREDBU:

Članak 1.

Definicije

1. Za potrebe ove Uredbe primjenjuju se sljedeće definicije:

(a) „sporazum” znači sporazum, odluku udruženja poduzetnika ili usklađeno djelovanje;

(b) „prava na tehnologiju” znači znanje i iskustvo te sljedeća prava ili njihovu kombinaciju, uključujući i zahtjeve ili zahtjeve za registraciju tih prava:

i. patente;

ii. korisne modele;

iii. prava na dizajn;

iv. topografije poluvodičkih proizvoda;

([7]) Uredba Vijeća (EZ) br. 1/2003 od 16. prosinca 2002. o provedbi pravila o tržišnom natjecanju koja su propisana člancima 81. i 82. Ugovora (SL L 1, 4.1.2003., str. 1.).

v. svjedodžbe o dodatnoj zaštiti za medicinske proizvode ili druge proizvode za koje je moguće ishoditi takvu svjedodžbu o dodatnoj zaštiti,

vi. svjedodžbe o pravima uzgajivača bilja; i

vii. autorska prava na softver;

(c) „sporazum o prijenosu tehnologije” znači:

i. sporazum o licenciranju prava na tehnologiju koji su sklopila dva poduzetnika kako bi stjecatelj licence i/ili njegov podizvođač/njegovi podizvođači mogli proizvoditi ugovorne proizvode;

ii. ustupanje prava na tehnologiju pri kojem dio rizika u vezi s korištenjem licencirane tehnologije i dalje snosi ustupitelj također se smatra sporazumom o prijenosu tehnologije;

(d) „uzajamni sporazum” znači sporazum o prijenosu tehnologije u kojem dva poduzetnika, u istom ili odvojenim ugovorima, jedan drugome izdaju licencu za pravo na tehnologiju i kada se navedene licence odnose na natjecateljske tehnologije ili se mogu koristiti za proizvodnju natjecateljskih proizvoda;

(e) „neuzajamni sporazum” znači sporazum o prijenosu tehnologije u kojem jedan poduzetnik izdaje drugom poduzetniku licencu za pravo na tehnologiju ili u kojem dva poduzetnika jedan drugome izdaju takvu licencu, ali se te licence ne odnose na natjecateljske tehnologije i ne mogu se koristiti za proizvodnju natjecateljskih proizvoda;

(f) „proizvod” znači robu ili usluge, uključujući polugotovu robu i usluge i gotovu robu i usluge;

(g) „ugovorni proizvod” znači proizvod izrađen, posredno ili neposredno, na temelju licenciranih prava na tehnologiju;

(h) „prava intelektualnog vlasništva” uključuju prava industrijskog vlasništva, a posebno patente i robne žigove, autorsko pravo i srodna prava;

i. „znanje i iskustvo” znači skup praktičnih podataka koji je nastao kao rezultat iskustva i ispitivanja i koji je:

i. tajan, odnosno nije opće poznat ili lako dostupan;

ii. značajan, odnosno važan i koristan za proizvodnju ugovornih proizvoda; i

iii. prepoznatljiv, odnosno opisan na dovoljno opširan način kako bi bilo moguće provjeriti ispunjava li kriterije tajnosti i značajnosti;

(j) „mjerodavno tržište proizvoda” znači tržište ugovornih proizvoda i njihovih zamjenskih proizvoda, tj. svih onih proizvoda koje kupac smatra zamjenjivima ili nadomjestivima zbog karakteristika proizvoda, njihove cijene i namjene;

(k) „mjerodavno tržište tehnologije” znači tržište za licencirana prava na tehnologiju i njihove zamjene, tj. sva ona prava na tehnologije koje stjecatelj licence smatra zamjenjivima ili nadomjestivima zbog karakteristika prava na tehnologije, licencijskih naknada koje se plaćaju za ta prava i njihove namjene;

(l) „mjerodavno tržište u zemljopisnom smislu” znači područje na kojemu su dotični poduzetnici uključeni u ponudu i potražnju proizvoda ili licenciranje prava na tehnologije, na kojem su uvjeti tržišnog natjecanja dovoljno ujednačeni i koje se može razlikovati od susjednih područja jer su uvjeti tržišnog natjecanja znatno različiti u tim područjima;

(m) „mjerodavno tržište” znači kombinaciju mjerodavnog tržišta proizvoda ili mjerodavnog tržišta tehnologije i mjerodavnog tržišta u zemljopisnom smislu;

(n) „konkurentski poduzetnici” su poduzetnici koji se natječu na mjerodavnom tržištu, odnosno:

i. konkurentski poduzetnici na mjerodavnom tržištu na kojem se licenciraju prava na tehnologije, koji izdaju licence za natjecateljska prava na tehnologije (stvarni konkurenti na mjerodavnom tržištu);

ii. konkurentski poduzetnici na mjerodavnom tržištu na kojem se prodaju ugovorni proizvodi, odnosno oni koji bi, u slučaju kad ne postoji sporazum o prijenosu tehnologije, istodobno bili aktivni na mjerodavnim tržištima na kojima se prodaju ugovorni proizvodi (stvarni natjecatelji na mjerodavnom tržištu) ili koji bi, u slučaju kad ne postoji sporazum o prijenosu tehnologije, na realnoj, a ne samo na teoretskoj osnovi, mogli izvršiti potrebna dodatna ulaganja ili uz druge potrebne troškove ući na mjerodavna tržišta u razdoblju koje je dovoljno kratko da se nametne konkurentski pritisak na poduzetnike koji su već aktivni na mjerodavnom tržištu (potencijalni konkurenti na mjerodavnom tržištu);

(o) „selektivni sustav distribucije” znači sustav distribucije u kojem se davatelj licence obvezuje, posredno ili neposredno, izdati licencu za proizvodnju ugovornih proizvoda samo stjecateljima licence odabranim na temelju posebnih kriterija, a ti se stjecatelji licence obvezuju da neće prodavati ugovorne proizvode neovlaštenim distributerima na području koje je davatelj licence odredio za primjenu tog sustava;

(p) „isključiva licenca” znači licencu prema kojoj samom stjecatelju licence nije dopušteno proizvoditi na temelju licenciranih prava na tehnologiju i nije mu dopušteno licenciranje licenciranih prava na tehnologiju trećim osobama, općenito ili za neku specifičnu namjenu ili na određenom području;

(q) „isključivo dodijeljeno područje” znači područje na kojem je samo jednom poduzetniku dozvoljena proizvodnja ugovornih proizvoda, ne dovodeći u pitanje mogućnost da se na istom području dozvoli drugom stjecatelju licence proizvodnju ugovornih proizvoda samo za određenog korisnika, kada se druga licenca izdaje s namjerom stvaranja alternativnog izvora nabave za tog korisnika;

(r) „isključivo dodijeljena skupina korisnika” znači skupinu korisnika za koju je samo jednom sudioniku sporazuma o prijenosu tehnologije dopuštena aktivna prodaja ugovornih proizvoda proizvedenih primjenom licencirane tehnologije;

(s) „aktivna prodaja” znači aktivno kontaktiranje s klijentima posjetima, pismima, e-poštom, pozivima ili drugim sredstvima izravne komunikacije ili ciljanim oglašavanjem i promidžbom na internetu i izvan njega, na primjer putem tiskanih ili digitalnih medija, uključujući internetske medije, usluge usporedbe cijena ili oglašavanje na tražilicama usmjereno na klijente na određenim područjima ili skupine klijenata, upravljanje internetskim stranicama s vršnom domenom koja odgovara određenim područjima ili ponuda jezika na internetskim stranicama koji se obično upotrebljavaju na određenim područjima, pri čemu se takvi jezici razlikuju od onih koji se obično upotrebljavaju na području na kojem kupac ima poslovni nastan;

(t) „pasivna prodaja” znači prodaja ostvarena kao odgovor na samoinicijativne zahtjeve pojedinačnih klijenata, uključujući isporuku robe ili usluga klijentu, bez oglašavanja koje je aktivno usmjereno na određenog klijenta, skupinu klijenata ili područje, uključujući prodaju koja proizlazi iz sudjelovanja u postupcima javne nabave ili podnošenja ponuda za privatne pozive na nadmetanje.

2. Za potrebe ove Uredbe izrazi „poduzetnik”, „davatelj licence” i „stjecatelj licence” uključuju odgovarajuće povezane poduzetnike.

„Povezani poduzetnici” znači:

(a) poduzetnici u kojima sudionik sporazuma o prijenosu tehnologije neposredno ili posredno:

i. ima ovlast ostvarivati više od polovice glasačkih prava; ili

ii. ima ovlast postaviti više od polovice članova nadzornog odbora, uprave, odnosno odgovarajućih tijela koja zakonski zastupaju poduzetnika; ili

iii. ima pravo upravljati poslovanjem poduzetnika;

(b) poduzetnike koji izravno ili neizravno nad sudionikom sporazuma o prijenosu tehnologije imaju prava ili ovlasti navedene pod točkom (a);

(c) poduzetnike u kojima poduzetnik iz točke (b) izravno ili neizravno ima prava ili ovlasti navedene u točki (a);

(d) poduzetnike u kojima sudionik sporazuma o prijenosu tehnologije zajedno s jednim ili više poduzetnika navedenih u točkama (a), (b) ili (c), odnosno u kojima dva ili više tih poduzetnika zajednički imaju prava ili ovlasti navedene pod točkom (a);

(e) poduzetnike u kojima prava ili ovlasti navedene pod točkom (a) zajednički imaju:

i. sudionici sporazuma o prijenosu tehnologije ili njihovi povezani poduzetnici iz točaka (a) do (d); ili

ii. jedan ili više sudionika sporazuma o prijenosu tehnologije odnosno jedan ili više njihovih povezanih poduzetnika navedenih u točkama (a) do (d) i jedna ili više trećih osoba.

Članak 2.

Izuzeće

1. Na temelju članka 101. stavka 3. Ugovora i u skladu s odredbama ove Uredbe, članak 101. stavak 1. Ugovora ne primjenjuje se na sporazume o prijenosu tehnologije.

2. Izuzeće iz stavka 1. primjenjuje se ako sporazumi o prijenosu tehnologije sadržavaju ograničenja tržišnog natjecanja koja su obuhvaćena člankom 101. stavkom 1. Izuzeće se primjenjuje sve dok licencirana prava na tehnologiju nisu istekla, postala nevažeća ili proglašena nevaljanima ili, u slučaju znanja i iskustva, sve dok znanje i iskustvo predstavljaju tajnu. Međutim, ako znanje i iskustvo postanu opće poznati kao rezultat aktivnosti stjecatelja licence, izuzeće se primjenjuje za vrijeme trajanja sporazuma.

3. Izuzeće iz stavka 1. primjenjuje se i na odredbe sporazuma o prijenosu tehnologije koje se odnose na nabavu proizvoda od strane stjecatelja licence odnosno odredbe koje se odnose na licenciranje ili na ustupanje drugih prava intelektualnog vlasništva ili znanja i iskustva stjecatelju licence ako, i u mjeri u kojoj su, one neposredno povezane s proizvodnjom ili prodajom ugovornih proizvoda.

Članak 3.

Pragovi tržišnog udjela

1. Ako su poduzetnici koji su sudionici sporazuma konkurentski poduzetnici, izuzeće iz članka 2. primjenjuje se pod uvjetom da zajednički tržišni udjel sudionika ne premašuje 20 % na mjerodavnom tržištu ili tržištima.

2. Ako poduzetnici koji su sudionici sporazuma nisu konkurentski poduzetnici, izuzeće iz članka 2. primjenjuje se pod uvjetom da tržišni udjel ni jednog od sudionika ne premašuje 30 % na mjerodavnom tržištu ili tržištima.

Članak 4.

Apsolutno zabranjena ograničenja

1. Ako su poduzetnici koji su sudionici sporazuma konkurentski poduzetnici, izuzeće iz članka 2. ne primjenjuje se na sporazume koji, neposredno ili posredno, samostalno ili u kombinaciji s ostalim čimbenicima nad kojima sudionici sporazuma imaju kontrolu, za cilj imaju:

(a) ograničavanje sudionika u njegovoj mogućnosti da određuje cijene svojih proizvoda kada ih prodaje trećim osobama;

(b) ograničavanje proizvodnje, osim ako je riječ o ograničavanju proizvodnje ugovornih proizvoda koje je nametnuto stjecatelju licence neuzajamnim sporazumom ili je uzajamnim sporazumom nametnuto samo jednom od stjecatelja licence;

(c) podjelu tržišta ili korisnika, osim:

i. obvezivanja davatelja licence i/ili stjecatelja licence, na osnovi neuzajamnog sporazuma, da ne proizvodi pomoću licenciranih prava na tehnologiju unutar isključivo dodijeljenog područja rezerviranog za drugog sudionika i/ili da ne prodaje ugovorne proizvode, aktivno i/ili pasivno, na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika, koji su rezervirani za drugog sudionika;

ii. ograničavanja, na temelju neuzajamnog sporazuma, stjecatelja licence u aktivnoj prodaji ugovornih proizvoda na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika, koje je davatelj licence dodijelio drugom stjecatelju licence, pod uvjetom da ovaj posljednji nije bio konkurentski poduzetnik davatelja licence u trenutku sklapanja njegove vlastite licence;

iii. obvezivanja stjecatelja licence da proizvodi ugovorne proizvode samo za vlastitu uporabu, pod uvjetom da stjecatelj licence nije ograničen u pogledu aktivne i pasivne prodaje ugovornih proizvoda kao rezervnih dijelova za vlastite proizvode;

iv. obvezivanja stjecatelja licence, na temelju neuzajamnog sporazuma, da proizvodi ugovorne proizvode samo za određenog korisnika, kada se licenca izdaje s namjerom stvaranja alternativnog izvora nabave za tog korisnika;

(d) ograničavanje stjecatelja licence u mogućnosti da koristi vlastita prava na tehnologiju ili ograničavanje bilo kojega sudionika sporazuma u mogućnosti da provodi istraživanja i razvoj, osim ako je posljednje ograničenje neophodno kako bi se spriječilo otkrivanje licenciranoga znanja i iskustva trećim osobama.

2. Ako poduzetnici koji su sudionici sporazuma nisu konkurentski poduzetnici, izuzeće iz članka 2. ne primjenjuje se na sporazume koji, neposredno ili posredno, samostalno ili u kombinaciji s ostalim čimbenicima nad kojima sudionici sporazuma imaju kontrolu, za cilj imaju:

(a) ograničavanje sudionika u njegovoj mogućnosti da određuje cijene svojih proizvoda kada ih prodaje trećim osobama, ne dovodeći u pitanje mogućnost nametanja najviše prodajne cijene ili preporuke u vezi s prodajnom cijenom, pod uvjetom da rezultat toga nije fiksna ili najniža prodajna cijena nastala zbog pritiska ili ponuđenog poticaja bilo kojeg od sudionika sporazuma;

(b) ograničavanje područja ili ograničavanje kupaca kojima stjecatelj licence može pasivno prodavati ugovorni proizvod osim:

i. ograničavanja pasivne prodaje na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika, koji su rezervirani za davatelja licence;

ii. obvezivanja na proizvodnju ugovornih proizvoda samo za vlastitu uporabu, pod uvjetom da stjecatelj licence nije ograničen u aktivnoj ili pasivnoj prodaji ugovorenih proizvoda kao rezervnih dijelova za vlastite proizvode;

iii. obvezivanja na proizvodnju ugovornih proizvoda samo za određenog korisnika, kada se licenca izdaje s namjerom stvaranja alternativnog izvora nabave za tog korisnika;

iv. ograničavanja stjecatelja licence koji se bavi veleprodajom u prodaji krajnjim korisnicima;

v. ograničavanje prodaje neovlaštenim distributerima koji se nalaze na području na kojem davatelj licencije upravlja sustavom selektivne distribucije za ugovorne proizvode;

(c) ograničavanje stjecatelja licence koji su članovi sustava selektivne distribucije i koji se bave maloprodajom, u aktivnoj ili pasivnoj prodaji krajnjim korisnicima, ne isključujući mogućnost zabrane članu sustava da djeluje izvan ovlaštenog poslovnog nastana.

3. Ako u trenutku sklapanja sporazuma poduzetnici sudionici sporazuma nisu konkurentski poduzetnici, ali naknadno postanu konkurentski poduzetnici, tijekom cijelog trajanja sporazuma primjenjuje se stavak 2. ovog članka, a ne stavak 1. ovog članka, osim ako je sporazum naknadno bitno izmijenjen. Bitna izmjena uključuje sklapanje novog sporazuma o prijenosu tehnologije između sudionika, pri čemu se taj sporazum odnosi na natjecateljska prava na tehnologije.

Članak 5.

Isključena ograničenja

1. Izuzeće iz članka 2. ove Uredbe ne primjenjuje se ni na jednu od sljedećih obveza sadržanih u sporazumima o prijenosu tehnologije:

(a) svaku neposrednu ili posrednu obvezu stjecatelja licence da davatelju licence ili trećoj osobi koju je imenovao davatelj licence izda isključivu licencu ili dodijeli prava, u cijelosti ili djelomično, za vlastita poboljšanja ili vlastite nove primjene licencirane tehnologije;

(b) svaku neposrednu ili posrednu obvezu sudionika da ne osporava valjanost prava intelektualnoga vlasništva koje drugi sudionik ima u Uniji, ne dovodeći u pitanje mogućnost, u slučaju isključive licence, raskida sporazuma o prijenosu tehnologije u slučaju da stjecatelj licence osporava valjanost bilo kojeg licenciranog prava na tehnologiju.

2. Ako poduzetnici sudionici sporazuma nisu konkurentski poduzetnici, izuzeće iz članka 2. ne primjenjuje se ni na jednu neposrednu ili posrednu obvezu kojom se ograničava sposobnost stjecatelja licence da koristi vlastita prava na tehnologiju ili kojom se ograničava sposobnost bilo kojeg sudionika sporazuma da provodi istraživanje i razvoj, osim ako je posljednje ograničenje neizbježno kako bi se spriječilo otkrivanje licenciranoga znanja i iskustva trećim osobama.

Članak 6.

Ukidanje u pojedinim slučajevima

1. Komisija može ukinuti pogodnost iz ove Uredbe na temelju članka 29. stavka 1. Uredbe (EZ) br. 1/2003 ako u bilo kojem specifičnom slučaju utvrdi da sporazum o prijenosu tehnologije na koji se primjenjuje izuzeće iz članka 2. ove Uredbe ipak ostvaruje učinke koji nisu u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora, a posebno:

(a) ako je tehnologijama trećih osoba ograničen pristup tržištu, na primjer zbog kumulativnog učinka usporednih mreža sličnih ograničavajućih sporazuma na temelju kojih je stjecateljima licence zabranjeno koristiti tehnologije trećih osoba;

(b) ako je potencijalnim stjecateljima licence ograničen pristup tržištu, na primjer zbog kumulativnog učinka paralelnih mreža sličnih ograničavajućih sporazuma na temelju kojih je davateljima licence zabranjeno izdavanje licence drugim stjecateljima licence ili zbog toga što je jedini vlasnik tehnologije koji izdaje licence za mjerodavna prava na tehnologiju sklopio isključivu licencu sa stjecateljem licence koji je već aktivan na tržištu proizvoda na temelju zamjenjivih prava na tehnologiju.

2. Ako u bilo kojem specifičnom slučaju sporazum o prijenosu tehnologije na koji se primjenjuje izuzeće iz članka 2. ove Uredbe ostvaruje učinke koji nisu u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora na državnom području ili dijelu područja države članice koje ima sva svojstva izdvojenog tržišta u zemljopisnom smislu, tijelo te države članice nadležno za tržišno natjecanje može ukinuti pogodnost iz ove Uredbe na temelju članka 29. stavka 2. Uredbe (EZ) br. 1/2003 za navedeno područje, pod jednakim okolnostima kao što su okolnosti iz stavka 1. ovog članka.

Članak 7.

Neprimjenjivanje ove Uredbe

1. Ako paralelne mreže sličnih sporazuma o prijenosu tehnologije pokrivaju više od 50 % mjerodavnog tržišta, na temelju članka 1.a Uredbe br. 19/65/EEZ Komisija može uredbom proglasiti da se ova Uredba ne primjenjuje na sporazume o prijenosu tehnologije koji sadržavaju određena ograničenja koja se odnose na to tržište.

2. Uredba na temelju stavka 1. ovog članka počinje se primjenjivati najranije šest mjeseci nakon njezinog donošenja.

Članak 8.

Primjena pragova tržišnog udjela

Za potrebe primjene pragova tržišnog udjela utvrđenih u članku 3. primjenjuju se sljedeća pravila:

(a) tržišni udjel izračunava se na temelju vrijednosti prihoda od prodaje na tržištu; ako podaci o vrijednosti prodaje na tržištu nisu dostupni, za utvrđivanje tržišnog udjela predmetnog poduzetnika mogu se koristiti procjene na osnovi pouzdanih podataka o tržištu, uključujući opseg prodaje na tržištu;

(b) tržišni udjel izračunava se na temelju podataka koji se odnose na prethodnu kalendarsku godinu; ako prethodna kalendarska godina nije reprezentativna za položaj sudionika na mjerodavnom tržištu ili tržištima, tržišni udio izračunava se kao prosjek tržišnih udjela sudionika iz 3 prethodne kalendarske godine;

(c) tržišni udjel koji drže poduzetnici navedeni u članku 1. stavku 2. drugom podstavku točki (e) jednako se dijeli na svakog poduzetnika koji ima prava ili ovlasti navedene u članku 1. stavku 2. drugom podstavku točki (a);

(d) tržišni udjel sudionika aktivnog na mjerodavnom tržištu tehnologije izračunava se na temelju prisutnosti prava na tehnologiju tog sudionika na mjerodavnim tržištima (odnosno tržištima proizvoda i zemljopisnim tržištima) na kojima se ugovorni proizvodi prodaju, odnosno na temelju zajedničke prodaje tog sudionika i njegovih stjecatelji licence proizvoda koji sadržavaju licencirana prava na tehnologiju tog sudionika;

(e) ako se tržišni udjel iz članka 3. stavka 1. ili 2. koji u početku ne iznosi više od 20 %, odnosno 30 % naknadno poveća iznad navedenih razina, izuzeće iz članka 2. ove Uredbe nastavlja se primjenjivati u razdoblju od tri uzastopne kalendarske godine nakon godine u kojoj je po prvi puta premašen prag od 20 % ili prag od 30 %.

Članak 9.

Odnos prema ostalim uredbama o skupnom izuzeću

Ova se Uredba ne primjenjuje na sporazume o licenciranju obuhvaćene Uredbom (EU) 2023/1066 koja se primjenjuje na određene kategorije sporazuma o istraživanju i razvoju ili Uredbom (EU) 2023/1067 koja se primjenjuje na određene kategorije sporazuma o specijalizaciji.

Članak 10.

Prijelazno razdoblje

Zabrana utvrđena u članku 101. stavku 1. Ugovora ne primjenjuje se od 1. svibnja 2026. do 30. travnja 2027. na sporazume koji su već na snazi 30. travnja 2026., a koji ne ispunjavaju uvjete za izuzeće iz ove Uredbe, ali imaju na dan 30. travnja 2026. ispunjene uvjete za izuzeće iz Uredbe (EU) br. 316/2014.

Članak 11.

Razdoblje valjanosti

Ova Uredba stupa na snagu 1. svibnja 2026.

Prestaje važiti 30. travnja 2038.

Ova je Uredba u cijelosti obvezujuća i izravno se primjenjuje u svim državama članicama.

Sastavljeno u Bruxellesu …

Za Komisiju
Predsjednica
Ursula VON DER LEYEN

PRILOG II.

KOMUNIKACIJA KOMISIJE

Smjernice za primjenu članka 101. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na sporazume o prijenosu tehnologije

(Tekst značajan za EGP)

NACRT

SADRŽAJ

1. UVOD 13
2. OPĆA NAČELA 14
2.1. Članak 101. Ugovora i prava intelektualnog vlasništva 14
2.2. Pojmovi relevantni za primjenu članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije 16
2.2.1. Koncept poduzetnika 16
2.2.2. Ograničavanje tržišnog natjecanja i razlika između ograničenja po cilju i ograničenja po učinku . 16
2.2.3. Učinci sporazuma o prijenosu tehnologije 17
2.2.4. Utvrđivanje tržišta 19
2.2.5. Razlike između konkurenata i sudionika koji nisu konkurenti 21
2.3. Sporazumi koji općenito nisu obuhvaćeni područjem primjene članka 101. stavka 1. Ugovora 23
3. PRIMJENA TTBER-A 23
3.1. Pravni učinci TTBER-a 23
3.2. Područje primjene i trajanje TTBER-a 24
3.2.1. Pojam sporazumâ o prijenosu tehnologije 24
3.2.2. Pojam „prijenosa” 27
3.2.3. Sporazumi između dvaju sudionika 28
3.2.4. Sporazumi koji se odnose na proizvodnju ugovornih proizvoda 28
3.2.5. Trajanje 30
3.2.6. Odnos prema ostalim uredbama o skupnom izuzeću 31
3.3. Pragovi tržišnog udjela iz TTBER-a 32
3.3.1. Pragovi tržišnog udjela 33
3.3.2. Izračun tržišnih udjela za tržišta tehnologija u skladu s TTBER-om 33
3.4. Apsolutno zabranjena ograničenja na temelju TTBER-a 36
3.4.1. Opća načela 36
3.4.2. Sporazumi između konkurenata 37
3.4.3. Sporazumi između sudionika koji nisu konkurenti 42
3.5. Isključena ograničenja 45
3.6. Ukidanje i neprimjenjivost skupnih izuzeća 48
3.6.1. Ukidanje pogodnosti skupnog izuzeća 48
3.6.2. Neprimjenjivost TTBER-a 49

4. PRIMJENA ČLANKA 101. STAVKA 1. I STAVKA 3. UGOVORA IZVAN PODRUČJA PRIMJENE TTBER-a 50
4.1. Opći okvir za analizu 50
4.1.1. Relevantni čimbenici za ocjenu u skladu s člankom 101. stavkom 1. Ugovora 50
4.1.2. Relevantni čimbenici za ocjenu u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora 52
4.2. Primjena članka 101. Ugovora na različite vrste ograničenja licenciranja 54
4.2.1. Obveze plaćanja licencijske naknade 54
4.2.2. Ograničenja isključivog licenciranja i prodaje 55
4.2.3. Ograničenja outputa 58
4.2.4. Ograničenja polja primjene 59
4.2.5. Ograničenja vlastite uporabe 60
4.2.6. Vezana prodaja i prodaja u paketu 61
4.2.7. Obveze nenatjecanja 62
4.3. Sporazumi o namiri 63
4.4. Tehnološka udruženja 65
4.4.1. Ocjena osnivanja i rada tehnoloških udruženja 66
4.4.2. Ocjena pojedinačnih ograničenja u sporazumima između udruženja i njegovih stjecatelja licenci. 70
4.5. Pregovaračke skupine za licenciranje 71
4.5.1. Uvod 71
4.5.2. Ocjena u skladu s člankom 101. stavkom 1. Ugovora 72
4.5.3. Ocjena u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora 76

1. UVOD

(1) U ovim Smjernicama propisuju se načela za ocjenu sporazuma o prijenosu tehnologije u skladu s člankom 101. Ugovora u funkcioniranju Europske unije („Ugovor") ([1]). Sporazumi o prijenosu tehnologije su sporazumi u kojima davatelj licence dopušta stjecatelju licence upotrebu određenih prava na tehnologiju za proizvodnju robe ili usluga, kako je određeno u članku 1. stavku 1. točki (c) Uredbe Komisije (EU) …/… od … o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije („TTBER") ([2]).

(2) Ove Smjernice sadržavaju upute za primjenu TTBER-a i članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije koji nisu obuhvaćeni područjem primjene TTBER-a. Komisija je objavila ove Smjernice u kojima se poduzetnicima daju savjeti kako ocijeniti jesu li njihovi sporazumi o prijenosu tehnologije u skladu s pravilima Unije o tržišnom natjecanju i tako olakšala upotrebu tih sporazuma. Sporazumi o prijenosu tehnologije omogućuju širenje tehnologije i potiču početno istraživanje i razvoj, čime se promiču inovacije ([3]). Širenje tehnologije i inovacija ključni su pokretači konkurentnog, otpornog ([4]) i održivog gospodarstva Unije.

(3) Načela utvrđena u ovim Smjernicama moraju se primjenjivati u svjetlu specifičnih činjenica svakog pojedinog slučaja. To isključuje mehaničku primjenu. Primjeri navedeni u ovim Smjernicama služe samo za ilustraciju i ne pokrivaju sve moguće situacije.

(4) Ovim se Smjernicama ne dovodi u pitanje tumačenje članka 101. Ugovora i TTBER-a kakvo zastupaju Opći sud i Sud Europske unije (u daljnjem tekstu zajedno: „Sud Europske Unije").

(5) TTBER i ove Smjernice ne dovode u pitanje moguću usporednu primjenu članka 102. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije ([5]).

(6) Smjernice imaju sljedeću strukturu:

(a) u odjeljku 2.1. navode se opća načela kojima se uređuje primjena članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije. U odjeljku 2.2. razmatraju se koncepti relevantni za ocjenu tih sporazuma u skladu s člankom 101., uključujući pozitivne i negativne učinke licenciranja intelektualnog vlasništva na tržišno natjecanje, definiciju mjerodavnog tržišta i razliku između konkurenata i sudionika koji nisu konkurenti; u odjeljku 2.3. razmatraju se sporazumi koji općenito nisu obuhvaćeni člankom 101.;

(b) u odjeljku 3. navedene su smjernice o području primjene TTBER-a. U njemu se objašnjavaju definicija sporazuma o prijenosu tehnologije za proizvodnju ugovornih proizvoda, odnos između TTBER-a i drugih uredaba o skupnom izuzeću, pragovi tržišnog udjela propisani u članku 3. TTBER-a te apsolutno zabranjena i isključena ograničenja utvrđena u člancima 4. i 5. TTBER-a;

([1]) Ove Smjernice zamjenjuju Smjernice Komisije o primjeni članka 101. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na sporazume o prijenosu tehnologije (SL C 89, 28.3.2014., str. 3.).

([2]) SL L […] TTBER zamjenjuje Uredbu Komisije (EU) br. 316/2014 od 21. ožujka 2014. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije (SL L 93, 28.3.2014., str. 17., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2014/316/oj).

([3]) Vidjeti Komunikaciju Komisije Europskom parlamentu, Europskom vijeću, Vijeću, Europskom gospodarskom i socijalnom odboru i Odboru regija: Kompas konkurentnosti za EU (COM(2025) 30 final).

([4]) Otpornost podrazumijeva obrambenu pripravnost te otpornost obrambenih lanaca opskrbe i unutarnjeg tržišta.

([5]) Vidjeti po analogiji presudu Suda od 21. prosinca 2023., European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, t. 119. i u njoj citiranu sudsku praksu. Za primjer u području sporazuma o prijenosu tehnologije vidjeti Odluku Komisije od 20. prosinca 2012. u predmetu AT.39230 – Rio Tinto Alcan.

(c) u odjeljku 4. opisuje se provedbena politika Komisije u pojedinačnim slučajevima. U tu se svrhu objašnjava kako se sporazumi o prijenosu tehnologije koji nisu obuhvaćeni TTBER-om ocjenjuju u skladu s člankom 101. stavcima 1. i 3. Ugovora te se daju smjernice o različitim vrstama ograničenja koja se obično nalaze u sporazumima o prijenosu tehnologije i drugim sporazumima koji se odnose na prava na tehnologiju.

2. OPĆA NAČELA

2.1. *Članak 101. Ugovora i prava intelektualnog vlasništva*

(7) Člankom 101. Ugovora nastoji se osigurati da se poduzetnici ne koriste sporazumima, odlukama udruženja poduzetnika i usklađenim djelovanjem ([6]) kako bi spriječili, ograničili ili narušili tržišno natjecanje na štetu potrošača. Člankom 101. nastoji se postići i cilj integracije unutarnjeg tržišta, što dovodi do jačanja tržišnog natjecanja u Uniji.

(8) Članak 101. Ugovora primjenjuje se na sporazume između poduzetnika koji mogu utjecati na trgovinu među državama članicama ([7]) i koji sprečavaju, ograničavaju ili narušavaju tržišno natjecanje ([8]). To je pravni okvir za ocjenjivanje takvih sporazuma u kojem se uzima u obzir razlika između učinaka protivnih tržišnom natjecanju i pozitivnih učinaka na tržišno natjecanje.

(9) Ocjena sporazuma u skladu s člankom 101. Ugovora sastoji se od dva koraka. Prvi je korak, u skladu s člankom 101. stavkom 1., ocijeniti ima li sporazum ciljeve suprotne pravilima tržišnog natjecanja ili proizvodi li stvarne ili potencijalne ograničavajuće učinke. Drugi je korak, koji postaje potreban samo ako se utvrdi da sporazum ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1., ocijeniti proizlazi li iz sporazuma povećanje učinkovitosti koje ispunjava četiri uvjeta za iznimku predviđenu člankom 101. stavkom 3. Ti se uvjeti odnose na to da sporazum i. mora pridonijeti poboljšanju proizvodnje ili distribucije proizvoda ili promicanju tehničkog ili gospodarskog napretka, pri čemu ii. potrošačima omogućuje pravedan udio u koristima koje iz toga proizlaze, a da se iii. ne nameću ograničenja koja nisu neophodna za postizanje tih ciljeva i da se iv. uključenim poduzetnicima ne pruža mogućnost isključivanja konkurencije u odnosu na bitan dio predmetnih proizvoda ([9]). U skladu s člankom 2. Uredbe 1/2003 teret dokaza o tome da određeni sporazum ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. je na tijelu za zaštitu tržišnog natjecanja ili stranci koja prijavljuje povredu članka 101., a teret dokaza o ispunjenju četiriju uvjeta za iznimku iz članka 101. stavka 3. je na poduzetnicima koji žele ostvariti pravo na tu iznimku.

(10) Propisima koji se odnose na intelektualno vlasništvo daju se isključiva prava nositeljima patenata, autorskog prava, dizajna, robnih žigova i ostalih zakonski zaštićenih prava. Sukladno propisima o intelektualnom vlasništvu nositelji prava intelektualnog vlasništva imaju pravo sprečavati neovlašteno korištenje svojim intelektualnim vlasništvom te ga iskorištavati, primjerice ustupanjem licencije trećim stranama. Uz izuzetak pravâ izvođenja ([10]), kad je proizvod zaštićen pravom intelektualnog vlasništva na tržište u Europskom gospodarskom prostoru (EGP) stavio nositelj prava ili se to dogodilo uz njegovu suglasnost, pravo intelektualnog vlasništva iscrpljeno je u smislu

([6]) U ovim Smjernicama, ako nije drukčije navedeno, riječ „sporazum” obuhvaća usklađena djelovanja i odluke udruženja poduzetnika.
([7]) Vidjeti Smjernice Komisije o načelu utjecaja na trgovinu iz članaka 81. i 82. Ugovora, SL C 101, 27.4.2004., str. 81.
([8]) U ovim Smjernicama riječ „ograničenje” obuhvaća sprječavanje i narušavanje tržišnog natjecanja.
([9]) Uvjeti iz članka 101. stavka 3. i metodologija njihove primjene dodatno su objašnjeni u Smjernicama Komisije za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora (SL C 101, 27.4.2004., str. 97.).
([10]) Ta se iznimka primjenjuje i na prava iznajmljivanja. Vidjeti u tom smislu članak 1. stavak 2. Direktive 2006/115/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 12. prosinca 2006. o pravu iznajmljivanja i pravu posudbe te o određenim pravima srodnima autorskom pravu u području intelektualnog vlasništva (SL L 376, 27.12.2006., str. 28, ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2006/115/oj).

da nositelj prava to pravo više ne može upotrebljavati za kontrolu prodaje proizvoda (načelo iscrpljenja prava u Uniji) ([11]). Sukladno propisima o intelektualnom vlasništvu nositelj prava nema pravo sprečavati prodaju od strane stjecateljâ licence ili kupaca takvih proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija. Načelo iscrpljivanja prava unutar Unije usklađeno je s osnovnom funkcijom pravâ intelektualnog vlasništva, a to je da nositelju prava zajamči pravo da ostale isključi iz iskorištavanja svojega intelektualnog vlasništva bez njegova pristanka.

(11) Činjenica da se propisima o zaštiti intelektualnog vlasništva daju isključiva prava iskorištavanja ne znači da su prava intelektualnog vlasništva imuna na primjenu prava tržišnog natjecanja. Članak 101. Ugovora posebno se primjenjuju na sporazume na osnovi kojih nositelj drugom poduzetniku ustupa licencu za iskorištavanje svojih pravâ intelektualnog vlasništva ([12]). Isto tako se ne podrazumijeva da je sukob između pravâ intelektualnog vlasništva i pravila tržišnog natjecanja Unije inherentan. Pravima intelektualnog vlasništva promiču se inovacije na temelju potpora poduzetnicima za ulaganje u istraživanje i razvoj novih ili poboljšanih proizvoda i procesa. Isto vrijedi za tržišno natjecanje na način da se njime izvršava pritisak na poduzetnike da uvode inovacije. Inovacija čini bitnu i dinamičnu sastavnicu gospodarstva koje je otvoreno za tržišno natjecanje. Prema tome, prava intelektualnog vlasništva i tržišno natjecanje nužni su za promicanje inovacija i osiguravanje da se one iskoriste na konkurentan način.

(12) Pri ocjeni sporazuma o prijenosu tehnologije u skladu s člankom 101. Ugovora mora se imati na umu da stvaranje pravâ intelektualnog vlasništva sa sobom donosi znatna ulaganja i često je rizičan pothvat. Da se ne bi smanjilo dinamično tržišno natjecanje i da bi se održali poticaji za inovacije, poduzetnik inovator ne smije se neopravdano ograničavati u iskorištavanju pravâ intelektualnog vlasništva koja se pokažu vrijednima. Iz tih razloga poduzetnik inovator treba imati slobodu zatražiti odgovarajuću naknadu za uspješne projekte koja je dostatna za održavanje poticaja za ulaganje, uzimajući pri tome u obzir neuspješne projekte. Licenciranje tehnologije isto tako može od stjecatelja licence zahtijevati znatna nenadoknadiva ulaganja (drugim riječima, stjecatelja licencije po napuštanju tog određenog područja aktivnosti ne može iskoristiti licencu za druge aktivnosti ili je prodati, osim uz znatan gubitak) u licenciranu tehnologiju i sredstva za proizvodnju potrebna za njezino iskorištavanje. Članak 101. ne može se primjenjivati bez uzimanja u obzir tih ex ante ulaganja koja poduzimaju sudionici i s njima povezanih rizika. Rizici u koje ulaze sudionici i nenadoknadiva ulaganja koja moraju izvršiti mogu stoga imati za posljedicu sporazum koji nije obuhvaćen člankom 101. stavkom 1. ili koji ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3., ovisno o slučaju, u razdoblju potrebnom za povrat ulaganja.

([11]) Ovo načelo iscrpljenja prava u Uniji sadržano je primjerice u članku 15. stavku 1. Direktive (EU) 2015/2436 Europskog parlamenta i Vijeća od 16. prosinca 2015. o usklađivanju zakonodavstava država članica o žigovima (SL L 336, 23.12.2015., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2015/2436/oj), članku 15. stavku 1. Uredbe (EU) 2017/1001 Europskog parlamenta i Vijeća od 14. lipnja 2017. o žigu Europske unije (SL L 154, 16.6.2017., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2017/1001/oj), članku 15. Direktive 98/71/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 13. listopada 1998. o pravnoj zaštiti dizajna (SL L 289, 28.10.1998., str. 28., ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1998/71/oj), članku 21. Uredbe Vijeća (EZ) br. 6/2002 od 12. prosinca 2001. o dizajnima Europske unije (SL L 3, 5.1.2002., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2002/6/oj), članku 9. stavku 2. Direktive 2006/115/EZ, citirano u bilješci 10, članku 4. stavku 2. Direktive 2001/29/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 22. svibnja 2001. o usklađivanju određenih aspekata autorskog i srodnih prava u informacijskom društvu (SL L 167, 22.6.2001., str. 10., ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2001/29/oj), članku 4. stavku 2. Direktive 2009/24/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 23. travnja 2009. o pravnoj zaštiti računalnih programa (SL L 111, 5.5.2009., str. 16., ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/2009/24/oj), članku 5. točki (c) Direktive 96/9/EZ Europskog parlamenta i Vijeća od 11. ožujka 1996. o pravnoj zaštiti baza podataka (SL L 77, 27.3.1996., str. 20., ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1996/9/oj), članku 5. stavku 5. Direktive Vijeća 87/54/EEZ od 16. prosinca 1986. o pravnoj zaštiti topografija poluvodičkih proizvoda (SL L 24, 27.1.1987., str. 36., ELI: http://data.europa.eu/eli/dir/1987/54/oj), članku 16. Uredbe Vijeća (EZ) br. 2100/94 od 27. srpnja 1994. o oplemenjivačkim pravima na biljnu sortu Zajednice (SL L 227, 1.9.1994., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1994/2100/oj), članku 6. Uredbe (EU) br. 1257/2012 od 17. prosinca 2012. o provedbi pojačane suradnje u području stvaranja jedinstvene patentne zaštite (SL L 361, 31.12.2012., str. 1, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2012/1257/oj). O autorskim pravima na računalni program vidjeti npr. presude Suda od 3. srpnja 2012., UsedSoft GmbH/Oracle International Corp., C-128/11, ECLI:EU:C:2012:407 i od 12. listopada 2016., Ranks i Vasiļevičs, C-166/15, ECLI:EU:C:2016:762.

([12]) Vidjeti, na primjer, presudu Općeg suda od 27. rujna 2023., Valve/Komisija, T-172/21, ECLI:EU:T:2023:587, točka 191.

(13) Pravni okvir propisan člankom 101. Ugovora dovoljno je fleksibilan da može uzeti u obzir dinamičke vidove licenciranja tehnologije. Ne postoji pretpostavka da prava intelektualnog vlasništva i sporazumi o licenci kao takvi uzrokuju problem za tržišno natjecanje. Većina ugovora o licenciranju tehnologije ne ograničava tržišno natjecanje. Licenciranje tehnologije općenito pogoduje tržišnom natjecanju jer pridonosi širenju tehnologije i poticanju inovacija kod davatelja licence i stjecatelja licence. Kad sporazumi o licenciranju tehnologije ograničavaju tržišno natjecanje, često imaju učinak koji pogoduje tržišnom natjecanju i koji ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3. ([13]) Prema tome, većina sporazuma o licenciranju tehnologije u skladu je s člankom 101.

2.2. *Pojmovi relevantni za primjenu članka 101. Ugovora na sporazume o prijenosu tehnologije*

2.2.1. **Koncept poduzetnika**

(14) Članak 101. stavak 1. Ugovora primjenjuje se na poduzetnike i udruženja poduzetnika. Poduzetnik je svaki subjekt koji se sastoji od osobnih, materijalnih i nematerijalnih elemenata i koji obavlja gospodarsku djelatnost, neovisno o pravnom statusu tog subjekta i njegovu načinu financiranja.

2.2.2. **Ograničavanje tržišnog natjecanja i razlika između ograničenja po cilju i ograničenja po učinku**

(15) Člankom 101. stavkom 1. Ugovora zabranjuju se sporazumi koji kao cilj ili učinak imaju ograničavanje tržišnog natjecanja. Članak 101. stavak 1. primjenjuje se kako na ograničenja tržišnog natjecanja između sudionika sporazuma tako i na ograničenja tržišnog natjecanja između bilo kojeg od tih sudionika i trećih strana.

(16) Ocjena toga ograničava li sporazum o prijenosu tehnologije tržišno natjecanje mora se donijeti u stvarnom kontekstu u kojem bi se tržišno natjecanje odvijalo da nema tog sporazuma ni ograničenja koja on sadržava. Pri izradi te ocjene potrebno je uzeti u obzir vjerojatnost utjecaja sporazuma na tržišno natjecanje između tehnologija (tržišno natjecanje između poduzetnika s konkurentnim tehnologijama) i tržišno natjecanje unutar jedne tehnologije (tržišno natjecanje između poduzetnika koji koriste istu tehnologiju) ([14]). Člankom 101. stavkom 1. Ugovora zabranjuje se ograničavanje tržišnog natjecanja između konkurentnih tehnologija i tržišnog natjecanja u okviru iste tehnologije. Stoga je potrebno ocijeniti u kojoj mjeri sporazum utječe ili je vjerojatno da će utjecati na ta dva aspekta tržišnog natjecanja.

(17) Pojam ograničenja po cilju odnosi se samo na određene vrste koordinacije između poduzetnika koje ukazuju na dovoljan stupanj štetnosti za tržišno natjecanje, tako da nije potrebno ukazivati na njihove učinke ([15]).

(18) Pojam ograničenja po učinku odnosi se na sporazume koji nemaju ciljeve suprotne pravilima tržišnog natjecanja, ali za koje je dokazano da imaju znatne stvarne ili potencijalne ograničavajuće učinke na tržišno natjecanje ([16]). Da bi proizvodio ograničavajuće učinke na tržišno natjecanje, sporazum mora ili će vjerojatno imati znatan štetni učinak na najmanje jedan parametar tržišnog natjecanja, kao što je cijena, output, kvaliteta proizvoda, raznolikost

([13]) Vidjeti Smjernice za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora, koje su navedene u bilješci 9.

([14]) Tržišno natjecanje između poduzetnika koji se koriste istom tehnologijom (između stjecatelja licence u okviru iste tehnologije) čini važnu dopunu tržišnog natjecanja između poduzetnika koji koriste konkurentnu tehnologiju (tržišno natjecanje između konkurentnih tehnologija). Primjerice, tržišno natjecanje između poduzetnika u okviru iste tehnologije može rezultirati nižim cijenama proizvoda u koje je ugrađena predmetna tehnologija, što ne samo da proizvodi neposredne pogodnosti za potrošače tih proizvoda nego i potiče tržišno natjecanje između poduzetnika koji koriste konkurentnu tehnologiju. Činjenica da stjecatelji licence prodaju vlastiti proizvod mora se uzeti u obzir u kontekstu licenciranja. Dakle, ne prodaju proizvod nekog drugog poduzetnika. Time je područje razlikovnosti proizvoda i tržišnog natjecanja na temelju kvalitete proizvoda između stjecatelja licence veće nego u slučaju vertikalnih sporazuma za preprodaju proizvoda.

([15]) Vidjeti, na primjer, presudu Suda od 21. prosinca 2023., European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, točku 162. i u njoj citiranu sudsku praksu.

([16]) Za dodatne smjernice o pojmu ograničenja po cilju i po učinku, njihov analitički okvir i relevantne primjere tih ograničenja vidjeti npr. presudu Suda od 21. prosinca 2023., European Superleague Company, C-333/21, ECLI:EU:C:2023:1011, točke 161. i dalje te od 5. prosinca 2024., Tallinna Kaubamaja Grupp i KIA Auto, C-606/23, ECLI:EU:C:2024:1004, t. 23. i dalje; vidjeti i Smjernice Komisije o primjenjivosti članka 101. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na horizontalne sporazume o suradnji („Smjernice o horizontalnim sporazumima") (SL C 259, 21.7.2023., str. 1.), točke 22. i dalje.

proizvoda ili inovacije. Kako bi se dokazalo da određeni sporazum ograničava tržišno natjecanje po učinku, općenito je potrebno definirati relevantna tržišta i procijeniti učinke sporazuma na dinamiku tržišta u konkretnom slučaju. Na primjer, vjerojatnije je da će do znatnih učinaka protivnih tržišnom natjecanju doći u slučajevima kad barem jedan od sudionika sporazuma ima ili dobije određeni stupanj tržišne snage ([17]).

(19) Ako suradnja među poduzetnicima nije obuhvaćena zabranom iz članka 101. stavka 1. Ugovora jer ima neutralne ili pozitivne učinke na tržišno natjecanje, ni ograničenje tržišne neovisnosti jedne ili više stranaka nije obuhvaćeno tom zabranom pod uvjetom da je to ograničenje objektivno neophodno za ostvarenje suradnje i razmjerno ciljevima suradnje („popratni ograničavajući učinci sporazuma") ([18]). Kako bi se utvrdilo je li određeno ograničenje dodatno ograničenje, potrebno je ispitati bi li provedba te suradnje bila nemoguća bez predmetnog ograničenja. Činjenica da bi bez predmetnog ograničenja tu suradnju bilo teže ostvariti ili bi je bilo manje profitabilno ostvariti ne čini to ograničenje „objektivno potrebnim" i stoga dodatnim ([19]).

(20) Kako je objašnjeno u točki (9) ovih Smjernica, sporazum koji ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora i dalje može biti u skladu s člankom 101. ako sudionici mogu dokazati da sporazum ispunjava četiri kumulativna uvjeta iz članka 101. stavka 3.

2.2.3. **Učinci sporazuma o prijenosu tehnologije**

(21) Radi ocjene sporazuma o prijenosu tehnologije u skladu s člankom 101. Ugovora potrebno je uzeti u obzir sve relevantne parametre tržišnog natjecanja, kao što su cijene, output u smislu količine, kvalitete i raznolikosti proizvodâ te inovacije. Primjeri koji prikazuju moguće učinke ugovora o licenciranju na te parametre navedeni su u odjeljcima u nastavku, pri čemu se razlikuju pozitivni i negativni učinci.

2.2.3.1. *Pozitivni učinci*

(22) Sporazumi o prijenosu tehnologije mogu imati i značajne pozitivne učinke na tržišno natjecanje, a velika većina tih sporazuma zaista i proizvodi takav pozitivan učinak. Sporazumi o prijenosu tehnologije mogu promicati inovacije tako što inovatorima omogućuju povrat novca koji će pokriti barem dio njihovih troškova za istraživanje i razvoj.

(23) Sporazumi o prijenosu tehnologije omogućuju i širenje tehnologija, koje može stvoriti vrijednost smanjenjem troškova proizvodnje stjecatelja licence ili omogućavanjem proizvodnje novih ili boljih proizvoda. Učinkovitosti na razini stjecatelja licence često proizlaze iz kombinacije tehnologije koju je ustupio davatelj licence i sredstava i tehnologija stjecatelja licence. Do licenciranja često dolazi jer je davatelju licence isplativije licencirati tehnologiju nego da je sam iskoristi. To se posebno događa kada stjecatelj licence već ima pristup nužnim sredstvima za proizvodnju. Sporazum dalje omogućuje stjecatelju licence pristup tehnologiji koja se može kombinirati s tim sredstvima omogućujući mu iskorištavanje novih ili poboljšanih tehnologija.

([17]) Tržišna snaga je sposobnost održavanja cijena iznad konkurentnih razina u određenom razdoblju odnosno održavanja outputa u odnosu na količinu proizvoda, kvalitetu i raznolikost proizvoda ili inovacije ispod konkurentnih razina u određenom razdoblju, a da to bude profitabilno. Stupanj tržišne snage koji je uvjet za utvrđivanje povrede članka 101. stavka 1. manji je od stupnja tržišne snage potrebnog za utvrđivanje dominantnog položaja u skladu s člankom 102.

([18]) Presude Suda od 26. listopada 2023., EDP - Energias de Portugal i dr., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, t. 88. i dalje, od 11. rujna 2014., MasterCard/Komisija, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, točka 89., od 11. srpnja 1985., Remiai dr./Komisija, predmet 42/84, EU:C:1985:327, t. od 19. do 20., od 28. siječnja 1986., Pronuptia, predmet 161/84, ECLI:EU:C:1986:41, t. od 15. do 17., od 15. prosinca 1994., Gøttrup-Klim, C-250/92, ECLI:EU:C:1994:413, t. 35., i od 12. prosinca 1995.,Oude Luttikhuis i dr., C-399/93, ECLI:EU:C:1995:434, t. od 12. do 15.

([19]) Presude Suda od 26. listopada 2023., EDP – Energias de Portugal i dr., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, točka 90., i od 11. rujna 2014., MasterCard/Komisija, C-382/12 P, ECLI:EU:C:2014:2201, t. 91.

(24) Još jedan primjer licenciranja koje može povećati učinkovitost jest situacija u kojoj stjecatelj licence već ima tehnologiju i kombinacija te tehnologije i tehnologije davatelja licence dovodi do nastanka sinergija. Kombinacija tih dvaju tehnologija omogućuje stjecatelju licence da ostvari konfiguraciju troška/outputa koja inače ne bi bila moguća.

(25) Sporazumi o licenciranju mogu dovesti i do učinkovitosti u fazi distribucije na isti način kao i vertikalni sporazumi o distribuciji robe i usluga. Takve učinkovitosti mogu imati oblik uštede troškova ili pružanja korisnih usluga potrošačima. Pozitivni učinci vertikalnih sporazuma opisani su u Smjernicama Komisije o vertikalnim ograničenjima ([20]) („Vertikalne smjernice").

(26) Licenciranje također može imati pozitivne učinke za tržišno natjecanje jer uklanja prepreke razvoju i iskorištavanju vlastite tehnologije stjecatelja licence. Posebice u sektorima u kojima je velik broj patenata, licenciranje se često javlja radi osiguravanja slobode dizajna i uklanjanja rizika od tužbe radi povrede autorskih prava od strane davatelja licence ([21]).

2.2.3.2. *Negativni učinci*

(27) Iako sporazumi o prijenosu tehnologije općenito pogoduju tržišnom natjecanju, u određenim slučajevima poduzetnici ih mogu upotrebljavati za ostvarivanje ciljeva suprotnih tržišnom natjecanju koji u konačnici štete potrošačima.

(28) Negativni učinci na tržište koji mogu biti rezultat ograničavajućih sporazuma o prijenosu tehnologije uključuju sljedeće:

(a) smanjenje tržišnog natjecanja između konkurentnih tehnologija, uključujući olakšavanje sklapanja tajnih dogovora, izričitih i prešutnih;

(b) ograničavanje pristupa konkurentima povećanjem troškova, ograničavanjem njihova pristupa nužnim inputima ili drugi načini postavljanja prepreka ulasku; i

(c) smanjenje tržišnog natjecanja u okviru jedne tehnologije.

(29) Rizik od smanjenja tržišnog natjecanja između konkurentnih tehnologija veći ako se nameću uzajamne obveze ([22]). Na primjer, kada konkurenti jedni drugima ustupaju konkurentne tehnologije i uvode uzajamnu obvezu jedan drugome ustupati buduća poboljšanja tehnologija i kad taj sporazum sprječava jednog konkurenta da ostvari tehnološko vodstvo pred drugim, tržišno natjecanje u inovacijama između sudionika je ograničeno (vidjeti i točku (262)).

(30) Sporazumi o prijenosu tehnologije između konkurenata mogu olakšati i tajne dogovore. Rizik od tajnih dogovora veći je na koncentriranim tržištima ([23]). Sporazumi o prijenosu tehnologije mogu olakšati tajne dogovore povećanjem transparentnosti na tržištu, nadziranjem određenih načina ponašanja i povećanjem prepreka ulasku na tržište. Tajne dogovore mogu olakšati i sporazumi koji rezultiraju visokim stupnjem usklađivanja troškova jer je vjerojatnije da će poduzetnici sa sličnim troškovima imati slična stajališta o uvjetima koordinacije ([24]).

([20]) SL C 248, 30.6.2022., str. 1., točke 12. i dalje.

([21]) Međutim, kad takvi sporazumi o licenciranju dovode do izlaska jednog od sudionika s tržišta, mogu biti obuhvaćeni područjem primjene članka 101. stavka 1.

([22]) Primjer bi bio slučaj u kojem dva poduzetnika s poslovnim nastanom u različitim državama članicama uzajamno licenciraju konkurentne tehnologije i dogovore se da neće prodavati proizvode na domaćem tržištu onog drugog. Takav sporazum ograničava potencijalno tržišno natjecanje među njima.

([23]) Tajni dogovori zahtijevaju da predmetni poduzetnici imaju slična stajališta o tome što im je u zajedničkom interesu i o tome kako funkcioniraju koordinacijski mehanizmi. Da bi tajni dogovori funkcionirali poduzetnici moraju moći pratiti uzajamno ponašanje na tržištu i moraju postojati prikladni odvraćajući mehanizmi kojima će se poticati poduzetnike da ne odstupaju od zajedničke politike na tržištu, a prepreke ulasku moraju biti dovoljno velike da sprječavaju ulazak ili širenje novih poduzetnika.

([24]) Vidjeti u tom smislu točku 21. Smjernica o horizontalnim sporazumima.

(31) Tajne dogovore može olakšati i razmjena poslovno osjetljivih informacija među konkurentima tijekom provedbe sporazuma o prijenosu tehnologije. Za provedbu sporazuma o licenciranju može biti potrebna razmjena poslovno osjetljivih informacija. Ako sporazum nije sam po sebi obuhvaćen zabranom iz članka 101. stavka 1. Ugovora jer ima neutralne ili pozitivne učinke na tržišno natjecanje, ni razmjena informacija za potrebe tog sporazuma nije obuhvaćena tom zabranom. Riječ je o situaciji u kojoj je razmjena informacija objektivno potrebna za provedbu sporazuma o licenciranju i razmjerna je njegovim ciljevima. Ako razmjena informacija prelazi ono što je objektivno potrebno za provedbu sporazuma ili nije razmjerna njegovim ciljevima, mora se ocijeniti prema uputama iz 6. poglavlja Smjernica o horizontalnim sporazumima. Ako je razmjena informacija obuhvaćena člankom 101. stavkom 1., svejedno može ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3.

(32) Sporazumi o prijenosu tehnologije mogu i ograničiti tržišno natjecanje između konkurentnih tehnologija stvaranjem prepreka ulasku na tržište ili širenju konkurenata. Na primjer, trećim osobama može biti ograničen pristup ako davatelji licenci koji su već prisutni na tom tržištu stjecateljima licenci nameću obvezu nenatjecanja u tolikoj mjeri da nema dovoljno stjecatelja licenci koji su dostupni za sklapanje sporazuma o licenci s trećim osobama i da je otežan ulazak na tržište na razini stjecatelja licenci ([25]).

(33) Sporazumi o prijenosu tehnologije mogu ograničiti i tržišno natjecanje u okviru iste tehnologije. To može biti posljedica, na primjer, uvođenja obveze za stjecatelje licence koja se odnosi na utvrđivanje preprodajne cijene ili ograničenja u odnosu na područje na kojem se prodaje ili korisnike kojima se prodaje. Ograničenja tržišnog natjecanja u okviru jedne tehnologije mogu olakšati tajni dogovor između stjecatelja licence. Mogu olakšati i tajni dogovor između vlasnika konkurentnih tehnologija ili smanjiti tržišno natjecanje u okviru jedne tehnologije povećavanjem prepreka ulasku na tržište.

2.2.4. **Utvrđivanje tržišta**

(34) Komisijin pristup utvrđivanju mjerodavnog tržišta iznesen je u njezinoj Obavijesti o definiciji mjerodavnog tržišta za potrebe prava tržišnog natjecanja Unije ([26]) („Obavijest o definiciji tržišta”). Ove se Smjernice odnose samo na aspekte utvrđivanja mjerodavnog tržišta koji su posebno važni za područje licenciranja tehnologije.

(35) Tehnologija je input koji je ugrađen ili u proizvod ili u proizvodni postupak. Licenciranje tehnologije stoga može utjecati na tržišno natjecanje i na početku lanca vrijednosti na tržištu inputa i na kraju lanca vrijednosti na tržištu outputa. Na primjer, sporazum između dva sudionika koji prodaju konkurentne proizvode na kraju lanca vrijednosti i koji isto tako unakrsno licenciraju tehnologije povezane s proizvodnjom tih proizvoda na početku lanca vrijednosti može ograničavati tržišno natjecanje na kraju lanca vrijednosti tržišta predmetnih proizvoda ili usluga. Unakrsnim licenciranjem može se ograničiti tržišno natjecanje na tržištima tehnologije na početku lanca vrijednosti, ali i na drugim tržištima inputa na kraju lanca vrijednosti. Za potrebe ocjenjivanja učinaka na tržišno natjecanje koji proizlaze iz sporazuma o licenci stoga može biti potrebno utvrditi mjerodavna tržišta proizvodâ i mjerodavna tržišta tehnologija ([27]).

([25]) Drugi primjer je moguće ograničavanje pristupa dobavljačima zamjenjivih tehnologija do kojeg može doći kad davatelj licence sa značajnom tržišnom snagom objedini različite komponente tehnologije u jedinstveni paket za licenciranje, iako je samo dio paketa ključan za proizvodnju određenog proizvoda.

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

([27]) Vidjeti, na primjer, Odluku Komisije od 17. studenog 2010. u predmetu br. COMP/M.5675 – Syngenta/Monsanto, u kojoj je Komisija analizirala spajanje dvaju vertikalno integriranih uzgajivača suncokreta ispitivanjem (i) veleprodajne trgovine (razmjene i licenciranja) sorti (roditeljske sorte i hibridi) i (ii) maloprodajnog tržišta za komercijalizaciju hibrida. U svojoj odluci od 13. ožujka 2009. u predmetu br. COMP/M.5406, IPIC/MAN Ferrostaal AG, Komisija je, uz tržište za proizvodnju melamina visokog stupnja, utvrdila i veleprodajno tržište tehnologije za isporuku tehnologije za proizvodnju melamina. Vidjeti i Odluku Komisije od 8. lipnja 1995. u predmetu br. COMP/M.269, Shell/Montecatini, i Odluku Komisije od 2. lipnja 2023. u predmetu br. COMP/M.10783, EQT Future/AM Fresh/SNFL/IFG, u kojima je Komisija ocijenila spajanje poduzeća koja djeluju u industriji stolnog grožđa ispitivanjem veleprodajnog tržišta za uzgoj i licenciranje zaštićenih sorti stolnog grožđa bez sjemena te maloprodajnih tržišta za proizvodnju i distribuciju stolnog grožđa.

(36) Mjerodavno tržište proizvoda obuhvaća ugovorne proizvode (koji su proizvedeni primjenom licencirane tehnologije) i proizvode koje kupci, zbog obilježja tih proizvoda, njihovih cijena ili namijenjene upotrebe, smatraju zamjenjivima s ugovornim proizvodima, uzimajući u obzir uvjete tržišnog natjecanja i strukturu ponude i potražnje na tržištu. Ugovorni proizvodi mogu pripadati konačnom i/ili posrednom tržištu proizvoda.

(37) Mjerodavna tržišta tehnologija sastoje se od licenciranih prava na tehnologiju i njihovih zamjena, odnosno, drugih prava na tehnologiju koje stjecatelji licence smatraju zamjenskima ili zamjenjivima s licenciranim pravima na tehnologiju s obzirom na obilježja tih prava na tehnologiju, licencijsku naknadu koju za njih plaćaju i njihovu namjenu, uzimajući u obzir uvjete tržišnog natjecanja i strukturu ponude i potražnje na tržištu. Polazeći od tehnologije koju na tržište stavlja davatelj licence, potrebno je utvrditi druge tehnologije na koje bi stjecatelji licence mogli prijeći u slučaju pogoršanja uvjeta ponude tehnologije davatelja licence u odnosu na uvjete ponude drugih tehnologija. Alternativni pristup podrazumijevao bi tržišta proizvoda koji uključuju licencirana prava na tehnologiju (vidjeti točku (40)).

(38) termin „mjerodavno tržište" korišten u članku 3. TTBER-a i definiran u članku 1. stavku 1. točki (m) odnosi se na mjerodavno tržište proizvodâ ili mjerodavno tržište tehnologijâ kako u zemljopisnom tako i u proizvodnom smislu.

(39) „Mjerodavno zemljopisno tržište" definirano je u članku 1. stavku 1. točki (l) TTBER-a i sastoji se od područja na kojem predmetni poduzetnici nude i potražuju proizvode ili licenciranje tehnologije, a na kojem su uvjeti tržišnog natjecanja dovoljno homogeni te koje se može razlikovati od susjednih područja jer su uvjeti tržišnog natjecanja osjetno različiti u tim područjima. Zemljopisna dimenzija mjerodavnih tržišta tehnologija može se razlikovati od zemljopisne dimenzije mjerodavnih tržišta proizvodâ.

(40) Nakon što se utvrde mjerodavna tržišta, mogu se odrediti tržišni udjeli raznih izvora natjecanja na tržištu i upotrijebiti kao pokazatelji relativne snage sudionika na tržištu. U slučaju tržišta tehnologija jedan od načina jest da se nastavi s izračunom tržišnih udjela na temelju udjela svake pojedine tehnologije u ukupnom prihodu od licencijskih naknada, čime se prikazuje udjel tehnologije na tržištu na kojem se licenciraju konkurentne tehnologije. Međutim, to često može biti samo teorija, a ne i praktičan način analize zbog nedostatka jasnih podataka o prihodima od licencijskih naknada. Još jedan pristup, koji se upotrebljava radi primjene sigurne luke iz TTBER-a, jest izračunati tržišne udjele na tržištu tehnologija na temelju prodaje proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti (za više pojedinosti vidjeti točke od (110) do (115) ovih Smjernica). U pojedinačnim slučajevima izvan sigurne luke TTBER-a može biti potrebno, ako je to izvedivo u praksi, primijeniti oba opisana pristupa radi točnije ocjene položaja koji davatelj licence ima na tržištu i uzimanja u obzir drugih čimbenika koji su dobar pokazatelj relativne snage dostupnih tehnologija (za više pojedinosti o ovim čimbenicima vidjeti točke od (184) do (193) ovih Smjernica) ([28]).

(41) Sporazumi o licenciranju tehnologije mogu utjecati na tržišno natjecanje u području inovacija ([29]). Međutim, kod analize takvih učinaka, Komisija se uglavnom ograničava na ispitivanje utjecaja sporazuma na tržišno natjecanje na postojećim tržištima proizvodâ i tržištima tehnologija. Na tržišno natjecanje na navedenim tržištima mogu utjecati sporazumi kojima se odgađa uvođenje poboljšanih proizvoda ili novih proizvoda koji će s vremenom zamijeniti postojeće proizvode. U takvim slučajevima inovacija je izvor potencijalnog tržišnog natjecanja koje se

([28]) Vidjeti npr. Odluku Komisije od 20. prosinca 2012. u predmetu AT.39230, Rio Tinto Alcan, t. od 38. do 41. Vidjeti i Odluku Komisije u predmetima br. COMP/M.5675, Syngenta/Monsanto, i COMP/M.5406, IPIC/MAN Ferrostaal AG, navedenu u bilješci 27.

([29]) Na primjer, sporazumi o licenciranju tehnologije mogu utjecati na razvoj proizvoda ili tehnologija kojima će se (i) poboljšati postojeći proizvodi ili tehnologije; (ii) zamijeniti postojeći proizvodi ili tehnologije ili (iii) na temelju kojih bi nastala potpuno nova potražnja. Sporazumi o licenciranju tehnologije mogu utjecati i na (iv) rane inovacijske aktivnosti, odnosno aktivnosti istraživanja i razvoja koje nisu usko povezane s konkretnim proizvodom ili tehnologijom.

mora uzeti u obzir pri ocjenjivanju utjecaja sporazuma na tržištima proizvodâ i tržištima tehnologija. Međutim, u ograničenom broju slučajeva može biti korisno i potrebno osim toga analizirati odvojeno učinke tržišnog natjecanja na inovacije. To se posebno odnosi na vrlo inovativna tržišta koja karakteriziraju česta i značajna istraživanja i razvoj i na kojima sporazum utječe na inovacije usmjerene na stvaranje novih proizvoda ili tehnologija ([30]). U takvim je slučajevima moguće analizirati hoće li nakon provedbe sporazuma ostati dovoljan broj konkurentnih projekata istraživanja i razvoja za održavanje učinkovitog tržišnog natjecanja u odnosu na inovacije ([31]).

2.2.5. **Razlike između konkurenata i sudionika koji nisu konkurenti**

(42) Općenito, sporazumi između konkurenata veći su rizik za tržišno natjecanje nego oni između sudionika koji nisu konkurenti ([32]).

(43) Radi utvrđivanja konkurentnog odnosa između sudionika sporazuma, potrebno je ispitati bi li sudionici i u odsutnosti sporazuma bili stvarni ili potencijalni konkurenti. Ako u odsutnosti sporazuma sudionici ne bi bili stvarni ili potencijalni konkurenti na bilo kojemu mjerodavnom tržištu zahvaćenom sporazumom, smatra se da nisu konkurenti.

(44) Sudionici su stvarni konkurenti na tržištu ponude proizvoda ako su prije sklapanja sporazuma obojica već aktivni na istom mjerodavnom tržištu.

(45) Sudionik se smatra potencijalnim konkurentom u odnosu na drugog sudionika na tržištu ponude proizvoda ako bi bez sporazuma postojala stvarna i konkretna mogućnost da prvi sudionik uđe na mjerodavno tržište i natječe se s drugim sudionikom koji ima poslovni nastan na tom tržištu ([33]). Zaključak o mogućnosti tržišnog natjecanja mora se temeljiti na skupu dosljednih činjenica, uzimajući u obzir strukturu tržišta te gospodarski i pravni kontekst u kojem djeluje. Hipotetska mogućnost ulaska ili puka želja jednog od sudionika za ulazak na tržište nisu dovoljni ([34]). Međutim, nije potrebno sa sigurnošću dokazati da će taj poduzetnik stvarno ući na mjerodavno tržište i da će moći zadržati svoj položaj na njemu ([35]). Na primjer, ulazak na tržište vjerojatniji je ako stjecatelj licence posjeduje sredstva koja se lako mogu iskoristiti za ulazak na tržište, a bez da snosi znatne nepovratne troškove, ili već ima planove ili je pokrenuo druga ulaganja za ulazak na tržište.

(46) U posebnom kontekstu prava intelektualnog vlasništva može biti slučaj da jedan ili oba sudionika imaju valjana prava intelektualnog vlasništva koja sprječavaju drugog sudionika da djeluje na mjerodavnom tržištu ili da uđe na njega bez povrede takvih prava na tehnologiju. To se naziva „blokirajući položaj”. Sudionici bi pri procjeni mogućeg učinka blokirajućeg položaja na svoj konkurentski odnos trebali uzeti u obzir sljedeće čimbenike:

(a) ako oba sudionika već djeluju na mjerodavnom tržištu, vrlo je mala vjerojatnost da su u blokirajućem položaju, osim ako je pravomoćnom sudskom presudom potvrđena povreda i valjanost prava intelektualnog vlasništva. Ako nije donesena takva presuda, sudionici se općenito smatraju stvarnim konkurentima.

([30]) Vidjeti npr. točku 90. i dalje Obavijesti o utvrđivanju tržišta, navedenu u bilješci 26.

([31]) U tom pogledu ovim se Smjernicama predviđa neobvezujuće pravilo sigurne luke za sporazume o prijenosu tehnologije koji nisu obuhvaćeni skupnim izuzećem jer su premašeni pragovi tržišnog udjela: Vidjeti točku (181).

([32]) Vidjeti npr. razmatranja iz točke 10. Vertikalnih smjernica, koja se primjenjuju *mutatis mutandis* na licenciranje tehnologije.

([33]) Vidjeti presudu Suda od 26. listopada 2023., EDP – Energias de Portugal i dr., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, t. 61.

([34]) Vidjeti, na primjer, presude Suda od 26. listopada 2023., EDP –Energias de Portugal i dr., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, točke od 60. do 63., i od 30. siječnja 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, t. od 36. do 39.

([35]) Vidjeti, na primjer, presude Suda od 26. listopada 2023., EDP – Energias de Portugal i dr., C-331/21, ECLI:EU:C:2023:812, t. 62.; od 30. siječnja 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI: EU:C:2020:52, t. od 36. do 45.; od 25. ožujka 2021., H. Lundbeck A/S i Lundbeck Ltd/Europska komisija, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, t. od 54. do 57.; od 27. lipnja 2024., Komisija/Servier SAS i dr, C-176/19 P, ECLI: EU:C:2024:549, t. od 100. do 101.

(b) Ako jedan od sudionika još ne posluje na tržištu, ali je već izvršio znatna ulaganja ili je poduzeo značajne pripremne korake za ulazak na tržište, vrlo je vjerojatno da su sudionici barem potencijalni konkurenti ([36]). Ako nije bilo takvih ulaganja ni koraka, sudionici se pri rješavanju pitanja jesu li oni potencijalni konkurenti moraju osloniti na sve dokaze koji su u tom trenutku raspoloživi, uključujući mogućnost povrede pravâ intelektualnog vlasništva, valjanost predmetnih prava i postojanje učinkovitih mogućnosti da se postojeća prava intelektualnog vlasništva zaobiđu. Izrazito uvjerljivi dokazi o postojanju ili nepostojanju blokirajućeg položaja obvezni su ako sudionici imaju zajednički interes u tvrdnji da postoji blokirajući položaj kako bi se smatrali sudionicima koji nisu konkurenti, kao primjerice ako se navodni blokirajući položaj odnosi na tehnologije koje su zamjenske tehnologije (vidjeti točku (37)) ili ako su jedan ili oba sudionika u znatnoj mjeri poticali onog drugog ([37]).

(47) Sudionici se smatraju stvarnim konkurentima na tržištu tehnologija ili ako obojica već licenciraju prava na zamjenjivu tehnologiju ili ako stjecatelj licence već licencira prava na svoju tehnologiju, a davatelj licence ulazi na tržište tehnologija dodjelom licence za prava na konkurentnu tehnologiju stjecatelju licence.

(48) Sudionici se smatraju potencijalnim konkurentima na tržištu tehnologija ako posjeduju zamjenjive tehnologije i ako stjecatelj licence ne licencira vlastitu tehnologiju, pod uvjetom da bi to mogao učiniti u slučaju pogoršanja uvjeta ponude tehnologije davatelja licence u odnosu na uvjete ponude drugih tehnologija ([38]). U slučaju tržišta tehnologija općenito je teže ocijeniti jesu li sudionici potencijalni konkurenti. Zbog toga se za primjenu TTBER-a ne uzima u obzir potencijalno tržišno natjecanje na tržištu tehnologija (vidjeti točku (107) ovih Smjernica) i sudionici ne smatraju konkurentima.

(49) U nekim se slučajevima može zaključiti da, iako davatelj i stjecatelj licence proizvode konkurentne proizvode, nisu konkurenti na mjerodavnom tržištu proizvodâ i mjerodavnom tržištu tehnologija zbog toga što je licencirana tehnologija tako velika inovacija da je tehnologija stjecatelja licence time postala zastarjela ili više nije konkurentna. U takvim slučajevima tehnologijom davatelja licence ili se stvara novo tržište ili se tehnologija stjecatelja licence isključuje s tržišta. Međutim, često je nemoguće doći do takvog zaključka u vrijeme sklapanja sporazuma. Obično tek nakon što je tehnologija ili proizvodi u koje je ona ugrađena neko vrijeme dostupna potrošačima postane očito da je stara tehnologija postala zastarjela ili da više nije konkurentna. Na primjer, kad je razvijena tehnologija kompaktnih diskova i kad su se na tržištu pojavili diskovi i čitači, nije bilo očito da će ta nova tehnologija zamijeniti gramofonske ploče. To je postalo očito tek nekoliko godina kasnije. Stoga će se sudionici smatrati konkurentima ako u vrijeme sklapanja sporazuma nije očito da je tehnologija stjecatelja licence zastarjela ili više nije konkurentna. Međutim, budući da se i članak 101. stavci 1. i 3. Ugovora moraju primjenjivati u svjetlu aktualnih okolnosti u kojima se sporazum odvija, i sama ocjena podložna je bitnim promjenama činjeničnog stanja. Prema tome, odnos između sudionika može se promijeniti u odnos sudionika koji nisu konkurenti ako tehnologija stjecatelja licence naknadno postane zastarjela ili više ne bude konkurentna na tržištu.

([36]) Primjerice, vjerojatno je da će se sudionici smatrati potencijalnim konkurentima na tržištu ponude proizvoda ako stjecatelj licence na temelju vlastite tehnologije proizvodi na jednom zemljopisnom tržištu pa na temelju licencirane konkurentne tehnologije počne proizvoditi na drugom zemljopisnom tržištu. U takvim je okolnostima vjerojatno da bi stjecatelj licence bio u mogućnosti ući na to drugo zemljopisno tržište na temelju vlastite tehnologije, osim ako taj pristup onemogućuju neki drugi objektivni čimbenici, uključujući postojanje blokade pravâ intelektualnog vlasništva.

([37]) U tom smislu vidjeti presude Suda od 30. siječnja 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, t. od 54. do 56.; od 27. lipnja 2024., Komisija/Servier SAS i dr, C-176/19 P, ECLI: EU:C:2024:549, t. od 87. do 89., 103. i 131.; od 27. lipnja 2024., Komisija/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, t. 411.

([38]) U operativne i praktične svrhe ta je ocjena obično usmjerena na reakcije na povećanje cijena. Na primjer, jedna je od metoda razmotriti je li vjerojatno da će stjecatelj licence početi licencirati vlastitu tehnologiju kao odgovor na malo, ali trajno povećanje cijena tehnologije. Međutim, u ocjeni se mogu uzeti u obzir i promjene koje utječu na druge parametre tržišnog natjecanja, kao što su kvaliteta proizvoda ili razina inovacija.

(50) U pojedinim slučajevima sudionici mogu postati konkurenti nakon sklapanja sporazuma jer stjecatelj licence razvija ili stječe i počinje iskorištavati konkurentnu tehnologiju. Pritom se uzima u obzir da sudionici nisu bile konkurenti u vrijeme sklapanja sporazuma i da je sporazum sklopljen u tom kontekstu. Komisija se stoga usredotočuje na utjecaj sporazuma na sposobnost stjecatelja licence da iskorištava vlastitu (konkurentnu) tehnologiju. Zbog toga se popis apsolutno zabranjenih ograničenja tržišnog natjecanja koja se primjenjuju na sporazume između konkurenata ne primjenjuje na takve sporazume, osim pri naknadnoj izmjeni sporazuma u nekom njegovu bitnom dijelu nakon što su sudionici postali konkurenti (vidjeti članak 4. stavak 3. TTBER-a).

(51) Poduzetnici koji su sudionici sporazuma mogu postati i konkurenti nakon sklapanja sporazuma ako je stjecatelj licence prije sklapanja sporazuma već bio aktivan na mjerodavnom tržištu na kojem se prodaju ugovorni proizvodi, a davatelj licence naknadno uđe na to tržište na temelju pravâ na licenciranu tehnologiju ili neke nove tehnologije. U tom se slučaju popis apsolutno zabranjenih ograničenja koji se primjenjuje na sporazume između sudionika koji nisu konkurenti opet nastavlja primjenjivati tijekom cijelog trajanja sporazuma, osim pri naknadnoj izmjeni sporazuma u nekom njegovom bitnom dijelu (vidjeti članak 4. stavak 3. TTBER-a). Bitna izmjena uključuje sklapanje novog sporazuma o prijenosu tehnologije između sudionika, a koji se odnosi na konkurentna pravâ na tehnologije koja se mogu upotrijebiti za proizvodnju proizvoda koji bi se natjecali s ugovornim proizvodima.

2.3. *Sporazumi koji općenito nisu obuhvaćeni područjem primjene članka 101. stavka 1. Ugovora*

(52) Sporazumi koji ne mogu znatno utjecati na trgovinu među državama članicama (manjak utjecaja na trgovinu) ili ne mogu znatno ograničiti tržišno natjecanje (sporazumi male vrijednosti) nisu obuhvaćeni područjem primjene članka 101. stavka 1. Ugovora. Komisija je pružila smjernice o nepostojanju utjecaja na trgovinu u Smjernicama Komisije o načelu utjecaja na trgovinu iz članaka 81. i 82. Ugovora o EZ-u ([39]) („Smjernice o utjecaju na trgovinu"), a o sporazumima male vrijednosti u Obavijesti Komisije o sporazumima male vrijednosti koji znatno ne ograničavaju tržišno natjecanje na temelju članka 101. stavka 1. Ugovora o funkcioniranju Europske unije ([40]) („Obavijest de minimis"). I Smjernice o utjecaju na trgovinu i Obavijest de minimis posebno su relevantni za ocjenu sporazuma o prijenosu tehnologije između malih i srednjih poduzeća ([41]).

3. PRIMJENA TTBER-A

3.1. *Pravni učinci TTBER-a*

(53) Sporazumi o prijenosu tehnologije koji ispunjavaju uvjete iz TTBER-a izuzeti su iz zabrane iz članka 101. stavka 1. Ugovora, Sporazumi obuhvaćeni skupnim izuzećem pravno su valjani i provedivi ([42]).

(54) Skupno izuzeće predviđeno TTBER-om temelji se na pretpostavci da, u onoj mjeri u kojoj su obuhvaćene člankom 101. stavkom 1. Ugovora, određene kategorije sporazuma o prijenosu tehnologije općenito ispunjavaju četiri uvjeta iz članka 101. stavka 3 ([43]). Pragovima tržišnog udjela (članak 3. TTBER-a), apsolutno zabranjenim ograničenjima (članak 4. TTBER-a) i ograničenjima izuzetima od primjene skupnog izuzeća (članak 5. TTBER-a) nastoji se osigurati da samo ograničavajući sporazumi za koje se razumno može pretpostaviti da ispunjavaju četiri uvjeta iz članka 101. stavka 3. mogu biti obuhvaćeni skupnim izuzećem.

([39]) SL C 101, 27.4.2004., str. 81.
([40]) SL C 291, 30.8.2014., str. 1.
([41]) Za smjernice o utvrđivanju mjerodavnih tržišta i izračunu tržišnih udjela u kontekstu sporazuma o prijenosu tehnologije vidjeti odjeljak 2.2.4. ovih Smjernica.
([42]) Sporazumi na koje se primjenjuje skupno izuzeće mogu se zabraniti samo nakon što Komisija ili tijela država članica nadležna za zaštitu tržišnog natjecanja povuku skupno izuzeće – vidjeti odjeljak 3.6 ovih Smjernica o povlačenju skupnog izuzeća.
([43]) Vidjeti točku (9).

(55) Kako je navedeno u odjeljku 2. ovih Smjernica, mnogi sporazumi o prijenosu tehnologije nisu obuhvaćeni člankom 101. stavkom 1. Ugovora, bilo zbog toga što uopće ne ograničavaju tržišno natjecanje, ili zbog toga što to ograničenje nije znatno ([44]). U svakom slučaju, kad sporazum o prijenosu tehnologije ispunjava uvjete iz TTBER-a, nije potrebno utvrditi je li on obuhvaćen člankom 101. stavkom 1 ([45]).

(56) Izvan područja primjene skupnog izuzeća bitno je preispitati ograničava li sporazum u pojedinačnom slučaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora te, ako je to slučaj, jesu li ispunjeni uvjeti iz članka 101. stavka 3. Ne postoji pretpostavka da su sporazumi o prijenosu tehnologije koji su izvan područja primjene skupnog izuzeća obuhvaćeni člankom 101. stavkom 1. ili da ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Dakle, sama činjenica da tržišni udjeli sudionika premašuju pragove tržišnih udjela utvrđene u članku 3. TTBER-a nije dostatna osnova za utvrđivanje da je sporazum obuhvaćen člankom 101. stavkom 1. Potrebna je pojedinačna ocjena vjerojatnih učinaka sporazuma.

3.2. *Područje primjene i trajanje TTBER-a*

3.2.1. **Pojam sporazumâ o prijenosu tehnologije**

(57) TTBER i ove Smjernice obuhvaćaju sporazume o prijenosu tehnologije. Prema članku 1. stavku 1. točki (b) TTBER-a, pojam „pravâ na tehnologiju" odnosi se na znanje i iskustvo te na patente, korisne modele, prava na dizajn, topografije poluvodičkih proizvoda, svjedodžbe o dodatnoj zaštiti za medicinske proizvode ili druge proizvode za koje je moguće ishoditi takvu svjedodžbu o dodatnoj zaštiti, svjedodžbe uzgajivača biljaka i autorska prava na računalni program ili njihovu kombinaciju te primjene tih prava i njihovu registraciju. Pravima na licenciranu tehnologiju stjecatelju licence treba omogućiti da proizvodi ugovorne proizvode, uz primjenu drugih inputa ili bez njih. TTBER se primjenjuje samo u onim državama članicama u kojima davatelj licence ima mjerodavna pravâ na tehnologiju. U protivnom ne postoje prava na tehnologiju koja se prenose u smislu TTBER-a.

(58) Znanje i iskustvo definirano je u članku 1. stavku 1. točki (i) TTBER-a kao skup praktičnih podataka koji je nastao kao rezultat iskustva i ispitivanja i koji je tajan, značajan i prepoznatljiv:

(a) „Tajan" znači da znanje i iskustvo nije opće poznato i lako dostupno.

(b) „Značajan" podrazumijeva da znanje i iskustvo obuhvaća informacije koje su nužne i korisne za proizvodnju proizvoda koji su predmet sporazuma o licenci ili za primjenu procesa koji su obuhvaćeni sporazumom o licenci. Drugim riječima, te informacije moraju znatno pridonositi proizvodnji ugovornih proizvoda ili ju olakšavati. U slučajevima kada se licencirano znanje i iskustvo odnosi na proizvod, a ne na proces, uvjet je da znanje i iskustvo moraju biti korisni za proizvodnju ugovornog proizvoda. Taj uvjet nije ispunjen ako se ugovorni proizvod može proizvesti na temelju neke opće dostupne tehnologije. Međutim, uvjet ne podrazumijeva da ugovorni proizvod ima veću vrijednost nego proizvodi proizvedeni primjenom neke druge opće dostupne tehnologije. Ako se tehnologija odnosi na procesne tehnologije, taj uvjet podrazumijeva da je znanje i iskustvo korisno u smislu da se u trenutku sklapanja sporazuma može razumno očekivati da će se njime moći znatno unaprijediti konkurentni položaj stjecatelja licence, na primjer smanjenjem njegovih troškova proizvodnje.

(c) „Prepoznatljiv" znači da mora biti moguće provjeriti ispunjava li licencirano znanje i iskustvo kriterije tajnosti i značajnosti. Taj uvjet ispunjen je kad je licencirano znanje i iskustvo opisano u digitalnom ili tiskanom obliku. Međutim, ponekad to može biti razumno nemoguće ostvariti. Licencirano znanje i iskustvo može se sastojati od praktičnih znanja kojima raspolažu zaposlenici davatelja licence. Na primjer, zaposlenici davatelja licence mogu posjedovati tajno i značajno znanje o određenom proizvodnom postupku koje se prenosi na stjecatelja licence u obliku osposobljavanja zaposlenika stjecatelja licence. U takvim je slučajevima dovoljno u sporazumu opisati opću prirodu znanja i iskustva i navesti zaposlenike koji će biti ili su bili uključeni u prenošenje tog znanja i iskustva na stjecatelja licence.

([44]) Vidjeti, na primjer, odjeljak 2.4.

([45]) U skladu s člankom 3. stavkom 2. Uredbe Vijeća (EZ) br. 1/2003 od 16. prosinca 2002. o provedbi pravila o tržišnom natjecanju koja su propisana člancima 81. i 82. Ugovora (SL L 1, 4.1.2003., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2003/1/oj), sporazumi koji bi mogli utjecati na trgovinu između država članica, ali nisu zabranjeni člankom 101., ne mogu biti zabranjeni ni nacionalnim pravom tržišnog natjecanja.

3.2.1.1. *Primjena članka 2. stavka 3. TTBER-a*

(59) Odredbe u sporazumima o prijenosu tehnologije koje se odnose na kupovinu proizvoda od strane stjecatelja licence obuhvaćene su TTBER-om samo ako su i u mjeri u kojoj su te odredbe izravno povezane s proizvodnjom ili prodajom ugovornih proizvoda. Prema tome, TTBER se ne primjenjuje na one dijelove sporazuma o prijenosu tehnologije koji se odnose na inpute ili opremu koji se upotrebljavaju u druge svrhe osim za proizvodnju ugovornih proizvoda. Na primjer, kada se mlijeko prodaje zajedno s licencom za tehnologiju za proizvodnju sira, TTBER se primjenjuje samo na mlijeko kojim se koristi za proizvodnju sira licenciranom tehnologijom. Odredbe u sporazumima o prijenosu tehnologije koje se odnose na licenciranje drugih vrsta intelektualnog vlasništva kao što su žigovi i autorska prava, osim autorskih prava na softver (za autorska prava na softver vidjeti točke (57) i (86) ovih Smjernica), obuhvaćene su TTBER-om samo ako su i u mjeri u kojoj su te odredbe izravno povezane s proizvodnjom ili prodajom ugovornih proizvoda. Tim se uvjetom osigurava da su sporazumi koji se odnose na druge vrste prava intelektualnog vlasništva obuhvaćeni skupnim izuzećem samo u mjeri u kojoj ta druga prava intelektualnog vlasništva služe da bi se stjecatelju licence omogućilo da bolje iskorištava licencirana prava na tehnologiju. Primjerice ako davatelj licence ovlasti stjecatelja licence da koristi njegov žig na proizvodima u koje je ugrađena licencirana tehnologija, tom licencom za žig o može se stjecatelju licence omogućiti da bolje iskoristi licenciranu tehnologiju jer se omogućuje potrošačima da odmah povežu proizvod i obilježja proizašla iz pravâ na licenciranu tehnologiju. Obvezom stjecatelja licence da se koristi žigom davatelja licence isto se tako može promicati širenje tehnologije jer se davatelju licence omogućuje da bude prepoznatljiv kao izvor temeljne tehnologije. TTBER se primjenjuje na sporazume o prijenosu tehnologije čak i ako je glavni interes sudionika iskorištavanje žiga, a ne tehnologije ([46]).

3.2.1.2. *Licenciranje prava intelektualnog vlasništva izvan područja primjene TTBER-a*

(60) Komisija neće proširiti načela iz TTBER-a i ovih Smjernica na licenciranje žiga (osim u slučaju iz točke (59) ovih Smjernica). Licenciranje žiga često se javlja u kontekstu distribucije i daljnje prodaje robe i usluga i općenito je sličnije sporazumima o distribuciji nego onima o licenciranju tehnologije. Kad je licenciranje žiga izravno povezano s upotrebom, prodajom ili preprodajom roba ili usluga i ne čini primarni predmet sporazuma, na sporazum o licenci primjenjuje se Uredba Komisije (EU) 720/2022 ([47]) („Uredba o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma”).

(61) TTBER-om nije obuhvaćeno licenciranje autorskog prava, osim autorskog prava na softver (osim u slučaju iz stavka (59) ovih Smjernica). Komisija međutim, prilikom ocjene licenciranja autorskih prava za proizvodnju ugovornih proizvoda u skladu s člankom 101. Ugovora općenito, u pravilu, primjenjuje načela iz TTBER-a i ovih Smjernica ([48]). S druge strane, Komisija neće proširiti načela TTBER-a i ovih Smjernica na licenciranje autorskih prava u sporazumima o komercijalnom iskorištavanju. Ti sporazumi obično uključuju nositelja prava koji licencira robnu marku, fiktivni lik ili javnu osobu u svrhu proizvodnje i prodaje proizvoda koji nose taj znak ili lik. Takvi su sporazumi često sličniji sporazumima o distribuciji nego sporazumima o prijenosu tehnologije ([49]).

([46]) Na primjer, TTBER bi mogao obuhvaćati sporazum o prijenosu tehnologije ocijenjen u Odluci Komisije 90/186/EEZ od 23. ožujka 1990. o postupku na temelju članka 85. Ugovora o EEZ-u (IV/32.736 – u predmetu Moosehead/Whitbread) (SL L 100, 20.4.1990., str. 32., ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1990/186/oj), vidjeti posebno točku 16. te odluke.

([47]) Uredba Komisije (EU) 720/2022 od 10. svibnja 2022. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na kategorije vertikalnih sporazuma i usklađenih djelovanja (SL L 134, 11.5.2022., str. 4., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2022/720/oj).

([48]) Pri ocjenjivanju treba li primijeniti načela utvrđena u TTBER-u i ovim Smjernicama Komisija će uzeti u obzir posebnosti pravnog i gospodarskog konteksta. Kad je riječ o primjeni članka 101. na licence za autorska prava, vidjeti npr. presude Suda od 4. listopada 2011., Football Association Premier League i dr., C-403/08, ECLI:EU:C:2011:631, t. od 137. do 146. i od 9. prosinca 2020., Groupe Canal+/Komisija, C-132/19 P, ECLI:EU:C:2020:1007.

([49]) Vidjeti, na primjer, odluke Komisije od 25. ožujka 2019. u predmetu AT.40436 – Sportski pomoćni proizvodi; od 9. srpnja 2019. u predmetu AT.40432 – Licencirani proizvodi s fiktivnim likovima; i od 30. siječnja 2020. u predmetu AT. 40433 – Licencirani filmski proizvodi.

3.2.1.3. *Licenciranje određenih vrsta podataka*

Primjena načela TTBER-a i Smjernica

(62) TTBER ne obuhvaća licenciranje podataka, osim ako su podaci koji se licenciraju obuhvaćeni definicijom znanja i iskustva iz članka 1. stavka 1. točke (i) TTBER-a (vidjeti točku (58) ovih Smjernica) ili jednog od prava na tehnologiju navedenih u članku 1. stavku 1. točki (b) TTBER-a ili u slučajevima kad se podaci licenciraju sporazumom o prijenosu tehnologije i to u skladu s uvjetima iz članka 2. stavka 3. TTBER-a ([50]).

(63) Međutim, Komisija će općenito primjenjivati načela iz TTBER-a i ovih Smjernica pri ocjenjivanju, u skladu s člankom 101. Ugovora, sporazuma o licenciranju podataka između dvaju poduzetnika u svrhu proizvodnje ugovornih proizvoda u slučajevima kad se licencirani podaci odnose na bazu podataka koja je zaštićena autorskim pravom ili pravom *sui generis* definiranim u Direktivi 96/9/EZ.

(64) Ocjena sporazuma o licenciranju takvih baza podataka za proizvodnju robe ili usluga u skladu s člankom 101. Ugovora dovodi do sličnih razmatranja kao i licenciranje prava na tehnologiju obuhvaćenih TTBER-om. Izrada baza podataka zaštićenih autorskim pravom ili pravom *sui generis* može podrazumijevati znatna ulaganja i njihovo licenciranje obično pogoduje tržišnom natjecanju. To potiče inovacije jer autorima baza podataka omogućuju da dobiju povrat novca koji će im pokriti barem dio troškova za istraživanje i razvoj. To dovodi i do širenja podataka zaštićenih pravima intelektualnog vlasništva, što može povećati inovacije na kraju lanca opskrbe i stvoriti vrijednost tako što će se smanjiti troškovi proizvodnje stjecatelja licence ili će im se omogućiti da proizvode nove ili poboljšane proizvode ([51]).

(65) Međutim, slično kao kod sporazuma o prijenosu tehnologije, ograničenja tržišnog natjecanja kad je riječ o sporazumima o licenciranju koji se odnose na baze podataka zaštićene autorskim pravom ili pravima *sui generis* mogu imati učinke protivne tržišnom natjecanju ([52]), posebno u slučajevima kad jedan od sudionika ima tržišnu snagu. Pri ocjeni takvih ograničenja Komisija će općenito primjenjivati načela iz TTBER-a i ovih Smjernica. Međutim, licenciranje podataka praksa je koja se brzo mijenja i ne može se isključiti da određena ograničenja tržišnog natjecanja uključena u takve licence nisu obuhvaćena ovim Smjernicama ili da proizvode učinke na tržišno natjecanje ili potrošače koji se bitno razlikuju od onih opisanih u ovim Smjernicama. U takvim slučajevima Komisija će procijeniti ograničenja iz članka 101. Ugovora primjenom općih načela (vidjeti odjeljak 2. ovih Smjernica) na činjenice svakog slučaja.

(66) Ako se sporazumi o licenciranju podataka odnose na podatke koji nisu zaštićeni pravima *sui generis* na baze podataka ili autorskim pravima u bazama podataka, Komisija će procijeniti je li primjereno primijeniti načela iz TTBER-a i ovih Smjernica na temelju okolnosti svakog od slučaja. Sporazumi o licenciranju podataka sklopljeni u svrhu proizvodnje robe ili usluga mogu se odnositi na različite vrste podataka. Zbog razlika u obilježjima podataka, mjerodavnom regulatornom okviru ili načinu na koji se podaci prikupljaju ili generiraju, načela utvrđena u TTBER-u i ovim Smjernicama (uključujući načela utvrđena u sljedećim točkama ovog odjeljka) možda neće biti primjerena za ocjenu takvih sporazuma u svim slučajevima.

([50]) To će biti slučaj kad se podaci licenciraju sporazumom o prijenosu tehnologije; kad je to licenciranje izravno povezano s proizvodnjom ili prodajom ugovornih proizvoda i smatra se licenciranjem ili ustupanjem prava intelektualnog vlasništva ili znanja i iskustva stjecatelju licence. Komisija smatra da je posljednji zahtjev ispunjen ako su podaci koji se licenciraju zaštićeni autorskim pravom ili pravima na baze podataka *sui generis* kako su definirana u Direktivi 96/9/EZ o pravnoj zaštiti baza podataka.

([51]) Učinci koji su pozitivni za tržišno natjecanje na silaznom tržištu na kojem posluje stjecatelj licence povezani su sa svrhom licence odnosno proizvodnjom ugovornih proizvoda. Međutim, stjecatelji licence mogu upotrebljavati licencirane baze podataka i u druge svrhe, među ostalim na načine protivne tržišnom natjecanju, kako bi naštetili potrošačima (na primjer za izrabljivačke prakse usmjerene na određene potrošače ili skupine potrošača). Smjernice navedene u ovom odjeljku ograničene su na sporazume o licenciranju za potrebe proizvodnje ugovornih proizvoda.

([52]) Smjernice o tome kako definirati tržišta nalaze se u Obavijesti o utvrđivanju tržišta navedenoj u bilješci 26.

Razmjena poslovno osjetljivih informacija

(67) Razmjenom poslovno osjetljivih informacija među konkurentima, neovisno o tome odvija li se razmjena izravno ili neizravno preko treće osobe, može se prekršiti članak 101. Ugovora ([53]).

(68) U kontekstu licenciranja baza podataka zaštićenih pravima *sui generis* ili autorskim pravom do razmjene poslovno osjetljivih informacija može doći: (i) ako sam predmet licence, tj. baza podataka zaštićena pravima *sui generis* ili autorskim pravom, sadržava poslovno osjetljive informacije i/ili (ii) ako radi provedbe ugovora o licenciranju podataka sudionici razmjenjuju poslovno osjetljive informacije koje nisu dio same baze podataka.

(69) Pri ocjeni razmjene poslovno osjetljivih informacija u sporazumima o licenciranju podataka između konkurenata Komisija će općenito primjenjivati načela utvrđena u poglavlju 6. Smjernica o horizontalnim sporazumima koja se odnose na razmjenu informacija. Konkretnije, ako licenciranje same baze podataka nije obuhvaćeno zabranom iz članka 101. stavka 1. Ugovora jer ima neutralne ili pozitivne učinke na tržišno natjecanje, ni razmjena informacija za potrebe tog sporazuma nije obuhvaćena tom zabranom. To će biti slučaj ako je razmjena osjetljivih poslovnih informacija objektivno potrebna za provedbu sporazuma o licenciranju podataka i razmjerna je njegovim ciljevima.

(70) Osim toga, u mnogim slučajevima razmjena poslovno osjetljivih informacija u okviru licenciranja baza podataka ne ograničava tržišno natjecanje s obzirom na cilj te će u tom slučaju biti potrebno ocijeniti ima li razmjena ograničavajuće učinke ([54]). Za tu su ocjenu relevantni priroda razmijenjenih informacija, obilježja razmjene i obilježja tržišta, kao i sve mjere koje su sudionici proveli kako bi se rizik od kršenja prava tržišnog natjecanja sveo na najmanju mjeru ([55]).

(71) Ako se sudionici koriste sporazumima o licenciranju podataka kao sredstvom za razmjenu poslovno osjetljivih informacija radi ograničavanja tržišnog natjecanja, Komisija neće primjenjivati načela iz ovih Smjernica za ocjenu sporazuma u skladu s člankom 101. Ugovora.

Obveze propisane drugim zakonodavstvom Unije

(72) Uputama iz ovih Smjernica ne dovodi se u pitanje primjena Uredbe (EU) 2016/679 Europskog parlamenta i Vijeća (Opća uredba o zaštiti podataka) ([56]) i drugog zakonodavstva Unije koje se primjenjuje na razmjenu informacija.

(73) Kad se na licenciranje baza podataka zaštićenih pravima *sui generis* ili autorskim pravom primjenjuje obveza razmjene podataka propisana zakonodavstvom Unije, Komisija će tu obvezu uzeti u obzir pri primjeni načela iz TTBER-a i ovih Smjernica na sporazum o licenciranju. U onoj mjeri u kojoj poduzetnici zadržavaju diskrecijsko pravo na način provedbe mjerodavnog zakonodavstva i dalje se primjenjuje članak 101. Ugovora.

3.2.2. **Pojam „prijenosa”**

(74) Pojam „prijenos” podrazumijeva da tehnologija mora biti prenesena s jednog poduzetnika na drugoga. Takvi prijenosi obično se javljaju u obliku licenciranja pri kojem davatelj licence stjecatelju licence ustupa pravo korištenja svojom tehnologijom uz plaćanje licencijske naknade.

([53]) Vidjeti poglavlje 6. Smjernica o horizontalnim sporazumima; vidjeti i presudu Suda od 29. srpnja 2024., Banco BPN/BIC Português i dr., C-298/22, ECLI:EU:C:2024:638, t. 51. i dalje.

([54]) Vidjeti Odjeljak 6.2.7. Smjernica o horizontalnim sporazumima.

([55]) Vidjeti odjeljak 6.2.4.4. Smjernica o horizontalnim sporazumima.

([56]) Uredba (EU) 2016/679 Europskog parlamenta i Vijeća od 27. travnja 2016. o zaštiti pojedinaca u vezi s obradom osobnih podataka i o slobodnom kretanju takvih podataka te o stavljanju izvan snage Direktive 95/46/EZ (Opća uredba o zaštiti podataka) (SL L 119, 4.5.2016., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2016/679/oj).

(75) Kako je utvrđeno člankom 1. stavkom 1. točkom (c) TTBER-a, i ustupanja u kojima dio rizika povezanog s iskorištavanje pravâ na tehnologiju snosi ustupitelj smatraju se za sporazume o prijenosu tehnologije. Posebice, to je slučaj ako iznos koji se plaća za ustupanje ovisi o prometu koji poduzetnik kojemu je ustupljena licenca ostvaruje prodajom proizvoda proizvedenih ustupljenom tehnologijom, o količini tako proizvedenih proizvoda ili broju postupaka provedenih uz primjenu tehnologije.

(76) Sporazum u kojem se davatelj licence obvezuje da se neće koristiti svojim pravima na tehnologiju protiv stjecatelja licence isto se može smatrati prijenosom prava na tehnologiju. I zaista, čista licenca za patent u suštini znači pravo poslovanja unutar područja primjene isključivog prava patenta. Iz toga slijedi da su TTBER-om obuhvaćeni i takozvani sporazumi o nepozivanju na prava kojima davatelj licence dopušta stjecatelju licence proizvodnju na području primjene patenta ([57]).

3.2.3. **Sporazumi između dvaju sudionika**

(77) U skladu s člankom 1. stavkom 1. točkom (c) TTBER-a skupno izuzeće se odnosi samo na sporazume o prijenosu tehnologije „između dvaju poduzetnika”. Sporazumi o prijenosu tehnologije sklopljeni između više od dvaju poduzetnika nisu obuhvaćeni TTBER-om ([58]).

(78) Sporazumi sklopljeni između dvaju poduzetnika pripadaju u područje primjene TTBER-a čak i ako su u sporazumu propisani uvjeti za više od jedne razine trgovine. Primjerice, TTBER se primjenjuje na sporazume o prijenosu tehnologije koji se ne odnose samo na fazu proizvodnje nego i na fazu distribucije, i kojima se određuju obveze koje stjecatelj licence mora ili može nametnuti preprodavateljima proizvoda proizvedenih primjenom licence ([59]).

(79) Sporazumi kojima se osnivaju tehnološka udruženja i kojima se ustupaju licence izvan tehnoloških udruženja općenito su sporazumi između više sudionika i stoga nisu obuhvaćeni TTBER-om ([60]). Pojam tehnoloških udruženja obuhvaća sporazume na osnovi kojih dva ili više sudionika udružuju svoje tehnologije i licenciraju ih u tako nastalom paketu. Pojam tehnoloških udruženja obuhvaća i sporazume kojima se dva ili više poduzetnika sporazume ustupiti licencu trećoj strani i dopustiti joj da dalje licencira paket tehnologija.

(80) Sporazumi o licenci sklopljeni između više od dvaju poduzetnika često su po svojim učincima iste prirode onima sklopljenima između dvaju poduzetnika. Komisija u pojedinačnoj ocjeni sporazuma o licenci koji su po svojim učincima iste prirode onima koji su obuhvaćeni skupnim izuzećem, ali su sklopljeni između više od dvaju poduzetnika, analogno primjenjuje načela utvrđena TTBER-om. Međutim, tehnološka udruženja i ustupanje licence izvan tehnoloških udruženja posebno su obrađeni u odjeljku 4.4. ovih Smjernica.

3.2.4. **Sporazumi koji se odnose na proizvodnju ugovornih proizvoda**

(81) Iz članka 1. stavka 1. točke (c) TTBER-a proizlazi da se sporazumi o prijenosu tehnologije, kako bi imali koristi od skupnog izuzeća, moraju sklapati za „potrebe proizvodnje ugovornih proizvoda”, dakle proizvoda u koje su ugrađena prava na licenciranu tehnologiju ili su proizvedeni uz primjenu tih prava. Sporazum mora dopuštati stjecatelju licence i/ili njegovim podugovarateljima iskorištavanje licencirane tehnologije za potrebe proizvodnje robe ili usluga (vidjeti uvodnu izjavu 7. TTBER-a).

([57]) Termini „licenciranje” i „licencirani” iz ovih Smjernica uključuju i sporazume o nepozivanju na prava pod uvjetom da se prijenos prava na tehnologiju odvija tako kako je opisano u ovom odjeljku.

([58]) U skladu s Uredbom Vijeća br. 19/65/EEZ od 2. ožujka 1965. o primjeni članka 85. stavka 3. Ugovora na određene kategorije sporazuma i usklađenih djelovanja (SL 36, 6.3.1965., str. 533, ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/1965/19/oj) Komisija nije ovlaštena za skupno izuzeće sporazuma o prijenosu tehnologije sklopljenih između više od dvaju poduzetnika.

([59]) Vidjeti uvodnu izjavu 6. TTBER-a i odjeljak 3.2.6 ovih Smjernica u nastavku.

([60]) Za dodatne pojedinosti vidjeti točku (268).

(82) Ako svrha sporazuma nije proizvodnja ugovornih proizvoda nego, primjerice, samo blokiranje razvoja ili komercijalizacija konkurentne tehnologije, sporazum o licenci nije obuhvaćen TTBER-om i ove Smjernice mogu biti neprimjerene za ocjenu takvih sporazuma. Općenitije, ako sudionici ne iskorištavaju prava na licenciranu tehnologiju, ne odvijaju se nikakve aktivnosti koje bi pridonijele poticanju učinkovitosti, a u tom slučaju nestaje i sam smisao skupnog izuzeća.

(83) Međutim, iskorištavanje licenciranih prava na tehnologiju ne mora imati oblik integracije sredstava. Iskorištavanje postoji i kada se licencom stvara sloboda oblikovanja za stjecatelja licence dopuštajući mu da iskorištava vlastitu tehnologiju bez rizika od tužbi zbog povrede koje podnosi davatelj licence. U slučaju licenciranja između konkurenata, činjenica da sudionici sporazuma ne iskorištavaju licenciranu tehnologiju može upućivati na to da je sporazum zapravo prikriveni kartel. Zbog navedenih će razloga Komisija posebno pomno ispitati slučajeve u kojima se licencirana tehnologija ne iskorištava.

(84) TTBER se primjenjuje na sporazume o prijenosu tehnologije za potrebe proizvodnje ugovornih proizvoda od strane stjecatelja licence i/ili njegovih podugovaratelja. Prema tome, TTBER se ne primjenjuje na (one dijelove) sporazuma o prijenosu tehnologije kojima se dopušta podlicenciranje. Međutim, Komisija po analogiji primjenjuje načela iz TTBER-a i ovih Smjernica na „glavne sporazume o licenciranju" između davatelja i stjecatelja licence (drugim riječima, na sporazume u kojima davatelj licence dopušta stjecatelju licence podlicenciranje tehnologije). TTBER obuhvaća sporazume između stjecatelja licence i stjecatelja podlicence za proizvodnju ugovornih proizvoda.

(85) Termin „ugovorni proizvodi" obuhvaća robu i usluge proizvedene primjenom pravâ na licencirane tehnologije. To se odnosi i na slučaj kada se licenciranom tehnologijom koristi u proizvodnom postupku i na slučaj kada je ugrađena u sam proizvod. Termin „proizvodi u koje je ugrađena licencirana tehnologija" u ovim Smjernicama odnosi se na oba gore navedena slučaja. TTBER se primjenjuje u svim slučajevima u kojima se pravâ na tehnologije licenciraju za potrebe proizvodnje robe i usluga. Okosnica TTBER-a i ovih Smjernica temelji se na pretpostavci da postoji izravna veza između pravâ na licenciranu tehnologiju i ugovornog proizvoda. U slučajevima kad takva veza ne postoji, to jest, u kojima svrha sporazuma nije omogućiti proizvodnju ugovornih proizvoda, analitički okvir koji pružaju TTBER i ove Smjernice možda će biti neprimjeren.

(86) Licenciranje autorskih prava na softver u svrhu preprodaje ili distribucije softvera na drugi način, fizičkim ili digitalnim kanalima ([61]), ne smatra se „proizvodnjom" u smislu TTBER-a i stoga nije obuhvaćeno TTBER-om i ovim Smjernicama. Po analogiji, takvo licenciranje obuhvaćeno je umjesto toga Uredbom o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma i Vertikalnim smjernicama ([62]). Na primjer, TTBER i ove Smjernice ne primjenjuju se na licenciranje autorskih prava za softver kad se stjecatelju licence daje digitalni ili fizički primjerak softvera kako bi ga ponudio krajnjim korisnicima. Ne primjenjuju se ni na licenciranje autorskog prava na softver i distribuciju softvera preko licenci „omota" (eng. *clickwrap*), odnosno niza uvjeta s kojima se krajnjeg korisnika upozna tijekom instalacije softvera ili preuzimanja s interneta, pri čemu se smatra da je korisnik prihvatio te uvjete klikom na „Prihvaćam" ili istovjetnu tipku prije nastavka, ni na licenciranje autorskih prava na softver i distribuciju softvera preuzimanjem s interneta ili videoprijenosom.

(87) Međutim, ako je stjecatelj licence ugradio licencirani softver u ugovorni proizvod, to se ne smatra samo preprodajom nego proizvodnjom. Na primjer, TTBER i ove Smjernice primjenjuju se na licenciranje autorskog prava na softver kad je stjecatelj licence ovlašten upotrebljavati softver tako da ga ugrađuje u uređaj s kojim taj softver međusobno djeluje. Slično tome, ako se licencirani softver upotrebljava kao input u industrijskim procesima stjecatelja licence ili ako stjecatelj licence dodaje znatnu vrijednost softveru izmjenom ili daljnjim razvojem, to se smatra licenciranjem u svrhu proizvodnje.

([61]) Vidjeti npr. oduku Komisije od 20. siječnja 2021. u predmetu AT.40413 – Focus Home.
([62]) Navedeno u bilješci 20.

(88) TTBER obuhvaća i „podugovaranje” pri kojem davatelj licence licencira pravâ na tehnologiju na stjecatelja licence koji se obvezuje proizvoditi određene proizvode primjenom te tehnologije isključivo za davatelja licence. Podugovaranje može uključivati i opskrbu opremom od strane davatelja licencije, a koja se koristi u proizvodnji robe i usluga koje su predmet sporazuma. Da bi potonja vrsta podugovaranja bila obuhvaćena TTBER-om kao dio sporazuma o prijenosu tehnologije, oprema kojom se opskrbljuje mora biti izravno povezana s proizvodnjom ugovornih proizvoda. Podugovaranje je također sadržano u Obavijesti Komisije ugovorima o nalogu ([63]). U skladu s tom obavijesti, koja se nastavlja primjenjivati, sporazumi o podugovaranju kojima se podugovaratelj obvezuje proizvoditi određene proizvode isključivo za ugovaratelja općenito nisu obuhvaćeni člankom 101. stavkom 1. Ugovora. Sporazumi o podugovaranju u kojima ugovaratelj određuje cijenu prijenosa ugovornog međuproizvoda između podugovaratelja u vrijednosnom lancu podugovaranja općenito isto tako nisu obuhvaćeni člankom 101. stavkom 1., pod uvjetom da se ugovorni proizvodi proizvode isključivo za ugovaratelja. Međutim, ostala ograničenja koja se nameću podugovaratelju, kao što je zabrana provođenja ili iskorištavanja vlastita istraživanja i razvoja, mogu biti obuhvaćena člankom 101. stavkom 1. ([64])

(89) TTBER se primjenjuje i na sporazume prema kojima stjecatelj licence mora provesti istraživanje i razvoj prije dobivanja proizvoda ili procesa koji su spremni za komercijalno iskorištavanje, pod uvjetom da je predmet sporazuma proizvodnja utvrđenog ugovornog proizvoda odnosno proizvoda proizvedenog s licenciranim pravima na tehnologiju. Ako je davatelj licence koji neće sudjelovati u proizvodnim aktivnostima akademsko tijelo, istraživački institut ili MSP, proizvod u sporazumu o prijenosu tehnologije može se utvrditi općenitije.

(90) TTBER i ove Smjernice ne obuhvaćaju sporazume prema kojima se prava na tehnologiju licenciraju kako bi se stjecatelju licence omogućila daljnja istraživanja i razvoj na raznim područjima, uključujući daljnji razvoj proizvoda koji nastane na temelju takvih istraživanja i razvoja. Ako ispunjavaju uvjete koji su u njoj navedeni, takvi su sporazumi obuhvaćeni Uredbom Komisije (EU) 2023/1066 ([65]) („Uredba o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj”) i ocjenjuju se u okviru mjerodavnog poglavlja Smjernica o horizontalnim sporazumima koje se odnosi na sporazume o istraživanju i razvoju ([66]). Na primjer, TTBER i ove Smjernice ne obuhvaćaju ni podugovaranje koje se odnosi na istraživanje i razvoj kojim se stjecatelj licence obvezuje da će provoditi istraživanje i razvoj u području na koje se odnosi licencirana tehnologija te da će davatelju licence povratno ustupiti paket poboljšane tehnologije ([67]). Osim toga, samo licenciranje instrumenata za tehnološko istraživanje za upotrebu u daljnjim istraživačkim aktivnostima sličnije je sporazumima o istraživanju i razvoju iz perspektive ocjenjivanja u skladu s člankom 101. Ugovora. Pri ocjenjivanju takvih sporazuma Komisija će u pravilu primjenjivati načela utvrđena u Uredbi o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj i poglavlju Smjernica o horizontalnim sporazumima koje se odnosi na sporazume o istraživanju i razvoju.

3.2.5. **Trajanje**

(91) Skupno izuzeće primjenjuje se sve dok licencirano pravo na tehnologiju nije isteklo, prestalo ili je proglašeno nevažećim. Kad je riječ o znanju i iskustvu, skupno izuzeće primjenjuje se sve dok je licencirano znanje i iskustvo tajno, a prestaje se primjenjivati kad znanje i iskustvo više ne bude tajno, osim kad znanje i iskustvo postane javno poznato kao posljedica aktivnosti stjecatelja licence te se tad izuzeće primjenjuje za cijelo vrijeme trajanja sporazuma (vidjeti članak 2. stavak 2. TTBER-a).

([63]) Obavijest Komisije od 18. prosinca 1978. o ocjeni određenih ugovora o nalogu u odnosu na članak 85. stavak 1. Ugovora o EEZ-u (SL C 1, 3.1.1979., str. 2.).

([64]) Vidjeti točku 3. Obavijesti Komisije o ugovorima o nalogu navedenu u bilješci 63.

([65]) Uredba Komisije (EU) 2023/1066 od 1. lipnja 2023. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na određene kategorije sporazuma o istraživanju i razvoju (SL L 143, 2.6.2023., str. 9., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1066/oj). Vidjeti i odjeljak 3.2.6.1. ovih Smjernica.

([66]) Vidjeti točku 51. i dalje Smjernica o horizontalnim sporazumima.

([67]) Međutim, posljednji primjer obuhvaćen je Uredbom o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj navedenom u bilješci 65., vidjeti i odjeljak 3.2.6.1. ovih Smjernica.

(92) Skupno izuzeće primjenjuje se na svako licencirano pravo vlasništva koje je obuhvaćeno sporazumom, a prestaje se primjenjivati na dan isteka, nevaljanosti ili postanka javnim dobrom posljednjeg prava intelektualnog vlasništva u smislu TTBER-a.

3.2.6. **Odnos prema ostalim uredbama o skupnom izuzeću**

(93) TTBER-om su obuhvaćeni sporazumi između dvaju poduzetnika o licenciranju prava na tehnologiju u svrhu proizvodnje ugovornih proizvoda. Međutim, prava na tehnologiju mogu biti element i druge vrste sporazuma. Nadalje, proizvodi u koje je ugrađena licencirana tehnologija poslije se prodaju na tržištu. Stoga je potrebno pozvati se na međudjelovanje TTBER-a i Uredbe Komisije (EU) 2023/1067 ([68]) („Uredba o skupnom izuzeću za specijalizaciju"), Uredbe o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj ([69]) te Uredbe o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma ([70]).

3.2.6.1. *Uredbe o skupnom izuzeću sporazuma o specijalizaciji i sporazuma o istraživanju i razvoju*

(94) U skladu s člankom 9. TTBER-a, TTBER se ne primjenjuje na licenciranje u kontekstu sporazuma o specijalizaciji obuhvaćenih Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju ili na licenciranje u kontekstu sporazuma o istraživanju i razvoju obuhvaćenih Uredbom o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj.

(95) U skladu s člankom 1. stavkom 1. Uredbe o skupnom izuzeću za specijalizaciju ta uredba obuhvaća sporazume o specijalizaciji prema kojima se jedan ili više sudionika dogovaraju da će prestati proizvoditi određene proizvode i da će ih kupovati od drugog sudionika, kao i sporazume o zajedničkoj proizvodnji na temelju kojih se dva ili više sudionika dogovaraju da će zajednički proizvoditi određene proizvode. Ta uredba također sadržava odredbe o ustupanju ili uporabi pravâ intelektualnog vlasništva, pod uvjetom da ta prava nisu osnovni cilj sporazuma, ali su neposredno povezana sa sporazumom i potrebna su za njegovu provedbu.

(96) Ako poduzetnici uspostave zajednički pothvat za proizvodnju te tom zajedničkom pothvatu izdaju licencu za tehnologiju u svrhu proizvodnje, takvo je licenciranje obuhvaćeno Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju, a ne TTBER-om. Međutim, kad zajednički pothvat ustupa licencu za tehnologiju nekoj trećoj osobi, ta aktivnost nije povezana s proizvodnjom tog zajedničkog pothvata i stoga nije obuhvaćena Uredbom o skupnom izuzeću za specijalizaciju. Takvi sporazumi o licenciranju kojima se udružuju tehnologije sudionika čine tehnološka udruženja koja su obuhvaćena odjeljkom 4.4. ovih Smjernica.

(97) Uredba o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj obuhvaća sporazume između dvaju ili više poduzetnika koji se odnose na zajedničko ili plaćeno istraživanje i razvoj te zajedničko iskorištavanje njihovih rezultata. U skladu s člankom 1. stavkom 1. točkom (10) te uredbe istraživanje i razvoj te iskorištavanje iz njih nastalih rezultata provode se zajednički kad s time povezane aktivnosti provode zajednički tim, organizacija ili poduzetnik, kad su te aktivnosti zajednički povjerene trećoj strani ili su raspodijeljene između sudionika u okviru istraživanja i razvoja ili specijalizacije u okviru iskorištavanja (što obuhvaća proizvodnju i distribuciju, uključujući licenciranje).

(98) Iz toga slijedi da je Uredbom o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj obuhvaćeno licenciranje između sudionika i licenciranje koje provode sudionici u zajedničkom subjektu u kontekstu sporazuma o istraživanju i razvoju te da takvo licenciranje nije obuhvaćeno TTBER-om. U okviru tih sporazuma sudionici mogu određivati i uvjete licenciranja rezultata zajedničkog ili plaćenog istraživanja i razvoja trećim osobama. Međutim, budući da stjecatelji licence koji su treće osobe nisu sudionici sporazuma o istraživanju i razvoju, pojedinačni sporazumi o licenci koji se sklapaju s trećim osobama nisu obuhvaćeni Uredbom o skupnom izuzeću za istraživanje i razvoj. Na te sporazume o licenci može se primijeniti skupno izuzeće predviđeno TTBER-om ako su ispunjeni uvjeti iz TTBER-a.

([68]) Uredba Komisije (EU) 2023/1067 od 1. lipnja 2023. o primjeni članka 101. stavka 3. Ugovora o funkcioniranju Europske unije na određene kategorije sporazuma o specijalizaciji (SL L 143, 2.6.2023., str. 20., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2023/1067/oj).
([69]) Navedena u bilješci 65.
([70]) Navedena u bilješci 47.

3.2.6.2. *Uredba o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma*

(99) Uredba o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma ([71]) primjenjuje se na sporazume koje sklapaju dva ili više poduzetnika, pri čemu svaki od njih u svrhu sporazuma djeluje na različitim razinama proizvodnog ili distribucijskog lanca, a koji se odnose na uvjete pod kojima sudionici mogu kupovati, prodavati ili preprodavati određenu robu ili usluge. Ona se stoga primjenjuje na sporazume o nabavi i distribuciji.

(100) Budući da TTBER obuhvaća samo sporazume između dvaju sudionika i da je stjecatelj licence koji prodaje proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija dobavljač za potrebe Uredbe o skupnom izuzeću vertikalnih proizvoda, te su dvije uredbe o skupnom izuzeću usko povezane. Sporazumi o prijenosu tehnologije između davatelja i stjecatelja licence obuhvaćeni su TTBER-om, dok su sporazumi između stjecatelja licence i kupaca ugovornih proizvoda obuhvaćeni Uredbom o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma.

(101) TTBER također obuhvaća skupno izuzeće sporazuma između davatelja i stjecatelja licence kada se sporazumom stjecatelju licence nameću obveze u pogledu načina na koji on mora prodavati proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija. Davatelj licence posebno može zahtijevati od stjecatelja licence da uspostavi određenu vrstu distribucijskog sustava kao što su isključiva distribucija ili selektivna distribucija. Međutim, sporazumi o distribuciji koji se sklapaju za potrebe provedbe tih obveza obuhvaćeni su samo Uredbom o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma. Na primjer, davatelj licence može obvezati stjecatelja licence da uspostavi sustav isključive distribucije za prodaju ugovornih proizvoda. Međutim, kako bi ostvario koristi od Uredbe o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma, stjecatelj licence u načelu se mora pobrinuti za to da njegovi distributeri i dalje mogu slobodno obavljati pasivnu prodaju na područjima dodijeljenima drugim isključivim distributerima koje je imenovao stjecatelj licence ([72]).

(102) Nadalje, kako bi ostvarivali koristi od Uredbe o skupnom izuzeću vertikalnih proizvoda, distributeri moraju u načelu biti slobodni prodavati i aktivno i pasivno u područjima pokrivenima sustavima distribucije drugih dobavljača, tj. drugih stjecatelja licence koji proizvode vlastite proizvode primjenom prava na licenciranu tehnologiju. To je zato što je u smislu Uredbe o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma svaki stjecatelj licence zasebni dobavljač. Međutim, razlozi na kojima se temelji skupno izuzeće ograničenja aktivne prodaje u distribucijskom sustavu dobavljača iz te Uredbe, mogu se također primijeniti kada različiti stjecatelji licence prodaju proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija pod zajedničkom robnom markom koja pripada davatelju licence. Kada se proizvodi u koje je ugrađena licencirana tehnologija prodaju pod identitetom zajedničke robne marke, ograničenja između sustava distribucije stjecateljâ licence mogu se opravdati istim razlozima učinkovitosti kao i kod onih koji se javljaju unutar jednog vertikalnog sustava distribucije. U takvim slučajevima nije vjerojatno da će Komisija osporavati ograničenja ako su analogno ispunjeni uvjeti predviđeni Uredbom o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma. Kako bi postojao identitet zajedničke robne marke, proizvodi se moraju prodavati i stavljati na tržište pod zajedničkom robnom markom koja može posredovati informacije o kvaliteti i ostale relevantne informacije potrošačima. Nije dostatno da proizvod osim robnih marki stjecatelja licence nosi robnu marku davatelja licence, a koja ga označava kao izvor licencirane tehnologije.

3.3. ***Pragovi tržišnog udjela iz TTBER-a***

(103) Zakonita sigurna luka predviđena TTBER-om podliježe pragovima tržišnog udjela kojima se područje primjene skupnog izuzeća ograničava na sporazume za koje se općenito može pretpostaviti da ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Ugovora. Činjenica da se na sporazum o prijenosu tehnologije ne primjenjuje sigurna luka jer tržišni udjeli sudionika premašuju pragove ne podrazumijeva da je sporazum obuhvaćen člankom 101. stavkom 1. ili da ne ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3. Takve sporazume potrebno je pojedinačno ocijeniti u skladu s člankom 101.

([71]) Navedena u bilješci 47.

([72]) Vidjeti članak 4. točke (b), (c) i (d) Uredbe o skupnom izuzeću vertikalnih sporazuma.

3.3.1. **Pragovi tržišnog udjela**

(104) Koji će se prag tržišnog udjela primijeniti u svrhu sigurne luke u smislu TTBER-a, ovisi o činjenici je li sporazum sklopljen između konkurenata ili sudionika koji nisu konkurenti.

(105) Pragovi tržišnog udjela primjenjuju se i na mjerodavna tržišta pravâ na licenciranu tehnologiju i na mjerodavna tržišta ugovornih proizvoda. U slučaju premašivanja mjerodavnog praga tržišnog udjela na jednom ili na nekoliko tržišta tehnologija i proizvoda, skupno se izuzeće ne primjenjuje na sporazume za predmetno mjerodavno tržište ili tržišta. Primjerice, ako se sporazum o prijenosu tehnologije odnosi na dva posebna tržišta proizvoda, skupno izuzeće može se primjenjivati na jednom od tih tržišta, dok se na drugom tržištu ne primjenjuje.

(106) U skladu s člankom 3. stavkom 1. TTBER-a sigurna luka iz članka 2. TTBER-a primjenjuje se na sporazume o prijenosu tehnologije između konkurenata pod uvjetom da zajednički tržišni udjel sudionika ne premašuje 20 % na bilo kojem mjerodavnom tržištu. Prag tržišnog udjela iz članka 3. stavka 1. TTBER-a primjenjuje se ako su sudionici stvarni ili potencijalni konkurenti na tržištima proizvoda i/ili stvarni konkurenti na tržištu tehnologija ili oboje (za razliku između konkurenata i sudionika koji nisu konkurenti vidjeti odjeljak 2.2.5. ovih Smjernica).

(107) Potencijalni konkurenti na tržištu tehnologija ne uzimaju se u obzir pri primjeni praga tržišnog udjela ili popisa apsolutno zabranjenih ograničenja koja se odnose na sporazume između konkurenata. Izvan sigurne luke iz TTBER-a uzima se u obzir potencijalno tržišno natjecanje na tržištu tehnologije.

(108) Ako poduzetnici koji su sudionici sporazuma o prijenosu tehnologije nisu konkurenti, primjenjuje se prag tržišnog udjela iz članka 3. stavka 2. TTBER-a. Time je predviđeno da se skupno izuzeće primjenjuje ako tržišni udio svakog sudionika ne premašuje 30 % na zahvaćenim mjerodavnim tržištima tehnologije i proizvoda.

(109) Ako sudionici kasnije postanu konkurenti u smislu članka 3. stavka 1. TTBER-a, primjerice, ako je davatelj licence već prije licenciranja bio prisutan na mjerodavnom tržištu na kojem se prodaju ugovorni proizvodi, a davatelj licence kasnije postane stvarni ili potencijalni dobavljač na istom mjerodavnom tržištu, prag tržišnog udjela od 20 % primjenjuje se od trenutka kada su postali konkurenti. Međutim, u tom se slučaju popis apsolutno zabranjenih ograničenja koji se primjenjuje na sporazume između sudionika koji nisu konkurenti nastavlja primjenjivati tijekom cijelog trajanja sporazuma, osim u slučaju naknadne izmjene sporazuma u nekom njegovu bitnom dijelu (vidjeti članak 4. stavak 3. TTBER-a i točku (51) ovih Smjernica).

3.3.2. **Izračun tržišnih udjela za tržišta tehnologija u skladu s TTBER-om**

(110) U članku 8. točki (d) TTBER-a navedena je metoda koja se mora primjenjivati na izračun tržišnih udjela na mjerodavnim tržištima tehnologija za potrebe primjene TTBER-a. Na temelju te metode tržišni udio sudionika koji djeluje kao davatelj licence na mjerodavnom tržištu tehnologija izračunava se na temelju prisutnosti prava tog sudionika na tehnologiju na mjerodavnim tržištima (odnosno na tržištima proizvoda i zemljopisnim tržištima) na kojima se prodaju ugovorni proizvodi. Posebno se izračunava kombinirana prodaja tog sudionika i stjecatelja njegove licence za proizvode u koje su ugrađena prava na tehnologiju tog sudionika, u obliku udjela u ukupnoj prodaji konkurentnih proizvoda, bez obzira na to jesu li konkurentni proizvodi proizvedeni tehnologijom koja se licencira. Ova metoda primjenjuje se na izračun tržišnih udjela i davatelja i stjecatelja licence u slučajevima kad je stjecatelj licence sam aktivan kao davatelj licence na mjerodavnom tržištu tehnologija.

(111) Ovaj pristup izračunu tržišnog udjela sudionika na mjerodavnim tržištima tehnologija, na temelju njihova „otiska” na razini proizvoda, odabran je zbog praktičnih poteškoća pri izračunu tržišnog udjela na tržištima tehnologija na temelju prihoda od licencijskih naknada (vidjeti točku (40)). Nadalje, uz općenite poteškoće s dobivanjem pouzdanih podataka o prihodu o licencijskih naknada, stvari prihod od licencijskih naknada može ozbiljno podcjenjivati položaj tehnologije na tržištu u slučaju smanjenja iznosa licencijskih naknada kao rezultat unakrsnog licenciranja ili ponude povezanih proizvoda. Ako se izračun tržišnih udjela na tržištu tehnologija temelji na proizvodima proizvedenima primjenom mjerodavne tehnologije, tad ne postoji taj rizik. Takav otisak na razini proizvoda općenito dobro odražava položaj tehnologije na tržištu.

(112) Iz članka 3. i članka 8. točke (d) TTBER-a proizlazi da se, ako licencirana tehnologija nije dovela do prodaje ugovornih proizvoda u prethodnoj kalendarskoj godini, na primjer zato što je tehnologija nova, a proizvodi u koje je ugrađena tehnologija još nisu komercijalizirani, za potrebe primjene TTBER-a smatra da ta tehnologija ima nulti tržišni udio za tu kalendarsku godinu.

(113) U idealnom bi slučaju proizvodi proizvedeni primjenom internih tehnologija koje nisu licencirane bili isključeni s tržišta proizvoda za potrebe izračuna otiska jer te interne tehnologije predstavljaju samo neizravno ograničenje licencirane tehnologije. Međutim, budući da bi u praksi davatelju i stjecatelju licence moglo biti teško procijeniti proizvode li se drugi proizvodi na istom tržištu proizvoda s licenciranim ili internim tehnologijama, izračun tržišnog udjela tehnologije, za potrebe TTBER-a, temelji se na proizvodima proizvedenima licenciranom tehnologijom kao udio svih proizvoda prodanih na tržištu proizvoda. Može se očekivati da će ovaj pristup uzrokovati smanjenje izračunanog tržišnog udjela uključivanjem proizvoda proizvedenih internim tehnologijama, ali će bez obzira na to u pravilu biti dobar pokazatelj položaja licencirane tehnologije na tržištu. Prvo, obuhvaća svako potencijalno tržišno natjecanje poduzetnika koji proizvode vlastitom tehnologijom i koji će vjerojatno početi licencirati u slučaju pogoršanja uvjeta ponude tehnologije davatelja licence u odnosu na uvjete ponude drugih tehnologija (kao što je malo, ali trajno povećanje licencijskih naknada koje naplaćuje davatelj licence). Drugo, čak i kada je malo vjerojatno da će drugi vlasnici tehnologija početi licencirati, davatelj licence nema nužno tržišnu snagu na tržištu tehnologija, iako ima visok udjel prihoda ostvarenog licenciranjem. Ako je tržište proizvoda na kraju lanca vrijednosti konkurentno, tržišno natjecanje na toj razini može učinkovito ograničavati davatelja licence. Povećanje licencijskih naknada na početku lanca vrijednosti utječe na troškove stjecatelja licence, smanjuje mu konkurentnost i time može smanjiti prodaju. Tržišni udjel tehnologije na tržištu proizvoda također obuhvaća taj element i zato je obično dobar pokazatelj tržišne snage davatelja licence na tržištu tehnologija.

(114) Pri ocjenjivanju položaja licencirane tehnologije na tržištu u obzir treba uzeti i zemljopisnu dimenziju tržišta tehnologije. Ona se ponekad može razlikovati od zemljopisne dimenzije povezanog maloprodajnog tržišta proizvoda. U svrhe primjene TTBER-a, zemljopisnu dimenziju mjerodavnog tržišta tehnologija određuje i tržište ili tržišta proizvoda. Međutim, izvan sigurne luke iz TTBER-a može biti prikladno razmotriti mogućnost šireg zemljopisnog područja na kojem su aktivni davatelj i stjecatelji licence konkurentnih tehnologija, na kojem su uvjeti tržišnog natjecanja dovoljno homogeni i koje se može razlikovati od susjednih područja jer su uvjeti tržišnog natjecanja osjetno različiti u tim područjima.

(115) Ako se za vrijeme trajanja sporazuma tržišni udjeli povećaju iznad mjerodavnog praga od 20 % ili 30 %, sigurna luka nastavlja se primjenjivati tijekom tri uzastopne kalendarske godine nakon godine u kojoj je premašen prag (vidjeti članak 8 točku (e) TTBER-a).

Izračun tržišnih udjela za tržišta proizvoda u skladu s TTBER-om

(116) Tržišni udjel stjecatelja licence na mjerodavnim tržištima na kojima se prodaju ugovorni proizvodi izračunava se na temelju stjecateljeve prodaje proizvoda u koje je ugrađena tehnologija davatelja licence i prodaje konkurentnih proizvoda, dakle na temelju ukupne prodaje stjecatelja licence na predmetnom tržištu proizvoda. Ako je davatelj licence istodobno i dobavljač proizvoda na mjerodavnom tržištu, potrebno je uzeti u obzir i njegovu prodaju na predmetnom tržištu proizvoda. Prodaja koju su ostvarili drugi stjecatelji licence ne uzima se u obzir za potrebe izračuna tržišnog udjela stjecatelja licence ili davatelja licence na mjerodavnim tržištima proizvoda.

(117) Tržišni udjeli trebaju se izračunavati na temelju vrijednosti podataka o prodaji u prethodnoj kalendarskoj godini, ako su ti podaci dostupni. Takvi podaci obično su točniji pokazatelj snage tehnologije nego podaci o obujmu. Međutim, gdje podaci koje se temelje na vrijednosti nisu dostupni, mogu se primijeniti procjene temeljene na drugim pouzdanim tržišnim podacima, uključujući obujam prodaje na tržištu. Općenito, tržišni udjeli moraju se izračunati na temelju podataka o prodaji koji se odnose na prethodnu kalendarsku godinu. Međutim, ako podaci o prodaji koji se odnose na prethodnu kalendarsku godinu nisu reprezentativni za položaj stranaka na mjerodavnim tržištima, tržišni udjeli izračunavaju se kao prosjek tržišnih udjela stranaka za tri prethodne kalendarske godine (vidjeti članak 8. točku (b) TTBER-a) ([73]).

([73]) Vidjeti točku 95. Smjernica o horizontalnim sporazumima.

(118) Načela iz ovog odjeljka 3.3. mogu se ilustrirati sljedećim primjerima:

Primjeri licenciranja između sudionika koji nisu konkurenti

Primjer 1.

Poduzetnik A specijalizirao se za razvoj proizvoda i tehnika u području biotehnologije i razvio je novi proizvod „Xeran". No nije aktivan na tržištu kao proizvođač Xerana jer za njega nema ni proizvodne ni distribucijske kapacitete. Poduzetnik B jedan je od proizvođača konkurentnih proizvoda, koje proizvodi primjenom tehnologija koje su slobodno dostupne i nisu zaštićene nekim pravom vlasništva. U prvoj godini poduzetnik B ostvario je prihod od 25 milijuna EUR od prodaje proizvoda proizvedenih primjenom slobodno dostupnih tehnologija. U drugoj godini poduzetnik A ustupa poduzetniku B licencu za proizvodnju Xerana. U toj godini poduzetnik B ostvaruje prihod od 15 milijuna EUR od prodaje proizvoda proizvedenih primjenom slobodno dostupnih tehnologija i 15 milijuna EUR od Xerana. U trećoj godini i u sljedećim godinama poduzetnik B proizvodi i prodaje samo Xeran i ostvaruje godišnji prihod samo od tog proizvoda u iznosu od 40 milijuna EUR. Nadalje, u drugoj godini poduzetnik A ustupa licencu i poduzetniku C. Poduzetnik C do tada nije bio aktivan na tom tržištu proizvoda. Poduzetnik C proizvodi i prodaje samo Xeran: 10 milijuna EUR u drugoj godini i 15 milijuna EUR u trećoj godini i nakon toga. Na ukupnom tržištu Xerana i njegovih zamjenskih proizvoda na kojem su prisutni poduzetnici B i C godišnji prihod iznosi 200 milijuna EUR.

U drugoj godini, tj. godini sklapanja sporazuma o licenci, tržišni udio poduzetnika A na tržištu tehnologije je 0 % jer mu se, za potrebe primjene TTBER-a, tržišni udio izračunava na temelju ukupnog prihoda od prodaje Xerana u prethodnoj godini. U trećoj godini tržišni udio poduzetnika A na tržištu tehnologije iznosi 12,5 %, izračunano na temelju prihoda od prodaje Xerana koji su proizveli poduzetnik B i C u prethodnoj, drugoj godini. U četvrtoj godini i u kasnijim godinama tržišni udio poduzetnika A na tržištu tehnologije iznosi 27,5 %, izračunano na temelju prihoda koji su ostvarili poduzetnici B i C od proizvodnje Xerana u prethodnoj godini.

U drugoj godini tržišni udio poduzetnika B na tržištu proizvoda iznosi 12,5 %, izračunano na temelju prihoda od prodaje poduzetnika B u iznosu od 25 milijuna EUR u prvoj godini. U trećoj godini tržišni udio poduzetnika B jest 15 % jer mu se prihod od prodaje povećao na 30 milijuna EUR u drugoj godini. U 4. godini i nakon toga, tržišni udio B-a iznosi 20 % zbog prodaje od 40 milijuna EUR godišnje. Tržišni je udio poduzetnika C na tržištu proizvoda 0 % u prvoj godini, 2,5 % u trećoj godini i 7,5 % u sljedećim godinama.

Budući da su sporazumi o licenci između poduzetnika A i B te između poduzetnika A i C sporazumi između sudionika koji nisu konkurenti, a pojedinačni tržišni udjeli poduzetnika A, B i C ne premašuju 30 % za svaku godinu, svi su sporazumi obuhvaćeni sigurnom lukom u smislu TTBER-a.

Primjer 2.

Situacija je ista kao u prvom primjeru, no sada su poduzetnici B i C prisutni na različitim zemljopisnim tržištima. Ukupno tržište Xerana i njegovih zamjenskih proizvoda ostvaruje ukupni godišnji prihod od 100 milijuna EUR na svakom od zemljopisnih tržišta.

U tom se slučaju tržišni udio poduzetnika A na mjerodavnim tržištima tehnologija mora izračunavati na temelju podataka o prodaji proizvoda za svako od dvaju zemljopisnih tržišta posebno U tom se slučaju tržišni udio poduzetnika A na mjerodavnim tržištima tehnologija mora izračunavati na temelju podataka o prodaji proizvoda za svako od dvaju zemljopisnih tržišta posebno Na tržištu na kojem posluje poduzetnik B, tržišni udio poduzetnika A ovisi o prodaji Xerana od strane poduzetnika B. Budući da se u ovom primjeru pretpostavlja da ukupno tržište iznosi 100 milijuna EUR, odnosno, pola veličine tržišta iz primjera 1, tržišni udio poduzetnika A jest 0 % u drugoj godini, 15 % u trećoj godini i 40 % nakon toga. Tržišni udio poduzetnika B jest 25 % u drugoj godini, 30 % u trećoj godini i 40 % u kasnijim godinama. U drugoj i trećoj godini pojedinačni tržišni udjeli poduzetnika A i B ne prelaze prag od 30 %. Međutim, taj prag premašen je od četvrte godine nadalje, a to znači da, sukladno članku 8. točki (e) TTBER-a, nakon sedme godine sporazum o licenci između poduzetnika A i B neće više moći uživati pogodnosti sigurne luke, nego se mora pojedinačno ocijeniti.

Na tržištu na kojem posluje poduzetnik C, tržišni udio poduzetnika A ovisi o prodaji Xerana od strane poduzetnika C. Tržišni udio poduzetnika A na tržištu tehnologije, na temelju prodaje od strane poduzetnika C u prethodnoj godini, stoga iznosi 0 % u drugoj godini, 10 % u trećoj godini i 15 % nakon toga. Tržišni je udio poduzetnika C na proizvodnom tržištu isti: 0 % u drugoj godini, 10 % u trećoj godini i 15 % poslije. Sporazum o licenci između poduzetnika A i C zbog toga je u cijelom tom razdoblju obuhvaćen sigurnom lukom.

Primjeri licenciranja između konkurenata

Primjer 3.

Poduzetnici A i B djeluju na istome mjerodavnom tržištu proizvoda i mjerodavnom zemljopisnom tržištu određenog kemijskog proizvoda. Svaki je od njih i vlasnik patenta za različite tehnologije koje primjenjuju u proizvodnji tog proizvoda. U prvoj godini poduzetnici A i B potpisuju sporazum o unakrsnom licenciranju kojim jedan drugome ustupaju licencu za korištenje svojih tehnologija. U prvoj godini poduzetnici A i B proizvode samo primjenom vlastite tehnologije, pri čemu poduzetnik A ostvaruje prihod od prodaje proizvoda u iznosu od 15 milijuna EUR, dok poduzetnik B ostvaruje prihod od prodaje proizvoda koji iznosi 20 milijuna EUR. Od druge godine oba se poduzetnika koriste vlastitom tehnologijom i tehnologijom onog drugog poduzetnika. Od druge godine nadalje poduzetnik A ostvaruje prihod od prodaje proizvoda za koji se koristi vlastitom tehnologijom u iznosu od 10 milijuna EUR, dok od prodaje proizvoda za koji se koristi konkurentnom tehnologijom poduzetnika B isto tako ostvaruje prihod od 10 milijuna EUR. Od druge godine nadalje poduzetnik B ostvaruje prihod od prodaje proizvoda za koji se koristi vlastitom tehnologijom u iznosu od 15 milijuna EUR, dok od prodaje proizvoda za koji se koristi tehnologijom poduzetnika A ostvaruje 10 milijuna EUR. Ukupna vrijednost tržišta za proizvod i njegove zamjenske proizvode iznosi 100 milijuna EUR godišnje.

Da bi se sporazum o licenci ocijenio sukladno TTBER-u, tržišni udjeli poduzetnika A i B moraju se izračunati i na tržištu tehnologija i na tržištu proizvoda. Na tržištu tehnologija tržišni udio poduzetnika A ovisi o količini prodanog proizvoda u prethodnoj godini koji su proizveli i poduzetnik A i poduzetnik B primjenom tehnologije poduzetnika A. Tržišni udio A na tržištu tehnologije ovisi o količini prodanih proizvoda u prethodnoj godini, od strane A i B, primjenom tehnologije A. U 2. godini je tržišni udio A na tržištu tehnologije stoga iznosio 15 % i odražavao vlastitu proizvodnju i prodaju od 15 milijuna EUR u 1. godini. Od treće godine tržišni udio poduzetnika A na tržištu tehnologija iznosi 20 %, što odražava prihod u iznosu od 20 milijuna EUR od prodaje proizvoda za koji se koristi tehnologijom poduzetnika A i koji su poduzetnici A i B proizvodili i prodavali (10 milijuna EUR svaki). Slično tomu, u drugoj godini tržišni je udio poduzetnika B na tržištu tehnologija iznosio 20 %, a poslije 25 %.

Tržišni udjeli poduzetnika A i B na tržištu proizvoda ovise o svojoj prodaji proizvoda u prethodnoj godini, neovisno o korištenoj tehnologiji. Tržišni udio poduzetnika A na tržištu proizvoda iznosi 15 % u drugoj godini, a poslije 20 %. Tržišni udio poduzetnika B na tržištu proizvoda iznosi 20 % u drugoj godini, a poslije 25 %.

Budući da je riječ o sporazumu između konkurenata, da bi njihov zajednički tržišni udio i na tržištu tehnologija i na tržištu proizvoda bio obuhvaćen sigurnom lukom TTBER-a, ne smije premašivati 20 % praga tržišnog udjela. Očito je da u ovom primjeru to nije slučaj. Zajednički tržišni udio sudionika na tržištu tehnologije i na tržištu proizvoda iznosi 35 % u drugoj godini, a 45 % u godinama koje slijede. Stoga će se taj sporazum između konkurenata morati ocijeniti na pojedinačnoj osnovi.

3.4. *Apsolutno zabranjena ograničenja na temelju TTBER-a*

3.4.1. **Opća načela**

(119) Članak 4. TTBER-a sadržava popis apsolutno zabranjenih ograničenja. Riječ je o znatnim ograničenjima tržišnog natjecanja koja bi u većini slučajeva trebala biti zabranjena zbog štete koju nanose tržištu i potrošačima. U iznimnim slučajevima apsolutno zabranjena ograničenja tržišnog natjecanja mogu biti izvan područja primjene članka 101. stavka 1. Ugovora ako su objektivno potrebna za sklapanje sporazuma o prijenosu tehnologije ([74]) ili zbog sigurnosti ili zdravlja povezanih s opasnom prirodom predmetnog proizvoda. Takvo izuzeće od primjene zabrane članka 101. stavka 1. moguće je samo na osnovi vanjskih objektivnih čimbenika koji ne ovise o samim sudionicima, a ne na osnovi subjektivnih stajališta ili značajka sudionika. Nije riječ o tome bi li sudionici u toj određenoj situaciji prihvatili manje ograničavajući sporazum, nego bi li poduzetnici u sličnom položaju i okruženju, uzimajući u obzir vrstu sporazuma i obilježja tržišta, sklopili manje ograničavajući sporazum.

(120) Iz članka 4. stavaka 1. i 2. TTBER-a proizlazi da, kad sporazum o prijenosu tehnologije sadržava neko apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja, cjelokupni sporazum nije obuhvaćen skupnim izuzećem. Osim toga, Komisija smatra da u kontekstu pojedinačne ocjene nije vjerojatno da će apsolutno zabranjena ograničenja tržišnog natjecanja ispuniti četiri uvjeta iz članka 101. stavka 3. Ugovora.

([74]) Vidjeti stavak 18. Smjernica Komisije za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora, kako je navedeno u bilješci 9.

(121) Člankom 4. TTBER-a razlikuju se sporazumi između konkurenata i sudionika koji nisu konkurenti.

3.4.2. **Sporazumi između konkurenata**

(122) U članku 4. stavku 1. TTBER-a navodi se popis apsolutno zabranjenih ograničenja koja se odnose na sporazume o prijenosu tehnologije između konkurenata. Prema članku 4. stavku 1. skupno izuzeće ne primjenjuje se na sporazume koji neposredno ili posredno, samostalno ili u kombinaciji s drugim čimbenicima na koje sudionici sporazuma mogu utjecati, za cilj imaju:

(a) ograničenje sudionika u njegovoj mogućnosti da određuje cijene svojih proizvoda kada ih prodaje trećim stranama;

(b) ograničenje proizvodnje, osim ako je riječ o ograničenju proizvodnje ugovornih proizvoda koje je nametnuto stjecatelju licence neuzajamnim sporazumom ili je uzajamnim sporazumom nametnuto samo jednom od stjecatelja licence;

(c) podjelu tržišta ili korisnika, osim:

i. obvezivanja davatelja licence i/ili stjecatelja licence, u neuzajamnom sporazumu, da ne proizvodi pomoću pravâ licencirane tehnologije unutar isključivo dodijeljenog područja rezerviranog za drugog sudionika i/ili da ne prodaje ugovorne proizvode, aktivno i/ili pasivno, na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika koja je rezervirana za drugog sudionika sporazuma; (b)

ii. ograničenja, u neuzajamnom sporazumu, aktivne prodaje ugovornih proizvoda od strane stjecatelja licence na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika koju je davatelj licence ustupio drugom stjecatelju licence, pod uvjetom da taj drugi stjecatelj licence nije bio, u vrijeme stjecanja vlastite licence, konkurentni poduzetnik davatelju licence; (c)

iii. obvezivanja stjecatelja licence da proizvodi ugovorne proizvode samo za vlastitu uporabu, pod uvjetom da stjecatelj licence nije ograničen u pogledu aktivne i pasivne prodaje ugovornih proizvoda kao rezervnih dijelova za vlastite proizvode;

iv. obvezivanja stjecatelja licence, u neuzajamnom sporazumu, da proizvodi ugovorne proizvode samo za određenog korisnika, kada se licenca izdaje s namjerom stvaranja alternativnog izvora nabave za tog korisnika;

(d) ograničenje stjecatelja licence u mogućnosti da iskorištava pravâ na vlastitu tehnologiju ili ograničenje bilo kojega sudionika sporazuma u mogućnosti da provodi istraživanja i razvoj, osim ako je posljednje ograničenje neophodno kako bi se spriječilo otkrivanje licenciranoga znanja i iskustva trećim stranama.

Razlika između uzajamnih i neuzajamnih sporazuma između konkurenata

(123) Za neka se od apsolutno zabranjenih ograničenja tržišnog natjecanja u TTBER-u razlikuju uzajamni i neuzajamni sporazumi. Popis apsolutno zabranjenih ograničenja stroži je za uzajamne sporazume između konkurenata nego za neuzajamne sporazume između konkurenata. Uzajamni sporazumi jesu sporazumi o unakrsnom licenciranju u kojim su licencirane tehnologije konkurentne tehnologije ili se mogu uporabiti za proizvodnju konkurentnih proizvoda. Neuzajamni sporazum jest sporazum u kojemu samo jedan od sudionika ustupa drugome sudioniku licencu za pravâ na svoju tehnologiju te, u slučaju unakrsnog licenciranja, licencirana pravâ na tehnologiju odnose se na nekonkurentne tehnologije i ne mogu se uporabiti za proizvodnju konkurentnih proizvoda. Za potrebe TTBER-a Sporazum nije uzajaman samo zbog činjenice da sadržava obvezu povratnog ustupanja licence ili zbog toga što se stjecatelj licence povratno ustupa licencu za vlastita poboljšanja licencirane tehnologije. Ako neuzajamni sporazum naknadno postane uzajamni sporazum zbog ustupanja druge licence između istih sudionika, ti sudionici mogli bi morati revidirati prvu licencu kako bi se izbjeglo da na taj način sporazum sadržava apsolutno zabranjeno ograničenje. Komisija u svojoj ocjeni takvih slučajeva uzima u obzir vrijeme koje je proteklo između sklapanja sporazuma o ustupanju prve i druge licence.

Cjenovna ograničenja između konkurenata

(124) Apsolutno zabranjeno ograničenje iz članka 4. stavka 1. točke (a) TTBER-a odnosi se na sporazume između konkurenata kojima se nastoji utvrditi cijena proizvoda koji se prodaju trećim stranama, uključujući proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija. Utvrđivanje cijena među konkurentima općenito predstavlja ograničavanje tržišnog natjecanja po cilju. Utvrđivanje cijena može se pojaviti u obliku dogovora o točnoj cijeni koja će se naplaćivati ili u obliku popisa cijena s određenim dopuštenim najvišim rabatima. Nije bitno odnosi li se sporazum na fiksne, najniže, najviše ili preporučene cijene. Utvrđivanje cijena također se može provesti neposredno primjenom mjera kojima destimulira odstupanje od dogovorene razine cijena, primjerice, može se uvjetovati da će cijena licencijske naknade biti povišena ako se cijene proizvoda snize ispod neke određene razine. No, sama obveza stjecatelja licence da plaća neki minimalni iznos licencijske naknade ne smatra se utvrđivanjem cijena.

(125) Ako se licencijske naknade izračunavaju na temelju prodaje pojedinačnog proizvoda, iznos licencijske naknade izravno utječe na marginalne troškove proizvoda i time izravno na cijene proizvoda ([75]). Konkurenti se stoga mogu koristiti sporazumima prema kojima dva poduzetnika ustupaju jedan drugome licence s uzajamnim licencijskim naknadama kao sredstvom za usklađivanje i/ili povećanje cijena na tržištima proizvoda na kraju proizvodnog lanca ([76]). Međutim, Komisija će unakrsne licence s uzajamnim licencijskim naknadama smatrati utvrđivanjem cijena samo u posebnim okolnostima, primjerice ako je sporazumom predviđeno plaćanje licencijskih naknada bez obzira na to upotrebljava li se tehnologija doista ili ako sporazum nema nikakvu svrhu poticanja tržišnog natjecanja te stoga ne predstavlja sporazum o licenciranju u dobroj vjeri.

(126) Apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja sadržano u članku 4. stavku 1. točki (a) TTBER-a odnosi se i na sporazume prema kojima se licencijske naknade izračunavaju na temelju ukupne prodaje proizvoda neovisno o tome primjenjuje li se licencirana tehnologija. Takvi sporazumi isto su tako obuhvaćeni apsolutno zabranjenim ograničenjem iz članka 4. stavka 1. točke (d) TTBER-a koje se odnosi na ograničenja sposobnosti stjecatelja licence da se koristi vlastitim pravima na tehnologiju (vidjeti točku (141) ovih Smjernica). Općenito, takvim se sporazumima ograničava tržišno natjecanje jer se njima povećavaju troškovi upotrebe vlastitih konkurentnih prava na tehnologije stjecatelja licence i ograničava tržišno natjecanje koje je postojalo bez tog sporazuma ([77]). To se odnosi i na uzajamne i na neuzajamne sporazume.

(127) Međutim, sporazum prema kojemu se licencijske naknade izračunavaju na temelju ukupne prodaje proizvoda može iznimno ispuniti uvjete iz članka 101. stavka 3. Ugovora u pojedinom slučaju kada se na temelju objektivnih čimbenika može zaključiti da je ograničenje neophodno za licenciranje koje pogoduje tržišnom natjecanju. To se može dogoditi kada bi u odsutnosti takvog ograničenja bilo nemoguće ili nepotrebno teško izračunati i pratiti licencijsku naknadu koju plaća stjecatelj licence, primjerice, iz razloga što tehnologija davatelja licence ne ostavlja vidljivog traga na gotovom proizvodu i ne postoje provedive alternativne metode praćenja.

Ograničenja outputa između konkurenata

(128) Apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja utvrđeno člankom 4. stavkom 1. točkom (b) TTBER-a odnosi se na uzajamna ograničenja outputa sudionika. Ograničenje outputa jest ograničenje količine proizvodnje i prodaje sudionika. Članak 4. stavak 1. točka (b) ne odnosi se na ograničenja outputa koja su nametnuta stjecatelju licence neuzajamnim sporazumom ili ograničenja outputa koja su nametnuta jednom od stjecatelja licence uzajamnim sporazumom, pod uvjetom da se ograničenje outputa odnosi samo na proizvode proizvedene primjenom licencirane tehnologije. Stoga se člankom 4. stavkom 1. točkom (b) uzajamna ograničenja outputa i ograničenja outputa koja su nametnuta davatelju licence u odnosu na njegovu vlastitu tehnologiju utvrđuju kao apsolutno zabranjena ograničenja tržišnog natjecanja. Kada se konkurenti dogovore da si uzajamno nametnu ograničenja outputa, cilj i vjerojatan učinak sporazuma jest smanjenje outputa na tržištu. To se odnosi i na sporazume kojima se smanjuje poticaj sudionika da prošire output, što se, primjerice, postiže primjenom uzajamne licencijske naknade po jedinici koja se povećava kako se povećava output ili međusobnim nametanjem obveze svakom sudioniku da u slučaju premašivanja određene razine outputa izvrše određena plaćanja.

([75]) Vidjeti stavak 98. Smjernica za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora, koje su navedene u bilješci 9.

([76]) To je slučaj i kada jedan sudionik ustupa licencu drugom sudioniku i pristaje kupovati fizički proizvod od stjecatelja licence. Kupovna cijena može tada imati istu funkciju kao i licencijska naknada.

([77]) Vidjeti u tom smislu presudu Suda od 25. veljače 1986., Windsurfing International, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, točku 67.

(129) Povoljniji tretman pri neuzajamnim ograničenjima količine proizvoda temelji se na razmišljanju da posljedica jednostranog ograničenja ne mora obvezno biti smanjenje outputa na tržištu, dok je istovremeno rizik da sporazum nije bona fide sporazum o licenciranju manji kada je ograničenje neuzajamno. Kada je stjecatelj licence voljan prihvatiti jednostrano ograničenje, vjerojatno je da će posljedica sporazuma biti stvarna integracija komplementarnih tehnologija ili integracija nadmoćne tehnologije davatelja licence s proizvodnim sredstvima stjecatelja licence, a čime se povećava učinkovitost. Slično tomu, u uzajamnom sporazumu ograničenje outputa nametnuto jednom od stjecatelja licence vjerojatno će odražavati veću vrijednost tehnologije koju je ustupio jedan od sudionika i može služiti promicanju licenciranja koje pogoduje tržišnom natjecanju.

Podjela tržišta i korisnikâ među konkurentima

(130) Apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja utvrđeno člankom 4. stavkom 1. točkom (c) TTBER-a odnosi se na podjelu tržištâ i korisnika. Sporazumi prema kojima konkurenti dijele tržišta i korisnike imaju za cilj ograničenje tržišnog natjecanja. Sporazum kojim konkurenti na uzajamno sporazuman način dogovore da neće proizvoditi na određenim područjima ili da neće aktivno ili pasivno, ili ni aktivno ni pasivno, prodavati na određenim područjima ili određenim korisnicima koji su rezervirani za drugog sudionika čini apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja. Tako se primjerice uzajamno isključivo licenciranje između konkurenata smatra podjelom tržišta.

(131) Članak 4. stavak 1. točka (c) TTBER-a primjenjuje se neovisno o tome može li se stjecatelj licence slobodno koristiti pravima na vlastitu tehnologiju. Čim se stjecatelj licence opremio za korištenje tehnologijom davatelja licence za proizvodnju određenog proizvoda, zadržavanje posebne proizvodne linije za koju se koristi nekom drugom tehnologijom za zadovoljavanje potrebe korisnika na koje utječu ograničenja može se pokazati skupim. Nadalje, imajući na umu učinke tog ograničenja koji imaju potencijal protivan tržišnom natjecanju, stjecatelj licence može vrlo malo biti potaknut proizvoditi primjenom vlastite tehnologije. Za takva je ograničenja i malo vjerojatno da će biti nužna za uspostavljanje licenciranja koje pogoduje tržišnom natjecanju.

(132) Sukladno članku 4. stavku 1. točki (c) podtočki i. TTBER-a ne smatra se apsolutno zabranjenim graničenjem da davatelj licence u neuzajamnom sporazumu ustupi stjecatelju licence isključivu licencu za proizvodnju na temelju licencirane tehnologije na određenom području i time se složi da sam neće proizvoditi ugovorne proizvode na tom području ili pružati ugovorne proizvode s tog područja. Takve isključive licence obuhvaćene su skupnim izuzećem neovisno o području primjene područja. Ako se licenca odnosi na svjetsko tržište, isključivost znači da se davatelj licence odriče pristupanja tržištu ili ostajanja na njemu. Skupno izuzeće primjenjuje na neuzajamne sporazume u kojima stjecatelj licence nema pravo proizvoditi na isključivo dodijeljenom području rezerviranom za davatelja licence. Svrha takvih sporazuma može biti davanje poticaja davatelju licence ili stjecatelju licence za ulaganje u licenciranu tehnologiju i njezin razvoj. Cilj sporazuma stoga nije nužno podjela tržišta.

(133) Zato se i u skladu s člankom 4. stavkom 1. točkom (c) podtočkom i. TTBER-a skupno izuzeće primjenjuje i na neuzajamne sporazume prema kojima se sudionici obvezuju da neće aktivno ni pasivno prodavati ugovorne proizvode na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika koji su rezervirani za drugog sudionika ([78]). „Aktivna” i „pasivna” prodaja definirane su u članku 1. TTBER-a ([79]). Ograničenja sposobnosti stjecatelja licence ili davatelja licence u pogledu aktivne ili pasivne ili i aktivne i pasivne prodaje na području drugog sudionika ili skupini korisnika drugog sudionika obuhvaćena su skupnim izuzećem samo ako je to područje ili ta skupina korisnika isključivo rezervirana za tog drugog sudionika. Međutim u nekim posebnim okolnostima, sporazumi koji sadržavaju takva ograničenja prodaje mogu, u pojedinom slučaju, ispunjavati i

([78]) U određenim okolnostima ograničenja pasivne prodaje koju bi davatelj licence ili stjecatelji licence provodili prema krajnjim korisnicima mogu biti ništavna u skladu s člankom 6. stavkom 2. Uredbe (EU) 2018/302 Europskog parlamenta i Vijeća od 28. veljače 2018. o rješavanju pitanja neopravdanoga geografskog blokiranja i drugih oblika diskriminacije na unutarnjem tržištu na temelju državljanstva, mjesta boravišta ili mjesta poslovnog nastana klijenata te o izmjeni uredbi (EZ) br. 2006/2004 i (EU) 2017/2394 i Direktive 2009/22/EZ (SL L 60I, 2.3.2018., str. 1., ELI: http://data.europa.eu/eli/reg/2018/302/oj) („Uredba o geografskom blokiranju”).

([79]) Za dodatne smjernice o konceptima „aktivne” i „pasivne” prodaje vidjeti točke od 211. do 215. Vertikalnih smjernica.

uvjete iz članka 101. stavka 3. Ugovora ako se isključivost dijeli na *ad hoc* osnovi, primjerice ako je potrebna da bi se ublažio privremeni manjak u proizvodnji davatelja licence ili stjecatelja licence kojemu je to područje ili ta skupina korisnika isključivo dodijeljena. U takvim slučajevima još je uvijek vjerojatno da će davatelj licence ili stjecatelj licence biti dostatno zaštićen od aktivne ili pasivne ili i aktivne i pasivne prodaje kako bi imao poticaj za licenciranje svoje tehnologije ili ulaganje u proizvodnju uz upotrebu licencirane tehnologije. Takva ograničenja, čak i kada ograničavaju tržišno natjecanje, promicala bi širenje tehnologije i ugrađivanje te tehnologije u proizvodna sredstva stjecatelja licence, a što pogoduje tržišnom natjecanju.

(134) Isto tako, činjenica da davatelj licence imenuje stjecatelja licence na svojim jedinstvenim stjecateljem licence na određenom području, pri čemu se podrazumijeva da trećim stranama neće biti ustupljena licenca za proizvodnju na temelju tehnologije davatelja licence na tom području, ne znači apsolutno zabranjeno ograničenje. U slučaju takvih jedinstvenih licenci skupno izuzeće primjenjuje se neovisno o tome je li riječ o uzajamnom ili neuzajamnom sporazumu, s obzirom na to da sporazum ne utječe na mogućnost sudionika da u potpunosti iskorištavaju svoju prava na vlastitu tehnologiju na svojim područjima.

(135) Člankom 4. stavkom 1. točkom (c) podtočkom ii. TTBER-a s popisa apsolutno zabranjenih ograničenja isključuju se, i stoga obuhvaćaju skupnim izuzećem do razine praga tržišnog udjela, ograničenja u neuzajamnom sporazumu koja se odnose na aktivnu prodaju ugovornih proizvoda koju provodi stjecatelj licence na području ili prema skupini korisnika koju je davatelj licence dodijelio drugom stjecatelju licence. Međutim, preduvjet je da zaštićeni stjecatelj licence u vrijeme sklapanja sporazuma nije bio konkurent davatelja licence. Nije opravdano u tom slučaju s takvim ograničenjima postupati kao s apsolutno zabranjenim ograničenjima. Dopuštajući davatelju licence da stjecatelja licence koji nije bio već prisutan na relevantnom tržištu pruži zaštiti od aktivne prodaje od strane stjecatelja licence koji su konkurenti davatelja licence i koji su zbog tog razloga već bili prisutni i etablirani na tržištu, takva će ograničenja vjerojatno potaknuti stjecatelja licence da učinkovitije iskorištava licenciranu tehnologiju. S druge strane, ako se stjecatelji licence međusobno dogovore da ne prodaju aktivno ili pasivno na određenim područjima ili određenim skupinama korisnika, taj bi sporazum značio kartelu između stjecatelja licence. Budući da predmet takvih sporazuma nije prijenos tehnologije, oni osim toga nisu obuhvaćeni područjem primjene TTBER-a.

(136) Članak 4. stavak 1. točka (c) podtočka iii. TTBER-a sadržava još jedno izuzeće od apsolutno zabranjenog ograničenja iz članka 4. stavka 1. točke (c), to jest ograničenja koja se odnose na vlastitu upotrebu, drugim riječima stjecatelj licence može proizvoditi proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija samo za vlastitu uporabu. Kada je ugovorni proizvod komponenta, stjecatelja licence može se obvezati da proizvodi tu komponentu samo za potrebe ugrađivanja u vlastite proizvode te da te komponente ne prodaje drugim proizvođačima. Međutim, stjecatelj licence mora moći prodavati komponente kao rezervne dijelove za vlastite proizvode te tako opskrbljivati treće osobe koje servisiraju te proizvode nakon prodaje. Ograničenja koja se odnose na vlastitu uporabu mogu biti potrebna za poticanje širenja tehnologije, osobito između konkurenata, i obuhvaćena su skupnim izuzećem. Ta ograničenja spominju se i u odjeljku 4.2.5. ovih Smjernica.

(137) Konačno, člankom 4. stavkom 1. točkom (c) podtočkom iv. TTBER-a s popisa apsolutno zabranjenih ograničenja izuzima se obveza nametnuta stjecatelju licence u neuzajamnom sporazumu da proizvodi ugovorne proizvode isključivo za određenog korisnika radi stvaranja alternativnog izvora opskrbe za tog korisnika. Dakle, članak 4. stavak 1. točka (c) podtočka iv. primjenjuje se samo pod uvjetom da je licenca ograničena na stvaranje alternativnog izvora opskrbe za određenog korisnika. Pri tome nije uvjet da se ustupa samo jedna takva licenca. Člankom 4. stavkom 1. točkom (c) podtočkom iv. obuhvaćene su i situacije u kojima je licenca za opskrbu istog određenog kupca ustupljena više od jednom poduzetniku. Članak 4. stavak 1. točka (c) podtočka iv. primjenjuje se neovisno o trajanju sporazuma o licenci. Primjerice, ovim izuzećem obuhvaćena je jednokratna licenca kako bi se ispunili zahtjevi projekta određenog korisnika. Potencijal za podjelu tržišta takvim sporazumima ograničen je na ustupanje licence samo za potrebe opskrbe jednog određenog korisnika. Pod takvim okolnostima ne može se, posebice, pretpostaviti da će stjecatelj licence zbog sporazuma prestati iskorištavati vlastitu tehnologiju.

(138) Ograničenja polja primjene sadržana u sporazumima između konkurenata kojima se licenca ograničava na jedno tržište proizvoda ili više njih ili na jedno tehničko polje primjene ili više njih ili na jedan industrijski sektor ili više njih ([80]) ne smatraju se apsolutno zabranjenim ograničenjima. Takva ograničenja obuhvaćena su skupnim izuzećem do razine praga tržišnog udjela od 20 %, neovisno o činjenici radi li se o uzajamnom ili neuzajamnom sporazumu. Za takva ograničenja ne smatra se da za cilj imaju dodjelu tržišta ili korisnika. Međutim, skupno izuzeće primjenjuje se pod uvjetom da ograničenja koja se odnose na tehničko polje primjene ne premašuju područje primjene licenciranih tehnologija. Primjerice, ako su stjecatelji licence ograničeni u pogledu tehničkih polja primjene u kojima se mogu koristiti pravima na vlastitu tehnologiju, taj sporazum znači podjelu tržišta.

(139) Skupno izuzeće primjenjuje se neovisno o tome je li ograničenje koje se odnosi na polje primjene simetrično ili asimetrično. Asimetrično ograničenje polja primjene u uzajamnom sporazumu o licenci pretpostavlja da je obojici sudionika dopušteno koristiti se tehnologijama koje su im ustupljene licencom, ali samo u različitim poljima primjene. Sve dok se sudionicima ne ograničava korištenje vlastitim tehnologijama, ne može se pretpostaviti da će sudionici zbog sporazuma napustiti polje (ili polja) primjene obuhvaćena licencom drugog sudionika ili se odreći ulaska u to polje (ili polja). Čak i kada se davatelji licence opreme za primjenu licencirane tehnologije unutar polja primjene koje je obuhvaćeno licencom, moguće je da to neće imati utjecaj na proizvodna sredstva kojima se koristi za proizvodnju izvan područja primjene licence. U tom pogledu važno je da se ograničenje odnosi na različita tržišta proizvoda, industrijske sektore ili tehnička polja primjene, a ne na korisnike koji su dodijeljeni prema području ili skupini, a koji kupuju proizvode koji pripadaju istom tržištu proizvoda, industrijskom sektoru ili tehničkom polju primjene. Smatra se da je rizik od podjele tržišta puno veći u potonjem slučaju (vidjeti točku (131)). Osim toga, polje primjene ograničenja može biti nužno za promicanje licenciranja kojim se potiče tržišno natjecanje (vidjeti točku (233)).

Ograničenja mogućnosti sudionikâ da provode istraživanja i razvoj

(140) Apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja iz članka 4. stavka 1. točke (d) TTBER-a obuhvaća ograničenja mogućnosti bilo kojeg od sudionika da provodi istraživanja i razvoj. Oba sudionika moraju imati slobodu samostalnog provođenja istraživanja i razvoja. To se pravilo primjenjuje bez obzira na to primjenjuje li se ograničenje na polje obuhvaćeno licencom ili na druga polja. Međutim, sama činjenica da su sudionici sporazumni da će jedan drugome stavljati na raspolaganje buduća poboljšanja svojih tehnologija ne smatra se ograničenjem samostalnog istraživanja i razvoja. Učinci takvih sporazuma na tržišno natjecanje moraju se ocjenjivati u svjetlu okolnosti svakog pojedinog slučaja. Članak 4. stavak 1. točka (d) ne obuhvaća ni ograničenja mogućnosti sudionika da provodi istraživanja i razvoj s trećim stranama u slučajevima kad su ta ograničenja potrebna da bi se znanje i iskustvo davatelja licence zaštitilo od otkrivanja. Da bi bila obuhvaćena izuzećem, ograničenja nametnuta kako bi se znanje i iskustvo davatelja licence zaštitilo od otkrivanja moraju biti potrebna i razmjerna za ostvarenje te zaštite. Primjerice, kada su sporazumom određuju određeni djelatnici stjecatelja licence koji se obučavaju za licencirano znanje i iskustvo i odgovorni su za njegovu uporabu, može biti dostatno da se stjecatelj licence obveže da tim djelatnicima neće biti dopušteno da budu uključeni u istraživanja i razvoj s trećim stranama. Ostale sigurnosne mjere mogu biti jednako primjerene.

Ograničenja uporabe vlastite tehnologije stjecatelja licence

(141) U skladu s člankom 4. stavkom 1. točkom (d) TTBER-a stjecatelj licence ne smije biti ograničen u upotrebi pravâ na vlastitu konkurentnu tehnologiju, pod uvjetom da se pri tome ne koristi pravima na tehnologiju koju mu je licenciranjem ustupio davatelj licence. U odnosu na pravâ na vlastitu tehnologiju stjecatelja licence ne smije se ograničiti s obzirom na to gdje proizvodi ili prodaje, tehnička polja primjene ili tržišta proizvoda na kojima proizvodi, koliko proizvodi ili prodaje i po kojoj cijeni prodaje. Isto tako ne smije ga se obvezati na plaćanje licencijskih naknada koje se odnose na proizvode proizvedene na temelju pravâ na njegovu vlastitu tehnologiju (vidjeti točku (126) ovih Smjernica). Nadalje, stjecatelja licence ne smije se ograničiti pri licenciranju pravâ na svoju vlastitu tehnologiju trećim stranama. Kad se stjecatelju licence nameću ograničenja u odnosu na njegovu upotrebu pravâ na vlastitu tehnologiju ili na provođenje istraživanja i razvoja, smanjuje se konkurentnost njegove

([80]) Za više pojedinosti o ograničenjima polja primjene vidjeti odjeljak 4.2.4.

tehnologije. To može rezultirati smanjenjem tržišnog natjecanja na postojećim tržištima proizvoda i tržištima tehnologija i smanjenjem poticaja stjecatelju licence da ulaže u istraživanje i razvoj svoje tehnologije. Članak 4. stavak 1. točka (d) TTBER-a ne odnosi se na ograničenja nametnuta stjecatelju licence kad je riječ o upotrebi tehnologije trećih osoba koja konkurira licenciranoj tehnologiji. Iako takve obveze nenatjecanja mogu imati učinke sprečavanja tržišnog natjecanja u odnosu na tehnologije trećih strana (vidjeti odjeljak 4.2.7 ovih Smjernica), obično nemaju učinak smanjenja poticaja stjecatelju licence da ulaže u istraživanje i razvoj svoje vlastite tehnologije.

3.4.3. **Sporazumi između sudionika koji nisu konkurenti**

(142) U članku 4. stavku 2. TTBER-a navodi se popis apsolutno zabranjenih ograničenja licenciranja između sudionika koji nisu konkurenti. Prema članku 4. stavku 2. skupno izuzeće ne primjenjuje se na sporazume koji neposredno ili posredno, samostalno ili u kombinaciji s drugim čimbenicima na koje sudionici sporazuma mogu utjecati, za cilj imaju:

(a) ograničenje prava sudionika da slobodno određuje prodajnu cijenu pri prodaji proizvoda trećim stranama, ne dovodeći u pitanje mogućnost nametanja najviše prodajne cijene ili preporuke u vezi s prodajnom cijenom, pod uvjetom da rezultat toga nije fiksna ili najniža prodajna cijena nastala zbog pritiska ili ponuđenog poticaja bilo kojeg od sudionika sporazuma;

(b) ograničenje područja odnosno korisnika kojima stjecatelj licence može pasivno prodavati ugovorne proizvode, osim:

i. ograničenja pasivne prodaje na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika rezerviranoj za davatelja licencije; (b)

ii. obvezivanja na proizvodnju ugovornih proizvoda samo za vlastitu uporabu, pod uvjetom da stjecatelj licence nije ograničen u aktivnoj ili pasivnoj prodaji ugovornih proizvoda kao rezervnih dijelova za vlastite proizvode; (c)

iii. obvezivanja na proizvodnju ugovornih proizvoda samo za određenog korisnika, kada se licenca izdaje s namjerom stvaranja alternativnog izvora nabave za tog korisnika; (d)

iv. ograničenja prodaje krajnjim korisnicima od strane stjecatelja licence koji djeluje na razini veleprodaje;

(v) ograničavanje prodaje neovlaštenim distributerima koji se nalaze na području na kojem davatelj licencije upravlja sustavom selektivne distribucije za ugovorne proizvode;

(c) ograničenje aktivne ili pasivne prodaje krajnjim korisnicima od strane stjecatelja licence koji je član sustava selektivne distribucije i koji djeluje na razini maloprodaje, ne dovodeći u pitanje mogućnost zabrane članu sustava da djeluje izvan ovlaštenog poslovnog nastana.

Utvrđivanje cijena

(143) Apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja iz članka 4. stavka 2. točke (a) TTBER-a odnosi se na utvrđivanje cijena proizvoda koje se naplaćuju pri prodaji proizvoda trećim osobama. Preciznije, ta se odredba odnosi na ograničenja koja neposredno ili posredno imaju cilj utvrđivanje fiksne ili najniže prodajne cijene ili fiksne ili najniže razine cijene koje se davatelj ili stjecatelj licence moraju pridržavati pri prodaji proizvoda trećim stranama. U slučaju sporazuma kojima se neposredno određuje prodajna cijena postojanje ograničenja jest očito. Međutim, utvrđivanje prodajnih cijena može se postići i drugim neizravnim sredstvima. Primjeri potonjeg su sporazumi o utvrđivanju marži, najviše razine popusta, vezivanju prodajne cijene uz prodajne cijene konkurenata, nametanju minimalnih oglašenih cijena, prijetnje, zastrašivanje, upozorenja, kazne ili raskidi ugovora u slučaju nepridržavanja zadane razine cijene. Neposredna ili posredna sredstva za utvrđivanje cijena mogu biti još učinkovitija ako se kombiniraju s mjerama za prepoznavanje rezanja cijena, poput uspostave

sustava ([81]) praćenja cijena ili obveze stjecatelja licence da izvještava o odstupanjima u cijeni. Slično tomu, neposredno ili posredno utvrđivanje cijena može učiniti se učinkovitijim u kombinaciji s mjerama za smanjenje poticaja stjecatelju licence da snizi svoju prodajnu cijenu, kao što je obveza primjenjivanja tzv. klauzule najpovlaštenijeg korisnika koju davatelj licence nameće stjecatelju licence, to jest, obveza da se nekom korisniku pruže bilo koji povoljniji uvjeti koji su pruženi bilo kojem drugom korisniku. Primjena preporučenih prodajnih cijena ili nametanje najviših cijena ne smatra se samo po sebi utvrđivanjem fiksnih ili najnižih prodajnih cijena. Međutim, ako davatelj licence takve preporučene ili najviše cijene kombinira s poticajima za primjenu određene razine cijene ili mjerama za odvraćanje od snižavanja prodajne cijene, to se može smatrati utvrđivanjem cijena.

Ograničenja mogućnosti stjecatelja licence da obavlja pasivnu prodaju

(144) Člankom 4. stavkom 2. točkom (b) TTBER-a ograničenje sposobnosti stjecatelja licence da obavlja pasivnu prodaju proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija kategorizira se kao apsolutno zabranjeno ograničenje ([82]). Ograničenja pasivne prodaje mogu biti rezultat neposrednih obveza, kao što je obveza neprodavanja određenim korisnicima ili korisnicima na određenim područjima ili obveza upućivanja narudžbi tih korisnika drugim stjecateljima licenci. Ograničenja pasivne prodaje mogu proizlaziti i iz posrednih mjera kojima se stjecatelj licence nastoji potaknuti na suzdržavanje od takve prodaje, na primjer financijskih poticaja i provedbe sustava praćenja kojim se nastoji provjeriti stvarno odredište ugovornih proizvoda ([83]). Količinska ograničenja mogu predstavljati posredno sredstvo ograničavanja pasivne prodaje. Komisija neće pretpostaviti da količinska ograničenja kao takva služe toj svrsi. Međutim, pretpostavit će drugačije kada se količinska ograničenja koriste za provedbu pozadinskog sporazuma o podjeli tržišta. Pokazatelji toga uključuju prilagodbu količine s vremenom u cilju pokrivanja samo lokalne potražnje, kombinaciju količinskih ograničenja i obveze prodavanja najmanjih količina na području te najmanje obvezne licencijske naknade povezane s prodajom na tom području, različite stope licencijskih naknada ovisno o odredištu proizvoda i nadzor odredišta proizvoda koje prodaju pojedinačni stjecatelji licenci.

(145) Opće apsolutno zabranjeno ograničenje koje se odnosi na pasivnu prodaju koju provodi stjecatelj licence podliježe brojnim iznimkama o kojima je riječ u točkama od (146) do (151). Međutim, ograničenja mogućnosti davatelja ili stjecatelja licence da izvrši pasivnu prodaju krajnjim korisnicima u određenim okolnostima mogu biti ništavna u skladu s člankom 6. stavkom 2. Uredbe o geografskom blokiranju.

(146) Iznimka 1: Članak 4. stavak 2. točka (b) TTBER-a ne primjenjuje se na (aktivna i pasivna) ograničenja prodaje nametnuta davatelju licence ([84]). Na sva ograničenja prodaje nametnuta davatelju licence primjenjuje se skupno izuzeće do praga tržišnog udjela od 30 %. Isto se primjenjuje na sva ograničenja aktivne prodaje koju provodi stjecatelj licence, osim onoga što je navedeno o aktivnoj prodaji u točki (151) ovih Smjernica. Skupno izuzeće ograničenja aktivne prodaje temelji se na pretpostavci da takva ograničenja promiču ulaganja, tržišno natjecanje koje se ne temelji na cijenama, unaprjeđenja kvalitete usluga koje pružaju stjecatelji licence rješavanjem problema neovisnih subjekata i problema zadržavanja. U slučaju ograničenja aktivne prodaje između područja stjecatelja licence ili isključiva skupina korisnika, nije nužno da se zaštićenom stjecatelju licence donijeli isključivo područje ili skupina korisnika. Skupno izuzeće primjenjuje se i na ograničenja aktivne prodaje kada je više stjecatelja licence određeno za određeno područje ili skupinu korisnika. Ulaganja kojima se potiče učinkovitost vjerojatno će se poticati kada je stjecatelj licence siguran da će biti suočen samo s tržišnim natjecanjem u aktivnoj prodaji s ograničenim brojem stjecatelja licenci unutar područja, a ne i sa stjecateljima licenci izvan tog područja.

([81]) Međutim, praćenje i prijavljivanje cijena sami po sebi nisu utvrđivanje cijena.

([82]) Ova apsolutna zabrana ograničenja primjenjuje se na sporazume o prijenosu tehnologije koji utječu na trgovinu unutar Unije. Za smjernice o sporazumima o prijenosu tehnologije koji utječu na izvoz izvan Unije vidjeti točku 100. i dalje Smjernica o utjecaju na trgovinu.

([83]) Mjere koje davatelju licence omogućuju provjeru odredišta licenciranih proizvoda, kao što su prijetnja provedbom revizije ili provedba revizija radi provjere poštuje li stjecatelj licence druga ograničenja, same po sebi ne ograničavaju tržišno natjecanje. Međutim, mogu se smatrati dijelom apsolutno zabranjenog ograničenja pasivne prodaje kad ih davatelj licence upotrebljava kako bi kontrolirao odredište isporučene robe, na primjer kad ih upotrebljava u kombinaciji s drugim mjerama. Usporediti Odluku Komisije od 30. siječnja 2020. u predmetu AT.40433 – Licencirani filmski proizvodi, točke 65. i 66.

([84]) Vidjeti i točku (145) u vezi s Uredbom o geografskom blokiranju.

(147) Iznimka 2: Ograničenja aktivne i pasivne prodaje koju provodi stjecatelj licence na isključivom području ili isključivoj skupini korisnika koja su rezervirana za davatelja licence ne smatraju se apsolutno zabranjenim ograničenjima tržišnog natjecanja (vidjeti članak 4. stavak 2. točku (b) podtočku i. TTBER-a) i stoga se na njih primjenjuje skupno izuzeće ([85]). Pretpostavlja se da takva ograničenja, ako nije prijeđen prag tržišnog udjela, iako ograničavaju tržišno natjecanje promiču širenje tehnologije i ugrađivanje tehnologije u proizvodna sredstva stjecatelja licence čime se potiče tržišno natjecanje. Kako bi područje ili skupina korisnika bili rezervirani za davatelja licence, on ne mora stvarno proizvoditi primjenom licencirane tehnologije na predmetnom području ili za predmetnu skupinu korisnika. Davatelj licence može i rezervirati područje ili skupinu korisnika za kasnije iskorištavanje.

(148) Iznimka 3: U skladu s člankom 4. stavkom 2. točkom (b) podtočkom ii. TTBER-a skupno izuzeće primjenjuje se na ograničenje na temelju kojeg se stjecatelj licence obvezuje na to da proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija proizvodi samo za vlastitu upotrebu. Ako je ugovorni proizvod komponenta, stjecatelj licence može biti obvezan koristiti taj proizvod samo za ugradnju u vlastite proizvode i ne prodavati taj proizvod drugim proizvođačima. Međutim, stjecatelj licence mora imati mogućnost aktivne i pasivne prodaje tih proizvoda kao rezervnih dijelova za vlastite proizvode i stoga mora imati mogućnost da tim proizvodima opskrbljuje treće osobe koje pružaju poslijeprodajne usluge u vezi s tim proizvodima. O ograničenjima vlastite uporabe govori se u odjeljku 4.2.5.

(149) Iznimka 4: Kao i kad je riječ o sporazumima između konkurenata (vidjeti točku (137) ovih Smjernica), skupno izuzeće primjenjuje se i na sporazume na temelju kojih je stjecatelj licence obvezan proizvoditi ugovorne proizvode samo za određenog korisnika kako bi tom korisniku osigurao alternativni izvor nabave bez obzira na trajanje sporazuma o prijenosu tehnologije (vidjeti članak 4. stavak 2. točku (b) podtočku iii. TTBER-a). U slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti, na takva se ograničenja vjerojatno neće primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora.

(150) Iznimka 5: Na temelju članka 4. stavka 2. točke (b) podtočke iv. TTBER-a skupno izuzeće primjenjuje se na obvezu stjecatelja licence da, ako djeluje na razini veleprodaje, ne prodaje krajnjim korisnicima nego samo trgovcima na malo. Ta obveza omogućuje davatelju licence da stjecatelju licence da dodijeli funkciju veleprodajne distribucije i na to se obično ne primjenjuje članak 101. stavak 1. ([86])

(151) Iznimka 6: Naposljetku, na temelju članka 4. stavka 2. točke (b) podtočke v. skupno izuzeće primjenjuje se na ograničavanje prodaje stjecatelja licence neovlaštenim distributerima. Ta iznimka omogućuje davatelju licence da stjecateljima licence nametne obvezu da čine dio selektivnog distribucijskog sustava. Međutim, u skladu s člankom 4. stavkom 2. točkom (c) TTBER-a u tom slučaju stjecateljima licence mora biti dopuštena aktivna i pasivna prodaja krajnjim korisnicima, ne dovodeći u pitanje mogućnost ograničavanja stjecatelja licence na veleprodajnu funkciju predviđenu u članku 4. stavku 2. točki (b) podtočki iv. TTBER-a (vidjeti točku (150) ovih Smjernica). U okviru područja na kojem davatelj licence upravlja selektivnim distribucijskim sustavom taj se sustav ne može kombinirati s isključivim područjima ili isključivim skupinama korisnika ako bi to dovelo do ograničenja aktivne ili pasivne prodaje krajnjim korisnicima jer bi to bilo apsolutno zabranjeno ograničenje u skladu s člankom 4. stavkom 2. točkom (c) TTBER-a. Time se, međutim, ne dovodi u pitanje mogućnost zabrane stjecatelju licence da djeluje izvan neovlaštenog poslovnog nastana.

(152) Ograničenja pasivne prodaje koju provodi stjecatelj licence na isključivo dodijeljenom području ili isključivo dodijeljenoj skupini korisnika koji su dodijeljeni drugom stjecatelju licence apsolutno su zabranjena ograničenja tržišnog natjecanja u smislu članka 4. stavka 2. točke (b) TTBER-a. Međutim, u određenim okolnostima takva ograničenja mogu biti izvan područja primjene članka 101. stavka 1. Ugovora tijekom ograničenog razdoblja ako su objektivno potrebna za ulazak zaštićenog stjecatelja licence na novo tržište ([87]). To se, na primjer, može primijeniti ako stjecatelj licence mora izvršiti znatna ulaganja kako bi pokrenuo i razvio novo tržište, a ograničenja pasivne prodaje drugih stjecatelja licence ograničena su na razdoblje koje je stjecatelju licence potrebno za povrat ulaganja. U većini slučajeva to razdoblje neće biti dulje od dvije godine od dana kad je stjecatelj licence prvi put stavio na tržište ugovorne proizvode na isključivo dodijeljenom području ili ih je prodao svojoj isključivo dodijeljenoj skupini korisnika.

([85]) Vidjeti i točku (145) u vezi s Uredbom o geografskom blokiranju.
([86]) Vidjeti i točku (145) u vezi s Uredbom o geografskom blokiranju.
([87]) Vidjeti i točku (145) u vezi s Uredbom o geografskom blokiranju.

3.5. *Isključena ograničenja*

(153) U članku 5. TTBER-a navedene su tri vrste ograničenja koja su isključena iz skupnog izuzeća kako bi se zaštitili poticaji za inovacije. Međutim, ne može se pretpostaviti da su takva ograničenja obuhvaćena područjem primjene članka 101. stavka 1. Ugovora ili da ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Isključenje tih restrikcija iz skupnog izuzeća samo znači da je za njih potrebna pojedinačna ocjena u skladu s člankom 101. Isključenje ograničenja iz skupnog izuzeća u skladu s člankom 5. TTBER-a primjenjuje se samo na to konkretno ograničenje pod uvjetom da se ono može odvojiti od ostatka sporazuma. U tom se slučaju na ostatak sporazuma i dalje primjenjuje skupno izuzeće.

Isključivo ustupanje prava za vlastita poboljšanja

(154) Članak 5. stavak 1. točka (a) TTBER-a odnosi se na obveze kojima se nameću isključiva povratna ustupanja licenci odnosno isključiva povratna licenca davatelju licence ili trećoj osobi koju je davatelj licence odredio za sva poboljšanja licencirane tehnologije koja je proveo stjecatelj licence ili za ustupanje prava na takva poboljšanja davatelju licence ili trećoj strani koju je odredio davatelj licence. Isključivo povratno ustupanje licence definira se kao povratno ustupanje koje stjecatelja licence (koji je u ovom slučaju inovator i davatelj licence za poboljšanje) sprječava da iskorištava poboljšanje (bilo za svoju vlastitu proizvodnju ili za licenciranje trećim osobama). Zbog toga će se vjerojatno smanjiti poticaj stjecatelju licence za provođenje inovacija jer ga sprječava u iskorištavanju poboljšanja, uključujući licenciranje tih poboljšanja trećim osobama. To je slučaj i kada se poboljšanje odnosi na istu primjenu kao i licencirana tehnologija i kada stjecatelj licence razvija nove primjene licencirane tehnologije. U skladu s člankom 5. stavkom 1. točkom (a) TTBER-a skupno izuzeće se ne primjenjuje na takve obveze.

(155) Primjena članka 5. stavka 1. točke (a) TTBER-a ne ovisi o tome plaća li davatelj licence naknadu za stjecanje poboljšanja ili dobivanje isključive licence. Međutim, činjenica da postoje takva naknada i njezin iznos, uključujući i to je li izračunana na temelju vrijednosti poboljšanja, može biti relevantan čimbenik u kontekstu pojedinačne ocjene u skladu s člankom 101. Ugovora. Kada se poboljšanja daju uz naknadu, manje je vjerojatno da će zbog te obveze stjecatelj licence biti manje motiviran za inovacije. Za pojedinačno ocjenjivanje isključivih povratnih ustupanja licenci izvan područja primjene skupnih izuzeća važni su čimbenik i položaj davatelja licence na tržištu tehnologije. Što je čvršći položaj davatelja licence, to je veća vjerojatnost da će obveze isključivog ustupanja prava na vlastita poboljšanja imati ograničavajući utjecaj na tržišno natjecanje u inovacijama. Što je čvršći položaj tehnologije davatelja licence, to je važnije da stjecatelj licence može postati važan izvor inovacija i budućeg tržišnog natjecanja. Negativni učinak obveze povratnog ustupanja licence može se povećati i kad je riječ o usporednim mrežama sporazuma o prijenosu tehnologije koji sadržavaju takve obveze. Kada dostupne tehnologije kontrolira ograničen broj davatelja licenci koji stjecateljima licenci nameću obvezu isključivog povratnog ustupanja licenci, rizik od negativnih učinaka za tržišno natjecanje veći je nego u okolnostima kada postoji niz tehnologija od kojih su samo neke licencirane pod uvjetima isključivog povratnog ustupanja licenci.

(156) Obveze neisključivog ustupanja prava na poboljšanja obuhvaćene su sigurnom lukom TTBER-a. To se primjenjuje čak i ako obveze nisu uzajamne, odnosno ako se odnose samo na stjecatelja licence, a davatelj licence ima pravo proslijediti poboljšanja drugim stjecateljima licenci. Obvezom neisključivog povratnog ustupanja licenci može se promicati širenje nove tehnologije tako što se davatelju licence dopušta da slobodno odredi hoće li i u kojoj mjeri poboljšanja koja je ostvario stjecatelj licence proslijediti svojim drugim stjecateljima licenci. Odredba o prosljeđivanju isto može promicati širenje tehnologije, a posebno kada svaki stjecatelj licence u trenutku ugovaranja zna da će biti na ravnopravnoj osnovi s drugim stjecateljima licenci u pogledu poboljšanja tehnologija koje primjenjuje u proizvodnji.

(157) Izvan sigurne luke neisključive obveze povratnog ustupanja licenci mogu imati negativne učinke na tržišno natjecanje i inovacije u posebnim okolnostima. Na primjer, mogu imati negativne učinke na inovacije u slučaju unakrsnog licenciranja između konkurenata ako se obveza povratnog ustupanja licenci kombinira s obvezom svakog od sudionika da s drugim sudionikom dijeli poboljšanja vlastite tehnologije. Dijeljenje svih poboljšanja između konkurenata može spriječiti stjecanje prednosti jednog konkurenta pred drugim (vidjeti i točku (262)). Što je veća tržišna snaga davatelja licence i pokrivenost tržišta njegovim obvezama povratnog ustupanja, to je vjerojatnije da će takve obveze utjecati na tržišno natjecanje između konkurentnih tehnologija i inovacije.

Odredbe o neosporavanju i raskidu

(158) Isključeno ograničenje iz članka 5. stavka 1. točke (b) TTBER-a odnosi se na odredbe o neosporavanju prava odnosno neposredne ili posredne obveze sudionika koje se odnose na neosporavanje valjanosti prava intelektualnog vlasništva drugog sudionika u Uniji, ne dovodeći u pitanje mogućnost, u slučaju isključive licence, da davatelj licence raskine sporazum o prijenosu tehnologije ako stjecatelj licence osporava valjanost bilo kojeg licenciranog prava na tehnologiju.

Razlog za isključivanje odredbi o neosporavanju iz skupnog izuzeća je činjenica da su stjecatelji licenci obično u najboljem položaju za ocjenu valjanosti prava intelektualnog vlasništva. U interesu neiskrivljenog tržišnog natjecanja i u skladu s načelima u pozadini zaštite intelektualnog vlasništva, prava intelektualnog vlasništva koja nisu valjana potrebno je ukloniti ([88]). Intelektualno vlasništvo koje nije valjano guši inovacije umjesto da ih promiče. Članak 101. stavak 1. Ugovora vjerojatno će se primjenjivati na odredbe o neosporavanju kada je pravo na licenciranu tehnologiju vrijedno i stoga stavlja u nepovoljniji položaj one poduzetnike koji ju ne mogu koristiti ili ju mogu koristiti samo uz plaćanje licencijskih naknada. U takvim slučajevima uvjeti iz članka 101. stavka 3. vjerojatno neće biti ispunjeni. U vezi s odredbama o neosporavanju u kontekstu sporazuma o namiri vidjeti točke (263) i (264).

(159) Odredba kojom se stjecatelj licence obvezuje da ne osporava vlasništvo prava na tehnologiju općenito nije ograničenje tržišnog natjecanja u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora. Bez obzira na to ima li davatelj licence vlasništvo nad pravima na tehnologiju ili ne, stjecatelj licence i bilo koji drugi sudionik mogu koristiti tehnologiju samo ako dobiju licencu što znači da ona uglavnom nema utjecaja na tržišno natjecanje ([89]).

(160) Člankom 5. stavkom 1. točkom (b) TTBER-a u kontekstu licence koja nije isključiva iz skupnog izuzeća isključuje se pravo davatelja licence na raskid sporazuma ako stjecatelj licence ospori valjanost bilo kojeg od licenciranih prava na tehnologiju. Takvo pravo na raskid može imati isti učinak kao i odredba o neosporavanju, pogotovo ako bi prelazak s tehnologije davatelja licence na drugu tehnologiju uzrokovao znatne gubitke stjecatelju licence (na primjer kada je stjecatelj licence već uložio u specifične strojeve ili alate koji se ne mogu koristiti za proizvodnju prema drugoj tehnologiji) ili kada je tehnologija davatelja licence neophodan input za proizvodnju stjecatelja licence. Na primjer, u kontekstu standardnih nužnih patenata stjecatelj licence koji proizvodi proizvod u skladu sa standardom nužno mora koristiti sve patente koji su dio tog standarda. U takvom slučaju osporavanje valjanosti mjerodavnih patenata može prouzročiti znatan gubitak u slučaju raskida sporazuma o prijenosu tehnologije. Kada tehnologija davatelja licence nije nužna za standard ali ima vrlo bitan položaj na tržištu, destimulativno djelovanje na osporavanje također može biti veliko, s obzirom na poteškoće koje bi stjecatelj licence imao da pronađe odgovarajuću alternativnu tehnologiju za licenciranje. O tome bi li gubitak profita stjecatelja licence bio znatan i stoga imao jako destimulirajuće djelovanje na osporavanje trebati će odlučivati za svaki slučaj zasebno.

(161) U scenarijima opisanima u točki (160) stjecatelja licence može se odvratiti od osporavanja valjanosti licenciranog prava na tehnologiju ako bi time riskirao raskid sporazuma o licenci i suočio se sa znatnim rizicima koji premašuju obveze plaćanja licencijskih naknada. Međutim potrebno je uzeti u obzir i to da izvan konteksta tih scenarija odredba o raskidu često neće biti bitno destimulirajuća za osporavanje i stoga neće imati isti učinak kao i odredba o neosporavanju.

(162) Interes jačanja poticaja davatelju licence da licencira tako što nije prisiljen nastaviti suradnju sa stjecateljem licence koji osporava sam predmet sporazuma o licenci mora se staviti u ravnotežu s javnim interesom za uklanjanjem prepreke gospodarskoj aktivnosti koja bi mogla nastati ako je pravo intelektualnog vlasništva odobreno greškom. Kod uspostavljanja ravnoteže između tih interesa treba uzeti u obzir je li stjecatelj licence ispunio sve obveze iz sporazuma u trenutku osporavanja, posebno obvezu plaćanja dogovorenih licencijskih naknada.

([88]) Vidjeti presudu Suda od 25. veljače 1986., Windsurfing International, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, točku 92.
([89]) Usporediti Odluku Komisije 90/186/EEZ, točku 15. (odnosi se na odredbe kojima se sprječava osporavanje vlasništva žiga).

(163) U slučaju isključivog licenciranja, odredbe o raskidu obično rjeđe imaju učinke štetne za tržišno natjecanje. Kada je licenca dodijeljena, davatelj licence se može naći u specifično ovisnoj situaciji s obzirom na to da je stjecatelj licence njegov jedini izvor prihoda od licenciranih prava na tehnologiju ako licencijske naknade ovise o proizvodnji s licenciranim pravima na tehnologiju, a plaćanja licencijskih naknada često su tako strukturirana radi učinkovitosti. U tom scenariju, poticaji za inovacije i za licenciranje mogu biti narušeni ako je, na primjer, davatelj licence obvezan sporazumom s isključivim stjecateljem licence koji više ne radi znatno na razvoju, proizvodnji i stavljanju na tržište proizvoda koji se proizvodi s pomoću licenciranih prava na tehnologiju ([90]). Zato TTBER na odredbe o raskidu za isključive sporazume o licenciranju primjenjuje skupno izuzeće pod uvjetom da su ispunjeni drugi uvjeti za sigurnu luku. Izvan sigurne luke potrebna je ocjena od slučaja do slučaja.

(164) Odredbe o neosporavanju i raskidu koje se odnose isključivo na znanje i iskustvo nisu isključene iz skupnog izuzeća. Komisija zauzima povoljnije stajalište o tim odredbama jer će davatelju licence vjerojatno biti vrlo teško ili nemoguće vratiti licencirano znanje i iskustvo nakon što se objavi. U takvim slučajevima obvezom stjecatelja licence da ne osporava licencirano znanje i iskustvo može se promicati širenje tehnologije ako se time slabijim davateljima licenci omogućava odobravanje licence snažnijim stjecateljima licenci bez straha da će im znanje i iskustvo biti osporeno kad ga stjecatelj licence apsorbira.

Ograničavanje uporabe ili razvoja vlastite tehnologije od strane stjecatelja licence (sporazumi između sudionika koji nisu konkurenti)

(165) Člankom 5. stavkom 2. TTBER-a, u slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti, iz područja primjene skupnog izuzeća isključene su sve neposredne ili posredne obveze koje ograničavaju mogućnosti stjecatelja licence da iskorištava vlastita prava na tehnologiju ili koje ograničavaju mogućnosti sudionika sporazuma da provode istraživanja i razvoj, osim ako je to ograničenje neizbježno kako bi se spriječilo otkrivanje licenciranog znanja i iskustva trećim osobama. Sadržaj ovog uvjeta isti je kao uvjet iz članka 4. stavka 1. točke (d) TTBER-a koji je dio popisa apsolutno zabranjenih ograničenja, a koji se primjenjuje na sporazume između konkurenata i obuhvaćen je točkama (140) i (141) ovih Smjernica. Međutim, u slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti, ne može se smatrati da takva ograničenja općenito imaju negativne učinke na tržišno natjecanje ili da uvjeti iz članka 101. stavka 3. Ugovora općenito nisu ispunjeni. Stoga je potrebna pojedinačna ocjena u skladu s člankom 101.

(166) U slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti, stjecatelj licence obično nije vlasnik konkurentne tehnologije. No ima slučajeva u kojima se za potrebe TTBER-a sudionici smatraju sudionicima koji nisu konkurenti unatoč tome što stjecatelj licence posjeduje konkurentnu tehnologiju. To je slučaj kada stjecatelj licence posjeduje tehnologiju, ali ju ne licencira, a davatelj licence nije stvaran ili potencijalan dobavljač na tržištu proizvoda. Za potrebe primjene TTBER-a u takvim okolnostima sudionici nisu konkurenti ni na tržištu tehnologije ni na silaznom tržištu proizvoda ([91]). U takvim je slučajevima važno osigurati da stjecatelju licence nije ograničena mogućnost iskorištavanja i daljnjeg razvoja vlastite tehnologije. Ta tehnologija predstavlja ograničenje tržišnom natjecanju, koje je potrebno sačuvati. U takvoj situaciji obično se smatra da ograničenja nametnuta stjecatelju licence u odnosu na korištenje vlastitih prava na tehnologiju ili u odnosu na istraživanje i razvoj ograničavaju tržišno natjecanje i ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Ugovora. Na primjer, obveza stjecatelja licence da plaća licencijske naknade ne samo na prodaju proizvoda koje proizvodi licenciranom tehnologijom već i na prodaju proizvoda koje proizvodi samo vlastitom tehnologijom općenito će ograničavati mogućnost stjecatelja licence da iskorištava vlastitu tehnologiju i stoga će se isključiti iz skupnog izuzeća.

(167) U slučajevima kad stjecatelj licence nema konkurentnu tehnologiju ili već ne razvija takvu tehnologiju, ograničavanje mogućnosti sudionika da provode neovisna istraživanja i razvoj može ograničavati tržišno natjecanje, primjerice ako je dostupno samo nekoliko tehnologija ili su sudionici važan (potencijalni) izvor inovacija na tržištu. To je pogotovo tako kad sudionici imaju sredstva i vještine neophodne za provedbu daljnjih istraživanja i razvoja. U tom slučaju uvjeti iz članka 101. stavka 3. Ugovora vjerojatno neće bit ispunjeni. U

([90]) U kontekstu sporazuma koji tehnički nije isključivi sporazum i u kojem odredba o raskidu stoga nije obuhvaćena skupnim izuzećem, davatelj licence može, u specifičnom slučaju, biti u sličnoj situaciji u kojoj je ovisan o stjecatelju licence s velikom kupovnom moći. Takva ovisnost uzet će se u obzir u pojedinačnoj ocjeni sporazuma u skladu s člankom 101.

([91]) Vidjeti točku (48) Smjernica.

drugim slučajevima kada je dostupno više tehnologija i kada sudionici nemaju posebna sredstva ili vještine, ograničenje istraživanja i razvoja vjerojatno je izvan područja primjene članka 101. stavka 1. zbog nedostatka mjerljivog ograničavajućeg učinka ili ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3. Ograničenje može promicati širenje nove tehnologije, primjerice poticanjem stjecatelja licence da se usredotoči na iskorištavanje i razvoj licencirane tehnologije.

3.6. *Ukidanje i neprimjenjivost skupnih izuzeća*

3.6.1. **Ukidanje pogodnosti skupnog izuzeća**

(168) Kako je navedeno u članku 6. TTBER-a, Komisija može, u skladu s člankom 29. stavkom 1. Uredbe (EZ) br. 1/2003, ukinuti pogodnost skupnog izuzeća ako u predmetnom slučaju ustanovi da sporazum o prijenosu tehnologije na koji se primjenjuje skupno izuzeće ima učinke koji nisu u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora. U skladu s člankom 29. stavkom 2. Uredbe (EZ) br. 1/2003 tijela država članica nadležna za tržišno natjecanje mogu na sličan način ukinuti pogodnost skupnog izuzeća za svoje državno područje ako sporazum o prijenosu tehnologije obuhvaćen skupnim izuzećem proizvodi učinke koji nisu u skladu s člankom 101. stavkom 3. na državnom području njihove države članice ili na njegovu dijelu koji ima sva svojstva izdvojenog tržišta u zemljopisnom smislu.

(169) Tijelo nadležno za tržišno natjecanje koje predlaže ukidanje pogodnosti skupnog izuzeća snosi teret dokazivanja da je sporazum obuhvaćen područjem primjene članka 101. stavka 1. Ugovora i da ne ispunjava jedan ili više uvjeta iz članka 101. stavka 3 ([92]). S obzirom na to da ukidanje znači da predmetni sporazum ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. i ne ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3., ukidanje je nužno popraćeno negativnom odlukom utemeljenom na člancima 5., 7. ili 9. Uredbe (EZ) br. 1/2003. Ukidanje pogodnosti skupnog izuzeća proizvodi učinke samo *ex nunc*, tj. ne utječe na izuzeti status sporazuma u razdoblju koje prethodi datumu na koji ukidanje stupa na snagu.

(170) U skladu s člankom 6. TTBER-a ukidanje je posebno opravdano u sljedećim okolnostima:

(a) ako je tehnologijama trećih osoba ograničen pristup tržištu, na primjer zbog kumulativnog učinka paralelnih mreža sličnih ograničavajućih sporazuma na temelju kojih je stjecateljima licence zabranjeno koristiti tehnologije trećih osoba;

(b) ako je potencijalnim stjecateljima licence ograničen pristup tržištu, na primjer zbog kumulativnog učinka paralelnih mreža sličnih ograničavajućih sporazuma koji davateljima licenci zabranjuju licenciranje drugim stjecateljima licence ili zbog toga što je jedini vlasnik tehnologije koji ustupa licencu za mjerodavna prava na tehnologiju sklopio isključivu licencu sa stjecateljem licence koji je već aktivan na tržištu proizvoda na temelju zamjenjivih prava na tehnologiju. Kako bi ih se smatralo mjerodavnima, prava na tehnologiju moraju biti i tehnički i komercijalno zamjenjiva kako bi stjecatelj licence bio aktivan na mjerodavnom tržištu proizvoda.

(171) Članak 6. točka (a) TTBER-a odnosi se na mogućnost ukidanja pogodnosti skupnog izuzeća u slučajevima kad su davatelji licence koji su treće osobe, uključujući potencijalne davatelje licence, isključeni s mjerodavnih tržišta tehnologije zbog kumulativnog učinka mreža sporazuma o prijenosu tehnologije kojima se stjecateljima licence zabranjuje iskorištavanje konkurentnih tehnologija. Do ograničavanja pristupa drugim davateljima licenci vjerojatno će doći u slučajevima kada većina poduzetnika na tržištu koji bi mogli (učinkovito) uzeti konkurentnu licencu, to ne mogu učiniti zbog ograničavajućih sporazuma i kada su potencijalni stjecatelji licenci suočeni s visokim preprekama za ulazak. Članak 6. točka (b) TTBER-a odnosi se na mogućnost ukidanja u slučajevima kad se drugim stjecateljima licence onemogućuje pristup potrebnoj tehnologiji zbog kumulativnog učinka sporazuma o prijenosu tehnologije kojima se davateljima licence zabranjuje licenciranje drugih stjecatelja licence, čime se potencijalnim stjecateljima licence onemogućuje pristup potrebnoj tehnologiji. O pitanju ograničavanja pristupa detaljnije se govori u odjeljcima 4.2.2. i 4.2.7.

([92]) Iznimka predviđena člankom 101. stavkom 3. primjenjuje se samo ako su ispunjena sva četiri uvjeta iz tog članka, stoga se skupno izuzeće može ukinuti ako sporazum ne ispunjava jedan ili više od četiriju uvjeta.

(172) Ukidanje pogodnosti skupnog izuzeća može biti opravdano i u sljedećim slučajevima:

(a) kad je tržišno natjecanje među davateljima licence ograničeno kao posljedica toga što je znatan broj konkurentnih davatelja licence nametnuo zahtjeve da njihovi stjecatelji licence moraju na njih proširiti povoljnije uvjete dogovorene s drugim davateljima licence;

(b) kad je pristup korisnika ugovornim proizvodima neopravdano ograničen kao posljedica ograničenja mogućnosti davatelja ili stjecatelja licence da obavljaju pasivnu prodaju na isključivo dodijeljenom području ili isključivoj skupini korisnika rezerviranoj za davatelja ili stjecatelja licence;

(c) licencijske naknade na mjerodavnom tržištu tehnologije određene su na nadkonkurentnoj razini kao rezultat kumulativnog učinka sličnih sporazuma o unakrsnom licenciranju između konkurentnih poduzetnika.

3.6.2. **Neprimjenjivost TTBER-a**

(173) Na temelju članka 7. TTBER-a Komisija može uredbom proglasiti da se TTBER ne primjenjuje na paralelne mreže sličnih sporazuma ako oni pokrivaju više od 50 % mjerodavnog tržišta. Takva mjera ne odnosi se na pojedine poduzetnike već se odnosi na sve poduzetnike čiji su sporazumi definirani u uredbi kojom se određuje da se TTBER ne primjenjuje.

(174) Budući da ukidanje pogodnosti TTBER-a od strane Komisije u skladu s člankom 6. podrazumijeva donošenje odluke u skladu s člancima 7. ili 9. Uredbe (EZ) br. 1/2003, učinak je uredbe Komisije u skladu s člankom 7. TTBER-a kojom se određuje da se TTBER ne primjenjuje uklanjanje pogodnosti TTBER-a i obnavljanje potpune primjene članka 101. stavaka 1. i 3. Ugovora u odnosu na ograničenja i predmetna tržišta. Nakon donošenja uredbe kojom se TTBER proglašava neprimjenjivim na određeno tržište u odnosu na sporazume koji sadržavaju određena ograničenja, poduzetnici moraju slijediti upute za primjenu članka 101. na pojedinačne sporazume koje se nalaze u sudskoj praksi Suda Europske Unije te odlukama, obavijestima i smjernicama Komisije. Ako je prikladno, Komisija će donijeti odluku u pojedinom predmetu, što može poslužiti kao smjernica za sve poduzetnike koji posluju na predmetnom tržištu.

(175) Za izračun omjera pokrivenosti tržišta od 50 % u obzir treba uzeti svaku pojedinu mrežu sporazuma o prijenosu tehnologije koji sadrže ograničenja, ili kombinacije ograničenja, koja imaju slične učinke na tržište.

(176) U članku 7. TTBER-a nije propisana obveza Komisije da djeluje u slučaju da je omjer pokrivenosti tržišta od 50 % premašen. Općenito, donošenje uredbe u skladu s člankom 7. primjereno je kada postoji vjerojatnost da su pristup mjerodavnom tržištu ili tržišno natjecanje na tome tržištu mjerljivo ograničeni. Kada procjenjuje potrebu primjene članka 7., Komisija će razmotriti bi li pojedinačno ukidanje bilo prikladnija mjera. To može ovisiti, posebno, o broju konkurentnih poduzetnika koji doprinose kumulativnom učinku na tržištu ili o broju zahvaćenih zemljopisnih tržišta u Uniji.

(177) U svakoj uredbi donesenoj u skladu s člankom 7. TTBER-a mora biti jasno navedeno njezino područje primjene. Stoga Komisija mora prvo odrediti mjerodavno tržište ili tržišta proizvoda i zemljopisno tržište ili tržišta te, kao drugo, mora odrediti vrstu ograničenja za licenciranje u odnosu na koju se TTBER više ne primjenjuje. U odnosu na potonje, Komisija može izmijeniti područje primjene uredbe u skladu s problemom tržišnog natjecanja kojim se želi pozabaviti. Na primjer, dok će se sve paralelne mreže aranžmana o nenatjecanju uzeti u obzir u svrhu utvrđivanja omjera pokrivenosti tržišta od 50 %, Komisija ipak može ograničiti područje primjene uredbe samo na obveze nenatjecanja koje premašuju određeno trajanje. Ako je prikladno, Komisija može dati smjernice navodeći razinu tržišnog udjela koja se, u kontekstu određenog tržišta, može smatrati nedovoljnom da bi pojedini poduzetnik znatno pridonosio kumulativnom učinku. Općenito, kada tržišni udio proizvoda koji se proizvode primjenom tehnologije pojedinog davatelja licence ne prelazi 5 %, smatra se da sporazum ili mreža sporazuma koji se odnose na tu tehnologiju ne pridonose znatno kumulativnom učinku ograničavanja pristupa ([93]).

([93]) Vidjeti u tom smislu točku 10. Obavijesti de minimis, citiranu u bilješci 40 ovih Smjernica.

(178) Prijelaznim razdobljem od najmanje šest mjeseci koje će Komisija morati odrediti u skladu s člankom 7. stavkom 2. predmetnim poduzetnicima nastoji se omogućiti da prilagode svoje sporazume tako da uzmu u obzir uredbu u kojoj se određuje da se TTBER ne primjenjuje.

(179) Uredba u kojoj se određuje da se TTBER ne primjenjuje neće utjecati na status predmetnih sporazuma u odnosu na skupno izuzeće za razdoblje prije njenog stupanja na snagu.

4. PRIMJENA ČLANKA 101. STAVKA 1. I STAVKA 3. UGOVORA IZVAN PODRUČJA PRIMJENE TTBER-a

4.1. *Opći okvir za analizu*

(180) Sporazumi na koje se ne primjenjuje skupno izuzeće jer su, na primjer, premašeni pragovi tržišnog udjela ili sporazum uključuje više od dva sudionika, ne podliježu pretpostavkama nezakonitosti. Takve sporazume potrebno je pojedinačno ocijeniti u skladu s člankom 101 Ugovora. Sporazumi koji ne ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. ili koji ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. valjani su i provedivi.

Sigurna luka kad postoji dovoljno neovisno kontroliranih tehnologija

(181) U svrhu promicanja predvidljivosti izvan primjene TTBER-a te u cilju ograničavanja podrobne analize na slučajeve koji bi mogli predstavljati stvarne probleme tržišnog natjecanja, Komisija smatra da ne postoji velika vjerojatnost povrede članka 101. Ugovora izvan područja apsolutno zabranjenih ograničenja tržišnog natjecanja ako postoje četiri ili više neovisno kontroliranih tehnologija uz tehnologije koje kontroliraju sudionici sporazuma koje su zamjenjive s licenciranom tehnologijom uz usporediv trošak za korisnika. Pri procjeni zamjenjivosti tehnologija potrebno je uzeti u obzir tržišnu snagu predmetnih tehnologija. Ograničenja tržišnog natjecanja koja donosi tehnologija ograničena su ako ona ne predstavlja komercijalno održivu alternativu licenciranoj tehnologiji. Na primjer, ako su zbog mrežnih učinaka na tržištu korisnici skloniji proizvodima proizvedenima primjenom licencirane tehnologije, druge tehnologije koje su već na tržištu ili će se vjerojatno pojaviti na tržištu u razumnom roku možda neće predstavljati stvarnu alternativu i stoga mogu predstavljati samo ograničeno ograničenje tržišnog natjecanja.

(182) Činjenica da se na sporazum ne primjenjuje sigurna luka iz točke (181) ovih Smjernica ne znači da je on obuhvaćen člankom 101. stavkom 1. Ugovora kao ni da, ako to jest slučaj, uvjeti iz članka 101. stavka 3. nisu zadovoljeni. Takvi sporazumi zahtijevaju pojedinačnu ocjenu na temelju načela utvrđenih u ovim Smjernicama.

4.1.1. **Relevantni čimbenici za ocjenu u skladu s člankom 101. stavkom 1. Ugovora**

(183) Ako sporazum ne sadržava ograničenja s obzirom na cilj, potrebno je ocijeniti ima li učinak ograničavanja tržišnog natjecanja ([94]). Primjeri mogućih ograničavajućih učinaka mogu se pronaći u odjeljku 2.2.3. ovih Smjernica.

(184) Kad se ocjenjuje uzrokuje li određeni sporazum osjetno ograničavanje tržišnog natjecanja, treba u dovoljnoj mjeri uzeti u obzir način na koji tržišno natjecanje djeluje na predmetnom tržištu. U tome su smislu posebno važni sljedeći čimbenici:

(a) priroda sporazuma;

(b) tržišni položaj sudionika;

(c) tržišni položaj konkurenata;

(d) tržišni položaj kupaca na mjerodavnim tržištima;

(e) prepreke pristupu tržištu;

(f) dinamika tržišta.

([94]) Vidjeti točku (18).

(185) Važnost pojedinih čimbenika može se razlikovati od slučaja do slučaja i ovisi o svim drugim čimbenicima. Na primjer, veliki tržišni udio sudionika obično je dobar pokazatelj tržišne snage, ali u slučaju niskih prepreka ulasku na tržište, on to ne mora biti. Stoga nije moguće dati čvrsta pravila o važnosti pojedinih čimbenika.

(186) Sporazumi o prijenosu tehnologije mogu biti raznih oblika. Važno je stoga analizirati prirodu sporazuma u smislu odnosa tržišnog natjecanja između sudionika i ograničenja koje on sadržava. U odnosu na ovo potonje, nužno je ići dalje od izričitih uvjeta sporazuma. Postojanje implicitnih ograničenja može se izvesti iz načina na koji sudionici primjenjuju sporazum i iz poticaja s kojima su suočeni.

(187) Tržišni položaj sudionika, uključujući i bilo kakve poduzetnike koje *de facto* ili *de jure* kontroliraju sudionici, pokazatelj je stupnja tržišne snage davatelja licence, stjecatelja licence, ili i jednog i drugog, ako oni imaju tržišnu snagu. Što je veći njihov tržišni udio, to će im biti veća tržišna snaga. To je posebno tako kada tržišni udio odražava troškovne prednosti i druge usporedive prednosti u odnosu na konkurente. Te usporedive prednosti mogu, na primjer, proizlaziti iz toga što je sudionik prvi ponuđač na tržištu, iz vlasništva nad standardnim nužnim patentima ili iz posjedovanja bolje tehnologije. Međutim, tržišni udjeli uvijek su samo jedan od čimbenika na temelju kojih se određuje tržišni položaj. Na primjer, kad je riječ o tržištu tehnologije, tržišni udjeli nisu uvijek dobar pokazatelj relativne snage predmetne tehnologije i podaci o tržišnom udjelu mogu se znatno razlikovati ovisno o raznim mogućim metodama izračuna.

(188) Za ocjenu tržišnog položaja konkurenata koriste se i tržišni udjeli i moguće usporedive prednosti i nedostaci. Što su jači stvarni konkurenti i što ih je više, to je manji rizik da će sudionici moći ostvarivati tržišnu snagu. Međutim, ako je broj konkurenata mali, a njihov tržišni položaj (veličina, troškovi, potencijal za istraživanje i razvoj itd.) je sličan, ta tržišna struktura može povećati rizik od tajnih dogovora.

(189) Tržišni položaj kupaca pokazuje posjeduju li jedan ili više kupaca tržišnu snagu. Prvi je pokazatelj kupovne moći tržišni udio kupca na tržištu nabave. Taj udio odražava važnost njegove potražnje za mogućim dobavljačima. Drugi pokazatelji odnose se na položaj kupca na maloprodajnom tržištu, uključujući značajke kao što je zemljopisna raširenost njegovih maloprodajnih lokacija i imidž trgovačke marke među krajnjim korisnicima. U nekim okolnostima kupovna moć može spriječiti davatelja ili stjecatelja licence da ostvaruje tržišnu snagu na tržištu i time riješi problem tržišnog natjecanja koji bi inače postojao. To je posebno slučaj kada snažni kupci imaju mogućnosti i poticaj donijeti nove izvore nabave na tržište u slučaju malog, ali trajnog relativnog povećanja cijena. Ako snažni kupci samo dobivaju povoljne uvjete od dobavljača ili jednostavno prebacuju povećanje cijene na svoje korisnike, položaj kupaca nije takav da bi mogao spriječiti ostvarivanje tržišne snage od strane stjecatelja licence na tržištu proizvoda niti takav da može riješiti problem tržišnog natjecanja na tržištu ([95]).

(190) Prepreke ulasku mjere se stupnjem do kojeg već prisutni poduzetnici mogu povećati svoju cijenu iznad konkurentne razine bez privlačenja novih ulazaka na tržište. Kada ne bi bilo prepreka ulasku, brz i jednostavan ulazak učinio bi povećanja cijena neprofitabilnim. U pravilu se može reći da su prepreke ulasku male ako je vjerojatno da se djelotvoran ulazak na tržište, koji je dostatan da spriječi ili oslabi ostvarivanje tržišne snage, dogodi u roku od jedne ili dvije godine.

(191) Prepreke ulasku mogu biti rezultat niza čimbenika kao što su ekonomije razmjera i opsega (uključujući mrežne učinke poduzeća na višestranim tržištima), nacionalni propisi, posebno kad se njima utvrđuju isključiva prava, državne potpore, carinske tarife, prava intelektualnog vlasništva, vlasništvo resursa u slučaju ograničene ponude zbog, primjerice, ograničenih prirodnih resursa, osnovne infrastrukture, prednosti prvog ulaska ili odanosti potrošača trgovačkoj marci uslijed dugotrajnog snažnog oglašavanja. Ograničavajući sporazumi koje sklapaju

([95]) Vidjeti presudu od 7. listopada 1999., Irish Sugar, T-228/97, ECLI:EU:C:1999:246, točku 101.

poduzetnici mogu također djelovati kao prepreke ulasku jer otežavaju pristup i isključuju (potencijalne) konkurente. Prepreke ulasku mogu postojati u bilo kojim fazama procesa istraživanja i razvoja, proizvodnje i distribucije. Pitanje mogu li se bilo koji od tih čimbenika opisati kao prepreke ulasku ovisi o tome donose li nepovratne troškove. Nepovratni troškovi su oni troškovi koje poduzetnik mora snositi ako želi ući na tržište ili na njemu poslovati, a koji mu se ne vraćaju kada izlazi s tog tržišta. Što više nepovratnih troškova ima, to potencijalni novi sudionici na tržištu više moraju razmisliti o riziku ulaska na tržište i to su uvjerljivije prijetnje već prisutnih poduzetnika da će moći pratiti novu konkurenciju jer je i njima neisplativo napuštati tržište zbog nepovratnih troškova. Općenito govoreći, ulazak donosi ponekad manje, a ponekad veće nepovratne troškove. Stoga je stvarno tržišno natjecanje općenito učinkovitije i ima veću vrijednost u ocjeni pojedinog slučaja nego potencijalno tržišno natjecanje.

(192) Potrebno je uzeti u obzir i dinamiku mjerodavnih tržišta. Na nekim dinamičnim tržištima mogući negativni učinci određenih ograničenja mogu biti manje problematični jer tržišno natjecanje između konkurentnih tehnologija dinamičnih i inovativnih konkurenata može biti dostatno ograničenje. Međutim, u drugim slučajevima poduzetniku koji je već prisutan na dinamičnom tržištu ograničenja mogu donijeti trajnu konkurentsku prednost i tako uzrokovati dugoročne negativne učinke na tržišno natjecanje. To može biti slučaj kad ograničenje sprječava konkurente da imaju koristi od mrežnih učinaka ili ako je tržište sklono prevagnuti u korist jednog od sudionika.

(193) Kod ocjene pojedinih ograničenja treba uzeti u obzir druge čimbenike. Takvi čimbenici uključuju kumulativne učinke, tj. postojanje sličnih sporazuma na tržištu, trajanje sporazuma, regulatorno okruženje i ponašanje koje može biti pokazatelj tajnih dogovora, kao što su utvrđivanje cijena od strane poduzetnika u vladajućem položaju na tržištu, unaprijed najavljene promjene cijena i rasprave o „pravoj” cijeni, krutost cijena kao odgovor na višak kapaciteta, cjenovna diskriminacija i ponašanje sklono tajnim dogovorima u prošlosti, ili ih olakšati.

4.1.2. **Relevantni čimbenici za ocjenu u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora**

(194) Sporazumi o prijenosu tehnologije koji ograničavaju tržišno natjecanje isto tako mogu proizvesti učinke kojima se potiče tržišno natjecanje u obliku učinkovitosti, čime se mogu poništiti njihove negativne posljedice na tržišno natjecanje. Pozitivni učinci na tržišno natjecanje ocjenjuju se na temelju okvira iz članka 101. stavka 3. Ugovora, koji predviđa iznimku od zabrane iz članka 101. stavka 1. Ugovora. Da bi se ta iznimka primjenjivala, sporazum o prijenosu tehnologije mora ispunjavati četiri uvjeta utvrđena u članku 101. stavku 3. (vidjeti točku (9) ovih Smjernica). Poduzetnik koji se oslanja na članak 101. stavak 3. mora uvjerljivim argumentima i dokazima dokazati da su ispunjena četiri uvjeta iz tog članka ([96]).

(195) Ocjena ograničavajućih sporazuma u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora obavlja se u stvarnom kontekstu u kojem nastaju ([97]) i na temelju činjenica koje postoje u bilo kojem danom trenutku u vremenu. Na ocjenu stoga utječu materijalne promjene činjenica. Pravilo iznimke iz članka 101. stavka 3. primjenjuje se ako su ispunjena četiri uvjeta i prestaje se primjenjivati kada to više nije slučaj ([98]). Međutim, kada se primjenjuje članak 101. stavak 3. nužno je uzeti u obzir početne nepovratne troškove ulaganja bilo kojeg sudionika te potrebno vrijeme i nužna ograničenja za primjenu i povrat ulaganja u cilju povećanja učinkovitosti. Članak 101. ne može se primijeniti bez razmatranja *ex ante* ulaganja i s njima povezanih rizika. Rizik s kojim su suočeni sudionici i nepovratna ulaganja koja se moraju uložiti u provedbu sporazuma mogu dovesti do toga da se na sporazum neće primjenjivati članak 101. stavak 1. ili će biti ispunjeni uvjeti iz članka 101. stavka 3. tijekom vremena koje je potrebno za povrat ulaganja.

([96]) Vidjeti presudu Suda od 27. lipnja 2024., Teva UK i dr./Komisija, C-198/19 P, ECLI:EU:C:2024:551, točku 135.

([97]) Vidjeti presudu Suda od 17. rujna 1985., Ford/Komisija, spojeni predmeti 25/84 i 26/84, ECLI:EU:C:1985:340, točke od 25. do 26. i Smjernice za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora (citirane u bilješci 9), točku 44.

([98]) Vidjeti, primjerice, Odluku Komisije 1999/242/EZ od 3. ožujka 1999. o postupku u skladu s člankom 85. Ugovora o EZ-u (IV/36.237 – *TPS*) (SL L 90, 2.4.1999., str. 6., ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/1999/242/oj)). Zabrana iz članka 101. stavka 1. primjenjuje se samo dok sporazum ima ograničavajući cilj ili ograničavajući učinak.

(196) Prvi uvjet iz članka 101. stavka 3. Ugovora zahtijeva ocjenu objektivnih koristi koje su rezultat sporazuma. Primjeri takvih učinkovitosti navedeni su u odjeljku 2.2. ovih Smjernica.

(197) Trećim uvjetom iz članka 101. stavka 3. Ugovora zahtijeva se da se sporazumom ne nameću ograničenja koja nisu neophodna za postizanje objektivnih pogodnosti iz sporazuma. Pri provjeri nužnosti Komisija će posebno ispitati omogućuju li pojedinačna ograničenja učinkovitije provođenje aktivnosti na koje se odnose nego što bi to bio slučaj da nema predmetnih ograničenja. Prilikom provedbe te ocjene treba uzeti u obzir tržišne uvjete i stvarnost s kojima se suočava sudionik. Poduzetnici koji se pozivaju na pogodnosti članka 101. stavka 3. ne moraju uzeti u obzir hipotetske i teoretske alternative. Oni moraju, međutim, objasniti i pokazati zašto bi naoko realistične i dosta manje ograničavajuće alternative bile bitno manje učinkovite. Ako bi primjena alternative koja se čini komercijalno realističnijom i manje ograničavajućom dovela do značajnog gubitka učinkovitosti, predmetno ograničenje smatra se neophodnim. U nekim slučajevima može biti neophodno preispitati je li sporazum kao takav neophodan za postizanje učinkovitosti. U slučaju jednostavnog licenciranja između dva sudionika, općenito nije nužno ići dalje od preispitivanja nužnosti pojedinih ograničenja. Obično ne postoji manje ograničavajuća alternativa sporazumu o licenci.

(198) Drugim uvjetom iz članka 101. stavka 3. Ugovora propisano je da potrošači dobivaju pravedan udio u koristima. To znači da se potrošačima proizvoda koji se proizvode na temelju licenca moraju barem nadoknaditi negativni učinci sporazuma ([99]). To znači da povećanja učinkovitosti moraju potpuno poništavati vjerojatan negativan učinak na cijene, output i druge mjerodavne čimbenike uzrokovane sporazumom. Oni to mogu učiniti promjenom strukture troškova predmetnih poduzetnika, dajući im poticaj za smanjenje cijene ili dopuštajući potrošačima pristup novim ili poboljšanim proizvodima, uz nadoknadu vjerojatnog povećanja cijena ([100]).

(199) U skladu sa zadnjim uvjetom iz članka 101. stavka 3. Ugovora sporazum ne smije sudionicima omogućiti isključivanje konkurencije s tržišta u odnosu na bitan dio predmetne robe ili usluga. To podrazumijeva analizu preostalih konkurentskih pritisaka na tržište i učinaka sporazuma na takve izvore tržišnog natjecanja. Za primjenu ovog uvjeta potrebno je uzeti u obzir odnos između članka 101. stavka 3. i članka 102. Prema dogovorenoj sudskoj praksi primjena članka 101. stavka 3. ne smije spriječiti primjenu članka 102. Ugovora ([101]). Nadalje, budući da članci 101. i 102. imaju za cilj održavanje učinkovitog tržišnog natjecanja, u svrhe dosljednosti članak 101. stavak 3. mora se tumačiti kao da isključuje primjenu pravila iznimke na ograničavajuće sporazume koji predstavljaju zlouporabu dominantnog položaja ([102]). Činjenica da se sporazumom znatno smanjuje tržišno natjecanje u odnosu na jedan mjerodavni parametar ne znači nužno da je tržišno natjecanje isključeno u smislu članka 101. stavka 3. Zbog tehnološkog udruženja može, na primjer, nastati industrijski standard, što će dovesti do situacije s vrlo malo tržišnog natjecanja između tehnoloških formata. Kad glavni sudionici na tržištu prihvate određeni format, alternativnim formatima može biti vrlo teško preživjeti zbog mrežnih učinaka. Međutim, to ne znači da se stvaranjem *de facto* industrijske norme uvijek uklanja tržišno natjecanje u smislu posljednjeg uvjeta iz članka 101. stavka 3., posebno ako se dobavljači i dalje mogu slobodno natjecati u pogledu cijene, kvalitete, izbora, inovacija i značajki proizvoda.

([99]) Vidjeti stavak 85. Smjernica za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora, koje su navedene u bilješci 9.

([100]) Ibidem, točke 98. i 102.

([101]) Usporediti presudu Suda od 16. ožujka 2000., Compagnie Maritime Belge, spojeni predmeti C-395/96 P i C-396/96 P, ECLI:EU:C:2000:132, točku 130. Isto tako, primjena članka 101. stavka 3. ne sprječava primjenu pravila iz Ugovora o slobodnom kretanju roba, usluga i kapitala. Ta se pravila u određenim okolnostima primjenjuju na sporazume, odluke i usklađena djelovanja u smislu članka 101. U tom smislu vidjeti presudu Suda od 19. veljače 2002., Wouters, C-309/99, ECLI:EU:C:2002:98, točka 120.

([102]) Vidjeti u tom smislu presudu Prvostupanjskog suda od 10. srpnja 1990., Tetra Pak (I), T-51/89, ECLI:EU:C:1990:41. Vidjeti i točku 106. Smjernica za primjenu članka 81. stavka 3. Ugovora koja je citirana u bilješci 9 ovih Smjernica.

4.2. *Primjena članka 101. Ugovora na različite vrste ograničenja licenciranja*

(200) U ovom se odjeljku govori o različitim vrstama ograničenja obično uključenima u sporazume o transferu tehnologije. U njemu su samo ukratko opisana ograničenja o kojima se već govorilo u drugim odjeljcima ovih Smjernica, posebno u odjeljku 3.4. o apsolutno zabranjenim ograničenjima i odjeljku 3.5 o isključenim ograničenjima.

(201) Ovaj odjeljak odnosi se na sporazume između konkurenata i na sporazume između sudionika koji nisu konkurenti. Sporazumi između konkurenata prema potrebi se dijele na uzajamne i neuzajamne. Sporazume između sudionika koji nisu konkurenti nije potrebno tako razlikovati. Kada poduzetnici nisu ni stvarni ni potencijalni konkurenti na mjerodavnom tržištu tehnologije ili na tržištu proizvoda u koje se ugrađuje licencirana tehnologija, za praktične potrebe uzajamna licencija istovjetna je dvjema odvojenim licencijama. Situacija je drugačija za rješenja putem kojih sudionici zajednički sklapaju tehnološki paket, koji se potom licencira trećim osobama. Takva su rješenja obuhvaćena ovim odjeljkom.

(202) On ne obuhvaća obveze iz sporazuma o prijenosu tehnologije koji u pravilu ne ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora. Te obveze uključuju, ali nisu ograničene na:

(a) obveze povjerljivosti;

(b) obveze stjecatelja licence da ne daje podlicence;

(c) obveze nekorištenja licenciranih prava na tehnologije nakon isteka sporazuma, pod uvjetom da su licencirana prava na tehnologije i dalje valjana i na snazi;

(d) obvezu pomoći davatelju licence u provedbi licenciranih prava intelektualnog vlasništva;

(e) obvezu platiti minimalne licencijske naknade ili proizvesti minimalnu količinu proizvoda primjenom licencirane tehnologije;

(f) obveze korištenja žiga davatelja licence ili navođenja njegova naziva na proizvodu.

4.2.1. **Obveze plaćanja licencijske naknade**

(203) Sudionici sporazuma o prijenosu tehnologije u pravilu mogu sami odrediti iznos licencijske naknade koji je stjecatelj licence dužan platiti te način plaćanja, bez primjene članka 101. stavka 1. Ugovora. To se načelo primjenjuje i na sporazume između konkurenata i na sporazume između sudionika koji nisu konkurenti. Obveze plaćanja licencijskih naknada mogu biti u obliku paušalnih plaćanja, postotka prodajne cijene ili fiksnog iznosa za svaki proizvod proizveden primjenom licencirane tehnologije. Kad se licencirana tehnologija odnosi na inpute ugrađene u konačni proizvod, to u pravilu ne ograničava tržišno natjecanje za licencijske naknade koje treba izračunati na temelju cijene konačnog proizvoda, ako je u njega ugrađena licencirana tehnologija ([103]). U slučaju licencijskih naknada za licenciranje softvera, licencijske naknade na temelju broja korisnika i licencijske naknade obračunate po stroju uglavnom su u skladu s člankom 101. stavkom 1.

(204) Kad se ne radi o skupnom izuzeću, odredbe o licencijskim naknadama u sporazumima o prijenosu tehnologije između konkurenata mogu ograničiti tržišno natjecanje u smislu članka 101.stavka 1. Ugovora ako se oni upuštaju u unakrsno licenciranje i nameću tekuće licencijske naknade očito nerazmjerne u odnosu na tržišnu vrijednost licence i ako sudionici imaju sličnu strukturu troškova ili ako takve naknade imaju znatan utjecaj na tržišne cijene. Kada se ocjenjuje jesu li licencijske naknade neproporcionalne, nužno je razmotriti licencijske naknade koje plaćaju drugi stjecatelji licenca na tržištu proizvoda za iste ili zamjenske tehnologije. U takvim slučajevima nije vjerojatno da će biti ispunjeni uvjeti iz članka 101. stavka 3.

([103]) Time se ne dovodi u pitanje moguća primjena članka 102. Ugovora na utvrđivanje licencijske naknade (vidjeti presudu Suda od 14. veljače 1978., United Brands, C-27/76, ECLI:EU:C:1978:22, točku 250., vidjeti i presudu Suda od 16. srpnja 2009., Der Grüne Punkt – Duales System Deutschland GmbH, C-385/07 P, ECLI:EU:C:2009:456, točku 142.).

(205) Skupno izuzeće primjenjuje se samo na sporazume o prijenosu tehnologije sve dok su prava na tehnologiju licencirana na temelju sporazuma valjana i na snazi. Međutim, sporazumi koji sadržavaju obveze povezane s licencijskim naknadama koje traju dulje od razdoblja valjanosti licenciranih prava na tehnologiju nužno ne ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora, posebno kad stjecatelj licence može slobodno raskinuti sporazum. Na primjer, takva vrsta odredbe može omogućiti stjecatelju licence raspodjelu licencijske naknade kroz dulje razdoblje. Ako treće strane imaju zakonsko pravo iskorištavati tehnologiju i stvoriti dovoljan konkurentski pritisak na tržištu nakon isteka licenciranih prava na nju, nije vjerojatno da će licencijske naknade koje se plaćaju nakon isteka ograničiti tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. ([104]) Međutim, u posebnim okolnostima takve obveze mogu ograničiti tržišno natjecanje, na primjer ako bi, nakon isteka prava, raskid sporazuma znatno otežao sposobnost stjecatelja licence da ostane aktivan na tržištu, a ne postoji dovoljan konkurentni pritisak trećih strana (na primjer zbog velikih prepreka za ulazak na tržište) ([105]).

(206) U slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti, skupno izuzeće odnosi se na sporazume u kojima se licencijske naknade izračunavaju i na temelju proizvoda proizvedenih licenciranom tehnologijom i na temelju proizvoda proizvedenih tehnologijama licenciranim od trećih osoba. Takvi dogovori mogu olakšati utvrđivanje licencijskih naknada. Međutim, to može dovesti i do ograničavanja pristupa povećanjem troška primjene inputa trećih osoba i može imati slične učinke kao i obveza nenatjecanja. Ako se licencijske naknade plaćaju ne samo na proizvode proizvedene licenciranom tehnologijom već i na proizvode proizvedene tehnologijom treće osobe, licencijske naknade će povećati trošak potonjih proizvoda i smanjiti potražnju za tehnologijom treće osobe. Stoga kad se ne radi o skupnom izuzeću treba razmotriti ima li ograničenje učinke ograničavanja pristupa. U tu svrhu prikladno je primijeniti analitički okvir iz odjeljka 4.2.7. ovih Smjernica. U slučaju mjerljivih učinaka ograničavanja pristupa, na takve se sporazume primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora i nije vjerojatno da će ispuniti uvjete iz članka 101. stavka 3., osim ako ne postoji drugi praktičan način izračuna i nadzora licencijskih naknada.

4.2.2. **Ograničenja isključivog licenciranja i prodaje**

(207) Za potrebe ovih Smjernica korisno je razlikovati ograničenja u vezi s proizvodnjom na danom području (isključive ili jedinstvene licence) i ograničenja prodaje proizvoda proizvedenih primjenom licencirane tehnologije na danom području i danoj skupini korisnika (ograničenja prodaje).

4.2.2.1. *Isključive i jedinstvene licence*

(208) Isključiva licenca znači da samom davatelju licence nije dopušteno proizvoditi na temelju licenciranih prava na tehnologiju te mu nije dopušteno licenciranje tih prava trećim osobama, općenito ili za neku specifičnu primjenu ili na određenom području. U takvim slučajevima stjecatelj licence jedini je sudionik ovlašten proizvoditi na temelju licenciranih prava na tehnologiju za predmetnu primjenu ili na predmetnom području.

(209) Jedina licenca znači da se davatelj licence obvezuje da neće licencirati treće osobe za proizvodnju na određenom području, ali zadržava pravo na proizvodnju upotrebom licencirane tehnologije.

(210) Kada davatelj licence odluči da neće sam proizvoditi niti izdavati licence drugima kako bi mogli proizvoditi na nekom području, to područje može obuhvaćati čitav svijet ili bilo koji njegov dio.

(211) Isključive ili jedinstvene licence često su popraćene ograničenjima prodaje s obzirom na mjesto gdje stranke mogu prodavati proizvode u koje je ugrađena licencirana tehnologija.

(212) Uzajamno isključivo licenciranje između konkurenata oblik je podjele tržišta i kupaca kako je utvrđeno u članku 4. stavku 1. točki (c) TTBER-a. No, na uzajamne jedinstvene licence između konkurenata primjenjuje se skupno izuzeće do praga tržišnog udjela od 20 %. Prema takvom sporazumu, stranke se uzajamno obvezuju ne licencirati svoje konkurentne tehnologije trećim osobama, no one same mogu se nastaviti koristiti tim tehnologijama. Kad stranke imaju značajnu tržišnu snagu, takvi sporazumi mogu olakšati tajne dogovore tako što osiguravaju da stranke budu jedini izvori outputa na tržištu na temelju licenciranih tehnologija.

([104]) Vidjeti presudu Suda od 7. srpnja 2016., Genentech, C-567/14, ECLI:EU:C:2016:526, točke od 39. do 40.
([105]) Vidjeti i točku (124) i dalje.

(213) Na neuzajamne isključive licence između konkurenata primjenjuje se skupno izuzeće do praga tržišnog udjela od 20 %. Iznad praga tržišnog udjela isključivo licenciranje može proizvesti ograničavajuće učinke; što je veća tržišna snaga bilo kojeg sudionika, to je veća vjerojatnost ograničavajućih učinaka. Ako je isključivost ograničena na određeno područje, kao što je država EGP-a, u sporazumu se podrazumijeva da se davatelj licence odriče proizvodnje robe i usluga na predmetnom području. Ako je isključivost ograničena na određeno područje, kao što je država članica, u sporazumu se podrazumijeva da se davatelj licence odriče proizvodnje robe i usluga na temelju licencirane tehnologije na predmetnom području. Za procjenu takvih isključivih licenca potrebno je uzeti u obzir tržišnu snagu davatelja i stjecatelja licence. Ako obje stranke imaju ograničen položaj na tržištu proizvoda, a davatelj licence nema kapacitet za učinkovito iskorištavanje tehnologije na području stjecatelja licence, nije vjerojatno da će se na sporazum primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora. Poseban slučaj postoji kad se davatelj i stjecatelj licence natječu samo na tržištu tehnologije. Davatelj licence, primjerice istraživački institut ili mali poduzetnik koji se bavi istraživanjem, kao što je izdvojeno društvo, a koji se sa stjecateljem licence natječe samo na tržištu tehnologije, nema proizvodne ni distribucijske kapacitete za učinkovito plasiranje na tržište proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija. U takvim slučajevima davatelj licence nije sposoban učinkovito se natjecati na tržištu proizvoda na kraju lanca vrijednosti. Stoga nije vjerojatno da će isključiva licenca ograničiti tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1., pod uvjetom da stjecatelj licence nema značajnu tržišnu snagu na tržištu proizvoda.

(214) Isključivo licenciranje između sudionika koji nisu konkurenti, do mjere u kojoj se na njega primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora, vjerojatno ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3. Isključiva licenca često je nužna kako bi se stjecatelja licence potaknulo na ulaganje u licenciranu tehnologiju i pravodobno plasiranje proizvoda na tržište. To je osobito slučaj kad stjecatelj licence mora izvršiti velika ulaganja u daljnji razvoj licencirane tehnologije. Intervencija protiv isključivosti nakon što je stjecatelj licence uspješno komercijalizirao licenciranu tehnologiju lišila bi stjecatelja licence financijskog povrata na ulaganje i bila bi štetna za tržišno natjecanje, širenje tehnologije i inovacije. Komisija će stoga samo u iznimnim okolnostima intervenirati u isključivo licenciranje u sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti, bez obzira na teritorijalno područje primjene licence.

(215) No ako stjecatelj licence već ima zamjenjivu tehnologiju koja se primjenjuje na internu proizvodnju, isključiva licenca možda neće biti nužna za poticanje stjecatelja licence da plasira proizvod na tržište. U takvim slučajevima, na isključivo licenciranje može se umjesto toga primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora, pogotovo kada stjecatelj licence ima tržišnu moć na tržištu proizvoda. Glavna situacija u kojoj intervencija može biti opravdana je kada dominantnih stjecatelj licence dobije isključivu licencu na jednu ili više konkurentnih tehnologija. Na takve sporazume primjenjuje se članak 101. stavak 1. i oni vjerojatno ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Da bi se primjenjivao članak 101. stavak 1., uvjet je da ulazak na tržište tehnologije treba biti težak i da licencirana tehnologija mora predstavljati stvarni izvor tržišnog natjecanja na tržištu. U takvim okolnostima isključiva licenca može isključivati stjecatelje licence koji su treće osobe, stvarati prepreke za ulazak na tržište i omogućiti stjecatelju licence da sačuva ili poveća svoju tržišnu snagu.

(216) Sporazumi o unakrsnom licenciranju, prema kojima se dva ili više sudionika dogovore da će svoje tehnologije licencirati samo međusobno, a ne i trećim stranama, posebno su zabrinjavajući kad paket tehnologija koji iz toga proizlazi stvori *de facto* industrijski standard kojem treće strane moraju imati pristup kako bi se mogle učinkovito natjecati na tržištu. U tom slučaju sporazum predstavlja zatvoreni standard rezerviran samo za njegove sudionike. Komisija će ocijeniti takve sporazume u skladu s istim načelima koja se primjenjuju na tehnološka udruženja (vidjeti odjeljak 4.4. ovih Smjernica). Konkretnije, tehnologije koje podržavaju takav standard trebale bi se u pravilu licencirati trećim stranama pod poštenim, razumnim i nediskriminacijskim uvjetima ([106]), u skladu s primjenjivim postupkom razvoja standarda ([107]). Ako se sudionici sporazuma natječu s trećim osobama na postojećem tržištu proizvoda i sporazum se odnosi na to tržište proizvoda, postoji vjerojatnost da će zatvoreni standard imati bitan isključujući učinak. Taj negativan učinak na tržišno natjecanje može se izbjeći samo licenciranjem trećim osobama.

([106]) Vidjeti u tom smislu Obavijest Komisije o predmetu Canon/Kodak (SL C 330, 1.11.1997., str. 10.) i predmet IGR Stereo Television iz: Europska komisija, Jedanaesto izvješće o politici tržišnog natjecanja – objavljeno u vezi s „Petnaestim općim izvješćem o aktivnostima Europskih zajednica u 1981.”, Ured za publikacije Europske unije, 1982., točka 94.

([107]) Vidjeti smjernice o standardizaciji u poglavlju 7. Smjernica o horizontalnim sporazumima.

4.2.2.2. *Ograničenja prodaje*

(217) Kad je riječ o ograničenjima prodaje, važno je razlikovati licenciranje između konkurenata i onih koji to nisu.

(218) Ograničenja aktivne i pasivne prodaje jednog ili obaju sudionika u uzajamnom sporazumu između konkurenata predstavljaju apsolutno zabranjena ograničenja tržišnog natjecanja iz članka 4. stavka 1. točke (c) TTBER-a. Na takva ograničenja prodaje primjenjuje se članak 101. stavak 1. i ona najvjerojatnije ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Takva ograničenja uglavnom se smatraju podjelom tržišta jer onemogućavaju predmetnog sudionika da aktivno i pasivno prodaje na područjima i skupinama korisnika koje je posluživao ili bi posluživao da nema sporazuma.

(219) Kad je riječ o neuzajamnim sporazumima između konkurenata, skupno izuzeće primjenjuje se na ograničenja aktivne ili pasivne prodaje koju stjecatelj licence ili davatelj licence provodi na isključivom području ili isključivoj skupini kupaca rezerviranima za drugu stranku (vidi članak 4. stavak 1. točku (c) podtočku i. Uredbe TTBER) do praga tržišnog udjela od 20 %. Iznad praga tržišnog udjela na takva ograničenja prodaje primjenjuje se članak 101. stavak 1. Ugovora kad jedna ili obje stranke imaju značajnu tržišnu snagu. Međutim, takva ograničenja mogu biti neophodna za širenje vrijednih tehnologija i stoga mogu ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3. To može biti slučaj kada davatelj licence ima relativno slab tržišni položaj na području na kojem i sam iskorištava tehnologiju. U takvim slučajevima ograničenja aktivne prodaje stjecatelja licence mogu biti neophodna za poticanje davatelja licence na licenciranje. Kad takva ograničenja ne bi postojala, davatelj licence mogao bi se suočiti s aktivnim tržišnim natjecanjem na svojem glavnom području aktivnosti. Isto tako, ograničenja aktivne prodaje davatelja licence mogu biti neizbježna, posebno ako stjecatelj licence ima relativno slab položaj na tržištu na području koje mu je dodijeljeno i mora znatno ulagati kako bi mogao učinkovito iskorištavati licenciranu tehnologiju.

(220) Skupno izuzeće primjenjuje se i na ograničenja aktivne prodaje stjecatelja licence na području ili skupini korisnika dodijeljenoj drugom stjecatelju licence koji se u trenutku sklapanja sporazuma o prijenosu tehnologije nije natjecao s davateljem licence. Međutim, to se primjenjuje samo ako sporazum nije uzajaman (vidjeti članak 4. stavak 1. točku (c) podtočku ii. TTBER-a). Iznad praga tržišnog udjela na takva ograničenja aktivne prodaje mogao bi se primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora kad stranke imaju znatnu tržišnu snagu. Unatoč tome, ograničenje će vjerojatno biti neizbježno u smislu članka 101. stavka 3. tijekom vremenskog razdoblja potrebnog zaštićenom stjecatelju licence za prodor na novo tržište i učvršćivanje položaja na tržištu na dodijeljenom području ili u odnosu na dodijeljenu skupinu korisnika. Ova zaštita od aktivne prodaje omogućuje stjecatelju licence da savlada asimetriju s kojom se suočava zbog toga što su neki od stjecatelja licence konkurentni poduzetnici davatelja licence i stoga već uspostavljeni na tržištu. Ograničenja pasivne prodaje stjecatelja licence na području ili skupini kupaca koji su isključivo dodijeljeni drugom stjecatelju licence predstavljaju apsolutno zabranjena ograničenja u smislu članka 4. stavka 1. točke (c) TTBER-a.

(221) Kad je riječ o sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti, na ograničenja mogućnosti stjecatelja licence da obavlja aktivnu i pasivnu prodaju na području ili skupini kupaca koji su isključivo rezervirani za davatelja licence primjenjuje se skupno izuzeće do praga tržišnog udjela od 30 %. Za ograničenja iznad tog praga potrebna je pojedinačna ocjena. U određenim slučajevima mogu biti izvan područja primjene članka 101. stavka 1. Ugovora ili ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3., na primjer ako su objektivno potrebna za širenje vrijednih tehnologija. Ugovora. To može biti slučaj kada davatelj licence ima relativno slab tržišni položaj na području na kojem i sam iskorištava tehnologiju. U takvim slučajevima ograničenja sposobnosti aktivne prodaje nametnuta stjecatelju licence mogu biti neophodna za poticanje davatelja licence na licenciranje. Kad takva ograničenja ne bi postojala, davatelj licence mogao bi se suočiti s aktivnim tržišnim natjecanjem na svojem glavnom području aktivnosti. U drugim slučajevima se na ograničenja prodaje nametnuta stjecatelju licence može primjenjivati članak 101. stavak 1. i ona možda neće ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3. Vjerojatno je da će se to dogoditi kada davatelj licence ima znatan stupanj tržišne snage i u slučaju kumulativnog učinka serije sličnih sporazuma sklopljenih od strane davatelja licence koji zajedno imaju snažan položaj na tržištu.

(222) Međutim, kad je riječ o sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti, kad davatelj licence na određenom području provodi sustav selektivne distribucije, nije dopušteno kombinirati taj sustav s isključivom dodjelom područja ili skupine kupaca ako bi to dovelo do ograničavanja aktivne ili pasivne prodaje krajnjim korisnicima. Takva bi kombinacija predstavljala apsolutno zabranjeno ograničenje na temelju članka 4. stavka 2. točke (c) TTBER-a (vidjeti točku (151) Smjernica).

(223) Ograničenja prodaje davatelja licence, kada se na njih primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora, ispunit će uvjete iz članka 101. stavka 3., osim ako ne postoje stvarne alternative tehnologiji davatelja licence na tržištu ili ako je stjecatelj licence licencirao takve alternative od trećih osoba. Takva ograničenja, a posebno ograničenja aktivne prodaje vjerojatno će biti neophodna u smislu članka 101. stavka 3. kako bi se stjecatelja licence potaklo da ulaže u proizvodnju, marketing, i prodaju proizvoda koji su proizvedeni primjenom licencirane tehnologije. Vjerojatno je da će se poticaj stjecatelju licence na ulaganja znatno smanjiti ako je on suočen s neposrednim tržišnim natjecanjem s davateljem licence čiji troškovi proizvodnje nisu opterećeni licencijskim naknadama, što može dovesti do razina ulaganja koje su niže od optimalnih.

(224) Kad je riječ o ograničenjima u sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti u pogledu sposobnosti stjecatelja licence da obavlja aktivnu prodaju na područjima ili skupinama korisnika dodijeljenima isključivo drugim stjecateljima licence, ta su ograničenja obuhvaćena skupnim izuzećem do praga tržišnog udjela od 30 %. Za ograničenja iznad tog praga potrebna je pojedinačna ocjena. Ako stjecatelj licence ima znatnu tržišnu snagu, ta ograničenja mogu ograničiti tržišno natjecanje u okviru iste tehnologije i vjerojatno će biti obuhvaćena člankom 101. stavkom 1. Ugovora. Takva ograničenja, međutim, mogu ispunjavati uvjete članka 101. stavka 3. ako je to nužno za sprječavanje pokušaja besplatnog korištenja i za poticanje stjecatelja licence da uloži nužna sredstva za učinkovito iskorištavanje licencirane tehnologije na svojem području i da promiče prodaju licenciranog proizvoda. Ograničenja pasivne prodaje kvalificirana su kao apsolutno zabranjena ograničenja u skladu s člankom 4. stavkom 2. točkom (b) TTBER-a (vidjeti točke od (144) do (151)). Takva ograničenja općenito govoreći vjerojatno neće ispuniti uvjete članka 101. stavka 3.

4.2.3. **Ograničenja outputa**

(225) Uzajamna ograničenja outputa u sporazumima o prijenosu tehnologije između konkurenata predstavljaju apsolutno zabranjeno ograničenje iz članka 4. stavka 1. točke (b) TTBER-a (vidjeti točku (128) Smjernica). Članak 4. stavak 1. točka (b) ne obuhvaća ograničenja outputa na licenciranu tehnologiju koja su nametnuta stjecatelju licence u neuzajamnom sporazumu ili samo jednom od stjecatelja u uzajamnom sporazumu. Na takva se ograničenja primjenjuje skupno izuzeće do praga tržišnog udjela od 20 %. Za ograničenja outputa iznad tog praga potrebna je pojedinačna ocjena. Takva ograničenja mogu ograničiti tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora ako sudionici imaju značajnu tržišnu snagu. Međutim, članak 101. stavak 3. vjerojatno će se primjenjivati na slučajeve kada je tehnologija davatelja licence znatno bolja od tehnologije stjecatelja licence i ograničenje outputa znatno prelazi output stjecatelja licence prije sklapanja sporazuma. U tom se slučaju učinak ograničenja outputa ograničava čak i na tržištima na kojima potražnja raste. Kod primjene članka 101. stavka 3. Ugovora treba voditi računa o tome da takva ograničenja mogu biti nužna kako bi se davatelja licence potaklo na što veće širenje tehnologije. Na primjer, davatelj licence može biti nesklon licencirati svojim konkurentima ako ne može ograničiti licencu na određeno mjesto proizvodnje s određenim proizvodnim kapacitetom (licenca na lokaciji). Ako sporazum o prijenosu tehnologije dovodi do stvarne integracije komplementarnih sredstava, ograničenja outputa nametnuta stjecatelju licence mogu stoga ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3. Međutim, to vjerojatno neće biti slučaj kada sudionici imaju značajnu tržišnu snagu.

(226) Na ograničenja proizvodnje u sporazumima o prijenosu tehnologije između sudionika koji nisu konkurenti primjenjuje se skupno izuzeće do praga tržišnog udjela od 30 %. Iznad tog praga potrebna je pojedinačna ocjena učinaka. Glavni rizik štetan za tržišno natjecanje koji proizlazi iz ograničenja outputa nametnutih stjecateljima licenci u sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti jest smanjeno tržišno natjecanje u okviru iste tehnologije između stjecatelja licenci. Značaj takvih štetnih učinaka za tržišno natjecanje ovisi o tržišnom položaju davatelja licence i stjecatelja licenci i o opsegu u kojem ograničenje outputa sprječava stjecatelja licence da zadovolji potražnju za proizvodima koji se proizvode primjenom licencirane tehnologije.

(227) Ako se ograničenja outputa kombiniraju s isključivim područjima ili isključivim skupinama korisnika, povećavaju se njihovi ograničavajući učinci. Kombinacija tih dvaju vrsta ograničenja čini vjerojatnijim da je svrha sporazuma podjela tržišta.

(228) Ograničenja outputa nametnuta stjecatelju licence u sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti isto mogu poticati tržišno natjecanje promicanjem širenja tehnologije. Kao dobavljač tehnologije, davatelj licence obično bi trebao biti slobodan odrediti output proizveden primjenom licencirane tehnologije od strane stjecatelja licence. Kad davatelj licence ne bi smio odrediti output stjecatelja licence, do niza sporazuma o prijenosu

tehnologija uopće ne bi došlo i to bi negativno utjecalo na širenje tehnologije. To je posebno slučaj kada je davatelj licence istovremeno i proizvođač jer output stjecatelja licence može ponovno dospjeti u glavno područje djelovanja davatelja licence i tako imati neposredan učinak na te aktivnosti. S druge strane, manje je vjerojatno da su ograničenja outputa nužna da bi se osiguralo širenje tehnologije davatelja licence kada su ona u kombinaciji s ograničenjima prodaje nametnutima stjecatelju licence kojima mu se zabranjuje prodaja na području ili skupini korisnika koji su rezervirani za davatelja licence.

4.2.4. **Ograničenja polja primjene**

(229) U okviru ograničenja polja primjene upotreba licencirane tehnologije koju provodi stjecatelj licence ograničena je na jedno ili više tehničkih područja primjene, tržišta proizvoda ili industrijskih sektora. To znači da stjecatelj licence može upotrebljavati licencirana prava na tehnologiju samo u tim određenim područjima. Industrijski sektor može obuhvatiti nekoliko tržišta proizvoda, ali ne dio tržišta proizvoda. Ista se tehnologija često može upotrebljavati za proizvodnju različitih proizvoda; ti proizvodi mogu pripadati istim ili različitim tržištima proizvoda. Na primjer, tehnologija profiliranja može se upotrebljavati unutar istog industrijskog sektora za izradu plastičnih boca i čaša, s tim da svaki proizvod pripada odvojenom tržištu proizvoda. Međutim, jedno tržište proizvoda može obuhvaćati više tehničkih polja primjene. Primjerice, tehnologija za izradu čipova može se upotrebljavati za proizvodnju čipova s do četiri CPU-a i čipova s više od četiri CPU-a. Licenca kojom se ograničava primjena licencirane tehnologije na proizvodnju čipova s do četiri CPU-a predstavlja ograničenje tehničkog polja primjene.

(230) Budući da se na ograničenja polja primjene primjenjuje skupno izuzeće i da su određena ograničenja korisnika apsolutno zabranjena ograničenja u skladu s člankom 4. stavkom 1. točkom (c) i člankom 4. stavkom 2. točkom (b) TTBER-a, važno je razlikovati te dvije kategorije ograničenja (vidjeti i točke (138) i (139) ovih Smjernica). Ograničenje korisnika pretpostavlja određivanje određenih skupina korisnika i da su sudionici ograničeni prodavati takvim skupinama. Činjenica da ograničenje polja primjene može odgovarati određenim skupinama korisnika na određenom tržištu proizvoda ne znači da je riječ o ograničenju korisnika. Na primjer, činjenica da određeni korisnici kupuju uglavnom ili isključivo čipove s više od četiri CPU-a ne znači da licenca koja je ograničena na čipove s do četiri CPU-a predstavlja ograničenje korisnika. Međutim, polje primjene mora se odrediti objektivno upućivanjem na određene i smislene tehničke značajke ugovornog proizvoda.

(231) Budući da su određena ograničenja outputa apsolutno zabranjena ograničenja u skladu s člankom 4. stavkom 1. točkom (b) TTBER-a, važno je napomenuti da se ograničenja polja primjene ne smatraju ograničenjima outputa. To je zato što ograničenje polja primjene ne ograničava output koji stjecatelj licence može proizvesti u okviru licenciranog polja primjene.

(232) Slično kao i kad je riječ o područjima, polja primjene mogu se dodijeliti stjecatelju licence u okviru isključive ili jedinstvene licence. Vidjeti odjeljak 4.2.2.1. ovih Smjernica za objašnjenje razlike između isključivog i jedinstvenog licenciranja, uključujući utjecaj na sposobnost davatelja licence da iskorištava licenciranu tehnologiju unutar predmetnog polja primjene. Kad je riječ o licenciranju među konkurentima, to posebno znači da uzajamno isključivo licenciranje predstavlja apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja u skladu s člankom 4. stavkom 1. točkom (c) TTBER-a.

(233) Ograničenja polja primjene mogu imati pozitivan utjecaj na tržišno natjecanje potičući davatelja licence da licencira svoju tehnologiju za primjene izvan njegovog glavnog područja djelatnosti. Ako davatelj licence nije mogao spriječiti djelovanje stjecatelja licence na poljima na kojima i sam iskorištava tehnologiju ili na poljima na kojima vrijednost tehnologije još nije dobro utvrđena, to bi moglo odvratiti davatelja licence od licenciranja ili dovesti do naplaćivanja većih licencijskih naknada. U obzir treba uzeti i činjenicu da je svrha licenciranja u određenim sektorima često osigurati slobodu dizajna sprječavanjem tužbi zbog povrede prava. U okviru područja primjene licence, stjecatelj licence može razviti vlastitu tehnologiju ne bojeći se tužbi zbog povrede prava od strane davatelja licence.

(234) Ograničenja polja primjene za stjecatelje licenci u sporazumima između stvarnih ili potencijalnih konkurenata podliježu skupnom ograničenju do praga tržišnog udjela od 20 %. Iznad praga tržišnog udjela takva se ograničenja moraju pojedinačno ocijeniti. Glavni rizik u pogledu tržišnog natjecanja jest da će stjecatelj licence prestati biti konkurentan izvan licenciranog polja primjene. Taj je rizik veći u slučaju unakrsnog licenciranja između konkurenata kad sporazum predviđa asimetrična ograničenja polja primjene. Ograničenja polja primjene su asimetrična ako jedan sudionik može upotrebljavati licenciranu tehnologiju u jednom industrijskom sektoru, tržištu proizvoda ili tehničkom polju primjene, a drugi sudionik može upotrebljavati drugu licenciranu

tehnologiju u drugom industrijskom sektoru, tržištu proizvoda ili tehničkom polju primjene. Problemi povezani s tržišnim natjecanjem ponajprije mogu nastati kad se proizvodni pogon stjecatelja licence, koji je opremljen za primjenu licencirane tehnologije, upotrebljava i za proizvodnju proizvoda izvan licenciranog polja primjene koji se proizvode stjecateljevom vlastitom tehnologijom. Ako postoji vjerojatnost da će sporazum navesti stjecatelja licence na smanjenje proizvodnje izvan licenciranog polja primjene, na sporazum će se vjerojatno primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora. Simetrična ograničenja polja primjene, odnosno sporazumi kojima sudionici jedan drugome izdaju licencu za uzajamnu primjenu svojih tehnologija u istom polju primjene vjerojatno neće biti obuhvaćena zabranom iz članka 101. stavka 1. Ugovora. Takvi sporazumi neće ugrožavati tržišno natjecanje koje je postojalo dok nije bilo sporazuma. Osim toga, mala je vjerojatnost da će se članak 101. stavak 1. primjenjivati na sporazume koji stjecatelju licence omogućuju samo razvoj i iskorištavanje vlastite tehnologije u okviru područja primjene licence bez straha od tužbi za povredu od strane davatelja licence. U takvim okolnostima ograničenja polja primjene sama po sebi ne ograničavaju tržišno natjecanje koje je postojalo dok nije bilo sporazuma. Dok nije bilo sporazuma, stjecatelj licence riskirao je i tužbe za povredu prava izvan područja primjene licenciranog polja primjene. Međutim, ako stjecatelj licence bez poslovnog opravdanja prekine ili smanji svoje aktivnosti u području izvan licenciranog polja primjene, to može upućivati na prikriveni sporazum o podjeli tržišta koji predstavlja apsolutno zabranjeno ograničenje tržišnog natjecanja u skladu s člankom 4. stavkom 1. točkom (c) TTBER-a.

(235) Ograničenja polja primjene nametnuta stjecatelju i davatelju licence u sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti podliježu skupnom izuzeću do praga tržišnog udjela od 30 %. Iznad praga tržišnog udjela takva se ograničenja moraju pojedinačno ocijeniti. Ona općenito ne ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora ili povećavaju učinkovitost te stoga mogu ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3. Pridonose širenju tehnologija poticanjem davatelja licence na licenciranje u poljima u kojima ne želi sam iskorištavati tehnologiju. Ako davatelj licence ne bi mogao spriječiti djelovanje stjecatelja licence u poljima u kojima on sam iskorištava tehnologiju, to bi moglo odvratiti davatelja licence od licenciranja.

(236) U sporazumima između sudionika koji nisu konkurenti, davatelj licence obično ima pravo različitim stjecateljima licenci dati i isključivu ili jedinstvenu licencu ograničenu na jedno ili više polja primjene. Takvim se ograničenjima ograničava tržišno natjecanje u okviru iste tehnologije između stjecatelja licenci na isti način kao i isključivim teritorijalnim licenciranjem te se oboje ocjenjuje na isti način (vidjeti odjeljak 4.2.2.1. ovih Smjernica).

4.2.5. **Ograničenja vlastite uporabe**

(237) Ograničenje vlastite uporabe može se definirati kao obveza stjecatelja licence da ograniči svoju proizvodnju proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija na količine koje su potrebne za proizvodnju vlastitih proizvoda te za njihovo održavanje i popravak. Drugim riječima, tim načinom upotrebe ograničenja stjecatelj licence obvezuje se na upotrebu proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija samo kao input za ugradnju u vlastitu proizvodnju. Time se stjecatelju licence ne dopušta prodaja proizvoda u koji je ugrađena licencirana tehnologija za potrebe ugradnje u proizvode drugih proizvođača.

(238) Na ograničenja vlastite uporabe primjenjuju se skupna izuzeća do pragova tržišnih udjela od 20 % i 30 %. Za navedena ograničenja koja su iznad tog praga potrebna je pojedinačna ocjena. U tome je smislu nužno razlikovati sporazume između konkurenata i one između sudionika koji nisu konkurenti.

(239) Kad je riječ o sporazumima o prijenosu tehnologije između konkurenata, zahtjev da stjecatelj licence upotrebljava licenciranu tehnologiju samo za proizvodnju inputa u svrhu ugradnje u vlastite proizvode sprječava ga da bude dobavljač komponenti proizvođačima koji su treće osobe. Ako stjecatelj licence prije sklapanja sporazuma nije bio stvaran ili potencijalan dobavljač komponenti drugim proizvođačima, ograničenje vlastite upotrebe ne mijenja ništa u odnosu na situaciju prije sklapanja sporazuma. U takvim okolnostima ograničenje se ocjenjuje na isti način kao u slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti. S druge strane, ako stjecatelj licence jest stvaran ili potencijalan dobavljač komponenti, nužno je preispitati koji je učinak sporazuma na tu aktivnost. Ako se stjecatelj licence opremanjem za primjenu tehnologije davatelja licence prestane samostalno koristiti vlastitom tehnologijom i tako prestane biti dobavljač komponenti, sporazumom se ograničava tržišno natjecanje koje je postojalo prije sklapanja sporazuma. To može prouzročiti ozbiljne negativne učinke na tržišno natjecanje ako davatelj licence ima znatan stupanj tržišne snage na tržištu komponenti.

(240) U slučaju sporazuma o prijenosu tehnologije između sudionika koji nisu konkurenti postoje dvije glavne opasnosti po tržišno natjecanje koje proizlaze iz ograničenja vlastite uporabe: ograničenje tržišnog natjecanja u okviru iste tehnologije na tržištu ponude inputa; i sprječavanje arbitraže između stjecatelja licence, što može povećati mogućnost da će davatelj licence stjecateljima licence nametnuti diskriminirajuće licencijske naknade.

(241) Međutim, ograničenja vlastite uporabe mogu pridonijeti i licenciranju s pozitivnim učinkom na tržišno natjecanje. Ako je davatelj licence dobavljač komponenata, ograničenje je možda nužno za širenje tehnologije između sudionika koji nisu konkurenti. U nedostatku ograničenja, davatelj licence možda neće dati licencu ili će to učiniti uz veće licencijske naknade jer bi u protivnom stvorio konkurente samome sebi na tržištu komponenata. U takvim slučajevima ograničenje vlastite upotrebe ne ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora ili ispunjava uvjete iz članka 101. stavka 3. Međutim stjecatelj licence ne smije biti ograničen u prodaji licenciranog proizvoda kao zamjenskih dijelova za vlastite proizvode. Stjecatelj licence mora moći posluživati servisno tržište za vlastite proizvode, uključujući neovisne pružatelje usluga koji servisiraju i popravljaju proizvode koje je on proizveo.

(242) Ako davatelj licence nije dobavljač komponenti na mjerodavnom tržištu proizvoda, ne primjenjuje se navedeni razlog za nametanje ograničenja vlastite uporabe. U takvim slučajevima ograničenje vlastite uporabe može u načelu promicati širenje tehnologije osiguravajući da stjecatelji licence ne prodaju proizvođačima koji su konkurencija davatelju licence na drugim tržištima proizvoda. Međutim ograničenje nametnuto stjecatelju licence da ne prodaje određenim skupinama korisnika koje su rezervirane za davatelja licence obično predstavlja manje ograničavajuću alternativu. Zbog toga u takvim slučajevima općenito nije nužno ograničenje vlastite uporabe da bi došlo do širenja tehnologije.

4.2.6. **Vezana prodaja i prodaja u paketu**

(243) U kontekstu licenciranja tehnologije, vezivanje nastaje kada davatelj licence uvjetuje licenciranje jedne tehnologije (vezujući proizvod) time da stjecatelj licence uzme licencu za drugu tehnologiju ili da kupi proizvod od davatelja licence ili nekoga koga on odredi (vezani proizvod). Prodaja u paketu nastaje kada se dvije tehnologije ili tehnologija i proizvod prodaju samo zajedno, u paketu. U oba slučaja, međutim, uvjet je da su predmetni proizvodi i tehnologije odvojeni u smislu da postoji odvojena potražnja za svakim od proizvoda ili tehnologija koji čine dio veze ili paketa. U nastavku se pojam „vezivanje" odnosi i na vezivanje i na prodaju u paketu.

(244) Člankom 3. TTBER-a, koji ograničava područje primjene skupnog izuzeća po pragovima tržišnih udjela, osigurava se da se na vezanu prodaju i prodaju u paketu ne primjenjuje skupno ograničenje iznad praga tržišnog udjela od 20 % u slučajevima kad se radi o sporazumima između konkurenata odnosno od 30 % u slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti. Pragovi tržišnih udjela primjenjuju se na bilo koje mjerodavno tržište tehnologije ili proizvoda na koje utječe sporazum o prijenosu tehnologije, uključujući tržište vezanog proizvoda. U ostatku ovog odjeljka navedene su smjernice za ocjenu vezane prodaje u pojedinačnim slučajevima u kojima su premašeni pragovi tržišnog udjela ([108]).

(245) Glavni ograničavajući učinak vezivanja je onemogućavanje pristupa konkurentnim dobavljačima vezanog proizvoda. Vezivanje može i omogućiti zadržavanje tržišne snage na tržištu vezujućeg proizvoda stvaranjem prepreka ulasku na tržište. Na primjer, može prisiliti nove poduzetnike na istodobni ulazak na nekoliko tržišta. Osim toga, vezivanje bi moglo omogućiti davatelju licence da poveća licencijske naknade, na primjer kada su vezujući proizvod i vezani proizvod djelomično zamjenjivi i kada se ne koriste u zadanim omjerima. Vezivanje sprječava stjecatelja licence da se prebaci na korištenje zamjenskih inputa kao odgovor na povećanje licencijskih naknada za vezujući proizvod. Ti su problemi tržišnog natjecanja neovisni o tome jesu li sudionici sporazuma konkurenti ili ne. Da bi vezivanje moglo proizvesti vjerojatne negativne učinke na tržišno natjecanje, davatelj

([108]) Za primjer primjene tog analitičkog okvira u praksi vidjeti Odluku Komisije od 20. prosinca 2012. u predmetu AT.39230 – Rio Tinto Alcan, točku 96. i dalje.

licence mora imati znatnu tržišnu snagu na tržištu vezujućeg proizvoda kako bi ograničiti tržišno natjecanje na tržištu vezanog proizvoda. U nedostatku takve tržišne snage davatelj licence vjerojatno neće moći iskoristiti svoju tehnologiju kako bi isključio dobavljače vezanog proizvoda. Nadalje, kao i kad je riječ o obvezama nenatjecanja, vezana prodaja mora obuhvaćati dostatan dio tržišta vezanog proizvoda da bi se pojavili znatni učinci ograničavanja pristupa. U slučajevima kad davatelj licence ima tržišnu snagu na tržištu vezanog proizvoda, a ne na tržištu vezujućeg proizvoda, ograničenje se općenito analizira kao odredba o nenatjecanju ili nametanje količine. U tome se odražava činjenica da je vjerojatno da će svaki problem tržišnog natjecanja potjecati s tržišta vezanih proizvoda, a ne s tržišta vezujućeg proizvoda ([109]).

(246) Vezivanje može dovesti i do povećanja učinkovitosti. To je slučaj kada je vezani proizvod nužan za tehnički zadovoljavajuće iskorištavanje licencirane tehnologije ili da bi se osiguralo da je proizvodnja na temelju licence u skladu sa standardima kvalitete koje poštuju davatelj licence i drugi stjecatelji licenci. U takvim slučajevima vezivanje će često ispuniti uvjete iz članka 101. stavka 3. Ugovora. Ako stjecatelji licenci upotrebljavaju žig ili trgovačku marku davatelja licence ili ako je potrošačima na neki drugi način očito da postoji poveznica između proizvoda koji sadržava licenciranu tehnologiju i davatelja licence, davatelj licence ima legitiman interes osigurati da kvaliteta proizvoda ne umanjuje vrijednost njegove tehnologije ili njegov trgovački ugled. Nadalje, ako je potrošačima poznato da davatelj licence i stjecatelji njegove licence) proizvode na temelju iste tehnologije, nije vjerojatno da će stjecatelji licence uzimati licencu osim ako svi sudionici iskorištavaju tehnologiju na tehnički zadovoljavajući način.

4.2.7. **Obveze nenatjecanja**

(247) Obveze nenatjecanja u kontekstu licenciranja tehnologije imaju oblik obveze stjecatelja licence da ne koristi tehnologije treće osobe koje su konkurentne licenciranoj tehnologiji. U mjeri u kojoj obveza nenatjecanja obuhvaća proizvod ili dodatnu tehnologiju koje dobavlja davatelj licence, o toj se obvezi govori u odjeljku 4.2.6. ovih Smjernica o vezivanju.

(248) TTBER izuzima obveze nenatjecanja u sporazumima između konkurenata do praga tržišnog udjela od 20 % i u slučaju sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti do praga tržišnog udjela od 30 %. U ostatku ovog odjeljka navedene su smjernice za ocjenu obveza nenatjecanja u pojedinačnim slučajevima u kojima su premašeni pragovi tržišnog udjela.

(249) Glavni konkurentni rizik koji predstavlja obaveza nenatjecanja je ograničavanje pristupa tehnologijama trećih osoba. Obveze nenatjecanja mogu olakšati i tajne dogovore između davatelja licence ako ih više davatelja licence upotrebljava u zasebnim sporazumima (kumulativna upotreba) ili u slučaju unakrsnog licenciranja između konkurenata ako se oba sudionika dogovore da neće upotrebljavati tehnologije treće strane. Ograničavanje pristupa konkurentnim tehnologijama smanjuje konkurentni pritisak na licencijske naknade koje naplaćuje davatelj licence i smanjuje tržišno natjecanje između tehnologija koje su već prisutne na tržištu tako što stjecateljima licenci ograničava mogućnost prelaska na konkurentne tehnologije. Budući da je u oba slučaja glavni problem ograničavanje pristupa, analiza može općenito biti ista u slučaju sporazuma između konkurenata i sporazuma između sudionika koji nisu konkurenti.

(250) Ograničavanje pristupa može nastati kada je veliki udio mogućih stjecatelja licence već vezan s jednim ili, u slučaju kumulativnih učinaka, više izvora tehnologije i ne smije koristiti konkurentne tehnologije. Učinci ograničavanja pristupa mogu biti posljedica sporazuma koje je sklopio jedan davatelj licence sa znatnom tržišnom snagom ili kumulativnog učinka sporazuma sklopljenih od strane nekoliko davatelja licenci, čak i kada se TTBER primjenjuje na svaki pojedini sporazum ili mrežu sporazuma. U drugom slučaju, međutim, vjerojatno neće nastati značajan kumulativan učinak sve dok je vezano manje od 50 % tržišta. Iznad tog praga vjerojatno će doći do znatnog ograničavanja pristupa tržištu ako postoje razmjerno velike prepreke ulasku novih stjecatelja licence. Ako su prepreke ulasku niske, novi će stjecatelji licenci moći ući na tržište i komercijalno iskorištavati privlačne tehnologije trećih osoba te tako predstavljati pravu alternativu stjecateljima licence koji su već prisutni na tržištu.

([109]) Za informacije o primjenjivom analitičkom okviru vidjeti odjeljak 4.2.7. ovih Smjernica i točku 298. i dalje Vertikalnih smjernica.

Kako bi se odredila stvarna mogućnost za ulazak i širenje trećih osoba, nužno je voditi računa o stupnju do kojeg su distributeri povezani sa stjecateljima licenci obvezom nenatjecanja. Tehnologije treće osobe imaju stvarnu mogućnost ulaska samo ako imaju pristup nužnim sredstvima za proizvodnju i distribuciju. Drugim riječima, lakoća ulaska ovisi ne samo o dostupnosti stjecatelja licenci veći i o njihovom pristupu distribuciji. Pri ocjenjivanju učinka ograničavanja pristupa na razini distribucije Komisija će primijeniti analitički okvir iz odjeljka 8.2.1. Vertikalnih smjernica ([110]).

(251) Ako davatelj licence ima znatnu tržišnu snagu, obveze stjecatelja licenci da uzimaju tehnologiju samo od davatelja licence kao posljedicu mogu imati znatne učinke ograničavanja pristupa. Što je snažniji položaj na tržištu davatelja licence, to je veći rizik od ograničavanja pristupa konkurentnim tehnologijama. Kako bi nastali mjerljivi učinci ograničavanja pristupa, obveza nenatjecanja ne mora nužno pokrivati bitan dio tržišta. Mjerljivi učinci ograničavanja pristupa mogu nastati kad su obveze nenatjecanja usmjerene na poduzetnike kod kojih je najveća vjerojatnost da će licencirati konkurentne tehnologije. Rizik od ograničavanja pristupa tržištu posebno je visok ako postoji samo ograničen broj potencijalnih stjecatelja licence.

(252) Obveze nenatjecanja mogu imati i pozitivne učinke na tržište. Kao prvo, takve obveze mogu pridonositi širenju tehnologije smanjenjem rizika od zlouporabe, prije svega licenciranog iskustva i znanja. Ako stjecatelj licence ima pravo licencirati konkurentna prava na tehnologiju od trećih osoba, postoji rizik da će se licencirano znanje i iskustvo koristiti u iskorištavanju konkurentnih tehnologija i tako koristiti konkurentima. Ako stjecatelj licence iskorištava i konkurentne tehnologije, to može otežati praćenje plaćanja licencijske naknade. Time se davatelji licence mogu odvratiti od sklapanja ugovora o licenciranju.

(253) Kao drugo, obveze nenatjecanja u kombinaciji s isključivim područjem mogu biti nužne kako bi se osiguralo da se stjecatelja licence potiče na ulaganje u licenciranu tehnologiju i njezino učinkovito iskorištavanje. U slučajevima kad se zbog mjerljivog učinka ograničavanja pristupa na sporazum primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora, može biti nužno odabrati manje ograničavajuću alternativu da bi se iskoristile pogodnosti iz članka 101. stavka 3. Takve alternative mogle bi uključivati određivanje minimalnog outputa ili obveze plaćanja licencijskih naknada, što obično ima manji potencijal za sprječavanje pristupa konkurentnim tehnologijama.

(254) Kao treće, u slučajevima kada se davatelj licence obvezuje na znatna specifična ulaganja za klijente, na primjer, za osposobljavanje i za prilagođavanje licencirane tehnologije potrebama stjecatelja licence, mogu biti nužne obveze nenatjecanja ili minimalnog outputa ili minimalne obveze plaćanja licencijskih naknada kako bi se davatelja licence potaknulo na ulaganja i kako bi se izbjegli problemi zadržavanja. Međutim, u većini slučajeva davatelj licence moći će povratiti troškove takvih ulaganja naplatom jednokratnog iznosa. To znači da su dostupne manje ograničavajuće alternative.

4.3. *Sporazumi o namiri*

(255) Licenciranje prava na tehnologiju u sporazumima o namiri može služiti kao sredstvo rješavanja sporova ili izbjegavanja toga da jedan sudionik ostvaruje svoja prava intelektualnog vlasništva tako da sprječava drugog sudionika u korištenju vlastitih prava intelektualnog vlasništva ([111]).

(256) Sporazumi o namiri u kontekstu sporova o tehnologiji u načelu su legitiman način za pronalazak u dobroj vjeri obostrano prihvatljivog kompromisa pravnom sporu. S druge strane, osporavanje valjanosti i opsega prava intelektualnog vlasništva dio je uobičajenog tržišnog natjecanja u sektorima u kojima postoje isključiva prava u vezi s tehnologijom ([112]). U interesu je javnosti ukloniti i istekla prava intelektualnog vlasništva jer ona predstavljaju nepotrebnu prepreku inovacijama i gospodarskoj aktivnosti ([113]).

([110]) Vidjeti bilješku 20.

([111]) TTBER i ove Smjernice ne dovode u pitanje primjenu članka 101. Ugovora na sporazume o namiri koji ne sadržavaju sporazum o licenciranju.

([112]) Vidjeti presude Suda od 30 siječnja 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, točku 81.; od 27. lipnja 2024., Komisija/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, t. 72.; od 27. lipnja 2024., Komisija/Servier SAS i dr., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, t. 105.

([113]) Vidjeti presudu od 25. veljače 1986., Windsurfing/Komisija, C-193/83, ECLI:EU:C:1986:75, t. 92.

(257) Ovisno o ocjeni njegova specifičnog sadržaja i gospodarskog konteksta, licenciranje, uključujući unakrsno licenciranje, može se u kontekstu sporazuma o namiri smatrati legitimnim sa stajališta prava tržišnog natjecanja ako bi, u nedostatku licence, stjecatelj licence bio isključen s tržišta ([114]).

(258) Međutim, i sporazumi o namiri mogu ograničiti tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora, ovisno o njihovim uvjetima i uvjetima drugih sporazuma između stranaka te njihovu pravnom i gospodarskom kontekstu ([115]). U tim je slučajevima pogotovo nužno ocijeniti jesu li sudionici stvarni ili potencijalni konkurenti.

Plaćanje za ograničenje u sporazumima o namiri

(259) Sporazumi o namiri tipa „plaćanje za ograničenje" ili „plaćanje za odgodu" često ne obuhvaćaju prijenos prava na tehnologiju nego su utemeljeni na prijenosu vrijednosti s jednog sudionika u zamjenu za ograničenje ulaska i/ili širenja na tržištu drugog sudionika i na njih se može primjenjivati članak 101. stavak 1 ([116]).

(260) Na primjer, sporazumi o namiri vrste „plaćanje za ograničenje" ili „plaćanje za odgodu" između stvarnih ili potencijalnih konkurenata smatraju se ograničenjem po cilju ako je na temelju ispitivanja sporazuma očito da za predmetne prijenose vrijednosti ne postoji nikakvo objašnjenje osim da služe poslovnim interesima nositelja tehnologije i drugih uključenih sudionika da se ne upuštaju u tržišno natjecanje zbog vrijednosti ([117]). To je, na primjer, slučaj ako jedan sudionik izvrši prijenose vrijednosti jednom ili više drugih sudionika, što dovodi do neto dobiti za te sudionike koja je dovoljno značajna da ih se odvrati od neovisnog ulaska ili širenja na tržištu ([118]).

Unakrsno licenciranje u sporazumima o namiri

(261) Na sporazume o namiri kojima sudionici samo uzajamno licenciraju jedan drugoga i nameću ograničenja na korištenje tehnologije, uključujući ograničenja za licenciranje trećim osobama, može se primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora. Nije vjerojatno da će sporazum izazvati zabrinutost u vezi s tržišnim natjecanjem ako sudionici nisu stvarni ili potencijalni konkurenti, a unakrsno licenciranje ograničeno je na ono što je nužno za rješavanje stvarnog položaja dvosmjernog blokiranja. Ako su sudionici umjesto toga konkurenti i dijele tržišta ili određuju uzajamne licencijske naknade koje imaju znatan utjecaj na tržišne cijene, vrlo je vjerojatno da će sporazum biti obuhvaćen člankom 101. stavkom 1.

(262) Ako sudionici prema sporazumu o namiri imaju pravo uzajamno koristiti tehnologiju i sporazum se primjenjuje na buduće promjene, nužno je procijeniti učinak sporazuma na poticaj sudionicima za inovacije. U slučajevima kada sudionici imaju značajnu tržišnu snagu, na sporazum će se vjerojatno primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora, ako sporazum sprječava sudionike da steknu konkurentno vodstvo jedan nad drugim. Sporazumi koji uklanjaju ili znatno smanjuju mogućnost jednog sudionika da stekne konkurentno vodstvo pred drugim

([114]) Vidjeti npr. presudu Suda od 27. lipnja 2024., Komisija/Krka, C-151/19 P, ECLI:EU:C:2024:546, t. 398., u kojoj se pojašnjava da se to ne primjenjuje ako se sporazumima između sudionika zabranjuje i ulazak stjecatelja licence na druga tržišta.

([115]) U tom smislu vidjeti presudu Suda od 27. lipnja 2024., Komisija/Servier SAS i dr., C-176/19 P, ECLI:EU:C:2024:549, t. od 178. do 179.

([116]) Vidjeti npr. presudu Suda od 30. veljače 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, točke 60. i dalje. Vidjeti i presudu od 27. lipnja 2024., Komisija/Servier SAS i dr., C-176/19 P, ECLI: EU:C:2024:549, točku 104. U toj se presudi pojašnjava da se, u posebnom kontekstu farmaceutske industrije i namire u području patenata između proizvođača izvornog lijeka i proizvođača generičkih lijekova, prijenos vrijednosti može smatrati legitimnim ako je u potpunosti opravdan potrebom naknade troškova ili poremećaja uzrokovanih namirom, kao što su troškovi i naknade savjetnika proizvođača generičkih lijekova, ili potrebom naknade za stvarnu i dokazanu isporuku robe ili usluga koje proizvođač generičkih lijekova pruža proizvođaču izvornog lijeka.

([117]) Vidjeti, na primjer, presudu Suda od 25. ožujka 2021., Klein/Komisija, C-591/16 P, ECLI:EU:C:2021:243, točku 114.

([118]) Ne zahtijeva se da ta neto dobit nužno bude veća od dobiti koju bi drugi konkurent ostvario da je uspio u patentnom postupku. Vidjeti, primjerice, presudu Suda od 30. siječnja 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, točke od 87. do 94.

smanjuju poticaje za inovacije i stoga negativno utječu na ključni parametar tržišnog natjecanja. Takvi sporazumi vjerojatno neće ispuniti uvjete iz članka 101. stavka 3. Pogotovo nije vjerojatno da će se ograničenje smatrati neophodnim u smislu trećeg uvjeta članka 101. stavka 3. Ostvarivanje cilja sporazuma, odnosno, osiguravanje da sudionici mogu nastaviti iskorištavati vlastitu tehnologiju bez blokade drugog sudionika ne zahtjeva da se sudionici dogovore da će dijeliti buduće inovacije. Međutim, sudionike se vjerojatno neće sprječavati da ostvaruju prednost jedan pred drugim kada je svrha licence omogućiti sudionicima da razviju svoje tehnologije i kada licenca od njih ne traži da koriste ista tehnološka rješenja. Takvi sporazumi samo stvaraju slobodu dizajna sprječavanjem budućih tužbi zbog povrede prava od strane drugog sudionika.

Odredbe o neosporavanju u sporazumima o namiri

(263) U kontekstu sporazuma o namiri odredbe o neosporavanju često su izvan područja primjene članka 101. stavka 1. Ugovora.

(264) Međutim, odredbe o neosporavanju u sporazumima o namiri mogu u određenim okolnostima biti štetne za tržišno natjecanje i na njih se može primjenjivati članak 101. stavak 1. Ugovora ([119]). Na primjer, odredba o neosporavanju može se upotrijebiti za uklanjanje drugog konkurenta koji bi bez te odredbe vjerojatno predstavljao konkurentsku prijetnju ([120]). Osim toga, odredba o neosporavanju može biti protivna odredbama članka 101. stavka 1. ako je pravo intelektualnog vlasništva odobreno na temelju netočnih ili zavaravajućih informacija ([121]). Nadzor nad takvim odredbama može biti potreban i ako su prava na tehnologiju nužan input za proizvodnju koju provodi stjecatelj licence (vidjeti i točku (160) ovih Smjernica).

4.4. *Tehnološka udruženja*

(265) Tehnološka udruženja su sporazumi kada jedan ili više sudionika sastave paket tehnologije koja se licencira ne samo onima koji su doprinijeli udruženju veći i trećim osobama. U odnosu na njihovu strukturu tehnološka udruženja mogu se javiti u obliku jednostavnih sporazuma između ograničenog broja sudionika ili složenijih sporazuma prema kojima je organizacija ustupanja licencije za udružene tehnologije povjerena zasebnoj jedinici. U oba slučaja udruženje može dopustiti stjecateljima licenci pristup tehnologiji obuhvaćenoj udruženjem na temelju jedne licence.

(266) Ne postoji unutarnja veza između tehnoloških udruženja i standarda, ali udruženja često u cijelosti ili djelomično podržavaju *de facto* ili *de jure* standard industrije ([122]). Različita tehnološka udruženja mogu podržavati konkurentne standarde ([123]). Tehnološka udruženja mogu imati pozitivne učinke na tržišno natjecanje: posebno smanjivanjem transakcijskih troškova i određivanjem ograničenja kumulativnih licencijskih naknada kako bi se spriječila dvostruka marginalizacija. Omogućuju licenciranje svih tehnologija obuhvaćenih udruženjem na jednom mjestu. To je posebno važno u sektorima u kojima prevladavaju prava intelektualnog vlasništva i na kojima je za djelovanje na tržištu potrebno dobiti licence od velikog broja davatelja licenci. Ako stjecatelji licenci dobivaju trajne usluge u vezi s primjenom licencirane tehnologije, usluge zajedničkog licenciranja i servisiranja preko udruženja mogu još više smanjiti troškove. Udruženje patenata može isto igrati korisnu ulogu u provedbi standarda s pozitivnim utjecajem na tržišno natjecanje.

([119]) Vidjeti, primjerice, presudu Suda od 30 veljače 2020., Generics (UK) i dr., C-307/18, ECLI:EU:C:2020:52, t. 82.

([120]) Vidjeti u tom smislu presudu Općeg suda od 18. listopada 2023., Teva Pharmaceutical Industries i Cephalon/Komisija, T-74/21, ECLI:EU:T:2023:651, t. 242.

([121]) Vidjeti u tom smislu Odluku Komisije od 26. studenog 2020. u predmetu AT.39686 – Cephalon, t. 1208.

([122]) U vezi s tretmanom standarda i sporazuma o standardizaciji vidjeti Smjernice o horizontalnim sporazumima, poglavlje 7., navedeno u bilješci 16. Tehnološka udruženja obično provode programe licenciranja koji su strukturirani na temelju posebnih industrijskih standarda.

([123]) Vidjeti u odnosu na Priopćenje za tisak Komisije IP/02/1651 koje se odnosi na ustupanje licenci za patente za treću generaciju (3G) mobilnih usluga. U ovom je slučaju bilo uključeno pet tehnoloških udruženja koja su stvarala pet različitih tehnologija, od kojih se svaka mogla koristiti za proizvodnju 3G opreme.

(267) Tehnološka udruženja mogu ograničavati tržišno natjecanje. Stvaranje tehnološkog udruženja nužno podrazumijeva zajedničko prodavanje okupljenih tehnologija, što se, u slučaju udruženja koji se sastoji samo od ili uglavnom od zamjenskih tehnologija, može poistovjetiti s kartelom za određivanje cijena. Tehnološka udruženja mogu i ograničiti pristup alternativnim tehnologijama, na primjer ako udruženje podržava industrijski standard ili uspostavi *de facto* industrijski standard. Postojanje tog standarda u kombinaciji s udruženjem može novim tehnologijama otežati ulazak na tržište ili isključiti konkurentne tehnologije koje se već nalaze na tržištu.

(268) Sporazumi o osnivanju tehnoloških udruženja i utvrđivanju uvjeta za njihov rad nisu obuhvaćeni TTBER-om, neovisno o broju uključenih sudionika. To je zato što se sporazumom o osnivanju udruženja određenom stjecatelju licence ne dopušta proizvodnja ugovornih proizvoda (vidjeti odjeljak 3.2.4. ovih Smjernica). Takvi se sporazumi ocjenjuju isključivo na temelju ovih Smjernica.

(269) Tehnološka udruženja uzrokuju niz problema koji se ne pojavljuju u kontekstu drugih vrsta licenciranja tehnologije, posebno kad je riječ o odabiru uključenih tehnologija i radu udruženja. Ustupanje licenci izvan udruženja općenito je višestrani sporazum jer oni koji pridonose udruženju obično određuju uvjete licence. Zbog toga ustupanje licenci izvan udruženja nije obuhvaćeno TTBER-om. Time se zasebno bave točka (285) i odjeljak 4.4.2. ovih Smjernica.

4.4.1. **Ocjena osnivanja i rada tehnoloških udruženja**

(270) Način osnivanja, organizacije i rada tehnološkog udruženja može smanjiti rizik od toga da on za cilj ili posljedicu ima ograničavanje tržišnog natjecanja i dati jamstva da će njegovo ustrojstvo poticati tržišno natjecanje. Pri procjenjivanju mogućih konkurentnih rizika i učinkovitosti Komisija, uz druge čimbenike, vodi računa o transparentnosti postupka stvaranja udruženja; odabiru i prirodi okupljenih tehnologija, uključujući mjeru do koje su neovisni stručnjaci uključeni u stvaranje i upravljanje udruženjem te da li su uspostavljeni zaštita za razmjenu osjetljivih informacija i neovisni mehanizmi rješavanja sporova.

Otvoreno sudjelovanje

(271) Kad je sudjelovanje u osnivanju udruženja i postavljanju svih *de facto* ili *de jure* standarda koje udruženje podržava otvoreno svim zainteresiranim sudionicima, veća je vjerojatnost da će se tehnologije uključene u udruženje birati na temelju razmatranja cijene i kvalitete nego kad udruženje osniva ograničena skupina vlasnika tehnologije.

Odabir i priroda okupljenih tehnologija

(272) Rizici za tržišno natjecanje i potencijal jačanja učinkovitosti tehnoloških udruženja u velikoj mjeri ovise o odnosu između okupljenih tehnologija i tehnologija izvan udruženja. Potrebno je povući dvije osnovne razlike između: (a) tehnoloških nadopuna i zamjena i (b) osnovnih i sporednih tehnologija.

(273) Dvije tehnologije jedna drugu nadopunjuju, a ne zamjenjuju kada su obje potrebne za proizvodnju proizvoda ili obavljanje procesa na koji se odnose tehnologije. S druge strane, dvije tehnologije su zamjenjive kada bilo koja od njih nositelju omogućuje da proizvodi proizvod ili obavlja procese s kojima su tehnologije povezane.

(274) Tehnologija može biti osnovna u dvije situacije:

a) za proizvodnju određenog proizvoda ili obavljanje određenog procesa na koji se odnosi tehnologija u udruženju;

b) za proizvodnju takvih proizvoda ili obavljanje takvih procesa u skladu sa standardom koji uključuje okupljene tehnologije.

(275) U prvom slučaju tehnologija je osnovna (za razliku od sporedne) ako nema održivih zamjena (s komercijalnog i tehnološkog stajališta) za tu tehnologiju unutar ili izvan udruženja i ako predstavlja nužni dio paketa tehnologija potrebnih za proizvodnju proizvoda ili obavljanje postupaka kojima se udruženje bavi. U drugom slučaju tehnologija je osnovna ako čini nužan dio (nema održivih zamjena) okupljenih tehnologija koje su potrebne za zadovoljavanje standarda koji udruženje podržava (standardne osnovne tehnologije). Osnovne tehnologije po definiciji su i komplementarne jer je svaka tehnologija potrebna za upotrebu cijelog paketa tehnologija obuhvaćenih udruženjem. Činjenica da vlasnik tehnologije izjavljuje da je tehnologija osnovna ne znači sama po sebi da je takva tehnologija osnovna u smislu kriterija utvrđenih u ovoj točki.

(276) Kada su tehnologije u udruženju zamjenjive, licencijske naknade bit će veće nego što bi bile inače jer stjecatelji licenci nemaju koristi o rivalstva između predmetnih tehnologija. Ako su tehnologije u udruženju komplementarne, tehnološko udruženje smanjuje transakcijske troškove, što može smanjiti ukupne licencijske naknade. To je zato što sudionici mogu odrediti zajedničku licencijsku naknadu za paket, umjesto da svaki davatelj licence određuje zasebne licencijske naknade za vlastitu tehnologiju, ne uzimajući u obzir da će povećanje licencijskih naknada za jednu tehnologiju obično smanjiti potražnju za komplementarnim tehnologijama. Ako se licencijske naknade za komplementarne tehnologije određuju pojedinačno, ukupna vrijednost tih licencijskih naknada često može premašiti onu koju bi tehnološko udruženje zajedno odredilo za paket tih istih komplementarnih tehnologija. Ocjena uloge zamjena izvan udruženja navedena je u točki (286).

(277) Razlika između komplementarnih i zamjenskih tehnologija nije uvijek jasna jer se tehnologije dijelom mogu nadopunjavati, a dijelom zamjenjivati. Kada je zbog učinkovitosti koje proizlaze iz integracije dvije tehnologije vjerojatno da će stjecatelji licence tražiti obje tehnologije, one se smatraju komplementarnima čak i ako su djelomično zamjenjive. U tim slučajevima postoji vjerojatnost da bi, da nema udruženja, stjecatelji licenci htjeli licencirati obje tehnologije zbog dodatnih gospodarskih koristi korištenja obje tehnologije za razliku od samo jedne.

(278) U nedostatku takvih dokaza koji se temelje na potražnji, određene značajke udruženja mogu upućivati na to da su okupljene tehnologije komplementarne, na primjer:

(a) sudionici koji pridonose udruženju tehnologijom i dalje mogu pojedinačno licencirati svoja prava na tehnologiju;

(b) udruženje nudi i cijeli paket i mogućnost licenciranja prava na tehnologiju svakog sudionika zasebno;

(c) agregirane naknade za zasebne licence za sve okupljene tehnologije ne premašuju licencijske naknade koje udruženje naplaćuje za cijeli paket prava na tehnologiju.

(279) Uključivanje zamjenskih tehnologija u udruženje obično ograničava tržišno natjecanje među tehnologijama jer može dovesti do stvaranja kolektivnih paketa i određivanja cijena između konkurenata. Komisija općenito smatra da uključivanje značajnih zamjenskih tehnologija u udruženje ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora. Komisija smatra i da nije vjerojatno da će uvjeti iz članka 101. stavka 3. u takvom slučaju biti ispunjeni. Budući da su predmetne tehnologije alternativne, nema uštede transakcijskih troškova od uključivanja obje tehnologije u udruženje. Da nema udruženja, stjecatelji licenci ne bi tražili obje tehnologije. U cilju ublažavanja problema tržišnog natjecanja, nije dovoljno da sudionici mogu slobodno neovisno licencirati. To je zato što sudionici vjerojatno neće imati poticaja za licenciranje neovisno kako ne bi umanjili aktivnosti licenciranja samog udruženja, koje im omogućuje da zajednički ostvaruju tržišnu snagu.

Odabir i funkcija neovisnih stručnjaka

(280) Još je jedan važan čimbenik za ocjenu konkurentnih rizika i učinkovitosti tehnoloških udruženja omjer do kojeg su neovisni stručnjaci uključeni u stvaranje i rad udruženja. Na primjer, ocjena je li tehnologija bitna za standard koji podržava udruženje složeno je pitanje koje zahtjeva posebnu stručnost. Uključivanje neovisnih stručnjaka u takvu ocjenu može pomoći u osiguravanju da se u udruženje uključe samo ključne tehnologije. Ako tehnologije koje će se uključiti u udruženje bira neovisni stručnjak, to može pomoći u osiguravanju da se ne naruši tržišno natjecanje između dostupnih tehnoloških rješenja.

(281) Komisija će uzeti u obzir način odabira stručnjaka i poslove koje oni trebaju obavljati. Stručnjaci bi trebali biti neovisni od poduzetnika koji su osnovali udruženje. Ako su stručnjaci povezani s davateljima licenci ili rukovoditeljima udruženja ili na neki drugi način o njima ovise, uključenost stručnjaka gubi na težini. Stručnjaci moraju imati nužna tehnička znanja za obavljanje različitih funkcija koje su im povjerene. Funkcije neovisnih stručnjaka prije svega mogu uključivati provjeru jesu li prava na tehnologiju čije je uključivanje u udruženje predloženo valjana i osnovna. Intelektualno vlasništvo koje nije valjano guši inovacije umjesto da ih promiče.

(282) Konačno, svaki mehanizam za rješavanje sporova predviđen u instrumentima kojima je osnovano udruženje je mjerodavan i treba ga uzeti u obzir. Što se više rješavanja sporova povjeri neovisnim tijelima i njihovim članovima, to je veća vjerojatnost da će rješavanje sporova biti nepristrano.

Zaštitne mjere za razmjenu poslovno osjetljivih informacija

(283) Važno je i uzeti u obzir aranžmane za razmjenu poslovno osjetljivih informacija među sudionicima ([124]). Komisija će uzeti u obzir koje su mjere zaštite uspostavljene kako bi se zajamčilo da se ne razmjenjuju poslovno osjetljive informacije. Neovisan stručnjak, tijelo za licenciranje ili rukovoditelj udruženja pritom mogu igrati važnu ulogu tako da osigura da se podaci o outputu i prodaji, koji mogu biti nužni za izračun i provjeru licencijskih naknada, ne otkrivaju članovima udruženja koji se natječu na obuhvaćenim tržištima.

(284) Trebalo bi uspostaviti i zaštitne mjere kako bi se osigurala nemogućnost razmjenjivanja poslovno osjetljivih informacija među konkurentnim udruženjima, posebno ako nositelji tehnologije sudjeluju u (stvaranju) konkurentskih udruženja.

Sigurna luka

(285) Na stvaranje i rad udruženja, uključujući i licenciranje izvan udruženja, uglavnom se ne primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora, bez obzira na tržišni položaj svih sudionika, ako su ispunjeni svih sljedeći uvjeti:

(a) sudjelovanje u stvaranju udruženja otvoreno je svim zainteresiranim vlasnicima prava na tehnologiju;

(b) prava na tehnologiju uključena u udruženje učinkovito se otkrivaju potencijalnim i postojećim stjecateljima licence;

(c) primjenjuju se dovoljne zaštitne mjere kako bi se osiguralo okupljanje samo ključnih tehnologija (koje su stoga nužno i komplementarne) te učinkovito otkrivanje metodologije koja se upotrebljava za provjeru valjanosti i rezultata ocjena valjanosti potencijalnim stjecateljima licence;

(d) primjenjuju se dovoljne zaštitne mjere kako bi ograničila razmjena osjetljivih informacija (kao što su podaci o cijenama i outputu) na količinu koja je nužna za stvaranje i rad udruženja;

(e) okupljene tehnologije licenciraju se u udruženju na neisključivoj osnovi;

(f) udruženje licencira okupljene tehnologije svim potencijalnim stjecateljima licence pod poštenim, razumnim i nediskriminacijskim uvjetima (FRAND) ([125]), uključujući odredbe kojima se osigurava da se stjecateljima licence ne naplaćuje više puta za ista prava na tehnologiju;

(g) sudionici koji daju tehnologiju u udruženje i stjecatelji licenci mogu osporavati valjanost i nužnost okupljenih tehnologija;

(h) sudionici koji daju tehnologije u udruženje i stjecatelji licenci slobodni su razvijati konkurentne proizvode i tehnologiju.

([124]) Za više pojedinosti o razmjeni informacija vidjeti Smjernice o horizontalnim sporazumima, poglavlje 6., navedeno u bilješci 16.
([125]) Za više pojedinosti o poštenim, razumnim i nediskriminacijskim uvjetima (FRAND) vidjeti Smjernice o horizontalnim sporazumima, točku 458., navedenu u bilješci 16.

Izvan sigurne luke

(286) Kada su u udruženju uključeni značajne nadopunjujuće, ali sporedne tehnologije, postoji rizik od ograničavanja pristupa tehnologijama trećih osoba. Kada je tehnologija uključena u udruženje i licencira se kao dio paketa, stjecatelji licence neće imati poticaj za licenciranje konkurentne tehnologije kada licencijska naknada plaćena za paket već obuhvaća zamjenjivu tehnologiju. Osim toga, uključivanje tehnologija koje nisu nužne u svrhe proizvodnje proizvoda i obavljanja procesa na koje se odnosi tehnološko udruženje ili radi usklađivanja sa standardom koji uključuje okupljene tehnologije prisiljava korisnike da plate za tehnologiju koju možda neće trebati. Uključivanje takve komplementarne tehnologije predstavlja kolektivni paket. Ako udruženje obuhvaća sporedne tehnologije, na sporazum se primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora ako udruženje ima značajan položaj na bilo kojem mjerodavnom tržištu.

(287) Budući da je moguć razvoj zamjenskih ili nadopunjujućih tehnologija nakon stvaranja udruženja, ocjena neophodnosti ne prestaje s osnivanjem udruženja. Može se dogoditi da tehnologija uključena u udruženje s vremenom prestane biti osnovna zbog tehnološkog razvoja, kao što je razvoj samog standarda ili promjena u njezinoj praktičnoj provedbi. Na primjer, patent za koji je ocijenjeno da je od osnovne važnosti za raniju verziju standarda više se ne može smatrati takvim ako naknadne promjene umanjuju njegovu relevantnost ili ako njegova upotreba postane neobvezna. Kad udruženje dozna da je stjecateljima licenci dostupna takva alternativna tehnologija i da je oni zahtijevaju, može izbjeći pitanje ograničavanja pristupa tako da novim i postojećim stjecateljima licence po odgovarajuće sniženom iznosu licencijske naknade ponudi licencu bez tehnologije koja više nije osnovna. Međutim, postoje i drugi načini na koje se može osigurati da tehnologije trećih osoba nisu isključene.

(288) Pri ocjenjivanju tehnoloških udruženja koja obuhvaćaju sporedne tehnologije, ali su komplementarne, trebalo bi uzeti u obzir barem sljedeće čimbenike:

(a) postoje li prokompetitivni razlozi za uključivanje nebitnih tehnologija u tehnološko udruženje;

(b) mogu li davatelji licence u udruženju i dalje neovisno licencirati svoje tehnologije: ako se udruženje sastoji od ograničenog broja tehnologija i izvan udruženja postoje zamjenske tehnologije, stjecatelji licenci možda će željeti sastaviti vlastiti tehnološki paket koji će se djelomično sastojati od tehnologije koja čini dio udruženja a djelomično od tehnologije koja je u vlasništvu trećih osoba;

(c) u slučaju kada okupljene tehnologije imaju različite primjene od kojih neke ne zahtijevaju uporabu svih okupljenih tehnologija, nudi li tehnološko udruženje tehnologije samo kao jedinstveni paket ili nudi različite pakete za različite primjene, od kojih svaki sadrži samo one tehnologije koje su važne za predmetnu primjenu: U posljednjem slučaju tehnologije koje nisu neophodne za određeni proizvod ili proces nisu vezane s osnovnim tehnologijama;

(d) jesu li tehnologije u udruženju dostupne samo kao jedinstven paket ili stjecatelji licenci mogu dobiti licencu samo za dio paketa s odgovarajućim popustom za licencijske naknade. Mogućnost dobivanja licence samo za dio paketa mogla bi doprinijeti smanjenju rizika od ograničavanje pristupa tehnologija trećih osoba izvan udruženja, posebno kada stjecatelj licence dobije odgovarajući popust u licencijskim naknadama. To znači da se dio ukupnog iznosa licencijskih naknada mora dodijeliti svakoj tehnologiji u udruženju. Kada su sporazumi o licenci sklopljeni između udruženja i pojedinih stjecatelja licenci relativno dugog trajanja, i okupljena tehnologija podržava *de facto* standard industrije potrebno je uzeti u obzir činjenicu da udruženje može ograničiti pristup tržištu novih zamjenskih tehnologija. Kod ocjene rizika od ograničavanja pristupa u takvim je slučajevima važno uzeti u obzir mogu li stjecatelji licence uz razumnu obavijest raskinuti dio licence te hoće li im se iznos licencijskih naknada proporcionalno smanjiti.

(289) Tehnološka udruženja koja ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora mogu dovesti do učinkovitosti kojima se potiče tržišno natjecanje (vidjeti točku (266) ovih Smjernica) i koja se mora ocijeniti u skladu s člankom 101. stavka 3. te uravnotežiti s negativnim učincima na tržišno natjecanje. Na primjer, ako tehnološko udruženje uključuje sporedne tehnologije, ali ispunjava druge kriterije sigurne luke utvrđene točkom (285), a postoje razlozi za uključivanje sporednih patenata u udruženje jer se njima potiče tržišno natjecanje (vidi točku (288) Smjernica) i stjecatelji licence mogu dobiti licencu samo za dio paketa uz odgovarajuće smanjenje licencijskih naknada (vidjeti točku (288) Smjernica), uvjeti iz članka 101. stavka 3. vjerojatno će biti ispunjeni.

4.4.2. **Ocjena pojedinačnih ograničenja u sporazumima između udruženja i njegovih stjecatelja licenci**

(290) Ako sporazum o uspostavi tehnološkog udruženja ne čini povredu članka 101. Ugovora, sljedeći korak je ocjena učinka na tržišno natjecanje sporazuma o licenciranju koje je udruženje dogovorilo sa svojim stjecateljima licenci. Na uvjete pod kojima se dodjeljuju te licence može se primjenjivati članak 101. stavak 1. Svrha je ovog odjeljka pozabaviti se određenim brojem ograničenja koja se obično nalaze u sporazumima o licenciranju iz tehnoloških udruženja i koje je potrebno ocijeniti u cjelokupnom kontekstu udruženja. TTBER se ne primjenjuje na sporazume o licenciranju sklopljene između udruženja i stjecatelja licenci koji su treće osobe (vidjeti točku ((269)) Smjernica). Stoga se ovaj odjeljak bavi pojedinačnim ocjenama pitanja licenciranja koje su specifične za licenciranje u kontekstu tehnoloških udruženja.

(291) Prilikom ocjene sporazuma o prijenosu tehnologije između udruženja i njegovih stjecatelja licenci Komisija će se voditi sljedećim glavnim načelima:

(a) što je snažniji položaj udruženja na tržištu, to je veći rizik od štetnih učinaka za tržišno natjecanje;

(b) što udruženje ima snažniji položaj na tržištu, to je vjerojatnije da će pristanak na nelicenciranje svih potencijalnih licenci ili licenciranje uz diskriminacijske uvjete, predstavljati povredu članka 101. Ugovora;

(c) udruženja ne bi smjela neopravdano ograničavati pristup tehnologijama trećih osoba ili ograničavati stvaranje alternativnih udruženja;

(d) sporazumi ne smiju sadržavati apsolutno zabranjena ograničenja iz članka 4. TTBER-a (vidjeti odjeljak 3.4. ovih Smjernica).

(292) Poduzetnici koji osnivaju tehnološko udruženje u skladu s člankom 101. Ugovora mogu slobodno pregovarati o licencijskim naknadama i određivati licencijske naknade za tehnološki paket (ako su se obvezali da će licencirati na temelju poštenih, razumnih i nediskriminacijskih uvjeta), kao i udio svake tehnologije u licencijskim naknadama prije ili nakon određivanja standarda. Takav je sporazum sastavni dio osnivanja udruženja i ne može se smatrati da on ograničava tržišno natjecanje. U određenim okolnostima može biti učinkovitije dogovoriti licencijske naknade udruženja prije određivanja standarda kako bi se izbjeglo da se zbog procesa određivanja standarda poveća stopa licencijskih naknada prenošenjem značajnog stupnja tržišne snage na jednu ili više osnovnih tehnologija. No stjecatelji licenci moraju biti slobodni odrediti cijenu proizvoda proizvedenih u sklopu licence.

(293) Ako udruženje ima dominantan položaj na tržištu, licencijske naknade i drugi uvjeti licenciranja ne smiju biti pretjerani niti diskriminirajući te licence ne smiju biti isključive ([126]). Ti zahtjevi su nužni kako bi se zajamčilo da je udruženje otvoreno i da ne uzrokuje ograničavanje pristupa i druge negativne učinke na tržišno natjecanje na tržištima na kraju lanca vrijednosti. Ti zahtjevi, međutim, ne isključuju različite stope licencijskih naknada za različite svrhe. Tržišno natjecanje se ne smatra ograničenim ako se različiti iznosi licencijskih naknada primjenjuju na različita tržišta proizvoda, budući da na tržištima proizvoda ne smije biti diskriminacije. Nadalje, postupanje prema stjecateljima licenci iz udruženja ne smije ovisiti o tome jesu li oni istovremeno i davatelji licenci. Komisija će stoga uzeti u obzir primjenjuju li se na davatelje i stjecatelje licenci iste obveze u odnosu na licencijske naknade.

(294) Davatelji i stjecatelji licenci moraju slobodno moći razvijati konkurentne proizvode i standarde. Potrebno je da oni mogu davati i dobivati licence izvan udruženja. Ti su preduvjeti potrebni da bi se ograničio rizik sprečavanja ili isključivanja tehnologija trećih strana i da bi se osiguralo da udruženje ne ograničava inovacije i ne priječi stvaranje konkurentnih tehnoloških rješenja. Ako je okupljena tehnologija uključena u *de facto* standard industrije i ako se na sudionike primjenjuju obveze nenatjecanja, postoji opasnost da udruženje sprječava razvoj novih i poboljšanih tehnologija i standarda.

([126]) Međutim, ako tehnološko udruženje nema tržišne moći, licenciranje izvan udruženja obično neće ograničavati tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. čak ni ako ti uvjeti nisu ispunjeni.

(295) Obveze ustupanja poboljšanja ne bi smjele biti isključive i ograničene na promjene koje su nužne ili važne za primjenu okupljene tehnologije. Time se omogućuje udruženju da se hrani na i da ima koristi od okupljenih tehnologija. Legitimno je da sudionici udruženja osiguraju da iskorištavanje okupljene tehnologije ne mogu zadržavati stjecatelji licenci, uključujući podugovaratelje koji rade pod licencom stjecatelja licence i koji drže ili pribave osnovne tehnologije.

(296) Jedan od rizika je da tehnološka udruženja mogu zaštititi nevažeća prava na tehnologiju. Udruživanjem se mogu povećati troškovi i smanjiti vjerojatnost uspješnog osporavanja. Ono može biti neuspješno ako je valjan samo jedan patent u udruženju. Ako u udruženju čuvaju patente koji nisu valjani, stjecatelji licenci morat će plaćati veće licencijske naknade, a to može spriječiti i inovacije u području obuhvaćenom patentom koji više ne vrijedi. U tom se kontekstu na odredbe o neosporavanju, uključujući one o raskidu ([127]), u sporazumu o prijenosu tehnologije između udruženja i stjecatelja licence primjenjuje članak 101. stavak 1. Ugovora.

4.5. *Pregovaračke skupine za licenciranje*

4.5.1. **Uvod**

(297) Pregovaračke skupine za licenciranje aranžmani su na temelju kojih potencijalni stjecatelji licence (primatelji tehnologije) pristaju zajednički pregovarati o uvjetima sporazuma o prijenosu tehnologije. Smjernice iz ovog odjeljka primjenjuju se na pregovaračke skupine za licenciranje u mjeri u kojoj se odnose na pregovore o uvjetima sporazuma o prijenosu tehnologije kako su definirani u članku 1. stavku 1. točki (c) TTBER-a. Ove se smjernice primjenjuju neovisno o:

(a) pravnom obliku pregovaračke skupine za licenciranje (na primjer sastoji li se od jednostavnog sporazuma ili zasebnog pravnog subjekta);

(b) tome jesu li članovi pregovaračke skupine za licenciranje poduzetnici koji se natječu na tržištima proizvoda na kraju proizvodnog lanca;

(c) tome je li druga stranka pregovaračke skupine za licenciranje pojedinačni vlasnik tehnologije, tehnološko udruženje ili posrednička platforma ([128]).

(298) Ako pregovori između pregovaračke skupine za licenciranje i nositelja tehnologije dovedu do dogovorenih uvjeta licenciranja, svi iz njih proizašli sporazumi o prijenosu tehnologije sklopljeni između nositelja prava i pojedinačnih članova pregovaračke skupine za licenciranje moraju se prema potrebi ocijeniti u skladu s TTBER-om ili poglavljem 4. ovih Smjernica.

(299) Poglavlje 4. Smjernica o horizontalnim sporazumima (Zajednička nabava) ne primjenjuje se na pregovaračke skupine za licenciranje koje su obuhvaćene ovim smjernicama. Ovim smjernicama ne dovodi se u pitanje primjena članka 102. Ugovora.

Mogući pozitivni učinci pregovaračke skupine za licenciranje na tržišno natjecanje

(300) Pregovaračke skupine za licenciranje mogu olakšati licenciranje tehnologije:

(a) smanjenjem broja pojedinačnih pregovora između nositelja tehnologije i primatelja tehnologije, čime se smanjuju transakcijski troškovi licenciranja;

(b) okupljanjem stručnog znanja primatelja tehnologije, na primjer u pogledu valjanosti i vrijednosti prava na tehnologiju, čime se promiču bolje utemeljeni pregovori;

(c) pomaganjem u rješavanju nepovoljnog položaja predvodnika na tržištu, odnosno kad primatelji tehnologije nisu voljni pregovarati o sporazumu o prijenosu tehnologije prije nego što to učine njihovi konkurenti ([129]).

([127]) Vidjeti bilješku 3.5. ovih Smjernica.

([128]) Osim ako je drukčije navedeno, upućivanja na vlasnike tehnologije u ovom odjeljku uključuju pojedinačne nositelje prava, tehnološka udruženja i posredničke platforme.

([129]) Smjernicama iz ovog odjeljka ne dovode se u pitanje obveze primatelja tehnologije koje proizlaze iz zakonodavstva o intelektualnom vlasništvu, a koje su uvjet za dobivanje licence za iskorištavanje prava na tehnologiju.

Mogući negativni učinci pregovaračke skupine za licenciranje na tržišno natjecanje

(301) Mogući negativni učinci pregovaračke skupine za licenciranje na tržišno natjecanje uključuju:

(a) stvaranje prekomjerne pregovaračke snage uključenih primatelja tehnologije, čime im je omogućeno da prisiljavaju nositelje tehnologije na prihvaćanje uvjeta licenciranja koji su ispod uvjeta tržišnog natjecanja (ispod uvjeta FRAND kad je riječ o patentima neophodnima za standard), što nositelje tehnologije može odvratiti od inovacija ([130]);

(b) razmjenu poslovno osjetljivih informacija među konkurentnim primateljima tehnologije, čime se gubi strateška nesigurnost, a protivno načelu da svaki poduzetnik mora neovisno odrediti svoje ponašanje na tržištu;

(c) povećana usklađivanja troškova među konkurentnim primateljima tehnologije, što može olakšati koordinaciju na silaznim tržištima proizvoda;

(d) tajni dogovor između uključenih primatelja na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti ([131]);

(e) ograničavanje pristupa konkurentnim primateljima na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti ([132]).

4.5.2. **Ocjena u skladu s člankom 101. stavkom 1. Ugovora**

Glavni problemi u području tržišnog natjecanja

(302) Pregovaračke skupine za licenciranje koje obuhvaćaju stvarne ili potencijalne konkurente mogu ograničiti tržišno natjecanje na tržištima za licenciranje tehnologije na početku lanca vrijednosti i/ili tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti, što dovodi do smanjenih inovacija, kvalitete proizvoda, raznolikosti ili outputa, povećanih cijena, podjele tržišta ili ograničavanja pristupa tržištu drugim primateljima tehnologije.

Ograničenja tržišnog natjecanja s obzirom na cilj

(303) Pregovaračke skupine za licenciranje koje djeluju transparentno u odnosu na nositelje prava na tehnologiju i koje su ograničene na zajedničke pregovore o uvjetima sporazuma o prijenosu tehnologije općenito ne ograničavaju tržišno natjecanje po cilju.

(304) Pregovaračke skupine za licenciranje razlikuju se od kartela kupaca odnosno sporazuma ili usklađenih djelovanja između dvaju ili više kupaca ([133]) koji, izvan bilo kojeg aranžmana za zajedničku nabavu koji je u zajedničkom kontaktu s dobavljačima u ime svojih članova: i. koordiniraju pojedinačno ponašanje kupaca na tržištu nabave; ii. utječu na relevantne parametre tržišnog natjecanja među njima ili iii. uključuju razmjenu poslovno osjetljivih informacija među kupcima o njihovim namjerama kupnje ili pregovorima s dobavljačima ([134]). U kontekstu licenciranja tehnologije takva koordinacija ponašanja kupaca mogla bi naročito poprimiti oblik koordiniranog zastoja odnosno odbijanja ili nerazumnog odgađanja primatelja tehnologije da pregovaraju ili sklope sporazume o prijenosu tehnologije ili da prihvate razumne uvjete licenciranja.

(305) Ako primatelji tehnologije posluju pojedinačno s vlasnicima tehnologije (odnosno ne sudjeluju u zajedničkim pregovorima s vlasnikom tehnologije), svaki primatelj mora samostalno odlučiti o svojoj strategiji licenciranja, a primatelji ne smiju sporazumima ili usklađenim djelovanjem uklanjati međusobnu stratešku nesigurnost u pogledu svojeg budućeg ponašanja na tržištu. Konkretnije, primatelji tehnologije ne smiju pokušati među sobom utvrditi jedan ili više uvjeta sporazuma o prijenosu tehnologije (na primjer područje ili polje primjene licence za tehnologiju, licencijsku naknadu, identitet davatelja licence ili trajanje licence) prije nego što s vlasnikom tehnologije započnu pojedinačne pregovore o licenciranju.

([130]) Konkretnije, članovi pregovaračke skupine za licenciranje mogu sudjelovati u koordiniranim zastojima, odnosno mogu odbiti pregovarati ili sklopiti sporazume o prijenosu tehnologije ili uzrokovati nerazumna kašnjenja.

([131]) Vidjeti i točku (308).

([132]) Vidjeti i točku (309).

([133]) Vidjeti i točke od 279. do 281. Smjernica o horizontalnim sporazumima. Upućivanja na kupce u točkama od (304) do to (306) ovih Smjernica po analogiji obuhvaćaju i potencijalne stjecatelje licenci za tehnologiju.

([134]) Vidjeti poglavlje 6. Smjernica o horizontalnim sporazumima u vezi s razmjenom informacija, a posebno odjeljak 6.2.6., koji se primjenjuje i na razmjenu poslovno osjetljivih informacija među kupcima.

(306) Kartel kupaca po svojoj prirodi sadržava dovoljan stupanj štetnosti za tržišno natjecanje da nije potrebno ocjenjivati njegove učinke na tržište ([135])'. Stoga on predstavlja ograničenje tržišnog natjecanja po cilju u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora. U skladu s tim, za potrebe ocjene kartela kupaca nije potrebno utvrditi mjerodavna tržišta niti ocijeniti tržišni položaj uključenih kupaca na početku lanca vrijednosti tržišta nabave niti se natjecati na kraju lanca vrijednosti tržišta prodaje.

(307) Zbog sljedećih je čimbenika manje vjerojatno da će pregovaračka skupina za licenciranje činiti kartel kupaca:

(a) pregovaračka skupina za licenciranje jasno daje do znanja vlasnicima tehnologije da pregovara u ime svojih članova kako bi sklopili sporazume o prijenosu tehnologije pod uvjetima dogovorenima u okviru zajedničkih pregovora. Time se od pregovaračke skupine za licenciranje ne zahtijeva da vlasniku tehnologije sustavno otkriva identitet svakog člana, posebno ako se članstvo u pregovaračkoj skupini za licenciranje često mijenja ([136]). Međutim, vlasnici tehnologije nisu odgovorni za poduzimanje koraka kako bi, primjerice od trećih strana ili iz novinskih izvješća, saznali da postoje pregovaračke skupine za licenciranje. Ipak, tajnost nije obvezna da bi se utvrdilo postojanje kartela kupaca ([137]).

(b) Članovi pregovaračke skupine za licenciranje utvrdili su oblik, opseg i funkcioniranje svoje suradnje u pisanom sporazumu kako bi se njegova usklađenost s člankom 101. mogla naknadno potvrditi i provjeriti u odnosu na stvarno djelovanje pregovaračke skupine. No pisani sporazum ne može sam po sebi zaštititi pregovaračke skupine za licenciranje od provedbe prava tržišnog natjecanja.

(308) Pregovaračka skupina za licenciranje može pridonijeti i kartelu prodavatelja, odnosno sporazumu između konkurenata o određivanju prodajnih cijena, ograničavanju proizvodnje ili podjeli tržišta ili kupaca na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti, ili služiti kao sredstvo za sudjelovanje u takvom kartelu. U tom se slučaju pregovaračka skupina za licenciranje može ocijeniti zajedno s kartelom na tržištu proizvoda na kraju lanca vrijednosti.

(309) Pregovaračka skupina za licenciranje kojom se nastoje isključiti stvarni ili potencijalni konkurenti članova te skupine s tržišta proizvoda na kraju lanca vrijednosti oblik je horizontalnog bojkota i ograničenje tržišnog natjecanja po cilju.

(310) Pregovaračka skupina za licenciranje može dovesti do razmjene poslovno osjetljivih informacija među članovima skupine, koji mogu biti konkurenti. Ako takva razmjena nije objektivno nužna za provedbu pregovaračke skupine za licenciranje i razmjerna njezinim ciljevima, može predstavljati ograničenje tržišnog natjecanja po cilju.

Ograničavajući učinci na tržišno natjecanje

(311) Pregovaračke skupine za licenciranje preko kojih primatelji tehnologije zajednički komuniciraju s vlasnicima tehnologije moraju se ocijeniti u svojem pravnom i gospodarskom kontekstu s obzirom na stvarne i vjerojatne učinke na tržišno natjecanje. Ocjena mora obuhvaćati moguće ograničavajuće učinke na mjerodavna tržišta tehnologije na kojima je pregovaračka skupina za licenciranje u interakciji s vlasnicima tehnologije, kao i na mjerodavna tržišta proizvoda, na kojima se članovi skupine mogu natjecati kao dobavljači. U toj će ocjeni Komisija usporediti stvarne ili vjerojatne učinke pregovaračke skupine za licenciranje na ta tržišta sa situacijom do koje bi došlo da ne postoji konkretna pregovaračka skupina.

(312) Općenito je manje vjerojatno da će pregovaračka skupina za licenciranje izazvati zabrinutost u vezi s tržišnim natjecanjem ako članovi nemaju tržišnu snagu na mjerodavnim tržištima licenciranja tehnologije ili na mjerodavnim tržištima proizvoda.

([135]) Presuda Općeg suda od 7. studenog 2019., Campine, T-240/17, ECLI:EU:T:2019:778, točka 297., vidjeti i presudu Suda od 4. lipnja 2009., T-Mobile Netherlands i dr., C-8/08, ECLI: EU:C:2009:343, točku 37.; presudu Prvostupanjskog suda od 13. prosinca 2006., French Beef, spojeni predmeti T-217/03 i T-245/03, ECLI:EU:T:2006:391, točka 83. i dalje.

([136]) Općenito, u interesu pregovaračke skupine za licenciranje bit će da se vlasnicima tehnologije pruži dovoljno informacija o identitetu njezinih članova kako bi vlasnik tehnologije mogao donijeti utemeljenu odluku o tome hoće li pregovarati s njom.

([137]) Komisija je kaznila kartele kupaca koji nisu u potpunosti tajno poslovali, nego su barem započeli na relativno transparentan način. Vidjeti Odluku Komisije 2003/600/EZ od 2. travnja 2003. o postupku u skladu s člankom 81. Ugovora o EZ-u (predmet COMP/C.38.279/F3, French beef) (SL L 209, 19.8.2003., str. 12., ELI: http://data.europa.eu/eli/dec/2003/600/oj).

(313) Određena ograničenja koja dogovore članovi pregovaračke skupine za licenciranje mogu biti izvan područja primjene članka 101. stavka 1. ako su objektivno potrebna za provedbu pregovaračke skupine i razmjerna njezinim ciljevima ([138]).

Mjerodavna tržišta

(314) Pregovaračke skupine za licenciranje mogu utjecati na tržišno natjecanje na tržištima licenciranja tehnologije na početku lanca vrijednosti, odnosno tržištima na kojima članovi pregovaračke skupine zajednički pregovaraju s vlasnicima tehnologije, te na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti, odnosno tržištima na kojima članovi skupine djeluju kao dobavljači.

(315) Pri utvrđivanju mjerodavnih tržišta tehnologija, u okviru kojeg se ograničenja tržišnog natjecanja utvrđuju na temelju koncepta zamjenjivosti, slijede se načela navedena u Obavijesti o utvrđivanju tržišta. Budući da su pregovori o licencama koje provode primatelji tehnologije oblik kupnje, ocjena zamjenjivosti usmjerena je na alternative dostupne dobavljačima tehnologije, a ne na alternative dostupne primateljima. Drugim riječima, alternative dostupne vlasnicima tehnologije odlučujuće su za utvrđivanje ograničenja tržišnog natjecanja među članovima pregovaračke skupine za licenciranje. Te se alternative mogu analizirati, primjerice ispitivanjem vjerojatne reakcije vlasnika tehnologije na malo, ali trajno smanjenje cijene ponuđene za njihove tehnologije. Nakon utvrđivanja mjerodavnog tržišta tržišni udio članova pregovaračke skupine za licenciranje može se izračunati na temelju vrijednosti ili obujma njihove nabave licenci za mjerodavnu tehnologiju kao udjela u ukupnoj prodaji na mjerodavnom tržištu licenciranja tehnologije.

(316) Ako su članovi pregovaračke skupine za licenciranje stvarni ili potencijalni konkurenti na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti, i ta su tržišta mjerodavna za ocjenu. Mjerodavna tržišta proizvoda utvrđuju se primjenom metodologije opisane u Obavijesti o utvrđivanju tržišta.

Tržišna snaga

(317) Ne postoji apsolutni prag iznad kojeg se može pretpostaviti da članovi pregovaračke skupine za licenciranje imaju tržišnu snagu koja je tolika da će pregovaračka skupina vjerojatno imati ograničavajuće učinke na tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora. Međutim, u većini slučajeva članovi pregovaračke skupine za licenciranje vjerojatno neće imati tržišnu snagu ako njihov zajednički udio u potražnji na mjerodavnim tržištima tehnologije ne premašuje 15 %, a njihov zajednički udio ponude na mjerodavnim tržištima proizvoda ne premašuje 15 %.

(318) Tržišni udio iznad tog praga na jednom ili oba tržišta sam po sebi ne upućuje na to da će pregovaračka skupina za licenciranje vjerojatno imati ograničavajuće učinke na tržišno natjecanje. Za pregovaračku skupinu za licenciranje s kombiniranim tržišnim udjelom koji premašuje taj prag potrebna je detaljna ocjena njegovih učinaka na mjerodavna tržišta, uzimajući u obzir čimbenike kao što su značajke i položaj članova pregovaračke skupine na tržištu, koncentracija tržišta, intenzitet tržišnog natjecanja, moguće postojanje ugovornih ili drugih veza između članova skupine i drugih primatelja tehnologija na koje skupina utječe, priroda tehnologija na koje utječe, pravila rada skupine (uključujući, na primjer, jesu li članovi i dalje slobodni pregovarati i sklapati sporazume s vlasnicima tehnologije izvan skupine) te moguća kompenzacijska moć vlasnika tehnologije i kupaca na tržištu na kraju lanca vrijednosti.

Učinci na tržišta tehnologija

(319) Ako članovi pregovaračke skupine za licenciranje imaju visok zajednički udio potražnje na relevantnim tržištima tehnologije, skupina im može omogućiti da ostvare zajedničku kupovnu moć. To može ograničiti učinke na tržišno natjecanje na relevantnim tržištima tehnologija, primjerice smanjenjem poticaja vlasnika tehnologije za ulaganje u istraživanje i razvoj. Rizik od takvih negativnih učinaka veći je ako je pregovaračka skupina u interakciji s vlasnicima tehnologije koji nemaju kompenzacijsku pregovaračku snagu ili ako članovi skupine poduzmu koordinirane mjere radi ograničavanja slobode vlasnika tehnologije pri odlučivanju hoće li pregovarati

([138]) Vidjeti točku (19) u vezi s pojmom dodatnih ograničenja.

s tom pregovaračkom skupinom, primjerice sudjelovanjem u koordiniranim odbijanjima pregovaranja ili sklapanja sporazuma o prijenosu tehnologije. S druge strane, takvi negativni učinci manje su vjerojatni ako nositelji tehnologije imaju kompenzacijsku pregovaračku snagu. To može biti slučaj, na primjer, ako su relevantne tehnologije od ključne važnosti za standard koji je široko prihvaćen na mjerodavnim tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti ili za koji ne postoje zamjene; ako postoji vrlo mali broj davatelja licence, a oni imaju velike portfelje prava na tehnologiju ili u kojima pregovaračka skupina za licenciranje pregovara s tehnološkim udruženjem.

(320) Pregovaračka skupina za licenciranje može se upotrebljavati i za isključivanje konkurentnih primatelja tehnologije s tržišta tehnologije, a time i za ograničavanje tržišnog natjecanja na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti. Na primjer, pregovaračka skupina za licenciranje može ograničiti mogućnost vlasnika tehnologije za sklapanje sporazuma o prijenosu tehnologije s primateljima koji nisu njezini članovi ili ograničiti uvjete takvih sporazuma. Razlozi za zabrinutost povezani s ograničavanjem pristupa manje su vjerojatni ako je i. sudjelovanje u pregovaračkoj skupini za licenciranje otvoreno svim primateljima tehnologije koji ispunjavaju objektivne i nediskriminirajuće kriterije, ii. svojim pravilima rada skupina ne diskriminira pojedine članove i iii. skupina ne ograničava mogućnost nositelja tehnologije za sklapanje sporazuma o prijenosu tehnologije s konkurentnim primateljima niti ograničava uvjete takvih sporazuma.

Učinci na tržišta proizvoda na kraju lanca vrijednosti

(321) Ako članovi pregovaračke skupine za licenciranje nisu stvarni ili potencijalni konkurenti na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti ili nemaju tržišnu snagu na tim tržištima, nije vjerojatno da će skupina imati ograničavajuće učinke na tržišno natjecanje na tržištima na kraju lanca vrijednosti.

(322) Ako su članovi pregovaračke skupine stvarni ili potencijalni konkurenti na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti, skupina može olakšati koordinaciju ponašanja članova na tržištima na kraju lanca vrijednosti ([139]). Rizik takve koordinacije veći je ako (i) struktura tržišta proizvoda na kraju lanca vrijednosti pogoduje tajnim dogovorima (na primjer ako je tržište koncentrirano i ima znatan stupanj transparentnosti) ili (ii) članovi pregovaračke skupine imaju visok zajednički tržišni udio na tržištu proizvoda na kraju lanca vrijednosti.

(323) Pregovaračke skupine za licenciranje mogu olakšati i tajne dogovore među svojim članovima ako skupina dovede do visokog stupnja usklađivanja troškova (posebno varijabilnih troškova) među članovima, pod uvjetom da članovi skupine imaju tržišnu snagu na relevantnom tržištu proizvoda na kraju lanca vrijednosti i značajke tržišta pogoduju koordinaciji.

(324) Rad pregovaračke skupine za licenciranje može dovesti do razmjene poslovno osjetljivih informacija među njezinim članovima, na primjer o uvjetima pod kojima bi bili spremni sklopiti sporazume o prijenosu tehnologije. Ako sama pregovaračka skupina za licenciranje nije obuhvaćena člankom 101. stavkom 1. Ugovora jer ima neutralne ili pozitivne učinke na tržišno natjecanje, ni razmjena informacija koja je objektivno potrebna za provedbu te pregovaračke skupine i razmjerna je njezinim ciljevima nije obuhvaćena tom zabranom ([140]).

(325) Razmjena poslovno osjetljivih informacija može olakšati koordinaciju u odnosu na prodajne cijene i output i tako dovesti do tajnog dogovora na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti. Kako bi se rizik od nepotrebne razmjene poslovno osjetljivih informacija sveo na najmanju mjeru, pregovaračke skupine za licenciranje mogu primijeniti čiste timove, neovisne upravitelje ili druge zaštitne mjere, primjerice kako bi se osiguralo anonimizirano i/ili zbirno razmjenjivanje poslovno osjetljivih informacija samo među članovima skupine. Zaštitne mjere mogu se provesti i kako bi se osigurala nemogućnost razmjenjivanja poslovno osjetljivih informacija s drugim pregovaračkim skupinama za licenciranje, na primjer kad članovi sudjeluju u više pregovaračkih skupine za licenciranje.

([139]) Vidjeti i točku (308) o mogućnosti da se pregovaračke skupine za licenciranje koriste kao sredstva za sudjelovanje u kartelu prodavatelja na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti.

([140]) Presuda Suda od 11. rujna 2014., Mediaset/Komisija, C-382/12, ECLI:EU:C:2014:2201, t. 89. Vidjeti točku 369. Smjernica o horizontalnim sporazumima.

Sigurna luka

(326) Općenito nije vjerojatno da će pregovaračke skupine za licenciranje koje ne uključuju ograničenja tržišnog natjecanja po cilju i koje ispunjavaju sve sljedeće uvjete ograničiti tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora odnosno vjerojatno je da će ispunjavati uvjete iz članka 101. stavka 3.:

(a) sudjelovanje u pregovaračkoj skupini za licenciranje otvoreno je svim primateljima tehnologije koji ispunjavaju objektivne i nediskriminirajuće kriterije;

(b) pregovaračka skupina za licenciranje otkriva vlasnicima tehnologije svoja pravila rada i činjenicu da pregovara u ime svojih članova;

(c) aktivnost pregovaračke skupine za licenciranje ograničena je na zajedničke pregovore o uvjetima sporazuma o prijenosu tehnologije;

(d) članovi pregovaračke skupine za licenciranje ne razmjenjuju poslovno osjetljive informacije osim informacija koje su objektivno potrebne i razmjerne za vođenje zajedničkih pregovora putem skupine;

(e) članovi pregovaračke skupine za licenciranje ne sudjeluju u koordiniranom ponašanju, uključujući koordinirane zastoje, kojima se nastoji ograničiti sloboda vlasnika tehnologije da odluče hoće li započeti ili prekinuti pregovore sa skupinom ili sloboda članova skupine da bilateralno pregovaraju i sklapaju sporazume s vlasnicima tehnologije, ne dovodeći u pitanje mogućnost dogovora članova skupine da neće bilateralno pregovarati ili sklapati sporazume o prijenosu tehnologije s vlasnicima tehnologije tijekom pregovora između tog vlasnika tehnologije i pregovaračke skupine, pod uvjetom da takvo ograničenje ne traje dulje od šest mjeseci;

(f) pregovaračka skupina za licenciranje i svi sporazumi o prijenosu tehnologije dogovoreni preko nje ne ograničavaju mogućnost vlasnika tehnologije za sklapanje sporazuma o prijenosu tehnologije s trećim osobama niti ograničavaju uvjete tih sporazuma;

(g) licencijske naknade koje se plaćaju na temelju sporazuma o prijenosu tehnologije sklopljenih preko pregovaračke skupine za licenciranje ne premašuju 10 % prodajne cijene proizvoda u koje je ugrađena licencirana tehnologija.

(327) Za pregovaračke skupine za licenciranje koje ne ispunjavaju prethodno navedene uvjete potrebno je pojedinačno ocjenjivanje u skladu s člankom 101. Ugovora. Ne može se pretpostaviti da takve pregovaračke skupine za licenciranje ograničavaju tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1 ili da ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3.

4.5.3. **Ocjena u skladu s člankom 101. stavkom 3. Ugovora**

(328) Ako pregovaračka skupina za licenciranje ograničava tržišno natjecanje u smislu članka 101. stavka 1. Ugovora, potrebno je procijeniti ostvaruje li ona učinkovitosti koje ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3.

Povećanje učinkovitosti

(329) Pregovaračke skupine za licenciranje mogu povećati učinkovitost. Konkretnije, mogu smanjiti transakcijske troškove licenciranja i za primatelje tehnologije i za vlasnike tehnologije, posebno uklanjanjem potrebe uključivanja svakog člana pregovaračke skupine za licenciranje u bilateralne pregovore o licenciranju s određenim vlasnikom tehnologije. Udruživanjem stručnog znanja primatelja tehnologije pregovaračka skupina za licenciranje može smanjiti asimetriju informacija između primatelja i vlasnika tehnologije što dovodi do bolje utemeljenih pregovora, među ostalim o tome jesu li predloženi uvjeti za licenciranje pošteni, razumni i nediskriminacijski (FRAND). Pregovaračka skupina za licenciranje može nastojati riješiti i problem nepovoljnog položaja predvodnika na tržištu zbog kojeg primatelji tehnologije možda nisu voljni sklopiti sporazum o prijenosu tehnologije prije nego što to učine njihovi konkurenti. Tim učinkovitostima može se povećati broj sklopljenih sporazuma o prijenosu tehnologije, a time i pospješiti širenje tehnologije. Može se očekivati da će to povećati broj inovacija na tržištu u korist potrošača.

Nužnost

(330) Ograničenja koja prelaze ono što je potrebno za povećanje učinkovitosti postignuto pomoću pregovaračke skupine za licenciranje ne ispunjavaju uvjete iz članka 101. stavka 3. Na primjer, u svrhu smanjenja transakcijskih troškova licenciranja možda neće biti neophodno da pregovaračka skupina za licenciranje od vlasnika tehnologije zahtijeva da trećim osobama ne odobri povoljnije uvjete licenciranja.

Prijenos na potrošače

(331) Povećanje učinkovitosti ostvareno nužnim ograničenjima mora se prenijeti na potrošače u mjeri u kojoj nadmašuje ograničavajuće učinke na tržišno natjecanje koje uzrokuje pregovaračka skupina za licenciranje. Na primjer, smanjenja troškova licenciranja tehnologije mogu se prenijeti u obliku nižih prodajnih cijena na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti. Prenošenje na potrošače vjerojatnije je ako članovi pregovaračke skupine za licenciranje nemaju tržišnu snagu na tržištima proizvoda na kraju lanca vrijednosti.

Neuklanjanje tržišnog natjecanja

(332) Uvjeti iz članka 101. stavka 3. Ugovora ne mogu se ispuniti ako pregovaračka skupina za licenciranje omogućuje sudionicima uklanjanje tržišnog natjecanja za znatan dio predmetnih proizvoda. Taj se uvjet primjenjuje i na mjerodavna tržišta tehnologije i na mjerodavna tržišta proizvoda. Visoki zajednički tržišni udjeli jedan su od pokazatelja da taj uvjet možda neće biti ispunjen.