

SLOVAR IZRAZOV, KI SE UPORABLJAJO V KONKURENČNOPRAVNIH ZADEVAH

Slovar so pripravile službe Generalnega direktorata za konkurenco pri Evropski komisiji (http://ec.europa.eu/comm/competition/general_info/glossary_en.html) in je namenjen zgolj kot pripomoček laikom na področju konkurence in konkurenčnega prava. Nima nikakršne pravne moči in v nobenem pogledu ne zavezuje Evropske komisije. Reproduciranje je dovoljeno (razen za poslovne namene) in sicer pod pogojem, da je naveden vir in da je vsebovano to sporočilo.

Slovar sta v slovenski jezik prevedla in ga vsebinsko uredila doc. dr. Klemen Podobnik in as. Ana Vlahek (za Institut für Europäische Integrationsforschung der Österreichischen Akademie der Wissenschaften, maj 2007)

- **absolutna teritorialna zaščita**

Ravnanje proizvajalcev ali dobaviteljev v zvezi s prodajo njihovih izdelkov, ki povzroči teritorialno delitev trgov. V primeru absolutne teritorialne zaščite pridobi edini distributer od proizvajalca pravico, da trži produkt na določenem ozemlju, drugim distributerjem pa je prepovedano aktivno ali pasivno prodajati na tem ozemlju.

pasivna prodaja, „hard core“ omejitve

- **antitrust**

Področje konkurenčnega prava in politike. V kontekstu EU se kot antitrust navajajo pravila, ki na podlagi 81. člena PES urejajo protikonkurenčne sporazume in ravnanja (kartele in druge oblike koluzije), ter pravila, ki na podlagi 82. člena PES prepovedujejo zlorabe prevladujočega položaja.

- **bela lista**

Določba v določeni uredbi o skupinski izjemi, ki našteva sporazume oz. usklajena ravnanja, ki domnevno ne preprečujejo, omejujejo ali izkrivljajo konkurenco na skupnem trgu, in se zato načelno štejejo za skladne s skupnostnim pravom konkurence. Novejše uredbe o skupinskih izjemah belih list ne vsebujejo več.

- **cenovno predatorstvo**

strategija, s katero podjetja s prevladujočim položajem izrinejo konkurente s trga z določitvijo cen, ki so nižje od stroškov proizvodnje. Če predator uspe in izrine konkurente s trga ter tudi onemogoči vstop novih konkurentov na trg, lahko kasneje zviša cene in doseže večji dobiček. Po skupnostnem pravu konkurence se cenovno predatorstvo šteje za zlorabo prevladujočega položaja in je prepovedano. Cene pod povprečnimi variabilnimi stroški se štejejo za predatorske, saj so ekonomsko nerazumne (izdelkov, ki jih ni mogoče prodati po ceni, ki presega mejne stroške, ni razumno izdelovati ali prodajati), njihov namen oziroma cilj pa je izključitev konkurentov. Kadar so cene nižje od povprečnih skupnih stroškov, a so višje od variabilnih, se za dokaz predatorskega namena zahteva obstoj dodatnih elementov, saj je namen določitve tako nizkih cen lahko tudi npr. prodaja zalog.

- **črna lista**

Seznam „hard core“ omejitev.

„hard core“ omejitve

- **doktrina učinka**

V skladu s to doktrino se nacionalno pravo konkurence uporablja za tuja podjetja (in tudi za domača podjetja, locirana zunaj države), kadar njihovo ravnanje ustvarjajo učinke na domačem ozemlju. „Nacionalnost“ podjetij je irelevantna za izvrševanje pravil antitrusta, doktrina učinka zajema vsa podjetja, ne glede na njihovo „nacionalnost“.

- **določanje maloprodajnih cen**

Sporazumi ali usklajena ravnanja med dobaviteljem in prodajalcem (ali proizvajalcem in distributerjem), katerih namen je neposredno ali posredno določanje najnižjih, najvišjih ali priporočenih cen (oz. cenovnih ravni), ki jih mora upoštevati prodajalec (ali distributer) pri nadaljnji prodaji produktov ali storitev svojim strankam. V primeru, ko gre za določanje najnižjih cen, običajno/praviloma govorimo o „hard core“ omejitvah. V primeru, ko sporazum ali usklajeno ravnanje neposredno določa maloprodajno ceno, je kršitev nedvomna. Določanje maloprodajnih cen pa se lahko doseže tudi na posredne načine, npr. s fiksiranjem distribucijske „margin“/marže ali najvišje stopnje popusta, ki ga distributer lahko da glede na določeno cenovno raven; z vezavo morebitnih rabatov na spoštovanje dogovorjenih cenovnih ravni; z vezavo določenih maloprodajnih cen na maloprodajne cene konkurentov ali z grožnjami, opozorili, in celo sankcijami proti prodajalcu (distributerju), ki ne spoštuje dogovorjenih cenovnih ravni (kot. npr. kazni, zamuda ali „ukinitev“ dobave ali prenehanje pogodbe).

- **duopol**

Posebna vrsta oligopola: tržna struktura z dvema ponudnikoma. V konkurenopravnih primerih se izraz pogosto uporablja za položaje, ko dva glavna ponudnika obvladujeta tržno strukturo, ostali manjši ponudniki pa se prilagajajo njenemu obnašanju. Oba glavna ponudnika se v takih primerih označujeta kot duopol.

- **ekonomija obsega**

Dolgoročno upadanje povprečnih stroškov zaradi povečanja obsega proizvodnje. Ekonomija obsega nastopi v primeru, ko je mogoče razpršiti fiksne stroške na večjo količino proizvodnje. Primeri ekonomije obsega so npr. kadar večji tovornjak prepelje več blaga in za to še vedno zahteva le enega voznika, ali npr. kadar večji stroj ne zahteva več rezervnih delov kot manjši.

- **ekonomija razpona**

O ekonomiji razpona govorimo takrat, ko podjetje privarčuje zaradi povečanja števila vrst blaga oz. storitev, ki jih proizvaja (skupna proizvodnja). Takšni učinki nastopijo, ko si je moč deliti sestavine in uporabljati iste naprave in kadre za proizvodnjo več produktov.

- **ekskluzivna distribucija**

Sistem distribucije, v katerem podjetje podeli ekskluzivne pravice na svojih produktih ali storitvah drugemu podjetju. Najbolj pogoste oblike so omejitve na prodajo ene blagovne znamke in/ali ekskluzivne teritorialne pravice, pri čemer edini distributer pridobi pravico tržiti dobaviteljev produkt na določenem ozemlju. S podelitvijo ekskluzivitete želi dobavitelj običajno vzpodbuditi distributerja k promociji produkta in ponujanju boljših storitev potrošnikom. V večini primerov je distributerjeva tržna moč omejena s konkurenco med znamkami.

- **ekstrateritorialnost**

Pojem, ki se običajno uporablja za opisovanje jurisdikcije suverene države nad tujci glede dejanj, storjenih zunaj meja te države. V širšem smislu bi lahko rekli, da EU z uporabo doktrine učinka uporablja svoja konkurenčna pravila v ekstrateritorialnem smislu.

doktrina učinka

- **fiksni stroški**

Stroški, ki se ne spreminjajo glede na količino proizvedenega blaga oz. storitev. Primeri so npr. plačilo obresti na dolgove in davki na nepremičnine.

- **globa**

Denarna kazen, ki jo naloži Komisija podjetju zaradi kršitve konkurenčnihpravnih pravil.

glej (posebej): člen 23(2)(a) Uredbe št. 1/2003 in Smernice o načinu določanja glob, naloženih v skladu s členom 23(2)(a) Uredbe št. 1/2003 (Uradni list EU, C 210, 01/09/2006, str. 0002 – 0005).

- **grosist**

Posrednik v distribucijski verigi, ki kupuje produkt v masovnih količinah od proizvajalca in ga prodaja v manjših količinah distributerjem oz. maloprodajalcem.

- **“hard core” omejitve**

Omejitve konkurence s sporazumi ali poslovnimi ravnanji, ki se v večini jurisdikcij štejejo za posebej resne in običajno ne povzročajo pozitivnih učinkov. Zato skoraj vedno predstavljajo kršitev konkurenčnega prava. Po skupnostnem pravu so najbolj izstopajoči primeri horizontalnih “hard core” omejitev sporazumi med konkurenti o določanju cen, razdeljevanju trgov ali omejitvi količine produktov ali storitev, medtem ko so tipični primeri vertikalnih “hard core” omejitev (med podjetji, ki delujejo na različnih ravneh produkcijske ali distribucijske verige) določanje maloprodajnih cen in določene teritorialne omejitve. Določbe sporazumov s takimi omejitvami se imenujejo tudi črne klavzule in onemogočajo, da bi lahko sporazum tretirali kot dovoljenega v skladu s skupinsko izjemo. Takšni sporazumi so lahko le izjemoma izvzeti na podlagi posamične presoje.

skupinska izjema, posamična izjema

- **horizontalni sporazum**

Dogovor med dejanskimi ali potencialnimi konkurenti (podjetji, ki delujejo na isti ravni produkcijske ali distribucijske verige), ki omejujejo konkurenco, predvsem v primerih, ko se pojavljajo v obliki določanja cen ali delitev trga ali ko tržna moč kot posledica horizontalnega sodelovanja povzroča negativne učinke glede cen, proizvodnje, inovacij in kvalitete produktov. Na drugi strani pa so lahko horizontalni sporazumi namenjeni razdelitvi tveganj, manjšanju stroškov, delitvi tehničnega znanja in izkušenj in pospeševanju inovacij. Še posebej za mala in srednja podjetja je sodelovanje pomembno sredstvo za prilagajanje spremembam na trgu.

glej: t.i. "Horizontalne smernice": Smernice o uporabi člena 81 Pogodbe ES za sporazume o horizontalnem sodelovanju (2001/C 3/02) (Uradni list EU, C 3, 6.1.2001, str. 2).

- **implementacijska uredba**

Zakonodajni akt Evropske komisije, ki temelji na uredbi Sveta EU in specificira določbe skupnostnega prava. Primeri takšne sekundarne zakonodaje na področju konkurence so npr. Uredba Komisije 2842/98 o zaslišanju strank v postopkih antitrusta (Uradni list EU, L 354, 30.12.1998) in različne uredbe o skupinskih izjemah.

- **izčrpanje**

Pravice intelektualne lastnine (PIL), kot so patenti in znamke, dajejo “razvijalcu, inovatorju” določene izključne pravice nad uporabo njegovega dela, kot npr. (pravico) proizvodnja in trgovanje. Vendar izključne pravice znotraj EU ne smejo biti uporabljene za umetno delitev skupnega trga po nacionalnih-državnih mejah. Zato imetnik PIL v državi članici ne more nasprotovati uvozu produkta, zavarovanega s PIL v tej državi članici, če je bil produkt že dan na trg v drugi državi članici s strani njegovega imetnika ali z njegovim soglasjem. V tem smislu se šteje imetnikova PIL za izčrpano. Načelo izčrpanja se ne uporablja v zvezi s produkti, ki so dani na trg v tretjih državah.

- **izključevalna ravnanja**

Ravnanja, s katerimi poskuša podjetje s prevladujočim položajem mimo tekmovanja poslabšati položaj svojih konkurentov. Kot primer je mogoče navesti odločitev podjetja s prevladujočim položajem na trgu proizvodnje določenega blaga, da ne bo dobavljalo določenemu podjetju, ker je to kot konkurent aktivno na trgu distribucije tega blaga.

- **javno podjetje**

Podjetje, v katerem imajo javne oblasti neposredno ali posredno prevladujoč vpliv v obliki lastništva, finančne udeležbe ali določanja pravil, ki zadevajo to podjetje. Prevladujoč vpliv javnih oblasti se še posebej domneva, kadar: a) so lastniki pretežnega dela kapitala podjetja, b) imajo večino glasov v podjetju, c) lahko imenujejo več kot polovico članov organov vodenja ali nadzora.

- **kartel**

Dogovor med konkurenti, s katerim se omeji ali izključi konkurenca med njimi z namenom povišanja cen in dobička v kartelu sodelujočih podjetij, ne da bi to prinašalo kakšne objektivne koristi. V praksi se to praviloma izvaja z določanjem cen, omejevanjem proizvodnje, razdelitvijo trgov, prerazporeditvijo potrošnikov, usklajevanjem pogojev ponudb oz. kombinacijo navedenega. Karteli škodujejo potrošnikom in družbi kot celoti, saj v kartelu udeležena podjetja zaračunavajo višje cene (in dosežajo večje dobičke) kot na trgu, na katerem obstaja konkurenca.

- **koluzija**

Koordinacija konkurenčnega ravnanja podjetij. Verjeten rezultat takšne koordinacije je povišanje cen, omejitev proizvodnje in večji dobički sodelujočih podjetij. Koluzivno vedenje ne izvira vedno iz izrecnega dogovora med podjetji, temveč je lahko posledica nepovezanega delovanja podjetij, ki ob upoštevanju soodvisnosti s svojimi konkurenti skupno uporabljajo tržno moč. To se običajno označuje kot „tiha koluzija“.

- **konkurenca**

Položaj na trgu, v katerem ponudniki proizvodov ali storitev medsebojno neodvisno tekmujejo za naklonjenost povpraševalcev (potrošnikov), z namenom zagotavljanja prodaje, pridobivanja tržnega deleža in doseganja dobička. Konkurenca med podjetji lahko poteka na področju cen, kvalitete, prodajnih in poprodajnih storitev, inovacij, novih proizvodov ali kombinacije teh in drugih faktorjev, ki jih potrošniki cenijo. Poštena in neizkrivljena konkurenca je temelj tržne ekonomije. Da bi zagotovila učinkovito konkurenco na notranjem trgu, ima Evropska komisija pristojnost za izvrševanje konkurenčnega prava.

- **konkurenca med znamkami**

Konkurenca med podjetji, ki nastopajo na istem relevantnem trgu produktov in so za trženje svojih izdelkov razvila znamke ali druge znake razlikovanja. Čeprav potrošniki takšnih produktov ne obravnavajo kot popolnoma enakih, so ti vendarle v medsebojni konkurenci. Kot primer konkurence med znamkama lahko navedemo Coca-Colo in Pepsi.

- **konkurenca znotraj znamke**

Cenovna ali necenovna konkurenca med distributerji ali prodajalci istega proizvoda. Par Levi's kavbojk se lahko npr. v diskontni prodajalni v primerjavi z veleblagovnico proda po nižji ceni, vendar brez dodatnih storitev, ki jih nudi slednja.

- **konzorcij**

Skupina neodvisnih podjetij, ki delujejo skupaj za doseg določenega projekta. Konzorciji so pogosti npr. v gradbeništvu, kjer veliki projekti zahtevajo tesno sodelovanje med inženirji, načrtovalci in gradbeniki. Evropska komisija je izdala posebno uredbo o skupinski izjemi za konzorcije med ladjarskimi družbami, ki zadevajo skupno delovanje linijskih transportnih storitev, ki lahko omejijo konkurenco na skupnem trgu in učinkujejo na trgovanje med državami članicami in bi bili zato prepovedani po 1. odstavku 81. člena PES.

glej: Uredba Komisije (EC) No 823/2000 z dne 19. aprila 2000 o uporabi člena 81(3) Pogodbe za nekatere vrste sporazumov, sklepov in usklajenih ravnanj med ladjarskimi družbami za linijske prevoze (konzorciji) (Uradni list EU, L 100, 20.4.2000, str. 24.

- **ločitev, razveza (telekomunik.)**

Ločitev različnih sestavnih delov oziroma procesov primarno enovite proizvodnje, distribucije in storitev z namenom uvesti višjo raven konkurenčnosti v posamezne segmente in posledično sektor kot celoto. S “funkcionalno ločitvijo” se imetnikom monopolizirane infrastrukture naloži dolžnost omogočiti dostop do (dela) njihove infrastrukture ali distribucijske oz. storitvene mreže v zameno za pristojbino/nadomestilo. “Strukturna ločitev” pa predstavlja ukrep, ki rezultira v popolni vertikalni ločitvi in zavezuje imetnike monopolizirane infrastrukture k odprodaji svojih proizvodnih, distribucijskih ali storitvenih sredstev.

- **Mednarodna mreža za konkurenco (ICN)**

Projektno usmerjena, na soglasju temelječa neformalna mreža organov za varstvo konkurence iz razvitih držav in iz držav v razvoju. ICN služi za izmenjavo izkušenj na konkurenčnopравниh področjih, za izmenjavo pogledov na posamezna konkurenčnopravna vprašanja, ki se postavljajo v vse bolj globaliziranem svetovnem gospodarstvu. Namenjena je vzpodbujanju delitve izkušenj na področju antitrusta in dobrih poslovnih običajev, promociji svetovalne vloge organov za varstvo konkurence ter vzpodbujanju mednarodnega sodelovanja. ICN je bila ustanovljena 25.10.2001 v New Yorku in se ukvarja z vprašanji izvajanja pravil antitrusta in pomembnimi vsebinskimi temami ter oblikuje predloge za procesno in vsebinsko usklajenost konkurenčnopравниh režimov članic. Vsak nacionalni in mednarodni organ za varstvo konkurence lahko postane član ICN. Mreža prav tako aktivno zbira prispevke in nasvete s strani zasebnega sektorja in različnih nevladnih organizacij. Je virtualna struktura brez stalnega sekretariata, vodi pa jo Usmeritvena skupina, ki identificira projekte.

glej povezava: www.internationalcompetitionnetwork.org.

- **mejni stroški**

Stroški podjetja, ki nastanejo zaradi proizvodnje dodatne enote produkta. Mejni stroški so funkcija variabilnih stroškov, saj se fiksni stroški ne spreminjajo glede na obseg proizvodnje.

- **Nepogrešljiva (nujna) infrastruktura**

V pravu varstva konkurence se je izoblikovalo pravilo, ki nalaga tržnim udeležencem s prevladujočim položajem na trgu, da svojo lastnino v določenih, sicer izjemno omejenih primerih, delijo s svojimi konkurenti. Obveznost je znana pod imenom koncept ali doktrina »nujne infrastrukture« in vsebuje zahtevo, da družba, ki razpolaga z infrastrukturo, ki je nujna in nepogrešljiva za opravljanje tržne dejavnosti konkurentov na (spodnjem vertikalno povezanem) trgu in sama uporablja to infrastrukturo, omogoči svojemu konkurentu dostop do te infrastrukture. Doktrina temelji na predpostavki, da v vsakem posameznem primeru obstajata najmanj dva vertikalno povezana trga. Prvi, na vertikalni premici zgornji trg (up-stream market), predstavlja nujno infrastrukturo (ali drugo nujno dobrino), brez katere ni mogoče nastopanje na spodnjem vertikalno povezanem trgu (down-stream market). Dalje mora biti imetnik nujne infrastrukture aktiven na obeh trgih, pri čemer pa ni potrebno, da bi imetnik nujne infrastrukture tudi na spodnjem trgu užival prevladujoč položaj. Primeri nujne

infrastrukture vključujejo npr. telekomunikacijska omrežja, naftovode, elektrovode, pristanišča, letališča ipd.

- **ničnost**

1. odstavek 81. člena PES določa, da so prepovedani sporazumi med podjetji, ki omejujejo konkurenco in lahko učinkujejo na trgovanje med državami članicami. Po 2. odstavku 81. člena so takšni sporazumi nični, razen če se izvzamejo iz prepovedi na podlagi pogojev iz 3. odstavka 81. člena PES.

- **oligopol**

Tržna struktura z majhnim številom ponudnikov, ki so medsebojno soodvisni pri sprejemanju strateških odločitev, npr. odločitev glede cen, proizvodnje in kakovosti. V oligopolu se vsako podjetje zaveda, da bo njegovo vedenje na trgu znatno vplivalo na druge ponudnike in njihovo vedenje na trgu. Posledično vsako podjetje nujno upošteva možne reakcije drugih podjetij. V konkurenčnihopravnih primerih se pojem pogosto uporablja za označevanje položajev, v katerih določeno število velikih ponudnikov skupaj obvladuje tržno strukturo, ostali (obrobni) akterji na trgu pa se zgolj prilagajajo njihovem vedenju. V določenih primerih se lahko takšen položaj šteje za skupen prevladujoč položaj.

- **omejitev na prodajo ene blagovne znamke**

Pojem zajema tako pogodbeno določeno obveznost nekonkuriranja kot tudi količinsko vsiljevanje. Obveznost nekonkuriranja je shema obveznosti ali v sporazumu o dobavi ali distribuciji, ki povzroči, da kupec ne proizvaja, prodaja, kupuje ali preprodaja produktov, ki konkurirajo s produkti iz pogodbe, ali da nakupi od določenega dobavitelja predstavljajo najmanj 80 odstotkov celotnega obsega nakupov.

Vsiljevanje večjih količin je šibkejša oblika obveznosti nekonkuriranja, pri kateri dogovor med dobaviteljem in kupcem slednjega zavezuje, da večino celotnega obsega (do 80%) svojega poslovanja (nakupov) koncentrira na dobavitelja. Omejitev na prodajo ene blagovne znamke ima lahko obliko neposredne prepovedi nakupa konkurenčne znamke, lahko pa se kaže tudi kot določitev najnižjega dovoljenega obsega nabave, oziroma v obliki rabatov na količino ali rabatov na zvestobo. Mogoča konkurenčna tveganja so zaprtje trga za konkurenčne dobavitelje, pospeševanje koluzij med dobavitelji v primeru kumulativne uporabe in v primeru, ko je druga stranka sporazuma (kupec) maloprodajalec, zmanjševanje konkurence med znamkami v trgovinah.

- **pasivna prodaja**

Prodaja na podlagi nedogovorjenega povpraševanja posameznih potrošnikov, ki vključuje dobavo blaga ali storitev potrošnikom. Za pasivno prodajo se šteje prodaja, do katere pride na podlagi splošnega oglaševanja ali promocije v medijih ali na medmrežju, ki doseže kupce iz območij drugih ekskluzivnih distributerjev, pri čemer gre za razumen način doseganja potrošnikov tudi zunaj takih območij (npr. na območjih, kjer ni ekskluzivne distribucije, ali na lastnem območju). Omejitve pasivne prodaje v vertikalnih sporazumih so "hard core"

omejitve in ne morejo biti predmet ugodnosti iz Uredbe o skupinski izjemi na področju vertikalnih omejitev.

glej: Uredba Komisije (ES) št. 2790/1999 z dne 22. decembra 1999 o uporabi člena 81(3) Pogodbe za skupine vertikalnih sporazumov in usklajenih ravnanj (Uradni list EU, L 336, 22.12.1999); Obvestilo Komisije - Smernice o vertikalnih omejitvah (2000/C 291/01)(Uradni list EU, C 291, 13.10.2000).

aktivna prodaja

- **podjetje**

V skupnostnem pravu antitrusta predstavlja katerokoli fizično ali pravno osebo, ki se ukvarja z gospodarsko dejavnostjo, tj. dejavnostjo, ki zajema ponujanje blaga ali storitev na določenem trgu, ne glede na njen pravni status in način financiranja. Pri tem pridobitni namen ni nujen pogoj, v pojem so vključena tudi javna podjetja.

- **posredne omejitve**

Omejitve konkurence med strankami sporazuma, ki ne predstavljajo temeljnega predmeta sporazuma, temveč so neposredno povezane ali nujne za ustrezno doseganje ciljev sporazuma. Tipičen primer je klavzula v R&R sporazumu (sporazumu o raziskavah in razvoju), ki prepoveduje samostojno ali s tretjimi osebami povezano raziskovanje in razvoj na področju, ki je predmet sporazuma.

- **potencialna konkurenca**

Konkurenčni pritisk na podjetja, ki trenutno obvladujejo tržno strukturo, v obliki možnosti vstopa novih (potencialnih) konkurentov na trg. Nove konkurente lahko privabijo nadpovprečni dobički podjetij na tem trgu, ki so verjetno posledica nizke ravni konkurence. Nova podjetja bodo povečala količino ponudbe, kar bo povzročilo padec cen in odpravilo možnost doseganja nadpovprečnih dobičkov. Možnost vstopa na trg ima torej določen disciplinski oziroma preventivni učinek na vedenje podjetij, ki trenutno obvladujejo tržno strukturo. Grožnja potencialne konkurence pa je relativno nizka v primeru obstoja visokih vstopnih ovir.

- **potencialni konkurent**

Podjetje je mogoče obravnavati kot potencialnega konkurenta takrat, ko obstaja verjetnost, da bi se to podjetje lahko in se verjetno tudi bo odločilo za vlaganja z namenom vstopa na določen relevantni trg (zgolj teoretična možnost za vstop na trg ne zadošča). Takšen vstop predstavlja reakcijo na majhno in trajno povišanje cen na tem relevantnem trgu. Vstop na trg mora biti torej verjeten in relativno hiter, tako da lahko predstavlja grožnjo za podjetja, ki trenutno delujejo na trgu ali ga obvladujejo, in disciplinira njihovo tržno vedenje. To običajno pomeni, da mora do vstopa priti v kratkem roku, po Uredbi o skupinski izjemi na področju vertikalnih omejitev npr. v največ enem letu. Za določitev te dobe se lahko upošteva rok, v katerem se na trgu že aktivna podjetja prilagodijo novi situaciji.

glej: Obvestilo Komisije o opredelitvi upoštevnega trga za namene konkurenčnega prava Skupnosti (97/C 372/03), para. 24 (Uradni list EU, C 372, 9.12.1997, str. 5); Odločitev Komisije 90/410/EEC v primeru Elopak/Metal Box-Odin (Uradni list EU, L 209, 8.8.1990, str. 15); Obvestilo Komisije - Smernice o vertikalnih omejitvah (2000/C 291/01), para. 26 (Uradni list EU, C 291, 13.10.2000, str. 1).

- **prepoved konkuriranja**

Omejitev na prodajo ene blagovne znamke.

omejitev na prodajo ene blagovne znamke.

- **prevladujoč položaj**

Podjetje ima prevladujoč položaj, če se lahko obnaša na trgu neodvisno od svojih konkurentov, strank, dobaviteljev in v končni fazi tudi končnih potrošnikov. Prevladujoče podjetje s takšno tržno močjo ima moč določanja cen manj kvalitetnega blaga nad konkurenčno ravniyo oz. moč zmanjšati stopnjo inovacij pod raven, ki bi obstajala na trgu, na katerem obstaja konkurenca. Skupnostno pravo ne prepoveduje obstoja prevladujočega položaja, saj se prevladujoč položaj lahko doseže z legitimnimi konkurenčnimi sredstvi, kot npr. z inovativnostjo in višjo kakovostjo produktov. Prepovedana pa je zloraba prevladujočega položaja. Prevladujoč položaj ima lahko tudi več med seboj neodvisnih ekonomskih enot, ki so na določenem trgu ekonomsko povezane. Tak položaj se imenuje skupni prevladujoči položaj.

glej: 82. člen PES.

koluzija, oligopol.

- **pritožba (obtožba)**

Zahteva fizične ali pravne osebe (ki trdi, da ima legitimni interes), da Komisija razišče in ustavi zatrjevano kršitev skupnostnega prava konkurence. Formalne pritožbe zavezujejo Komisijo k ukrepanju (Komisija bodisi ugotovi kršitev bodisi zavrne pritožbo) in dajejo pritožniku določene procesne pravice, kot npr. pravico do izjave in (v primerjavi s preiskovanimi podjetji do omejenega) dostopa do spisa Komisije. Na podlagi neformalnih pritožb (ko pritožnik ne želi razkriti podatkov, s katerimi razpolaga) ali anonimnih pritožb Komisija sicer lahko začne preiskovati primer, vendar v tem primeru pritožniki nimajo procesnih pravic.

- **program imunitete pred globami in znižanju glob (leniency)**

Popolno ali delno znižanje glob za podjetja, ki v kartelnih preiskavah sodelujejo z organi za varstvo konkurence. Trenutni program Komisije predstavlja Sporočilo o imuniteti pred globami in znižanju glob v kartelnih primerih iz leta 2002, ki je nadomestilo sporočilo iz leta 1996.

glej: Sporočilo Komisije o imuniteti pred globami in znižanju glob v kartelnih primerih (Uradni list EU, C 45, 19.2.2002), dostopno na spletni strani generalnega direktorata za konkurenco: <http://europa.eu.int/comm/competition/antitrust/leniency>.

- **program za doseganje skladnosti s konkurenčnimi pravili**

Notranja politika podjetja, s katero se želi zagotoviti, da so vsa poslovna ravnanja podjetja skladna s konkurenčnimi pravili. V tovrstnih programih podjetja poučujejo svoje zaposlene o pravu konkurence in jim svetujejo, kako naj se v poslovanju in stikih s konkurenti izognejo protikonkurenčnim ravnanjem. Nekateri tovrstni programi določajo tudi, kako morajo ravnati zaposleni, če ugotovijo, da je podjetje stranka protikonkurenčnega sporazuma oz. usklajenega ravnanja.

- **relevantni trg**

Za presojo prevladujočega položaja je treba najprej vedeti, na katerem trgu sploh ugotavljamo tržno moč podjetja. Šele ko ugotovimo obseg relevantnega trga produktov in relevantno ozemlje ter določimo časovno obdobje, ki nas v konkretnem primeru zanima, lahko začnemo presojati, ali ima podjetje na relevantnem produktnem in geografskem trgu prevladujoč položaj. Ena od ključnih predpostavk za presojo prevladujočega položaja je določitev relevantnega trga produktov (oz. storitev), od obsega produktnega trga bo v veliki meri odvisno, ali bo imelo podjetje prevladujoč položaj ali ne – ožji trg produktov povečuje možnost ugotovitve prevladujočega položaja. Ko je ugotovljen relevantni produktni trg, je treba v vsakem konkretnem primeru posebej določiti še relevantni geografski trg, tj. območje, na katerem se bo presojal obstoj prevladujočega položaja v zvezi z relevantnim produktom. Za potrebe ugotavljanja relevantnega produktnega in geografskega trga je Komisija leta 1997 izdala Sporočilo o definiciji relevantnega trga, v katerem je v pomoč podjetjem predstavila svoj vidik ugotavljanja relevantnega trga. Bistvenega pomena je t.i. *SSNIP test (small but significant and non-transitory increase in prices)*, prevzet iz ameriškega prava koncentracij, po katerem je relevantni trg najširši obseg produktov in območja, glede katerega velja, da bi se hipotetičnemu monopolistu še splačalo malce (*small*) in trajno (*non-transitory*) zvišati ceno (*increase in price* - običajno je to 5-10 %), tako da ta majhen dvig ne bi povzročil bistvenega (*significant*) znižanja prihodka zaradi tega, ker bi se kupci preusmerili k drugim produktom ali dobaviteljem na drugih območjih.

glej: Obvestilo Komisije o opredelitvi upoštevnega trga za namene konkurenčnega prava Skupnosti (97/C 372/03) (Uradni list EU, C 372, 9.12.1997, str. 5).

- **selektivna distribucija**

Distribucijski sistem, v katerem proizvajalec (ali dobavitelj) vstopi v vertikalne sporazume z omejenim številom izbranih distributerjev (ali prodajalcev) iz istega zemljepisnega območja. Sporazumi o selektivni distribuciji omejujejo število pooblaščenih distributerjev. Prepovedujejo prodajo nepooblaščenim distributerjem, kar pomeni, da so kupci pooblaščenih distributerjev lahko le drugi pooblaščeni distributerji, pooblaščeni prodajalci ali končni potrošniki. Selektivna distribucijska shema je tipična za distribucijo relativno heterogenih proizvodov, ki se od ostalih ločujejo po močnem učinku njihove znamke. Mogoča tveganja za konkurenco so zmanjšanje konkurence znotraj znamke, pospeševanje koluzije med dobavitelji

in kupci ter onemogočanje vstopa na trg in delovanja določenih vrst distributerjev, še posebej v primeru kumulativnih učinkov vzporednih mrež selektivne distribucije na trgu. Zgolj kvalitativna selektivna distribucija se na splošno šteje za skladno s 1. odstavkom 81. člena PES, če so podani trije pogoji: prvič, narava produkta mora zahtevati obstoj sistema selektivne distribucije; drugič, distributerji morajo biti izbrani na podlagi objektivnih kriterijev kvalitativne narave; in tretjič, ti kriteriji morajo biti sorazmerni.

- **skupinska izjema (uredba o skupinski izjemi)**

Uredbe, ki jih izda Evropska komisija ali Svet EU na podlagi 3. odstavka 81. člena PES in ki določajo pogoje, pod katerimi so lahko določene oblike sporazumov izvzete iz prepovedi 1. odstavka 81. člena PES. Če sporazum izpolnjuje pogoje iz uredbe o skupinski izjemi, ne gre za prepovedani omejevalni sporazum iz 1. odstavka 81. člena PES: sporazum je avtomatično veljaven in izvršljiv. Uredbe o skupinski izjemi poznamo npr. na področju vertikalnih omejitev, R&R sporazumov (sporazumov o raziskavah in razvoju), sporazumov o specializaciji, sporazumov o prenosu tehnologije, sporazumov o distribuciji motornih vozil.

- **smernice**

Sekundarni nezavezujoči pravni akt ES, v katerem Komisija predstavi določeno področje in pojasni pravilno uporabo oz. razumevanje določenega instituta. Pogoste so tudi na področju konkurence.

Commission Notices

- **sporočilo/obvestilo Komisije**

Razlagalni nezavezujoči sekundarni akt Evropske komisije, s katerim želi Komisija na področju konkurenčnega prava omogočiti uporabo pravil konkurence in zagotoviti transparentnost in pravno varnost v zvezi s svojim upravnim delovanjem. Včasih so tovrstna besedila naslovljena tudi kot „smernice“, objavljena so v Uradnem listu EU (z oznako „C“, ki pomeni „informacije in objave“) in na spletni strani GD za konkurenco.

glej povezava: http://europa.eu.int/comm/competition/index_en.html.

- **sporočilo/obvestilo o sporazumih majhnega pomena**

Sporočilo Evropske komisije, ki pojasnjuje, pod kakšnimi pogoji šteje Komisija učinek sporazuma oz. usklajenega ravnanja na konkurenco na skupnem trgu za nezaten. To je takrat, ko skupni tržni delež udeleženih podjetij ne presega določenih pragov. Dodatno se šteje, da lahko sporazumi med srednje velikimi in majhnimi podjetij le redko občutno vplivajo na trgovanje med državami članicami ali na konkurenco na skupnem trgu, in zato Skupnosti praviloma ne zanimajo. “De minimis” sporazumi in usklajena ravnanja so torej zgolj majhnega pomena za Skupnost in jih Komisija zato ne obravnava. Vendar pa lahko določene primere obravnavajo nacionalni organi za varstvo konkurence.

glej: Obvestilo Komisije o sporazumih manjšega pomena, ki neznatno omejujejo konkurenco po členu 81(1) Pogodbe o ustanovitvi Evropske skupnosti (de minimis) (Uradni list EU, C 368, 22.12.2001).

- **tehnično znanje in izkušnje**

Specifično znanje posameznika ali podjetja o produktu ali proizvodnem postopku, ki je pogosto rezultat dolgotrajnega in dragega procesa raziskav in razvoja. V skupnostnem pravu konkurence se za tehnično znanje in izkušnje šteje korpus zaupnih (splošno neznanih in težko dostopnih), bistvenih (uporabnih) in identificiranih (tako opisanih oz. zapisanih, da omogočajo preiskus bistvenosti in zaupnosti) tehničnih podatkov.

- **tržna moč**

Moč podjetja na določenem trgu. V temeljnem ekonomskem jeziku termin predstavlja zmožnost podjetij tržiti nad mejnimi stroški in s tem pridobivati dobiček. V konkurenčnopравни presoji je tržna moč določljiva s pomočjo strukturne analize trga, tj. z izračunom tržnih deležev, kar zahteva proučitev ponudbe enakih ali zamenljivih produktov s strani drugih podjetij na trgu (zamenljivost). Presoja obstoja tržne moči mora vsebovati tudi analizo vstopnih ovir in ravni inovacij. Poleg tega so lahko v presojno vključeni tudi kvalitativni kriteriji, kot npr. možnost dostopa do virov financiranja, obstoj morebitne vertikalne integracije podjetij in portfelj produktov presojanega podjetja.

- **učinek na trgovanje med državami članicami**

Eden od temeljnih členov definicije dejanj iz 81. in iz 82. člena PES. Člena 81 in 82 PES se lahko uporabita le, če lahko obstaja neposredni ali posredni, dejanski ali potencialni vpliv na vzorec trgovanja med vsaj dvema državama članicama EU. Učinek na trgovanje obstaja predvsem, kadar so nacionalni trgi razdeljeni ali kadar je konkurenca na skupnem trgu prizadeta. Protikonkurenčna ravnanja, ki nimajo učinka na trgovanje med državami članicami, so tako zunaj skupnostnih konkurenčnopravnih pravil in se lahko upoštevajo le v okviru nacionalne zakonodaje.

- **učinki na koneksnih trgih**

Stranski učinki sporazuma med dvema ali več podjetji na določenem relevantnem trgu, ki negativno učinkujejo na konkurenco med njimi na drugem relevantnem (koneksnem) trgu.

- **ukrepi**

Zaveze.

- **umik (ugodnosti iz uredbe o skupinski izjemi)**

Možnost Evropske komisije (v nekaterih primerih tudi nacionalnih organov za varstvo konkurence), da umakne ugodnost izjeme od prepovedi iz 1. odstavka 81. člena PES, ki je bila podeljena z uredbo o skupinski izjemi. Komisija umakne ugodnost, če ugotovi, da specifične okoliščine, navedene v določeni uredbi o skupinski izjemi, zahtevajo dodatno, poglobljeno presojo možnih protikonkurenčnih učinkov sporazuma.

- **usklajevanje pogojev ponudb**

Posebna oblika usklajevanja med podjetji, ki lahko negativno vpliva na izid nakupa ali prodaje, ki se izvede na podlagi predhodnega pridobivanja ponudb. Podjetja se lahko npr. v naprej dogovorijo za oblikovanje višine svojih ponudb in tako medsebojno „določijo“ najnižjega ponudnika, ali pa se dogovorijo, da sploh ne bodo ponudniki ali da se bodo izmenjevala kot ponudniki glede na število oz. vrednost pogodb.

- **usklajeno ravnanje**

Sodelovanje med podjetji, ki so, ne da bi o tem sklenili formalni dogovor, tveganje konkurence zavestno nadomestili z medsebojnim sodelovanjem. Do usklajenega ravnanja lahko pride z neposrednim ali posrednim stikom med podjetji, katerih namen ali učinek je bodisi vplivati na vedenje na trgu bodisi razkriti konkurentom nameravano bodoče obnašanje.

- **variabilni stroški**

Stroški, ki se spreminjajo glede na obseg proizvodnje. Primer so stroški elektrike in surovin v procesu proizvodnje.

- **vertikalni sporazum**

Sporazum oz. usklajeno ravnanje med dvema ali več podjetji, ki delujejo na različnih ravneh produkcijskega procesa ali distribucijske verige, in se nanaša na pogoje nakupa, prodaje ali preprodaje blaga ali storitev.

- **vezana trgovina, vezani posli**

Poslovna praksa pogojevanja prodaje enega produkta z nakupom drugega produkta. Če vezava ni objektivno utemeljena z naravo produkta ali njegove uporabe, lahko takšna praksa omejuje konkurenco. Iz ekonomske teorije izhaja spoznanje, da podjetje, ki ima tržno moč oz. prevlado na enem trgu (trgu vezave), lahko na drugem trgu (vezanem trgu) izključi/izstisne konkurente s tega drugega trga in nato zviša cene nad konkurenčno raven. V smislu konkurenčnopravne analize je ključni negativni učinek vezave možno zaprtje trga vezanega produkta. Poleg tega lahko vezava vodi do višjih cen produktov tako na trgu vezave kot na vezanem trgu.

- **vstopne ovire**

Vstopne ovire so dejavniki, ki preprečujejo ali omejujejo podjetjem vstop na določen trg. Izhajajo lahko npr. iz določene tržne strukture (npr. industrijski sektorji z visokimi začetnimi industrijskimi stroški, zvestoba znamki) ali vedenja podjetij, ki trenutno obvladujejo trg. Potrebno je dodati, da vstopne ovire lahko nastajajo tudi zaradi oblastnih dejanj.

- **vzporedno trgovanje (vzporedni uvozi)**

Trgovanje s produkti, ki poteka zunaj uradnega distribucijskega sistema, vzpostavljenega s strani določenega podjetja. Preko svojega distribucijskega sistema lahko podjetja v različnih državah z izkoriščanjem razlik v navadah potrošnikov cenovno diskriminirajo. Vzpredni trgovci kupujejo produkte v državah, kjer se prodajajo po nižjih cenah, in jih prodajajo v državah, kjer se prodajajo po višjih cenah. Tok produktov, ki s tem nastane, se imenuje vzporedno trgovanje.

- **začasni ukrepi**

Ukrepi, ki jih v konkurenčnopравни zadevi, v kateri še ni izdana končna odločba, naloži Evropska komisija podjetju z namenom preprečiti povzročitev nepopravljive škode, ki bi nastala zaradi protikonkurenčnega ravnanja podjetja. Začasne ukrepe lahko sprejme Komisija na lastno pobudo, pogosto pa se zahtevajo skupaj s formalno pritožbo. Začasni ukrepi so lahko sprejeti le pod dvema pogojevma: če ravnanje podjetja prima facie predstavlja kršitev konkurenčnega prava in če obstaja možnost resne in nepopravljive škode za pritožnika. Podjetje, čigar obstoj je ogrožen s potencialnim protikonkurenčnim ravnanjem drugega podjetja, lahko zahteva, da Komisija razišče zadevo, in hkrati zahteva še, da Komisija do izdaje odločbe prepove zadevno ravnanje. Začasne ukrepe lahko sprejme tudi predsednik Sodišča prve stopnje, da bi se preprečilo, da bi z izvršitvijo odločbe Komisije, katere zakonitost se presoja na Sodišču prve stopnje, podjetju nastala resna in nepopravljiva škoda.

glej: Sklep Sodišča Evropskih skupnosti v primeru 792/97 R, Camera Care v Commission, (1980) E.C.R., str. 119, para. 12-21; člene 104-110 Poslovnika Sodišča prve stopnje.

- **zaprtje trga**

Strateško vedenje podjetja ali skupine podjetij z namenom omejiti potencialnim konkurentom možnosti za vstop na spodnji ali zgornji trg. Zaprtje trga je lahko v različnih oblikah, od popolne odklonitve sodelovanja do bolj prikritih oblik diskriminacije, kot npr. poslabšanje možnosti dostopa. Podjetje lahko npr. z ekskluzivnimi pogodbami prepreči dostop do surovin in/ali distribucijskih poti in s tem povzroči zaprtje trga za konkurente.

- **zgornji trg**

Trg na vertikalno zgornji (višji, predhodni) stopnji produkcijske ali distribucijske verige, na katerem se opravlja dejavnost, ki omogoča dejavnost na spodnjem vertikalno povezanem trgu

(*down-stream market*). Proizvodnja, distribucija in trženje motornih vozil npr. predstavljajo zgornji trg v razmerju do prodaje motornih vozil potrošnikom.

- **zloraba prevladujočega položaja**

Protikonkurenčna poslovna ravnanja (vključujoč izkoriščevalske ali izključevalne poslovne prakse na račun strank ali konkurentov), s katerimi lahko podjetje s prevladujočim položajem vzdržuje ali povečuje svojo tržno moč. Pravo konkurence takšno vedenje prepoveduje, saj škoduje pravi konkurenci med podjetji, izkorišča potrošnike in omogoča podjetju s prevladujočim položajem, da ne tekmuje z drugimi podjetji. 82. člen PES primeroma našteva nekatere primere zlorabe, med njimi npr. določanje nepoštenih cen, omejevanje proizvodnje, uporabo diskriminatornih ali nepotrebnih poslovnih pogojev.

prevladujoč položaj, vezani posli, vezana trgovina