

ИЗВЕСТИЕ 2001/С 188/03 НА КОМИСИЯТА

относно ограниченията, директно свързани и необходими за концентрациите

(Текст от значение за ЕИП)

1. ВЪВЕДЕНИЕ

1. Регламент (ЕИО) 4064/89 на Съвета от 21 декември 1989 г. за контрола на обединенията между предприятия¹, (по-долу наричан за кратко “Регламента за сливанията”) в член 6, параграф 1, буква б), втора алинея и в член 8, параграф 2, втора алинея, второ изречение, че решението, което обявява една обединение за съвместима с общия пазар обхваща също така и “ограниченията, които са директно свързани и необходими за осъществяването на обединението”. Това понятие се използва също така и в 25 съображение от Регламента за сливанията. Решението, което обявява една обединение за съвместима с общия пазар следва също така да обхване и този вид ограничения. Съгласно член 22, параграф 1 от Регламента за сливанията, настоящият регламент се прилага, изключвайки Регламент № 17 на Съвета², както и Регламент (ЕИО) № 1017/68 на Съвета от 19 юли 1968 г. относно прилагане на правилата на конкуренцията в сектора на железопътния, автомобилния и вътрешноводния транспорт, както и по отношение на вътрешноводните пътища³, (ЕИО) № 4056/86 от 22 декември 1986 г. относно определяне на подробни правила за прилагане на членове 85 и 86 от Договора по отношение на морския транспорт⁴ и (ЕИО) № 3975/87 от 14 декември 1987 г. определящ процедурата за прилагане на правилата на конкуренцията, приложими към предприятията в сектор въздухоплаване⁵.

2. Тази правна рамка не налага задължение на Комисията да оценява и формално да разглежда такива ограничения. Всяка подобна оценка има единствено декларативен характер, тъй като всички ограничения, които отговарят на условията, предвидени в Регламента за сливанията попадат в обхвата на член 6, параграф 1, буква б), алинея втора и в член 8, параграф 2, алинея втора, изречение второ и поради това те са правно дефинирани, независимо от това дали те са предмет на обсъждане или не в решението на Комисията. Комисията не възнамерява да прави такива преценки в своите решения за сливания за в бъдеще. Настоящият подход съответства на административната практика на Комисията, въведена по дела, които се отнасят до по-облекчено третиране, считано от 1 септември 2000 г.⁶.

¹ ОВ L 395, 30.12.1989 г., стр. 1; Поправка: ОВ L 257, 21.9.1990 г., стр. 13. Регламент, както е изменен с Регламент (ЕО) 1310/97 на Съвета, стр. 17 (ОВ L 180, 9.7.1997 г., стр. 1; Поправка: ОВ L 40, 13.2.1998 г., стр. 17 и ОВ L 199, 26.7.1997 г., стр. 69).

² Първи Регламент за прилагане на членове 81 и 82 от Договора за ЕО (ОВ L 13, 21.2.1962 г., стр. 204/62; Регламент, последно изменен с Регламент (ЕО) № 1216/1999 на Съвета (ОВ L 148, 15.6.1999 г., стр. 5).

³ ОВ L 175, 23.7.1968 г., стр. 1; Регламент последно изменен с Акта за присъединяване на Австрия, Финландия и Швеция.

⁴ ОВ L 378 31.12.1986 г., стр. 4; Регламент последно изменен с Акта за присъединяване на Австрия, Финландия и Швеция.

⁵ ОВ L 374, 31.12.1987 г., стр. 1; Регламент (ЕИО) № 2410/92 на Съвета (ОВ L 240, 24.8.1992 г., стр. 18).

⁶ Виж параграф 14 от Известието на Комисията за опростените процедури за третиране на определени обединения съгласно Регламент (ЕИО) № 4064/89 на Съвета (ОВ С 217, 29.7.2000 г., стр. 32).

3. Споровете между страните по една обединение относно това дали ограниченията са директно свързани и необходими за нейното осъществяване и поради това попадат в решението на Комисията, са под юрисдикцията на националните съдилища.

4. Настоящото известие излага тълкуването на Комисията на понятието “ограничения, директно свързани и необходими за осъществяването на обединението”. Ръководството, дадено в следните раздели отразява досегашния опит на Комисията и практиката ѝ в тази област.

Настоящото известие отменя известието на Комисията относно ограниченията, съпътстващи обединенията⁷.

5. Поради това, тълкуването на Комисията на член 6, параграф 1, буква б), алинея втора и в член 8, параграф 2, втора алинея, изречение второ от Регламента за сливанията, е независимо от тълкуването, което би могло да бъде дадено от Съда на европейските общности или Първоинстанционния съд на Европейските общности.

II. ОБЩИ ПРИНЦИПИ

6. Едно обединение може да се състои от договорни споразумения и споразумения, които установяват контрол по смисъла на член 3, параграф 3 от Регламента за сливанията. Всички споразумения, свързани с активи, необходими за осъществяване на основния предмет на обединението, са също така неразделна част от обединението. В допълнение към тези споразумения и договорености, страните по една обединение могат да влизат и в други споразумения, които не са неразделна част от обединението и ограничават свободата на действие на страните на пазара. Ако такива споразумения съдържат ограничения, директно свързани и необходими за осъществяването на обединението, те попадат в решението, което обявява обединението за съвместимо с общия пазар; ако не може да е необходимо последиците от тях да бъдат преценени съгласно членове 81 и 82 от Договора за ЕО.

7. За ограниченията, които следва да се считат за “директно свързани с осъществяването на обединението” не е достатъчно едно споразумение да е сключено по едно и също време или в същия контекст, както обединението.

8. Споразуменията трябва да бъдат “необходими за осъществяването на обединението”, което означава, че при липса на такива споразумения, обединението не може да се осъществи или би могла да се осъществи при по-несигурни условия, при значително по-високи разходи, за значително по-дълъг период от време или значително по-трудно⁸, споразумения, насочени към защита на трансферираните стойности⁹,

⁷ ОВ С 203, 14.8.1990 г., стр. 5.

⁸ Решение на Комисията от 18 декември 2000 г. (COMP/M.1863- Vodafone/ВТ/Airtel JV, изложение 20).

⁹ Решение на Комисията от 30 юли 1998 г. (IV/M.1245-Valeo/ITT Industries, съображение 59); Решение на Комисията от 9 март 1999 г. (IV/M.1442 - MMP/AFP, съображение 17); Решение на Комисията от 9 март 2001 г. (COMP/M.2330 - Cargill/Banks, съображение 130); Решение на Комисията от 20 март 2001 г. (COMP/M.2227 - Goldman Sachs/Messer Griesheim, съображение 11).

поддържане на непрекъснатостта на доставките след ликвидацията на предишния икономически субект¹⁰ или такива, които дават възможност за стартиране на нов икономически субект¹¹, обикновено отговарят на този критерий,

9. При определянето на това дали едно ограничение е необходимо, е подходящо не само да се вземе предвид неговия характер, но също така да се гарантира, че неговата продължителност, предмет и географския обхват на приложение не превишават това, което се изисква основателно при осъществяването на обединението. Ако на разположение са еднакви алтернативни възможности за адаптиране на преследваната легитимна цел, предприятието трябва да избере една, която обективно е най-малко ограничителна за конкуренцията.

10. За обединенията, които се извършват на етапи, договорните споразумения, свързани с етапите преди установяването на контрол по смисъла на член 3, параграф 3 от Регламента за сливанията не се считат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. За тези споразумения остават приложими членове 81 и 82 от Договора за ЕО. Въпреки това, споразуменията, обслужват придобиването на контрол, могат да бъдат приети за директно свързани и необходими.

11. Критериите за директна връзка и необходимост са обективни по своя характер. Ограниченията не са директно свързани и необходими за осъществяването на обединението само защото страните ги считат за такива.

III. ПРИНЦИПИ, ПРИЛОЖИМИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОБЩИТЕ КЛАУЗИ В СЛУЧАИТЕ НА ПРИДОБИВАНЕ НА КОНТРОЛ НА ЕДНО ПРЕДПРИЯТИЕ

12. Ограниченията, договорени между страните в контекста на прехвърлянето на едно предприятие, могат да бъдат от полза за приобретателя или за продавача. По принцип, необходимостта за приобретателя да се ползва от определена защита е по-ограничителна отколкото съответните нужди на продавача. Приобретателят се нуждае от гаранции, че той/тя ще може да придобие пълната стойност на придобиваната стопанска дейност. Така, по принцип ограниченията, които са от полза за продавача нито са директно свързани, нито са необходими за осъществяването на обединението, нито пък техния обхват и/или продължителност се нуждаят от това да бъде по-ограничена в сравнение с клаузите, които облагодетелстват приобретателя.

A. Клаузи за не-конкуренция

13. Задълженията за не-конкуренция, които са наложени на продавача при прехвърлянето на едно предприятие или на части от него, могат да бъдат директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. За да се получи пълната стойност на прехвърляните активи, приобретателят трябва да има известни гаранции за защита от конкуренцията от страна на продавача, за да може да спечели лоялността на

¹⁰ Решение на Комисията от 25 февруари 2000 г. (COMP/M.1841 - Celestica/IBM).

¹¹ Решение на Комисията от 30 март 1999 (IV/JV.15 - BT/AT & T, съображения 207 - 214); Решение на Комисията от 22 декември 2000 (COMP/M.2243 - Stora Enso/AssiDomän/JV, събражения 49, 56 и 57).

потребителите и да усвои и използва съществуващото ноу-хау. Такива клаузи за не-конкуренция гарантират трансфера към приобретателя на пълната стойност на прехвърляните активи, което по принцип включва както материални, така и нематериални активи, като правото да се използва клиентелата на фирмата при откупуването ѝ, която е генерирана от продавача, както или ноу-хау¹², което той/тя е разработил¹³. Те не само са директно свързани с обединението, но са също така и необходими за нейното осъществяване, тъй като без тях би имало основателна причина да се очаква, че продажбата на едно предприятие или на част от него не би могла да се осъществи.

14. Въпреки това, такива клаузи за не-конкуренция са обосновани само при легитимно основание за осъществяване на обединението, когато тяхната продължителност, техния географски обхват на приложение, техния предмет и лицата, които са техен предмет, не очакват това, което е основателно необходимо за постигането на тази цел. Такава защита не може, по принцип да бъде считана за необходима, когато трансферът фактически е ограничен до материалните активи (като земя, сгради или машини) или до изключителни индустриални и търговски права (носителите на които биха могли незабавно да заведат дело за нарушаване на тези права в резултат от прехвърлянето).

15. Опитът на Комисията в миналото и практиката ѝ, показват, че когато прехвърлянето на предприятието включва елементи като прехвърляне на правото да се използва клиентелата на фирмата при откупуването ѝ, а също така и ноу-хау, клаузите за не-конкуренция са обосновани по принцип за срокове до три години¹⁴; когато е включено единствено правото да се използва клиентелата на фирмата при откупуването ѝ, тези клаузи са обосновани по принцип за срокове до две години¹⁵. По-дълги срокове могат да бъдат обосновани единствено по отношение на ограничен спектър от обстоятелства, например когато може да бъде доказано, че лоялността на клиента по отношение на продавача ще продължи за повече от две години, или за повече от три години, когато обхвата и същността на прехвърляното ноу-хау обосновава допълнителен период на защита¹⁶.

16. Географският обхват на клаузата за не-конкуренция следва обикновено да бъде ограничен до пространството, в което продавачът е предлагал съответните продукти или услуги преди да се осъществи прехвърлянето¹⁷. Презумпцията е, че приобретателят не се нуждае от защита срещу конкуренция от страна на продавача на териториите, на които продавачът не е проникнал преди това, освен ако може да бъде доказано, че такава защита се изисква от конкретните обстоятелства по случая, например територии, които са били планирани за навлизане от страна на продавача към момента на

¹² Така, както е дефинирано в член 10 от Регламент (ЕО) № 240/96 на Комисията от 31 януари 1996 г. относно прилагането на член 81, параграф 3 от Договора по отношение на определени категории договори за технологичен трансфер (ОВ L 31, 9.2.1996 г., стр. 2).

¹³ Решение на Комисията от 2 март 2001 г. (COMP/M.2305 - Vodafone Group plc/Eircell, съображение 22).

¹⁴ Решение на Комисията от 2 април 1998 г. (IV/M.1127 - Nestlé/Dalgety, съображение 33); Решение на Комисията от 1 септември 2000 г. (COMP/M. 2077 - Clayton Dubilier & Rice/Iteltel, съображение 15); Решение на Комисията от 2 март 2001 г. (COMP/M.2305 - Vodafone Group plc/Eircell, съображения 21 и 22).

¹⁵ Решение на Комисията от 12 април 1999 г. (IV/M.1482 - Kingfisher/Großlabor, съображение 26); Решение на Комисията от 2 от 14 декември 1997 г. (IV/M.884 - KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler, съображение 17).

¹⁶ Решение на Комисията от 1 септември 2000 г. (COMP/M.1980 - Volvo/Renault VI, съображение 56).

¹⁷ Решение на Комисията от 14 декември 1997 г. (IV/M.884 - KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler, съображение 17); Решение на Комисията от 12 април 1999 г. (IV/M.1482 - Kingfisher/Großlabor, съображение 27); Решение на Комисията от 6 април 2001 г. (COMP/M.2355 - Dow/Enichem Polyurethane, съображение 28); Решение на Комисията от 4 август 2000 г. (COMP/M.1979 - CDC/Banco Urquijo/JV, съображение 18).

осъществяване на прехвърлянето, при условие, че той/тя вече е инвестирал при подготовката на такава стъпка.

17. По същия начин, клаузите за не-конкуренция трябва да останат ограничени до продуктите (включително подобрени версии или осъвременени продукти, както и следващи модели) и услуги, които оформят стопанската дейност на прехвърляното предприятие. Това може да включва продукти и услуги в напреднал стадий на разработване към момента на сделката или продукти, които са напълно разработени, но които все още не се търгуват на пазара. Приобретателят не се нуждае от защита срещу конкуренцията от страна на продавача на пазарите на продукти или услуги, в които прехвърленото предприятие не е било активно преди осъществяване на прехвърлянето¹⁸.

18. Приобретателят може да се обвърже, да обвърже своите дъщерни дружества и търговски агенти. Въпреки това, едно задължение за налагане на подобни ограничения на други не би било считано за директно свързано и необходимо за осъществяване на обединението. Това се отнася особено за клаузите, които биха ограничили свободата на продавачите на дребно или консуматорите на вноса или износа.

19. Клаузите, които ограничават правото на продавача да продава или задържа акции в компания, която се конкурира със стопанската дейност, която е предмет на прехвърлянето, се считат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението при същите условия, както посочените по-горе за клаузите за не-конкуренция, освен ако те препятстват продавача да продаде или да задържа акции с цел инвестиране, без да му предоставя директно или индиректно функции по управление или съществено влияние върху конкуриращата се компания¹⁹.

20. Клаузите за не-привличане на клиенти и клаузите за конфиденциалност следва да бъдат оценявани по същия начин като клаузите за не-конкуренция до степента, в която техният ограничителен ефект не превишава този на клаузите за не-конкуренция. Въпреки това, тъй като обхвата на тези клаузи може да е по-тесен от този на клаузите за не-конкуренция, по-вероятно е да се приеме, че те са директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. Клаузите за конфиденциалност могат, ако са обосновани от конкретни обстоятелства, да бъдат приети за периоди не по-дълги от три години, като се вземат предвид интересите на компаниите за защита на важни търговски тайни²⁰.

Б. Споразумения за лицензии

¹⁸ Решение на Комисията от 14 декември 1997 г. (IV/M.884 - KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler, съображение 17); Решение на Комисията от 2 март 2001 г. (COMP/M.2305 - Vodafone Group plc/Eircell, съображение 22); Решение на Комисията от 6 април 2001 г. (COMP/M.2355 - Dow/Enichem Polyurethane, съображение 28); Решение на Комисията от 4 август 2000 г. (COMP/M.1979 - CDC/Banco Urquijo/JV, съображение 18).

¹⁹ Решение на Комисията от 4 февруари 1993 г. (IV/M.304 - Tesco/Catteau, съображение 14); Решение на Комисията от 14 декември 1997 г. (IV/M.884 - KNP BT/Bunzl/Wilhelm Seiler, съображение 19); Решение на Комисията от 12 април 1999 г. (IV/M.1482 - Kingfisher/Großlabor, съображение 27); Решение на Комисията от 6 април 2000 г. (COMP/M.1832 - Ahold/ICA Förbundet/Canica, съображение 26); Решение на Комисията от 22 юни 2000 г. (COMP/JV.40 - Canal+/Lagardère/Canalsatellite, съображение 61).

²⁰ Решение на Комисията от 12 април 1999 г. (IV/M.1482 - Kingfisher/Großlabor, съображение 28); Решение на Комисията от 1 септември 2000 г. (COMP/M.1980 - Volvo/Renault VI, съображение 56); Решение на Комисията от 6 април 2001 г. (COMP/M.2355 - Dow/Enichem Polyurethane, съображение 28).

21. Прехвърлянето на едно предприятие или на части от него по принцип включва прехвърляне на приобретателя с цел пълно използване на прехвърлените активи, права върху интелектуална собственост или ноу-хау. Въпреки това, продавачът може да остане собственик на правата, за да може да ги ползва по отношение на дейности, различни от тези, които са предмет на прехвърлянето. В такива случаи, обичайните средства за гарантиране на това, че приобретателят ще има на разположение пълното използване на прехвърляните активи е да се сключат лицензионни споразумения в негова/нейна полза. По същия начин, когато продавачът е прехвърлил права върху интелектуална собственост заедно със стопанската дейност, той/тя може все още да иска да продължи да използва някои или всички от тези права за дейности, различни от тези, които са предмет на прехвърлянето; в такива случаи, продавачът предоставя лицензия на приобретателя.

22. Лицензиите на патенти²¹ или подобни права или ноу-хау²² могат да се приемат за необходими за осъществяването на обединението. Те могат едновременно да бъдат приети за неразделна част от обединението и във всички случаи е необходимо да бъдат ограничени във времето. Тези лицензии могат да бъдат прости или изключителни и могат да бъдат ограничени до определени сфери на използване до степен, в която те съответстват на дейностите на предприятието, което се прехвърля. Независимо от това, териториалните ограничения за производство, които индикират територията на прехвърлената стопанска дейност, обикновено не са необходими за осъществяването на обединението. Ограничения в лицензията договори, които излизат извън гореупоменатите разпоредби, като тези, които защитават по-скоро лицензодателя, отколкото лицензополучателя, обикновено не са необходими за осъществяването на обединението. Вместо това, те могат да бъдат преценявани в съответствие с член 81 от Договора за ЕО. Независимо от това, обаче споразумения, които съдържат ограничения по отношение на конкуренцията може да попаднат в приложното поле на Регламент на Комисията (ЕО) 240/96. В случай на лицензия, предоставен от страна на продавача на стопанската дейност на приобретателя, на продавача може да бъде наложено териториално ограничение в споразумението за лицензия при същите условия като тези, установени за клаузите за не-конкуренция при продажбата на стопанската дейност.

23. По същия начин в случай на лицензии на търговски марки, търговски наименования, права върху дизайн, авторски права или сходните им права, може да има случаи, в които продавачът да иска да остане собственик на тези права във връзка с дейности, които си запазва, но приобретателят се нуждае от тези права, за да може да продава продуктите или услугите, произведени от прехвърленото предприятие или от части от него. В този случай са приложими същите правила, както изложените по-горе²³.

²¹ Включително приложението на патентите, полезните модели топографиите на полупроводникови стоки, *certificats d'utilité* и *certificats d'addition* съгласно френското законодателство и приложенията им, сертификати за допълнителна защита за медицински продукти или други продукти, за които може да се издаде сертификат за допълнителна защита и сертификати за отглеждане на растения (така, както е предвидено в член 8 от Регламент (ЕО) № 240/96 на Комисията).

²² Така, както е дефинирано в член 10 от Регламента (ЕО) № 240/96 на Комисията.

²³ Решение на Комисията от 1 септември 2000 г. (COMP/M.1980 - Volvo/Renault VI, съображение 54).

24. Споразуменията, свързани с използването на търговски наименования или търговски марки обикновено следва да се анализират в контекста на съответната лицензия на съответното право върху интелектуална собственост.

В. Задължения за закупуване и доставка

25. В много случаи, прехвърлянето на едно предприятие или на части от него може да включва разрушаване на традиционни връзки на продажба и доставка, които съществуват в резултат от предишна интеграция на дейности в рамките на икономическия субект на продавача. За да може да се раздели икономическото обединение на продавача и частичния трансфер на активи на активи на приобретателя при приемливи условия, често се налага да се поддържат съществуващите или подобни връзки между продавача и приобретателя, най-малко по време на преходния период. Това обикновено се постига чрез задължения за продажба и доставка за продавача и/или приобретателя на предприятието или на части от него. Като се вземе предвид конкретната ситуация, произтичаща от нарушаването на икономическата цялост на продавача, такива задължения, които могат да доведат до ограничения по отношение на конкуренцията, могат да бъдат приети за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. Те могат да са в полза на продавача, както и в полза на приобретателя, в зависимост от конкретните обстоятелства.

26. Целта на такива задължения може да бъде да се гарантира непрекъснатостта на доставките до всяка от страните на продуктите, необходими за осъществяването на дейностите, които са запазени за продавача или са придобити от приобретателя²⁴. Така, по време на преходния период²⁵ има основания за признаване на необходимостта от задължения за доставка, които целят да осигурят количествата, които са доставяни преди това в рамките на интегрираната стопанска дейност на продавача, включително ако това е необходимо и възможността за тяхното приспособяване към предвидими прогнози за търсенето.

27. По същия начин, целта може да бъде също да се осигури непрекъснатостта на продажбите, тъй като те са били осигурени по-рано в рамките на общия икономически субект. Задълженията за продажба, които облагодетелстват доставчика на даден продукт изискват по-специално внимателно обосноваване, в зависимост от обстоятелствата в конкретния случай.

28. Както задълженията за доставка, така и задълженията за продажба, които са свързани с фиксирани количества, вероятно с променлива клауза, може да бъдат признати за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. Въпреки това, задълженията, които са за неограничени количества или които предоставят статут на предпочитан доставчик или продавач, се предполага, че не са необходими за осъществяването на обединението. Всяко такова задължение би следвало да бъде обосновано от обстоятелствата, свързани с конкретния случай.

²⁴ Решение на Комисията от 6 април 2001 г. (COMP/M.2355 - Dow/Enichem Polyurethane, съображение 31).

²⁵ Решение на Комисията от 30 юли 1998 г. (IV/M.1245 - Valeo/ITT Industries, съображения 63 и 64); Решение на Комисията от 30 март 1999 г. (IV/JV.15 - BT/AT & T, съображения 209, 210 и 212); Решение на Комисията от 1 септември 2000 г. (COMP/M.1980 - Volvo/Renault VI, съображение 55); Решение на Комисията от 6 април 2001 г. (COMP/M.2355 - Dow/Enichem Polyurethane, съображение 28).

29. По същия начин, няма общо основание за приемане на изключителни задължения за продажба или доставка²⁶. Освен случаите, в които става въпрос за изключителни обстоятелства, например такива, които са резултат от липсата на пазар или произтичат от спецификата на съответните продукти, такава ексклузивност не е необходима за осъществяването на дадено обединение.

30. Опитът на Комисията в миналото и практиката показват, че продължителността във времето на задълженията за закупуване и доставка трябва да бъде ограничена до период, който е необходим за заместването на връзката на зависимост с автономност на пазара²⁷. Продължителността на договорите за закупуване и доставка за комплексните индустриални продукти обикновено се обосновава за преходен период от три години и във всички случаи трябва да се налага от обстоятелствата по конкретния случай, като се вземат предвид съответните стоки или услугите²⁸.

31. Споразуменията за услуги могат да бъдат еквивалентни по отношение на техните последици спрямо договорите за доставка; в този случай, са приложими същите съображения като изложените по-горе. Що се отнася до споразуменията за дистрибуция, те могат също да бъдат разглеждани като ограничения, директно свързани и необходими за осъществяването на обединението²⁹. Ако случаят не е такъв, споразуменията, съдържащи ограничения на конкуренцията могат да попаднат в обхвата на Регламент 2790/1999 на Комисията от 22 декември 1999 г. относно прилагането на член 81, ал. 3 от Договора за категориите вертикални споразумения и съгласувани практики³⁰.

IV. ПРИНЦИПИ, ПРИЛОЖИМИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОБЩИТЕ КЛАУЗИ В СЛУЧАИТЕ НА СЪВМЕСТНО ПРИДОБИВАНЕ

32. Регламентът за сливанията е приложим когато две или повече предприятия се споразумеят да придобият съвместно контрола върху едно или повече други предприятия, по-специално посредством покана за тръжна процедура, когато предмета или резултата е разпределяне между тях на предприятията или на техните активи. Това е обединение, което се осъществява в два последователни стадия. Общата стратегия се ограничава до придобиването на контрол. За тази цел, в контекста на съвместното наддаване, едно споразумение между придобиващите дадено предприятие за въздържане от предлагане на самостоятелни конкуриращи се покани за същото предприятие или придобиване на контрол по друг начин, може да се приеме за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението.

33. Освен това, ограниченията, целящи разделяне на активите следва да се считат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. Това се отнася до споразуменията между страните за съвместно придобиване на контрол с цел разделяне между тях на съоръженията за производство или дистрибуторските мрежи, заедно със съществуващите търговски марки на съвместно придобитото предприятие.

²⁶ Решение на Комисията от 30 юли 1998 г. (IV/M.1245 - Valeo/ITT Industries, съображение 64).

²⁷ Решение на Комисията от 30 март 1999 г. (IV/JV.15 - BT/AT & T, съображение 209).

²⁸ Решение на Комисията от 2 февруари 1997 г. (IV/M. 984 - Dupont/ICI, съображение 55); Решение на Комисията от 30 юли 1998 г. (IV/M.1245 - Valeo/ITT Industries, съображение 64); Решение на Комисията от 6 април 2001 г. (COMP/M.2355 - Dow/Enichem Polyurethane, съображение 31).

²⁹ Решение на Комисията от 30 март 1999 г. (IV/JV.15 - BT/AT & T, съображения 207 и 211).

³⁰ ОВ L 336, 29.12.1999 г., стр. 21.

34. Споразуменията, които правят разделянето възможно при приемливи условия могат да се считат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението, доколкото разделянето се отнася до ликвидиране на съществуващия преди това икономически субект. В тези случаи се по аналогия прилагат принципите, изложени по-горе във връзка със споразуменията за продажба и доставка за преходния период в случаите на прехвърляне на предприятия.

V. ПРИНЦИПИ, ПРИЛОЖИМИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОБЩИТЕ КЛАУЗИ В СЛУЧАИТЕ НА СЪВМЕСТНИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО СМИСЪЛА НА ЧЛЕН 3, ПАРАГРАФ 2 ОТ РЕГЛАМЕНТА ЗА СЛИВАНИЯТА

A. Задължения за не-конкуренция

35. Задължение за не-конкуренция между предприятията-майки и съвместното предприятие може да се приемат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. Клаузите за не-конкуренция може да отразяват, *inter alia* и нуждата от гарантиране на добросъвестност по време на преговорите; те могат също така да отразяват необходимостта от пълно използване на активите на съвместното предприятие или да дават възможност на съвместното предприятие да усвои ноу-хау и правото да се използва клиентелата на предприятието, която е осигурена от предприятията-майки; или необходимостта от защита на интересите на предприятията-майки в съвместното предприятие срещу конкурентни действия, които са резултат от привилегирован достъп на предприятията-майки до ноу-хау и правото да се използва клиентелата на предприятието или които са разработени от съвместното предприятие.

36. Като общо правило такива клаузи могат, в случаите на съвместни предприятия да бъдат приети за периоди до пет години. Независимо от това, обаче Комисията счита, че клаузите за не-конкуренция, чиято продължителност превишава три години следва да бъдат надлежно обосновани от обстоятелствата по всеки конкретен случай³¹. Освен това, задълженията за не-конкуренция между предприятия-майки и съвместното предприятие, които имат продължителност, която превишава срока на действие на съвместното предприятие може никога да не бъдат приети за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението³².

37. Географският обхват на клауза за не-конкуренция трябва да бъде ограничен до областта, в която предприятията-майки са предлагали съответните продукти или услуги

³¹ Решение на Комисията от 16 октомври 2000 г. (COMP/M.2137 - SLDE/NTL/MSCP/Noos, съображение 41); Решение на Комисията от 4 август 2000 г. (COMP/M.1979 - CDC/Banco Urquijo/JV, съображения 18 и 19); Решение на Комисията от 22 декември 2000 г. (COMP/M.2243 - Stora Enso/AssiDomän/JV, съображение 49).

³² Решение на Комисията от 10 юли 2000 г. (COMP/M.1964 - Planet Internet/Fortis Bank/Mine JV, съображение 16); Решение на Комисията от 29 август 2000 г. (COMP/M.1913 - Lufthansa Menzies/LGS/JV; съображение 18).

преди създаване на съвместното предприятие³³. Този географски обхват може да бъде разширен до територии, в които предприятията-майки са планирали да навлязат в момента на сделката, при условие че те вече са инвестирали в подготовката на това навлизане.

38. По същия начин, клаузите за не-конкуренция трябва да бъдат ограничени до продуктите и услугите, които представляват икономическа дейност на съвместното предприятие. Това може да включва продукти и услуги на напредналия стадий на развитие по време на сделката, както и продукти и услуги, които са изцяло разработени, но все още не са пуснати в обращение.

39. Ако съвместното предприятие е създадено, за да навлезе на нов пазар, следва да се посочат продуктите, услугите и териториите, в които то оперира съгласно споразумението за съвместно предприятие или устава. Презумпцията е, че интересът на едното предприятие-майка не е необходимо да бъде защитаван спрямо конкуренцията от страна на другото предприятие-майка на пазари, различни от този, в който съвместното предприятие ще бъде активно от самото начало.

40. В допълнение, се предполага, като общо правило, че задълженията за не-конкуренция между не-контролиращите предприятия-майки и съвместното предприятие не са директно свързани и необходими за осъществяването на обединението.

41. Същите принципи се прилагат и по отношение на клаузите за не-привличане на клиенти и за конфиденциалност, доколкото техният ограничителен ефект не превишава този на клаузите за не-конкуренция. Независимо от това, обаче след като обхвата на тези клаузи може да е по-тесен от този на клаузите за не-конкуренция, те могат да се приемат, че са директно свързани и необходими за осъществяването на обединението в по-широк спектър от случаи. Освен това, продължителността на клаузите за конфиденциалност може да превиши пет години, в зависимост от конкретните обстоятелства на дадения случай, като се вземат предвид интересите на компаниите за защита на ценни търговски тайни.

Б. Споразумения за лицензия

42. Лицензия, предоставена от предприятията-майки на съвместното предприятие може да се приеме директно свързани и необходими за осъществяването на обединението. Това правило се прилага, независимо от това дали лицензията е изключителна или не и дали той е предоставен за определен срок или не. Лицензията може да е ограничена до определена сфера, която отговаря на предмета на дейност на съвместното предприятие.

43. Лицензиите, предоставени от съвместното предприятие на едно от неговите предприятия-майки или кръстосаните лицензионни споразумения могат да се приемат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението при същите условия, които са приложими при продажба на стопанска дейност. Лицензионните

³³ Решение на Комисията от 29 август 2000 г. (COMP/M.1913 - Lufthansa Menzies/LGS/JV; съображение 18); Решение на Комисията от 22 декември 2000 г. (COMP/M.2243 - Stora Enso/AssiDomän/JV, съображение 49).

споразумения между предприятия-майки, обаче не се считат за директно свързани и необходими за реализирането на съвместно предприятие.

44. Лицензионните споразумения, които съдържат ограничение по отношение на конкуренцията, но не се считат за директно свързани и необходими за осъществяването на обединението могат, независимо от това, да попаднат в приложното поле на Регламент (ЕО) № 240/96 на Комисията.

В. Задължения за закупуване и доставка

45. Ако предприятия-майки остават представени на пазар, който е нагоре по веригата или надолу по веригата от този на съвместното предприятие, всички договори за покупка и доставка, включително договорите за дистрибуция, са подчинени на принципите, приложими в случай на прехвърляне на предприятие.