

VILNIAUS UNIVERSITETAS
TEISĖS FAKULTETAS
VIEŠOSIOS TEISĖS KATEDRA

Dieninės studijų formos

V kurso

Tarptautinės ir ES teisės krypties studentė

Emilija Kazancevė

MAGISTRINIS DARBAS

**Lojalumo nuolaidų vertinimas Europos Sąjungos teismų
praktikoje**

Vadovas: Doc. dr. Irmantas Jarukaitis

Recenzentė: Doc. Dr. Skirgailė Žalimienė

Vilnius, 2018

TURINYS

ĮVADAS	3
1. Lojalumo nuolaidų samprata.....	6
2. Pažeidimo nustatymas.....	11
2.1 Realus ar tikėtinas konkurento išstūmimas.....	11
2.2 Pranešimas apie kainų nuolaidas	15
2.3 Nuolaidos už kiekį	16
2.4 Nepakankamos nuolaidos pritraukti vartotojus	18
2.5 Nuolaidų nauda sąnaudoms padengti.....	21
3. Pažeidimo teisinės pasekmės	23
3.1 Konkretaus nuolaidų poveikio konkurencijai tyrimas	23
3.2 Rinkos uždarymo poveikis.....	25
3.3 Konkurencija tarp prekybos partnerių	28
3.4 Vartotojo galimybė rinktis	31
3.5 Karo laivų praktika	33
3.6 INTEL – kas toliau.....	34
3.6.1 Generalinio advokato išvada ir sprendimo reikšmė.....	37
3.6.2 INTEL apeliacija ir perspektyvos	41
IŠVADOS	45
ŠALTINIŲ SĄRAŠAS	47
SANTRAUKA	52
SUMMARY	53

IVADAS

Nagrinėjamos temos aktualumas. Pasirinkta tema yra aktuali šiandieninėje visuomenėje taikant ir analizuojant Europos Sąjungos teisę. Teismų kuriama praktika yra svarbi kaip precedentas kitoms byloms, todėl Europos sąjungos formuojama praktika turi būti teisinga, protinga, sąžininga, sistemiška ir vieninga. Lojalumo nuolaidų vertinimas ir analizė Europos Sąjungos teismuose yra svarbi norint išsiaiškinti pažeidimus, problematiką ir galimus sprendimo būdus konkurencijos iškraipymo, dominuojančios padėties, antikonkurencinės veiklos, kartelinių susitarimų kontekste. Šis vertinimas leidžia geriau suprasti konkurencijos teisę ir rinkos būklę. Iš vienos pusės vertinimas ir analizė gali padėti įmonėms pažvelgti į savo veiksmus iš šalies ir užkirsti kelią pažeidimams, o iš kitos pusės vartotojai gali susipažinti su piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi ir įvairiomis situacijomis, kurios gali iš esmės daryti įtaką priimamiems sprendimams ir vartotojų teisėms ir laisvėms. Todėl lojalumo nuolaidų vertinimas Europos Sąjungos teismuose yra reikalingas problemų, rinkos situacijos analizei ir galimiems sprendimų būdams išsiaiškinti.

Darbo tikslai. Šio darbo tikslas yra išanalizuoti Europos Sąjungos teismų praktiką vertinant lojalumo nuolaidas. Taip pat, parodyti, kaip formuojama konkurencijos teisė, kokie kyla ginčai, problematika ir kaip galima juos išspręsti, kokios ginčų sprendimo ateities perspektyvos. Probleminiai aspektai leidžia atskleisti šio darbo tikslą, svarbu parodyti, kaip sprendžiami ginčai taikant Europos Sąjungos teisės aktus ir laikantis nusistovėjusios praktikos Europos Sąjungos teismuose. Darbo tikslo siekiama išsiaiškinant teorinius lojalumo nuolaidos sampratos aspektus ir problematiką, toliau nuosekliai pereinant prie praktinės dalies analizuojant Europos teismų praktiką. Nagrinėjama kaip problemos pasireiškia realioje rinkoje ir kokie gali būti ginčų sprendimo ir pažeidimo nustatymo variantai, Europos Sąjungos teismų vertinimas lojalumo nuolaidų ginčų kontekste.

Objektas ir tyrimo metodai. Šio darbo objektas yra lojalumo nuolaidų vertinimas Europos Sąjungos teismų praktikoje, todėl svarbiausia yra Europos Sąjungos teismų praktika. Darbe taikomi lingvistiniai, sisteminiai bei loginiai tyrimo metodai. Lojalumo nuolaidų vertinimas Europos Sąjungos teismų praktikoje yra analizuojamas teoriniame ir praktiniame (analitiniame) lygmenyje. Darbo pradžioje aptariama teorinė lojalumo nuolaidų samprata, problematika ir vertinimas konkurencijos teisės kontekste. Toliau analizuojamos Europos Sąjungos teismų išspręstos (taip pat dar nepriimtų sprendimų) bylos ir jų svarbiausi aspektai, probleminiai aspektai ir jų sprendimo būdai, Europos Sąjungos teismų vertinimas ir galimai

numanomi teismo sprendimai, analizė. Nagrinėjami probleminiai aspektai atsižvelgiant į skirtingus vertinimo kriterijus (pvz. konkurencijos iškreipimas, vartotojų lojalumas, dominuojanti padėtis, antikonkurencinė veikla, karteliniai susitarimai ir pan.).

Darbo originalumas. Publikuotų lietuvių ir užsienio autorių mokslo darbų vertinant lojalumo nuolaidas yra labai mažai. Lietuvių studentų baigiamuosiuose darbuose (pvz. 2011 metais apgintas magistro darbas „Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 102 straipsnio reformos įtaka ES ir Lietuvos bylų praktikai“) galima rasti platesnio pobūdžio įžvalgas dėl Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 102 straipsnio (arba senesniuose darbuose – Europos Bendrijų 82 straipsnio) ar šio straipsnio reformos/raidos, konkurencijos, dominuojančios padėties ir pan., analizuojamos bylos šio straipsnio kontekste. Tačiau lojalumo nuolaidų vertinimas, išimtinumo nuolaidos apskritai ar šių nuolaidų vertinimas Europos Sąjungos teismų praktikoje iš esmės nagrinėjamas buvo labai mažai (pvz. 2016 m. apgintas magistro darbas „Nuolaidos kaip piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi forma Europos Sąjungos konkurencijos teisėje“), tai siauresnė sritis, mažai patenkanti į minėtų darbų temas ir tyrimo lauką.

Svarbiausi šaltiniai. Teorinėje dalyje analizuojamos teoretikų įžvalgos ir apibendrinimai, mintys apie lojalumo nuolaidas kaip reiškinį apskritai. Taip pat šios nuolaidos vertinamos ES teisės aktų kontekste. Lietuvių literatūroje autorių rašančių apie lojalumo nuolaidas praktiškai nėra, tačiau JAV ir kai kurių Europos mokslininkų ši tema labiau išplėtotą ir tarp svarbių autorių galima paminėti Jonathan M. Jacobson ir Einer Elhauge. Europoje lojalumo nuolaidų analizėje vienas labai svarbus šaltinis yra mokslininkų grupės ištirtas lojalumo nuolaidų reglamentavimas ir teisės aktų griežtumo pasiskirstymas pasaulyje¹. Svarbus teisės aktų šaltinis analizuojant lojalumo nuolaidas yra Sutartis dėl Europos Sąjungos veikimo (102 straisnis), o praktinėje dalyje iš esmės analizuojama nuosekli, aktuali ES teismų praktika, kuri yra paskelbta viešai. Svarbiausias sprendimas vertinant lojalumo nuolaidas šiai dienai yra *Intel* byla², kuri yra išsamiai nagrinėjama darbe. Taip pat, svarbu paminėti Europos Komisijos rekomendacijas Generalinių advokatų išvadas, jos brėžia gaires vertinant lojalumo

¹ “Report on the Analysis of Loyalty Discounts and Rebates Under Unilateral Conduct Laws”, Prepared by The Unilateral Conduct Working Group, Presented at the 8th Annual Conference of the ICN Zurich, Switzerland, June 2009

² 2014 m. birželio 12 d. Bendrojo Teismo (septintoji išplėstinė kolegija) sprendimas Intel Corp. prieš Europos Komisiją T-286/09

nuolaidas ir taikant ES teisės normas dėl dominuojančios padėties ir vietos rinkoje. Nagrinėjamos bylos nuo ES teismų vertinimo lojalumo nuolaidų kontekste pradžios iki šių dienų.

1. LOJALUMO NUOLAIIDŲ SAMPRATA

Lojalumo nuolaidos (anglų k. loyalty discounts arba market-share discounts) vieno universalaus apibrėžimo neturi. Šiuolaikinė rinka gali pasigirti įvairiausių lojalumo kortelių ir nuolaidų gausa, jas pristatančios bendrovės teigia, kad kortelių turėtojų skaičius nuolat auga – vartotojai net sutinka už jas mokėti³. Tačiau rinkodaros specialistai pabrėžia, kad tarp nuolaidų kortelių ir lojalumo yra aiški takoskyra – nuolaidos skatina sudaryti sandorį, tačiau dėl to klientai netampa lojalesni. Gali kilti klausimas – kam išvis reikalingos lojalumo nuolaidos. Atsakymas gali būti paprastas – tam, kad būtų daugiau parduodama.

Lojalumo nuolaidos gali būti suprantamos kaip nuolaidos, skiriamos už pastovų naudojimąsi įmonės teikiamomis paslaugomis. Lojalumas prasideda tada, kai bendrovė identifikuoja savo klientus⁴, kai skirtingiems žmonėms siunčia skirtingas žinutes, kai vartotojas yra apdovanojamas ne tik už lengvai pamatuojamą transakciją, bet ir už laiką, buvimą kartu, bendravimo intensyvumą. Nuolaidos yra skiriamos prisivilioti klientus teikiant jiems išskirtinius pasiūlymus, nuolaidas, taip skatinant jų lojalumą (kad pirkėjas nesinaudotų konkurentų paslaugomis). Pagrindinis lojalumo nuolaidų bruožas yra bandymas pirkėją atstumti nuo konkurentų – taip gali būti sudaryta erdvė konkurencijos iškraipymui⁵. Lojalumo nuolaidos gali atnešti pelną įmonei, tačiau tuo pačiu metu pažeisti teisės aktus ir iškraipyti rinką.

Skirtingose valstybėse lojalumo nuolaidos teisės aktuose yra reglamentuojamos skirtingai. Lietuvos Respublikos jurisdikcijoje, kartu su kitomis valstybėmis⁶, pažeidimus, susijusius su lojalumo nuolaidomis, reguliuoja civilinė teisė. Tačiau yra valstybių⁷, kuriose šie pažeidimai yra reguliuojami ir baudžiamosios teisės (kartu su civiline) ir traktuojami kaip nusikaltimas (tačiau baudžiamųjų bylų nerasta).

³ Plačiau: <http://www.vz.lt/archive/article/2014/5/11/tarp-lojalumo-ir-nuolaidu-korteliu#ixzz4oZwyFoR3>

⁴ Einer Elhauge, The Failed Resurrection of the Single Monopoly Profit Theory, *COMPETITION POL'Y INT'L*, Spring 2010, (at 11).

⁵ Harbour, Leibowitz & Rosch Statement; Willard K. Tom, David A. Balto & Neil W. Averitt, Anticompetitive Aspects of Market-Share Discounts and Other Incentives to Exclusive Dealing, 67 *ANTITRUST L.J.* 615, 636–38 (2000).

⁶ Belgija, Brazilija, Bulgarija, Kanada, Čilė, Kolumbija, Kroatija, Čekija, Europos Sąjunga, Vokietija, Vengrija, Italija, Jamaika, Džersis (JK), Lietuva, Meksika, Nyderlandai, Lenkija, Rumunija, Rusija, Serbija, Singapūras, Pietų Afrika, Šveicarija, Taivanas, Turkija, Jungtinė Karalystė ir JAV.

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc357.pdf>

⁷ Danija, Prancūzija, Airija Izraelis, Japonija ir Korėja

<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc357.pdf>

Pagrindinis ES teisės aktas, reglamentuojantis lojalumo nuolaidas yra Sutartis dėl Europos Sąjungos veikimo⁸ (toliau - SESV). 102 straipsnis (EB sutarties buvęs 82 straipsnis) nurodo, kad “Kaip nesuderinamas su vidaus rinka draudžiamas bet koks vienos ar keleto įmonių piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi vidaus rinkoje arba didelėje jos dalyje, galintis paveikti valstybių narių tarpusavio prekybą. Toks piktnaudžiavimas konkrečiai gali būti:

- 1) nesąžiningų pirkimo ar pardavimo kainų arba kokių nors kitų nesąžiningų prekybos sąlygų tiesioginis ar netiesioginis nustatymas;
- 2) gamybos, rinkų arba technikos raidos ribojimas pažeidžiant vartotojų interesus;
- 3) nevienodų sąlygų taikymas lygiaverčiams sandoriams su kitais prekybos partneriais, dėl ko jie patenka į konkurencijos atžvilgiu nepalankią padėtį;
- 4) vertimas sudaryti sutartis kitoms šalims prisiimant papildomus įsipareigojimus, kurių pobūdis ir komercinė paskirtis neturi nieko bendra su tokių sutarčių dalyku

Toliau nagrinėjant ES teismų praktiką matyti, kad sąrašas nėra baigtinis ir jis gali būti koreguojamas ar papildomas priklausomai nuo konkrečios situacijos.

Dominuojanti padėtis (SESV 102 straipsnis) yra susijusi su įmonės turima ekonomine galia, kuri leidžia jai riboti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje, suteikdama jai galią veikti pakankamai nepriklausomai nuo jos konkurentų, klientų ir, galiausiai, vartotojų⁹.

Dominuojanti padėtis nustatoma atsižvelgiant į visą vidaus rinką arba didelę jos dalį¹⁰. Atitinkamos rinkos dalies dydis priklauso nuo produkto savybių, jo buvimo rinkoje ir vartotojų elgesio bei pasirengimo pasirinkti alternatyvų produktą. SESV 102 straipsnyje pateikiamas nebaigtinis piktnaudžiavimo praktikos pavyzdžių sąrašas.

Kaip atskirti, kada yra siūlomos lojalumo nuolaidos, o ne paprastas išskirtinis pasiūlymas? Reikėtų atlikti analizę¹¹, taip kaip siūlo ES Teismų praktika ir patikrinti galutinį

⁸ Europos Sąjungos sutarties ir Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo suvestinės redakcijos 2012/C 326/01

⁹ Byla 27/76, United Brands

¹⁰ Stephanie Honnfelder / Roberto Silvestri 06/2017
http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/lt/FTU_3.2.1.pdf

¹¹ A. Douglas Melamed, Exclusive Dealing Agreements and Other Exclusionary Conduct—Are There Unifying Principles?, 73 ANTITRUST L.J. 375 (2006); Gregory J. Werden, Identifying Exclusionary Conduct Under Section 2: The “No Economic Sense” Test, 73 ANTITRUST L.J. 413 (2006). For a contrary view, see Jonathan

rezultatą konkurencijai ir vartotojams. Tačiau svarbiausias atskirties taškas yra tai, kad negali būti jokios naudos vartotojui ar paprastos nuolaidos be lojalumo sąlygos. Tai yra pagrindas, net jei galutinis rezultatas tarp išskirtinio pasiūlymo ir lojalumo nuolaidos yra tas pats. Taigi, esant lojalumo sąlygai galima atskirti lojalumo nuolaidas nuo išskirtinių pasiūlymų ar gorbuoniškos kainodaros¹².

Europos Komisijos rekomendacijose¹³ yra nurodyta, kad apskritai lojalumo nuolaidos gali gerokai apriboti galimybes rinkoje, nes dėl jų klientai yra mažiau linkę ieškoti alternatyvaus tiekėjo nedidelei daliai paklausos patenkinti, jeigu dėl to jie prarastų lojalumo nuolaidas¹⁴. Potencialias lojalumo nuolaidų suteikiamas galimybes ribojantis poveikis iš esmės yra stipriausias paskutinio produkcijos vieneto prieš viršijant nustatytą ribą atžvilgiu. Tačiau, Komisijos nuomone, vertinant nuolaidos lojalumą skatinantį poveikį svarbu ne poveikis konkurencijai varžantis dėl paskutinio vieneto, o dėl nuolaidų sistemos atsiradęs galimybes ribojantis poveikis (esamiems ar galimiems) dominuojančio tiekėjo konkurentams. Kuo didesnė nuolaida, išreikšta visos kainos procentine dalimi, tuo didesnė riba ir tuo didesnė paskata žemiau šios ribos, taigi tuo didesnė ir faktinių ar potencialių konkurentų galimybių ribojimo tikimybė.

Atitinkamos ribos, pagal kurias reikia apskaičiuoti faktinę kainą konkrečiu atveju, priklauso nuo specifinių kiekvieno atvejo faktų ir nuo to, ar nuolaida taikoma už papildomą pirkimą, ar yra lojali. Nuolaidų už papildomą pirkimą atveju atitinkamos ribos – tai nagrinėjamas papildomas pirkimas. Lojalių nuolaidų atveju paprastai svarbu konkrečiomis rinkos aplinkybėmis įvertinti, kokią kliento paklausos dalį realiai gali perimti konkurentas („dalis, dėl kurios varžomasi“). Jei tikėtina, kad klientai gana greitai norėtų ir galėtų perleisti dideles paklausos dalis (galimam) konkurentui, atitinkamos ribos turbūt bus gana plačios. Kita vertus, jei tikėtina, kad klientai pageidautų ar galėtų perleisti tik mažas dalis didėjančia tvarka,

M. Jacobson & Scott A. Sher, “No Economic Sense” Makes No Sense for Exclusive Dealing, 73 ANTITRUST L.J. 779 (2006).

¹² Jonathan M. Jacobson „A note on loyalty discounts“; American bar association 2010, June https://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust_source/Jun10_Jacobson6_24f.authcheckdam.pdf

¹³ Europos bendrijų komisija briuselis, 5.12.2008 kom(2008) 832 galutinis Komisijos komunikatas Rekomendacijos dėl Komisijos įgyvendinimo prioritetų taikant EB sutarties 82 straipsnį dominuojančių įmonių piktnaudžiaujamam antikoncepciniam elgesiui <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/?uri=CELEX%3A52008DC0832>

¹⁴ Sprendimo byloje 322/81 Nederlandsche Banden Industrie Michelin prieš Komisiją (Michelin I) (1983), Rink. 3461, 70–73 punktai.

atitinkamos ribos bus gana siauros. Esamų konkurentų pajėgumas plėsti pardavimą klientams ir šio pardavimo svyravimai ilgainiui taip pat gali būti požymiai atitinkamoms riboms nustatyti. Kai įmanoma, galimų konkurentų atveju galima įvertinti, koku mastu naujas dalyvis galėtų patekti į rinką. Tikėtinos naujo dalyvio rinkos dalies požymiu galėtų būti naujų dalyvių augimo toje pačioje ar panašiose rinkose ankstesnės tendencijos.

Kuo mažesnė apskaičiuota faktinė kaina taikant atitinkamas ribas, palyginti su vidutine dominuojančio tiekėjo kaina, tuo didesnis lojalumą skatinantis poveikis. Tačiau, jei faktinė kaina nuolat viršija dominuojančios įmonės kainą, taip pat produktyviai dirbantis konkurentas paprastai galėtų pelningai konkuruoti nepaisant nuolaidos. Tokiomis aplinkybėmis nuolaida negali antikonkurenciniu būdu apriboti galimybių.

Labai svarbu nustatyti, ar nuolaidų sistema yra taikoma pagal individualias ar standartines ribas. Individualios ribos, pagrįstos viso kliento poreikio procentine dalimi arba individualiomis planinėmis apimtimis, leidžia dominuojančiam tiekėjui nustatyti tokias ribas, kurios apsunkintų klientų galimybes pakeisti tiekėjus, taigi turėtų didžiausią lojalumo didinimo poveikį¹⁵. Kita vertus, standartinės apimčių ribos, t. y. vienodos ribos, taikomos visiems klientams arba klientų grupei, gali būti per aukštos kai kuriems mažesniems klientams ir per žemos didesniems klientams, kad galėtų turėti lojalumą didinantį poveikį. Tačiau jei nustatoma, kad standartinės apimtys ribos atitinka nemažos klientų dalies poreikius, Komisija greičiausiai manys, jog tokia standartizuota nuolaidų sistema gali turėti antikonkurencinio galimybių apribojimo poveikį.

Teismų praktikoje¹⁶ galime rasti išskirtas konkurenciją ribojančias trijų rūšių nuolaidas:

1) Kiekio nuolaidos, susietos su pirkimų apimtimi. Jos atspindi tiekėjo sutaupytas sąnaudas tiekiant didesnę kiekį ir paprastai laikomos neribojančiomis konkurencijos.

2) Lojalumo nuolaidos, suteikiamos su sąlyga, kad pirkėjas įsigis visas arba beveik visas reikiamas tam tikros rūšies prekes tik iš dominuojančio tiekėjo. Jos neleidžia klientams įsigyti prekių iš konkuruojančių tiekėjų ir taip pastaruosius stumia iš rinkos. Būtent šios rūšies nuolaidos, kai jas suteikia rinkoje dominuojantis subjektas, yra savaime neteisėtos, ir

¹⁵ Žr. sprendimo byloje 85/76 Hoffmann-La Roche & Co prieš Komisiją (1979), Rink. 461, 89–90 punktus; sprendimo byloje T-288/97 Irish Sugar prieš Komisiją (1999), Rink. II-2969, 213 punktą ir sprendimo byloje T-219/99 British Airways prieš Komisiją (2003), Rink. II-5917, 7–11 ir 270–273 punktus.

¹⁶ 2014 m. birželio 12 d. Bendrojo Teismo (septintoji išplėstinė kolegija) sprendimas Intel Corp. prieš Europos Komisiją T-286/09

priežiūros institucijai nebereikia įrodinėti, kad konkurencija buvo apribota. Tai traktuojama kaip savaime suprantamas dalykas ir skiriamos milžiniškos baudos.

3) Kitos nuolaidų sistemos, kai finansinės paskatos tiesiogiai nesusietos su išimtinio pirkimo sąlyga, bet nuolaidos suteikimo mechanizmas taip pat gali turėti lojalumo kūrimo poveikį. Jos pripažįstamos neteisėtomis paaiškėjus, kad jomis gali būti apribojama pirkėjo laisvė pasirinkti tiekimo šaltinį.

Taigi, vien teorinių žinių aiškinantis ir analizuojant, kas yra lojalumo nuolaidos, nepakanka. Būtina išnagrinėti ir teismų praktiką. Toliau darbe ir bus nagrinėjama, kaip ES teismuose yra apibrėžiamos lojalumo nuolaidos, kokios gairės ir kokios perspektyvos laukia vis didėjančių įmonių, norinčių pritraukti kuo daugiau lojalių vartotojų.

2. PAŽEIDIMO NUSTATYMAS

Pradedant nagrinėti Europos Sąjungos Teismų vertinimą dėl lojalumo nuolaidų svarbu išsiaiškinti, jog vertinimas gali būti tiek teigiamas, tiek neigiamas (t.y. vertinant konkrečią situaciją ir aplinkybes Europos Sąjungos teisės aktų pažeidimas gali būti nustatytas arba ne). Net jei Teismas nusprendžia, kad pažeidimo nėra, jis nuosekliai vystydamas praktiką nurodo visas aplinkybes, kada pažeidimas būtų ir kaip nustatyti ar lojalumo nuolaidos daro neigiamą poveikį. Šiame skyriuje nagrinėjamos bylos neesant pažeidimo, kaip Teismas vertina situaciją ir kaip aiškina ES teisės normas dėl lojalumo nuolaidų rinkoje.

2.1 Realus ar tikėtinas konkurento išstūmimas

Byloje¹⁷ buvo nagrinėjamas ginčas tarp *Post Danmark* ir Danijos konkurencijos tarnybos dėl *Post Danmark* trims buvusiems savo konkurentės *Forbruger-Kontakt* klientams taikytų kainų. Nustatyta, kad *Post Danmark* ir *Forbruger-Kontakt* yra dvi svarbiausios Danijos neadresuoto pašto platinimo sektoriuje veikiančios įmonės¹⁸.

Post Danmark su konkurentės trimis grupėmis sudarė sutartis, pagal kurias įsipareigojo platinti šių trijų grupių neadresuotą pašta. Prieš sudarydama susitarimą su *Post Danmark* grupė *Coop* vedė derybas ir su ja, ir su *Forbruger-Kontakt*. Abiejų šių operatorių kainų pasiūlymai buvo labai panašūs, tik *Post Danmark* pasiūlyta kaina buvo šiek tiek mažesnė. Gavusi *Forbruger-Kontakt* pateiktą skundą, 2004 m. rugsėjo 29 d. sprendime Konkurencijos tarnyba padarė išvadą, kad *Post Danmark* piktnaudžiavo savo dominuojančia padėtimi Danijos neadresuoto pašto rinkoje, kai taikė tikslinę nuolaidų politiką, skirtą užtikrinti savo klientų lojalumą: t. y:

- tokioje pačioje padėtyje esančius savo klientus vertino skirtingai tarifų ir nuolaidų atžvilgiu
- taikė skirtingus tarifus buvusiems *Forbruger-Kontakt* klientams ir savo esamiems klientams, negalėdama šių didelių tarifų ir nuolaidų skirtumų pateisinti su jos sąnaudomis susijusiais motyvais. Nustatyta, kad grupei *Coop*

¹⁷ 2012 m. kovo 27 d. didžiosios kolegijos prejudicinis sprendimas byloje *Post Danmark A/S* prieš *Konkurrencerådet* (C-209/10)

¹⁸ *Post Danmark* turėjo monopoliją platinti adresuotus laiškus ir siuntinius, o *Forbruger-Kontakt* pagrindinę veiklą sudarė neadresuoto pašto platinimas, ši įmonė sukūrė beveik visą nacionalinę teritoriją apimančią platinimo tinklą

pasiūlyta kaina neleido padengti *Post Danmark* „vidutinių bendrųjų sąnaudų“, tačiau ji leido padengti „vidutinės ribinės sąnaudas“¹⁹.

Kreiptasi į ESTT su klausimu, kokiomis aplinkybėmis dominuojančią padėtį užimančios įmonės tam tikriems buvusiems konkurento klientams taikomų mažų kainų politika turi būti laikoma EB 82 straipsniui prieštaraujančiu piktnaudžiavimu siekiant išstumti konkurentą, ir ar išvada, kad taip piktnaudžiuojama, gali būti grindžiama vienintele aplinkybe, kad dominuojančią padėtį užimančios įmonės vieninteliam klientui taikoma kaina yra mažesnė nei atitinkamai veiklai priskiriamos vidutinės bendrosios sąnaudos, tačiau viršija su ja susijusias vidutinės ribinės sąnaudas.

Dėl dominuojančią padėtį užimančio ūkio vieneto taikomos mažų kainų politikos pripažinimo piktnaudžiavimu siekiant išstumti konkurentą Teisingumo Teismas pirmiausia aiškina²⁰, kad EB 82 straipsnis apima ne tik veiksmus, kuriais daroma tiesioginė žala vartotojams, bet ir veiksmus, kurie jiems padaro žalą iškraipydami konkurenciją. Tačiau EB 82 straipsniu visiškai nesiekama sukliudyti įmonei užimti dominuojančią padėtį rinkoje dėl savo laimėjimų, šia nuostata taip pat nesiekama užtikrinti, kad mažiau produktyvūs nei dominuojančią padėtį užimanti įmonė konkurentai liktų rinkoje. Taigi, bet koku konkurento išstūmimo poveikiu nebūtinai iškraipoma konkurencija.

Iš esmės konkurencija remiantis laimėjimais gali lemti rinkos išnykimą ar susilpninti konkurentus, kurie mažiau produktyvūs, todėl mažiau patrauklūs vartotojams, be kita ko, kainų, pasirinkimo, kokybės ar naujovių atžvilgiu. Tačiau, kaip pažymėjo Teisingumo Teismas²¹, EB 82 (SESV 102) straipsniu draudžiama dominuojančiai įmonei imtis veiksmų, kurie turi jos konkurentų, laikomų tokiais pat produktyviais kaip ir ji, išstūmimo iš rinkos poveikį, ir taip sustiprinti savo dominuojančią padėtį pasitelkiant priemones, kurios skiriasi nuo konkurencijos remiantis laimėjimais priemonių. Atsižvelgiant į tai, ne kiekviena konkurencija kainomis gali būti laikoma teisėta. Atitinkamai siekiant nustatyti, ar taikydama savo tarifus dominuojanti įmonė piktnaudžiauja šia padėtimi, reikia įvertinti visas aplinkybes ir patikrinti, ar tokiais tarifais siekiama atimti iš pirkėjo tiekimo šaltinių pasirinkimo galimybę arba ją apriboti, sukurti konkurentams patekimo į rinką kliūtis, prekybos partneriams taikyti

¹⁹ Žr. sprendimo, išnaša nr. 17, 116 punktą

²⁰ Žr. sprendimo, išnaša nr. 17, 145 punktą

²¹ Žr. sprendimo, išnaša nr. 17, 218 punktą

nevienodas sąlygas už lygiavertes paslaugas, taip sudarant jiems nepalankias konkurencines sąlygas, ar iškraipant konkurenciją sustiprinti savo dominuojančią padėtį.

Toliau Teisingumo Teismas remdamasis teismų praktika²² aiškina, jog nustatant, ar įmonė taikė „grobuoniškas“ kainas, pastebėta, jog kainos, kurios yra mažesnės nei „kintamųjų“ sąnaudų (t. y. tų, kurios skiriasi atsižvelgiant į pagamintą kiekį) vidurkis, iš principo turi būti laikomos piktnaudžiavimu, jeigu preziumuojama, kad taikydama tokias kainas dominuojančią padėtį užimanti įmonė siekia vienintelio ekonominio tikslo – eliminuoti konkurentus. Taip pat, galima suprasti kad kainos, kurios yra mažesnės nei bendrųjų sąnaudų vidurkis, bet didesnės nei kintamųjų sąnaudų vidurkis, turi būti laikomos piktnaudžiavimu, jeigu nustatytos laikantis plano eliminuoti konkurentą. Siekiant įvertinti dominuojančią padėtį užimančios įmonės mažų kainų politikos teisėtumą, gali būti remiamasi atitinkamų kainų ir tam tikrų dominuojančią padėtį užimančios įmonės patirtų sąnaudų palyginimu pagrįstais kriterijais ir šios įmonės strategija.

Šiuo atveju iš bylos medžiagos buvo matyti, kad, siekdamas palyginti kainą ir sąnaudas, Danijos konkurencijos institucijos rėmėsi ne „kintamųjų sąnaudų“ sąvoka, nurodyta sprendime *AKZO prieš Komisiją* susiklosčiusioje teismo praktikoje, o kita sąvoka, t. y. ta, kurią Danijos institucijos pavadino „ribinėmis sąnaudomis“. Šios institucijos „ribines sąnaudas“ apibrėžė kaip „sąnaudas, kurios turėtų išnykti greitai arba ganėtinai greitai laiku (laikotarpiu nuo trejų iki penkerių metų), jei *Post Danmark* nutrauktų neadresuoto pašto platinimo veiklą. Savo ruožtu „vidutinės bendrosios sąnaudos“ apibrėžtos kaip „vidutinės ribinės sąnaudos, prie kurių pridėta įvertinus nustatyta *Post Danmark* bendrųjų sąnaudų, susijusių su kitokia nei universaliosios paslaugos pareigai priskiriama veikla, dalis“.

Atlikus kainų įvertinimus Teisingumo Teismas pripažino²³, jog negalima daryti išvados, kad tokios kainos turi antikonkurencinį poveikį. Kalbėdamas apie grupei *Coop* taikytas kainas, ETT pažymėjo, kad kainų politika, kaip antai nagrinėjama pagrindinėje byloje, negali būti kvalifikuojama kaip piktnaudžiavimas siekiant išstumti konkurentą vien dėl to, kad dominuojančią padėtį užimanti įmonė vieninteliam klientui taiko kainą, kuri yra mažesnė nei atitinkamai veiklai priskiriamos vidutinės bendrosios sąnaudos, tačiau viršija jai tenkančias vidutines ribines sąnaudas, kokios atitinkamai įvertintos pagrindinėje byloje. Iš tiesų, kadangi dominuojančią padėtį užimanti įmonė nustato tokio dydžio kainas, kurios padengia

²² 1991 m. liepos 3 d. sprendime byloje *AKZO prieš Komisiją* (C-62/86)

²³ Žr. sprendimo, išnaša nr. 17, 133punktą

esmines prekės prekybai arba aptariamų paslaugų teikimui priskiriamas sąnaudas, tiek pat kaip ir ši įmonė produktyvus konkurentas iš principo turės galimybę konkuruoti šiomis kainomis, nepatirdamas nuostolių, kurių ilgainiui nebūtų įmanoma padengti.

Pasak ETT²⁴, jeigu nacionalinis teismas vis dėlto turėtų konstatuoti, kad yra Post Danmark veiksmas sukeliamas antikonkurencinis poveikis, reikėtų priminti, kad dominuojančią padėtį užimanti įmonė gali pateisinti veiksmus, kuriems gali būti taikomas EB 82 straipsnyje numatytas draudimas. Konkrečiai kalbant, tokia įmonė šiuo atžvilgiu gali įrodyti arba tai, kad jos elgesys yra objektyviai reikalingas, arba tai, kad jos sukeliamas konkurento išstūmimo poveikis kompensuojamas ar jį netgi viršija produktyvumo nauda, kuri naudinga ir vartotojams.

Pastaruoju klausimu dominuojančią padėtį užimanti įmonė turi įrodyti, kad dėl nagrinėjamo elgesio galintis atsirasti didesnis produktyvumas neutralizuoja tikėtiną žalingą poveikį konkurencijai ir vartotojų interesams paveiktose rinkose, kad šis didesnis produktyvumas buvo ar gali atsirasti dėl minėto elgesio, kad toks elgesys yra būtinas, jog padidėtų produktyvumas, ir jis nepašalina veiksmingos konkurencijos, panaikindamas visus esančius esamos ar potencialios konkurencijos šaltinius ar daugelį jų. Vien tai, kad didesniu produktyvumu grindžiamas kriterijus nenurodytas tarp veiksmų, išplaukiančių iš *Post Danmark* taikytų kainų, negali pateisinti atsisakymo prireikus atsižvelgti į tokį didesnį produktyvumą su sąlyga, kad jo realumas ir apimtis yra įrodytas pagal minėtus reikalavimus.

Taigi, apibendrinus nagrinėtą bylą, vertinant lojalumo nuolaidas EB 82 straipsnis turi būti aiškinamas taip, kad mažų kainų politika, kurią dominuojančią padėtį užimanti įmonė taikė tam tikriems buvusiems konkurento svarbiems klientams, negali būti laikoma piktnaudžiavimu siekiant išstumti konkurentą vien dėl to, kad tokios įmonės vienam iš tokių klientų taikoma kaina yra mažesnė nei atitinkamai veiklai priskiriamos vidutinės bendrosios sąnaudos, tačiau viršija jai tenkančias vidutines ribines sąnaudas. Siekiant įvertinti, ar tokiomis aplinkybėmis, kokios yra pagrindinėje byloje, egzistuoja antikonkurencinis poveikis, reikia išnagrinėti, ar tokia kainų politika, nesant objektyvaus pateisinimo, lemia realų ar tikėtiną šio konkurento išstūmimą, dėl kurio iškraipoma konkurencija ir dėl to kenkiama vartotojų interesams.

²⁴ Žr. sprendimo, išnaša nr. 17, 233punktą

2.2 Pranešimas apie kainų nuolaidas

Sekančioje Wamo byloje²⁵, drabužių gamintoja Wamo išsiuntė kvietimą kai kuriems savo klientams į privatų pardavimą savo parduotuvėse tam tikromis datomis trims dienoms. Šiame kvietime buvo patikslinta, kad per šias tris dienas atrinkti klientai, pateikę lojalumo korteles, galės pasinaudoti didelėmis kainų nuolaidomis. Atsakovai byloje paprašė pripažinti, kad šis kvietimas yra draudžiamas²⁶ pranešimas. Tą pačią dieną priimta nutartimi teismas uždraudė Wamo suteikti bet kokią nuolaidą savo parduotuvėse, priešingu atveju grėsė 2 500 eurų bauda už kiekvieną nustatytą pažeidimą.

Teisingumo teismui buvo pateiktas prejudicinis klausimas ar draudžiama tokia nacionalinė nuostata, pagal kurią tiksliai apibrėžtais laikotarpiais draudžiama skelbti pranešimus apie kainų nuolaidas ir pranešimus, iš kurių galima daryti prielaidą dėl kainų nuolaidų.

Teisingumo Teismas sprenddamas bylą pažymi²⁷, kad tokia reklaminė akcija, kaip nagrinėjamoji pagrindinėje byloje, kurios tikslas – pritraukti vartotojus į prekybininko prekybines patalpas, aiškiai patenka į ūkio subjekto komercinės strategijos sritį ir ja tiesiogiai siekiama skatinti bei vykdyti šio subjekto atliekamą pardavimą. Iš to matyti, kad ji yra komercinė veikla. Tai nustaćius reikia patikrinti, ar toks draudimas skelbti apie kainų nuolaidas, kaip numatytasis Komercinės veiklos įstatymo 53 straipsnio 1 dalyje, draudžiamas Nesąžiningos komercinės veiklos direktyva²⁸.

Kalbant apie pagrindinėje byloje nagrinėjamą nuostatą, neginčijama, kad veikla, kuria pranešama vartotojams apie kainų nuolaidas, nenumatyta Nesąžiningos komercinės veiklos direktyvos I priede. Todėl tokia veikla negali būti draudžiama apskritai, tai įmanoma tik atlikus specialią analizę, leidžiančią nustatyti nesąžiningą veiklos pobūdį.

²⁵ Teisingumo teismo (pirmoji kolegija) nutartis 2011 m. birželio 30 d. Byloje C-288/10 Wamo BVBA prieš JBC NV, Modemakers Fashion NV.

²⁶ Komercinės veiklos įstatymo 53 straipsniu

²⁷ Žr. sprendimo, išnaša nr. 25, 133punktą

²⁸ 2005 m. gegužės 11 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2005/29/EB dėl nesąžiningos įmonių komercinės veiklos vartotojų atžvilgiu vidaus rinkoje ir iš dalies keičianti Tarybos direktyvą 84/450/EEB, Europos Parlamento ir Tarybos direktyvas 97/7/EB, 98/27/EB bei 2002/65/EB ir Europos Parlamento ir Tarybos reglamentą (EB) Nr. 2006/2004 („Nesąžiningos komercinės veiklos direktyva“). Šiuo klausimu Teismas primena, kad Nesąžiningos komercinės veiklos direktyva, kaip aiškiai nurodoma jos 4 straipsnyje, visiškai suderinamos normos dėl nesąžiningos įmonių komercinės veiklos vartotojų atžvilgiu, todėl valstybės narės, net siekdamos užtikrinti aukštesnį vartotojų apsaugos lygį, negali imtis griežtesnių negu šioje direktyvoje nustatytų priemonių.

Reikia konstatuoti, kad pagal ginčijamą įstatymą pranešimai apie kainų nuolaidas ir pranešimai, iš kurių galima daryti prielaidą dėl kainų nuolaidų, draudžiami apskritai, ir nėra būtina, atsižvelgiant į faktines kiekvieno atvejo aplinkybes, nustatyti, ar atitinkamas komercinis veiksmas yra „nesąžiningo“ pobūdžio, vadovaujantis Nesąžiningos komercinės veiklos direktyvos įtvirtintais kriterijais²⁹.

Taigi ESTT nusprendė, kad Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos³⁰ dėl nesąžiningos įmonių komercinės veiklos turi būti aiškinamos taip, kad draudžiama nacionalinė nuostata, kurioje numatytas bendras pranešimų apie kainų nuolaidas ir pranešimų, iš kurių galima daryti prielaidą dėl kainų nuolaidų, draudimas laikotarpiams prieš išpardavimą, jeigu šia nuostata siekiama vartotojų apsaugos tikslų.

2.3 Nuolaidos už kiekį

Bpost byloje³¹ *bpost* yra pašto paslaugų teikėja, kuri taiko skirtingų rūšių tarifus. Tarp jų yra sutartiniai specialūs tarifai, palyginti su plačiosios visuomenės mokamais standartiniais tarifais. Šie specialūs tarifai nustatyti *bpost* ir atitinkamų klientų sutartyje; joje gali būti numatyta nuolaida, taikoma tam tikriems klientams, sukuriantiems atitinkamą apyvartą operatoriui. Dažniausios sutartinės nuolaidos yra už kiekį, atsižvelgiant į pašto siuntų kiekį per referencinį laikotarpį, ir veiklos nuolaidos, kurios taikomos tam tikroms paskirstymo operacijoms ir yra atlygis *bpost* išvengus sąnaudų.

bpost informavo IBPT³² apie pakeistą savo nuolaidų sistemą taikant sutartinius tarifus už adresuotos reklamos paskirstymą ir administracines siuntas. IBPT nusprendė, kad *bpost*, be kita ko, pažeidė pareigą nediskriminuoti tiek, kiek tai susiję su sutartiniais tarifams taikoma nuolaida už kiekį.

bpost kreipėsi į *Cour d'appel de Bruxelles* panaikinti IBPT sprendimą. ESTT pateiktas minėto teismo prejudicinis klausimas ar išimtinai kiekio nuolaidų sistema neprieštarauja

²⁹ Sprendimo *Plus Warenhandelsgesellschaft* 48 punktą ir minėto Sprendimo *Mediaprint Zeitungs- und Zeitschriftenverlag* 36 punktą. 5–9 straipsniuose įtvirtinti kriterijai

³⁰ 2005 m. gegužės 11 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2005/29/EB dėl nesąžiningos įmonių komercinės veiklos vartotojų atžvilgiu vidaus rinkoje ir iš dalies keičianti Tarybos direktyvą 84/450/EEB, Europos Parlamento ir Tarybos direktyvas 97/7/EB, 98/27/EB bei 2002/65/EB ir Europos Parlamento ir Tarybos reglamentą (EB) Nr. 2006/2004 („Nesąžiningos komercinės veiklos direktyva“)

³¹ TEISINGUMO TEISMO (antroji kolegija) SPRENDIMAS 2015 m. vasario 11 d. Byloje C-340/13 *bpost SA* prieš Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT)

³² Nacionalinė reguliavimo institucija pašto paslaugų sektoriuje remiantis Direktyva 97/67

Direktyvos 97/67 12 straipsnio ketvirtoje įtraukoje įtvirtintai nediskriminavimo pareigai, jei nustatytas kainų skirtumas yra pagrįstas objektyviu kriterijumi, atsižvelgiant į atitinkamą geografinę ir paslaugų rinką, ir joms nėra būdingas išstūmimo poveikis arba lojalumo skatinimas.

Iš IBPT sprendimo išplaukia, kad ši institucija manė, jog nuolaida už kiekį siuntėjui lemia diskriminaciją tarp, viena vertus, didelių siuntėjų, kurie gali gauti didesnę nuolaidą už pašto siuntų, perduotų *bpost*, kiekį ir, kita vertus, tarpininkų, kurie perduoda panašų pašto siuntų kiekį surinkę jas iš įvairių įmonių ar administravimo institucijų.

Kadangi nuolaidos už kiekį apskaičiuojamos remiantis kiekvieno siuntėjo individualia apyvarta, siuntėjas, kuris perduoda *bpost* didelį kiekį siuntų, gauna didesnę nuolaidą nei tarpininkas, pateikęs panašų iš kelių siuntėjų surinktų pašto siuntų kiekį.

Nors tiesa, kad toks teiginys leidžia daryti išvadą, jog nuolaida už kiekį siuntėjui lemia skirtingą siuntėjų ir tarpininkų vertinimą, vis dėlto, remiantis šio sprendimo 27 punkte priminta Teisingumo Teismo praktika, šis skirtingas vertinimas gali būti diskriminacija, draudžiama pagal Direktyvos 97/67 12 straipsnį, tik jei, viena vertus, pašto siuntų paskirstymo rinkoje siuntėjų ir tarpininkų situacija yra panaši ir, kita vertus, joks teisėtas tikslas negali pateisinti minėto skirtingo vertinimo. Teismas nustatė, kad *bpost* įtvirtinta sistema apima nuolaidą už kiekį ir nuolaidą už veiklą, o siekiant konstatuoti galimą tarpininkų diskriminaciją suteikiant nuolaidą už kiekį siuntėjui, reikia siuntėjų situaciją palyginti su tarpininkų situacija, kai pastarieji tik surenka pašto siuntas iš tam tikro skaičiaus siuntėjų ir jiems išrašo sąskaitas už pašto siuntų paskirstymo paslaugą, teikiamą *bpost*, taip atsiribodami nuo grupavimo pagal adresatą paslaugų, kurios jiems leidžia pasinaudoti nuolaida už veiklą.

Tarpininkų *bpost* perduotos pašto siuntos, kurios prieš tai surenkamos iš skirtingų siuntėjų, negali padidinti bendro pašto siuntų kiekio *bpost* naudai. Iš to išplaukia, kad tik jei šie tarpininkai patys yra siuntėjai, vykdydami veiklą jie savaime neprisideda prie padidėjusio *bpost* perduoto pašto siuntų kiekio. Be to, taikant nuolaidų už kiekį sistemą, pagal kurią nuolaida tarpininkui buvo skaičiuojama remiantis bendru pašto siuntų iš visų siuntėjų, kuriems jis teikia savo paslaugas, kiekiu, gali būti pažeistas tikslas didinti pašto paslaugų paklausą³³.

³³ Kaip savo išvados 69 ir 72 punktuose nurodė generalinė advokatė, siuntėjas, kuris nesiunčia pakankamai pašto siuntų, kad galėtų pasinaudoti nuolaida už kiekį, negaus jokios nuolaidos už kiekį siuntėjui, nepaisant to, ar jis nuspręs pats perduoti šias pašto siuntas *bpost*, ar patikės šią užduotį tarpininkui. Tačiau pagal nuolaidų už kiekį sistemą šis siuntėjas galėdavo netiesiogiai gauti tokią nuolaidą už tą patį pašto siuntų kiekį, jei nuspręsdavo

Minėtu atveju nagrinėjamas siuntėjas netiesiogiai gaus nuolaidą nepadidinęs savo pašto siuntų kiekio, o tai neskatina jo siųsti daugiau pašto siuntų. Tokia situacija, kuri akivaizdžiai prieštarauja *bpost* siekiamam tikslui nustatant nuolaidų už kiekį sistemą, gali lemti tai, kad operatorius apribos ar net panaikins šią sistemą, kad išsaugotų savo finansinį stabilumą. Šis sprendimas savo ruožtu turėtų neigiamą įtaką pašto paslaugų paklausai apskritai, todėl ir *bpost* finansiniam stabilumui.

Teismas nurodo³⁴, kad siuntėjų ir tarpininkų situacija nėra panaši atsižvelgiant į nuolaidų už kiekį siuntėjui sistemos siekiamą tikslą, t. y. skatinti paklausą pašto paslaugų srityje, nes tik siuntėjai gali būti paskatinti šios sistemos padidinti savo *bpost* skirtų pašto siuntų kiekį, o kartu ir šio operatoriaus apyvartą. Todėl skirtingas šių dviejų kategorijų klientų vertinimas dėl nuolaidų už kiekį siuntėjui sistemos taikymo nėra pagal Direktyvos 97/67 12 straipsnį draudžiama diskriminacija.

Apibendrinus, Direktyvos³⁵ 12 straipsnyje numatytas pašto paslaugų tarifų nediskriminavimo principas byloje turi būti aiškinamas taip, kad pagal jį nedraudžiama nuolaidos už kiekį siuntėjui sistema, nagrinėjama pagrindinėje byloje.

2.4 Nepakankamos nuolaidos pritraukti vartotojus

Niki Lufthart byloje³⁶ nagrinėjami įsipareigojimai tarp aviakompanijų, įskaitant ir lojalumo nuolaidų programas. Šie įsipareigojimai byloje buvo papildomi galimybe naujam rinkos dalyviui sudaryti bilietų tarpusavio pripažinimo susitarimus ir lojalumo programų susitarimus su šalimis ir mišraus gabenimo susitarimus su geležinkelių įmone ar kita antžeminio transporto bendrove. Komisija nusprendė, kad koncentracija turi būti pripažinta suderinama su bendrąja rinka³⁷, jei bus laikomasi priede, kuris yra ginčijamo sprendimo sudedamoji dalis, išdėstytų įsipareigojimų.

pasinaudoti tarpininko paslaugomis, nes jo pašto siuntų kiekis būdavo sukaupiamas kartu su kitais siuntėjais, kurie naudojami paties tarpininko paslaugomis.

³⁴ Žr. sprendimo, išnaša nr. 28, 23 punktą

³⁵ 1997 m. gruodžio 15 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyvos 97/67/EB dėl Bendrijos pašto paslaugų vidaus rinkos plėtros bendrųjų taisyklių ir paslaugų kokybės gerinimo, iš dalies pakeistos 2008 m. vasario 20 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2008/6/EB

³⁶ BENDROJO TEISMO (aštuntoji kolegija) SPRENDIMAS 2015 m. gegužės 13 d. Byloje T-162/10 Niki Luftfahrt GmbH, ieškovė, prieš Europos Komisiją, atsakovę, palaikomą: Austrijos Respublikos, Deutsche Lufthansa AG, ir Österreichische Industrieholding AG, įstojusių į bylą šalių.

³⁷ pagal Susijungimų reglamento 8 straipsnio 2 dalį ir su EEE susitarimu pagal šio susitarimo 57 straipsnį

Teismas pasisako, kad EB 82 (SESV 102) straipsnis tam tikromis sąlygomis³⁸ gali būti taikomas, kai kalbama apie tam tikroje reguliariųjų skrydžių linijoje ar linijose taikomus tarifus, kai šie buvo nustatyti dvišaliais ar daugiašaliais oro vežėjų sudarytais susitarimais, jei tenkinamos tame straipsnyje išdėstytos sąlygos. Todėl siekiant įvertinti, ar oro linijų bendrovė, įsipareigojusi vykdyti reguliariusius skrydžius, užima dominuojančią padėtį rinkoje, pirmiausia reikia apibrėžti atitinkamą transporto paslaugų rinką. Šiuo klausimu egzistuoja du teiginiai: pirmasis – kad reguliariųjų skrydžių sektorius yra atskira rinka, antrasis – kad reikia atsižvelgti į alternatyvias transporto galimybes, kaip antai užsakomųjų skrydžių, kelionių geležinkeliu ar keliais, taip pat reguliariųjų skrydžių kitomis linijomis, kurios gali būti pakaitalas.

Atliktame tyrime³⁹ dėl lojalumo nuolaidų sistemos, susijusio su būtent šioje byloje ginčijamų Lufthansa ir Austrian taikomų nuolaidų sistemų įtaka verslo keleivių lojalumui, paaiškėjo, kad dauguma rinkos tyrimo dalyvių nurodė, kad nesinaudoja išimtinai Lufthansa ir Austrian paslaugomis ir kad pastarųjų siūlomos nuolaidos yra nepakankamos, kad būtų galima atsisakyti galimybės naudotis kito vežėjo paslaugomis.

Tuo remiantis darytina išvada, kad, pagal rinkos tyrimo duomenis galima teigti, jog tam tikrus Lufthansa ir Austrian konkurentus verslo klientai laiko tikėtinomis alternatyvomis skrydžių, kuriuos pastarosios bendrovės siūlo naudodamosi savo jungiamųjų skrydžių sistemomis, pasiūlai.

Paskui reikia pažymėti, kad nesąžininga kainų politika, kurią, kaip įtariama, Lufthansa ir Austrian vykdė, buvo įmanoma, tik dėl monopolinės padėties, kurią šalys užėmė tam tikruose maršrutuose. Tačiau, nagrinėdama koncentracijos operacijos suderinamumą su bendrąja rinka, Komisija privalo įvertinti koncentracijos operacijos konkurencinį poveikį rinkoms, kuriose koncentracijos šalių veikla sutampa. Darytina išvada, kad jei tam tikrame oro maršrute, t. y. atitinkamoje rinkoje, viena iš šalių jau užėmė monopolinę padėtį iki koncentracijos, tokia padėtis savaime nepatenka į koncentracijos konkurencijos poveikio analizę⁴⁰.

³⁸ 1989 m. balandžio 11 d. Sprendimo Saeed Flugreisen ir Silver Line Reisebüro, 66/86, Rink., EU:C:1989:140, 38 punktą

³⁹ dėl tariamo kitų vežėjų pajėgumo eksploatuoti verslo kelionių segmentą ribojimo

⁴⁰ Taip negalima teigti, kai monopolinė arba dominuojanti padėtis oro maršrute atsiranda dėl koncentracijos arba jei ta padėtis dėl jos sustiprėja. Tokiu atveju Komisija negalėtų pripažinti koncentracijos suderinama su bendrąja rinka, jei šalys neprisiimtų įsipareigojimų, kuriais būtų panaikintas dominuojančios padėties poveikis

Galiausiai reikia pažymėti, kad jeigu oro bendrovė naudojasi dominuojančia padėtimi tam tikruose oro maršrutuose, kad galėtų taikyti konkurentų išstūmimo politiką per kainas kitame maršrute, tai gali būti pagal SESV 102 straipsnį draudžiamas piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi atvejis, todėl šios bendrovės konkurentai turi apskusti tokią praktiką nacionalinėms arba Komisijos konkurencijos institucijoms, tačiau negalima pažeisti galimybės minėtoms institucijoms imtis veiksmų savo iniciatyva pagal Tarybos reglamento konkurencijos taisykles⁴¹. Tik būtent per tokią procedūrą institucijos, į kurias kreiptasi, galės įvertinti apskūsto elgesio realumą.

Byloje teigiama, kad bilietų tarpusavio pripažinimo ir pajamų paskirstymo susitarimai ir dalyvavimas *Lufthansa* lojalumo programoje *Miles & More* negali užtikrinti pakankamos konkurencijos. Grįsdama šį kaltinimą ieškovė teigia, kad bilietų tarpusavio pripažinimo ir pajamų paskirstymo susitarimų sudarymą gali numatyti tik mažos oro bendrovės, kurios daugiausia perveža keleivius iš regionų į jungiamųjų skrydžių sistemą turinčių bendrovių transporto mazgus, o ne tikri *Lufthansa* konkurentai. Tą patį galima pasakyti ir apie *Lufthansa* lojalumo programą, nes dauguma jos konkurentų turi savo programas ir visiškai nesuinteresuoti joje dalyvauti. Vienintelė veiksminga priemonė prieš tokią programą yra draudimas ją taikyti maršrutuose, kuriuose yra konkurencija, kad būtų sumažintas jos keliamas lojalumo poveikis.

Reikia priminti, kad pagal įsipareigojimus, jei naujas rinkos dalyvis, nedalyvaujantis *Lufthansa* lojalumo programoje *Miles & More*, prašo leisti prie jos prisijungti, *Lufthansa* jam leidžia joje dalyvauti, kiek tai taikoma naujo oro paslaugų teikėjo eksploatuojamose identifikuotų miestų porose. Sutartis turi būti tokia, kad naujam oro paslaugų teikėjui būtų taikomas toks pats požiūris, kaip ir *Lufthansa* partneriams aljansė *Star Alliance*. Finansinės sąlygos atspindės vidutines sąlygas, dėl kurių susitarta su *Lufthansa* aljanso partneriais.⁴² Tuo atveju, jei konkuruojanti oro bendrovė nenorėtų dalyvauti lojalumo programoje dėl jos pačios poreikių ir organizacijos, pavyzdžiui, todėl, kad turi savo lojalumo programą, tai būtų jos

konkurencijai. Tačiau reikia priminti, kad su koncentracija susijusias konkurencijos problemas Komisija identifikavo tik penkiuose oro maršrutuose, dėl kurių šalys prisiėmė įsipareigojimus korekcinii priemonii forma.

⁴¹ 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų [SESV 101 ir 102] straipsniuose, įgyvendinimo (OL L 1, p. 1; 2004 m. specialusis leidimas lietuvių k., 8 sk., 2 t., p. 205) 5 straipsnį ir 7 straipsnio 1 dalį.

⁴² 139 punkte Sprendime *easyJet / Komisija* (EU:T:2006:187) Bendrasis Teismas jau yra nusprendęs, kad aplinkybė, jog skrydžių, kuriuos vykdo paveiktose rinkose konkuruojančios bendrovėse, keleiviai iš susijungusio subjekto galės gauti „mylių“, taip suteikiant jiems, o kartu netiesiogiai ir konkuruojančioms oro bendrovėms neabejotiną naudą.

pačios komercinis sprendimas. Taigi toks strateginis sprendimas neįrodo, kad tokia korekcinė priemonė yra neadekvati.

Taigi, norint nustatyti SESV 102 pažeidimą, nepakanka įrodyti, kad kompanija taiko išskirtines lojalumo nuolaidas. Reikia įsitikinti, kad tokios nuolaidos išstumia konkurentus ir sumažina ar panaikina vartotojui galimybes rinktis.

2.5 Nuolaidų nauda sąnaudoms padengti

Deutsche Post byloje⁴³ Komisija priėmė Sprendimą⁴⁴ dėl procedūros pagal EB 82 straipsnį (SESV 102 straipsnis). Ji nusprendė, kad ieškovė piktnaudžiavo savo dominuojančia padėtimi nuotolinės prekybos segmente, nes laikotarpiu nuo 1974 iki 2000 metų teikė savo klientams nuolaidų už lojalumą su sąlyga, kad jie įsipareigos patikėti jai visus ar daugumą savo siuntinių, ir laikotarpiu nuo 1990 iki 1995 metų vykdė nuostolingą pardavimo politiką. Pirmame etape Komisija pirmiausia nurodė, kad sprendime pradėti procedūrą ji iškėlė hipotezę, jog pervedimai, kuriuos gavo DB-Postdienst, o vėliau – ieškovė, kaip kompensaciją už bendros ekonominės svarbos paslaugų teikimą, buvo didesni nei papildomos grynosios sąnaudos, patirtos dėl šių paslaugų teikimo, ir taip pranešė, kad nagrinės penkias tariamos pagalbos priemones. Tarp šių priemonių buvo, valstybės garantijos, pagal kurias Vokietijos Federacinė Respublika garantavo už Deutsche Bundespost skolas prieš jos transformavimą į tris akcines bendroves, antra, valstybės vykdomo DB-Postdienst ir ieškovės darbuotojų pensijų finansavimo buvimas ir, trečia, galima finansinė valstybės pagalba ieškovei⁴⁵.

Sprendime *Deutsche Post ir kt.* Teisingumo Teismas nusprendė, kad Direktyva⁴⁶ draudžia nesuteikti įmonėms, surenkančioms įvairių siuntėjų pašto siuntas, teisės pasinaudoti specialiais tarifais, kuriuos nacionalinis universalijų pašto paslaugų teikėjas taiko patiems siuntėjams. Atsižvelgdamas į samprotavimus, kuriais grindžiamas šis sprendimas, Teisingumo Teismas atmetė *Deutsche Post AG* ir Vokietijos vyriausybės argumentą, kad dėl tarpininkų galybės pasinaudoti tam tikra lojalumo nuolaida kyla grėsmė *Deutsche Post AG* finansiniam stabilumui. Ši byla buvo susijusi ne su nuolaidomis už kiekį (kaip kad buvo nagrinėta *bpost*

⁴³ BENDROJO TEISMO (aštuntoji kolegija) SPRENDIMAS 2011 m. gruodžio 8 d. Byloje T-421/07 Deutsche Post AG ieškovė, prieš Europos Komisiją, palaikomą UPS Europe NV/SA, ir UPS Deutschland Inc. & Co. OHG
⁴⁴ 2001/354/EB

⁴⁵ 2002 m. sprendimo 2, 4, 5 ir 7 konstatuojamosios dalys

⁴⁶ 97/67 12 straipsnis

byloje), bet su veiklos nuolaidomis. Todėl teismas nurodė, kad kadangi specialieji tarifai, kuriais atsižvelgiama į sąnaudas, kurių išvengta, palyginti su standartinėmis paslaugomis, gali būti suprantami taip, kad jie nuo įprastų tarifų skiriasi tik tuo, kad iš jų atimamos išlaidos, kurių iš tiesų buvo išvengta, šių tarifų taikymas tarpininkams neturi įtakos *Deutsche Post AG*, veikiančios kaip universaliųjų pašto paslaugų teikėja, finansiniam stabilumui. Remdamasis tuo Teisingumo Teismas padarė išvadą, kad jei paaiškėtų, jog šiuo metu tik *Deutsche Post AG* verslo klientams taikomų lojalumo nuolaidų suteikimas tarpininkams reikštų, kad pastarieji gautų per dideles nuolaidas, palyginti su sąnaudomis, kurių galima išvengti, ši bendrovė teisėtai galėtų sumažinti šias nuolaidas visiems jas gaunantiems asmenims.

Taigi, kai lojalumo nuolaidų gaunama nauda yra taikoma sąnaudoms padengti, tai nepireštarauja SESV 102 straipsniui, o paaiškėjus, kad sąnaudų galima išvengti, nuolaidos turėtų būti atitinkamai sumažinamos.

Apibendrinus nagrinėtą praktiką, vertinant lojalumo nuolaidas, norint nustatyti SESV pažeidimą, reikia įvertinti ar kainų politika, nesant objektyvaus pateisinimo, lemia realų ar tikėtiną konkurento išstūmimą, dėl kurio iškraipoma konkurencija ir dėl to kenkiama vartotojų interesams. Taip pat, kad draudžiama nacionalinė nuostata, kurioje numatytas bendras pranešimų apie kainų nuolaidas ir pranešimų, iš kurių galima daryti prielaidą dėl kainų nuolaidų, draudimas laikotarpiams prieš išpardavimą, jeigu šia nuostata siekiama vartotojų apsaugos tikslų. Nuolaidos už kiekį siuntėjui sistema nėra draudžiama, kai tai atitinka paslaugų tarifų nediskriminavimo principą.

3. PAŽEIDIMO TEISINĖS PASEKMĖS

Toliau darbe nagrinėjama Europos Teismų praktika, kuomet yra nustatomas pažeidimas dėl lojalumo nuolaidų. Kaip matyti, Teismas ne tik įvertina visas konkrečias situacijas aplinkybes, bet ir atlieka papildomus tyrimus, kad būtų išaiškintas pažeidimas. Ypatingai svarbi šiam darbui yra *Intel* byla, kurioje nustatyta rekordinė bauda brėžia naujas gaires ir stato pagrindą tolesniam lojalumo nuolaidų aiškinimui teismų praktikoje, nustato pažeidimo ribas.

3.1 Konkretaus nuolaidų poveikio konkurencijai tyrimas

Tomra byloje⁴⁷ buvo nagrinėjamas *Tomra Systems ASA* (toliau – *Tomra*) ir susijusių įmonių apeliacinis skundas dėl Bendrojo Teismo sprendimo, kuriuo atmesti jų ieškiniai dėl Komisijos sprendimo, kuriuo konstatuota, kad šios dominuojančią padėtį užimančios įmonės 1998–2002 m. pažeidė EB 82 straipsnį ir susitarimo⁴⁸ 54 straipsnį vykdydamos konkurentų išstūmimo iš nacionalinių tuščios gėrimų taros surinkimo automatų rinkų Vokietijoje, Nyderlanduose, Austrijoje, Švedijoje ir Norvegijoje strategiją, t. y. sudarydamos išimtinės sutartis, sutartis dėl individualių įpareigojimų dėl kiekio ir taikydamos individualias nuolatinių klientų nuolaidų sistemas, taip varžydamos konkurenciją rinkose, panaikinimo. Kaip vieną iš apeliacinio skundo argumentų *Tomra* ir kt. nurodė aplinkybę, jog Bendrasis Teismas padarė klaidą, nes nereikalavo, kad, kalbant apie apelianų atgaline data taikytų nuolaidų nesąžiningumą, Komisija būtų atsižvelgusi į tai, ar taikytos kainos tikrai buvo mažesnės už nedideles vidutines ilgo laikotarpio sąnaudas.

Dėl taikomų lojalumo nuolaidų sistemų pripažinimo piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi Teisingumo Teismas priminė⁴⁹, kad norint įrodyti piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi, kaip jis suprantamas pagal SESV 102 straipsnį, pakanka įrodyti, kad piktnaudžiaudama dominuojanti įmonė siekia apriboti konkurenciją arba kad toks elgesys daro arba gali daryti tokį poveikį. Dėl dominuojančios įmonės taikomų nuolaidų klientams – nuolaidos gali pažeisti SESV 102 straipsnį, net jei neatitinka nė vieno iš šio straipsnio antroje pastraipoje pateiktų pavyzdžių. Jei dominuojančią padėtį užimanti įmonė taiko lojalumo nuolaidų sistemas, laikoma, kad įmonė piktnaudžiauja tokia padėtimi, jei ji, nesusiedama pirkėjų formaliu įsipareigojimu, taiko pagal su pirkėjais sudarytas sutartis arba vienašališkai

⁴⁷ 2012 m. balandžio 19 d. sprendimas byloje *Tomra Systems ASA ir kt. prieš Europos Komisiją* (C-549/10 P)

⁴⁸ 1992 m. gegužės 2 d. Europos ekonominės erdvės

⁴⁹ Žr. sprendimo, išnaša nr. 33, 115 punktą

nuolaidų už lojalumą sistemą (nuolaidas, susietas su sąlyga, kad klientas, nesvarbu, ar jo pirkimo suma didelė, ar nereikšminga, įsigytų visą reikiamos produkcijos kiekį arba didžiąją jo dalį išimtinai iš dominuojančią padėtį rinkoje užimančios įmonės). Reikia įvertinti aplinkybių visumą, visų pirma nuolaidos suteikimo kriterijus ir sąlygas, bei patikrinti, ar šia nuolaida, suteikiant ekonomiškai nepagrįstą naudą, siekiama atimti iš pirkėjo tiekimo šaltinių pasirinkimo galimybę arba ją apriboti, sukurti konkurentams patekimo į rinką kliūtis, taikyti nevienodas sąlygas lygiaverčiams sandoriams su prekybos partneriais ar iškraipant konkurenciją sustiprinti savo dominuojančią padėtį.

Teisingumo Teismas nurodė⁵⁰, kad nuolaidų sistema turi būti laikoma pažeidžiančia SESV 102 straipsnį, jeigu ja siekiama dominuojančios įmonės klientams sukliudyti įsigyti produkciją iš konkuruojančių gamintojų. Neigiamų, t. y. mažesnių už savikainą, kainų taikymas klientams nėra pirminė dominuojančią padėtį užimančios įmonės atgaline data taikomų nuolaidų sistemos pripažinimo piktnaudžiavimu sąlyga.

Bendrasis Teismas buvo nurodęs⁵¹, kad Komisijos sprendime konstatuota, kad paskata pirkti vien tik arba beveik vien tik iš apeliančių yra ypač stipri, kai ribos, kaip antai taikytos apeliančių, yra siejamos su sistema, pagal kurią nauda, susijusi su ribos, nuo kurios taikomos išmokos ar didesnės nuolaidos, peržengimu, taikoma visiems kliento pirkimams per atitinkamą laikotarpį, o ne tik tai daliai pirkimų, kuri viršija aptariamą ribą. Nuolaidų sistemų, kurios buvo skirtingos kiekvienam klientui, o ribos nustatytos remiantis numatomais kliento poreikiais ir (arba) anksčiau nupirktu kiekiu, derinimas buvo didelė paskata visus ar beveik visus reikalingus įrenginius pirkti iš apeliančių, dirbtinai padidinti perėjimo prie kito tiekėjo, net ir dėl nedidelio kiekio vienetų, sąnaudas. Taip pat atgaline data taikytos nuolaidos dažnai buvo taikomos tam tikriems dideliems *Tomra* grupės klientams, siekiant užsitikrinti jų lojalumą. Galiausiai buvo nustatyta, kad apeliančės neįrodė, kad jų elgesys buvo objektyviai pateisinamas ar kad jis suteikė didelę veiksmingumo naudą, kuri būtų didesnė nei antikonkurencinis poveikis vartotojams. Bendrasis Teismas taip pat pažymėjo, kad išstūmimo mechanizmas, pagrįstas atgaline data taikomomis nuolaidomis, taip pat nereikalauja, kad dominuojanti įmonė aukotų savo pelną, nes nuolaidų sąnaudos išdalijamos dideliame vienetų skaičiui. Nuolaidas suteikiant atgaline data, dominuojančios įmonės gaunamos vidutinės kainos gali laisvai būti daug didesnės už sąnaudas ir suteikti didelę vidutinę pelno maržą. Vis

⁵⁰ Žr. sprendimo, išnaša nr. 33, 124 punktą

⁵¹ Žr. sprendimo, išnaša nr. 33, 133punktą

dėlto atgaline data taikomų nuolaidų sistemos poveikis toks, kad klientui reali paskutinių vienetų kaina yra labai žema dėl pritraukimo poveikio. Įvertinęs šiuos, bei kitus Bendrojo Teismo motyvus, Teisingumo Teismas pripažino, kad pirmosios instancijos teismas teisingai iš esmės nusprendė, kad lojalumo mechanizmas buvo pagrįstas šia tiekėjo galimybe išstumti konkurentus pritraukiant paklausos dalį dėl kurios konkuruojama. Esant tokiam komerciniam instrumentui nebūtina atlikti konkretaus nuolaidų poveikio konkurencijai tyrimo, nes norint nustatyti SESV 102 straipsnio pažeidimą pakanka įrodyti, kad nagrinėjamas elgesys gali daryti tokį poveikį.

Taigi, šioje byloje remdamasis išvardintais motyvais, Teisingumo Teismas nusprendė atmesti apeliacinį skundą, nurodydamas kada yra būtina atlikti konkretaus nuolaidų poveikio konkurencijai tyrimą, kadangi norint nustatyti SESV 102 straipsnio pažeidimą pakanka įrodyti, kad nagrinėjamas elgesys gali daryti tokį poveikį.

3.2 Rinkos uždarymo poveikis

Nagrinėjamoje Solvay⁵² byloje ES Teismas aiškina ir vertina nuolaidas, turinčias rinkos uždarymo poveikį, nuolaidas už lojalumą, nuolaidų sistemos nesąžiningumą ir su tuo susijusią nesąžiningą konkurenciją, piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi.

EB 82 straipsnyje (SESV 102 straipsnis) nurodyta dominuojanti padėtis yra susijusi su įmonės turima ekonomine galia, leidžiančia jai sudaryti kliūtis išsaugoti veiksmingą konkurenciją atitinkamoje rinkoje ir suteikiančia galimybę elgtis neatsižvelgiant į savo konkurentus, klientus ir galiausiai vartotojus. Tokia padėtis, kitaip nei monopolinė ar kvazimonopolinė padėtis, nereiškia, kad nėra tam tikros konkurencijos, bet dominuojanti bendrovė gali, jei ne nulemti, tai bent jau daryti didelę įtaką konkurencijos sąlygoms ir bet kuriuo atveju veikti neatsižvelgdama į jas ir dėl to nepatirdama jokios žalos.

Itin didelės rinkos dalys pačios savaime yra dominuojančios padėties rinkoje egzistavimo įrodymas, išskyrus ypatingas aplinkybes. Iš tikrųjų įmonė, užimanti itin didelę rinkos dalį tam tikrą laikotarpį, dėl savo gamybos apimčių ir pasiūlos masto, kol daug smulkesni rinkos dalyviai negali operatyviai patenkinti rinkos dalyvių, norinčių veikti savarankiškai nuo didžiausią rinkos dalį užimančios įmonės, paklausos, įgyja tokią galią, kuri

⁵² Byla T-57/01 Solvay SA prieš Europos Komisiją

ją paverčia neišvengiamu partneriu ir dėl to jai užtikrina, bent jau sąlyginai ilgą laikotarpį, veiksmų laisvę, kuri yra dominuojančios padėties požymis⁵³.

Nuolaidų sistema, kuri turi rinkos uždarymo poveikį, laikoma prieštaraujanti EB 82 straipsniui (SESV 102 straipsnis), jeigu ją taiko dominuojančią padėtį užimanti įmonė. Taip yra nuolaidos už lojalumą atveju, kuri skiriama kaip atlygis už kliento įsipareigojimą įsigyti produkciją tik ar beveik tik iš dominuojančioje padėtyje esančios įmonės. Iš tikrųjų tokia nuolaida, suteikiant finansinę naudą, siekiama klientams sukliudyti įsigyti produkciją iš konkuruojančių gamintojų.

Nuolaidų už kiekį sistema, susijusi išimtinai su pirkimo apimtimi iš dominuojančią padėtį užimančios įmonės, paprastai laikoma neturinčia EB 82 straipsnyje (SESV 102 straipsnis), uždrausto rinkos uždarymo poveikio. Jei didesnis tiekiamas kiekis pasireiškia mažesnėmis tiekėjo sąnaudomis, tai šis iš tikrųjų turi teisę savo klientui suteikti nuolaidą nustatydamas palankesnę tarifą. Taigi nuolaidos už kiekį turi atspindėti dominuojančią padėtį užimančios įmonės efektyvumo ir masto ekonomijos teikiamą naudą⁵⁴.

Iš to darytina išvada, kad nuolaidų sistema, pagal kurią nuolaidos suma didėja atsižvelgiant į nupirktą kiekį, nepažeidžia EB 82 straipsnio (SESV 102 straipsnis), nebent iš nuolaidos skyrimo kriterijų ir tvarkos matyti, kad sistema grindžiama ne ekonomiškai pateisinamu atlygiu, o ja siekiama, kaip ir nuolaidos už lojalumą ar tikslinės nuolaidos atveju, sukliudyti klientams įsigyti produkciją iš konkuruojančių gamintojų.

Taigi, siekiant nustatyti galimą piktnaudžiavimą nuolaidų už kiekį sistema reikia įvertinti aplinkybių visumą, visų pirma nuolaidos suteikimo kriterijus ir sąlygas, bei patikrinti, ar šia nuolaida, suteikiant ekonomiškai nepagrįstą naudą, siekiama atimti iš pirkėjo tiekimo šaltinių pasirinkimo galimybę arba ją apriboti, sukurti savo konkurentams patekimo į rinką kliūtis, taikyti nevienodas sąlygas lygiaverčiams sandoriams su prekybos partneriais ar iškraipant konkurenciją sustiprinti savo dominuojančią padėtį.

Tai, kad rinkoje dominuojančią padėtį užimanti įmonė nustato pirkėjams pareigą arba reikalauja pasižadėti visiškai arba didele dalimi tenkinti savo poreikius išskirtinai įsigyjant produkciją iš tos įmonės – nors ji tai daro pirkėjų prašymu – yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi EB 82 straipsnio (SESV 102 straipsnis) prasme, nepaisant to, ar atitinkama pareiga yra nustatyta be kitų sąlygų, ar už ją suteikiama nuolaida. Tas pats galioja,

⁵³ Rinkos dalis nuo 70 % iki 80 % savaime yra aiškus dominuojančios padėties egzistavimo rodiklis. Be to, 50 % rinkos dalis, išskyrus ypatingas aplinkybes, pati savaime yra dominuojančios padėties įrodymas.

⁵⁴ Žr. sprendimo, išnaša nr. 53, 231 punktą

jei tokia įmonė, nesaistydama pirkėjų formalia pareiga, pagal su tais pirkėjais sudarytų susitarimų sąlygas arba vienašališkai taiko nuolaidų už lojalumą sistemą, t. y. taiko nuolaidas su sąlyga, kad pirkėjas visą arba didelę dalį jam reikalingos produkcijos įsigis tik iš dominuojančią padėtį užimančios įmonės. Iš tikrųjų tokie išimtinio tiekimo įsipareigojimai, suteikiant ar nesuteikiant nuolaidas arba nuolaidas už lojalumą, siekiant skatinti pirkėją apsirūpinti tik iš dominuojančią padėtį užimančios įmonės, yra nesuderinami su neiškraipytos konkurencijos bendrojoje rinkoje tikslu todėl, kad šie įpareigojimai negrindžiami ekonomine paslauga, kuri pateisina šią našta ar privalumą, o jais iš pirkėjo siekiama atimti ar apriboti su tiekimo šaltiniais susijusią galimybę pasirinkti ir neleisti gamintojams patekti į rinką.

Dominuojančią padėtį užimanti įmonė turi teisę savo klientams suteikti nuolaidas už kiekį, kurios siejamos išimtinai su iš šios įmonės nupirkto kiekiu⁵⁵. Vis dėlto pagal šių nuolaidų apskaičiavimo taisyklės komerciniams partneriams negali būti taikomos nevienodos sąlygos teikiant lygiavertes paslaugas pažeidžiant EB 82 straipsnio (SESV 102 straipsnis) antros pastraipos c punktą.

Šiuo atžvilgiu pačios nuolaidų už kiekį sistemos esmė yra tokia, kad didžiausiems produkto ar paslaugos pirkėjams arba vartotojams nustatomos mažesnės vidutinės vieneto kainos arba, o tai reiškia tą patį, didesnės nuolaidos procentinės išraiškos nei tos, kurios nustatytos mažesniems šio produkto ar paslaugos pirkėjams arba vartotojams. Netgi tuo atveju, kai nuolaidos procentinė išraiška linijine progresija didėja maksimalios nuolaidos atžvilgiu, vidutinė nuolaidos procentinė išraiška didėja arba vidutinė kaina matematiškai mažėja iš pradžių didesne proporcija, nei didėja pirkimo apimtis, paskui – mažesne proporcija, nei didėja pirkimo apimtis, prieš stabilizuodamasi prie maksimalios nuolaidos procentinės išraiškos ar netoli jos. Vien remiantis tuo, jog šiai sistemai būdingas toks nuolaidų už kiekį sistemos rezultatas, kad už atitinkamus kiekius tam tikriems klientams taikoma proporcingai didesnė vidutinė nuolaidos procentinė išraiška nei ta, kuri taikoma kitiems klientams, atsižvelgiant į atitinkamo jų nupirkto kiekio skirtumą, negalima daryti išvados, kad sistema yra diskriminacinė.

Vis dėlto, jeigu ribos, nuo kurių pradėdamos mokėti skirtingo dydžio nuolaidos, susijusios su nustatomomis procentinėmis išraiškomis, tam tikriems komerciniams partneriams leidžia skirti nuolaidas ar papildomas nuolaidas jiems suteikiant ekonominę naudą, kuri nepateisinama klientų suteiktos veiklos apimtimi ir galima masto ekonomija, kurią dėl jų

⁵⁵ Žr. sprendimo, išnaša nr. 53, 344punktą

įgyvendina tiekėjas, palyginti su savo konkurentais, nuolaidų už kiekį sistema lemia nevienodų sąlygų vienodoms paslaugoms taikymą.

Dominuojančią padėtį užimančios įmonės veiksmus, kuriais savo klientams suteikdama nuolaidas už ribinį kiekį viršijantį kiekį tonomis ir su jais sudarydama susitarimus dėl lojalumo įmonė dirbtinai išlaiko ar sustiprina savo dominuojančią padėtį nagrinėjamoje rinkoje, kur konkurencija jau apribota, Komisija teisėtai gali kvalifikuoti kaip labai sunkų pažeidimą.

Taigi, rinkoje dominuojančią padėtį užimanti įmonė nustato pirkėjams pareigą arba reikalauja pasižadėti visiškai arba didele dalimi tenkinti savo poreikius išskirtinai įsigyjant produkciją iš tos įmonės yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, nepaisant to, ar atitinkama pareiga yra nustatyta be kitų sąlygų, ar už ją suteikiama nuolaida.

3.3 Konkurencija tarp prekybos partnerių

British Airways byloje⁵⁶ yra nagrinėjamos ir aiškinamos tikslinės nuolaidos (pagal EB 82 straipsnį - SESV 102 straipsnis) skirtingų sąlygų taikymas lygiavertėmis paslaugomis, piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, lojalumo premijos.

Pagal bylos aplinkybes bylos nagrinėjimo metu buvo konstatuota, kad British Airways yra didžiausia Didžiosios Britanijos aviakompanija. O Virgin Atlantic Airways Ltd yra privati bendrovė teikianti reguliarias keleivių vežimo paslaugas. BA sudarė susitarimus su Jungtinėje Karalystėje įsteigtomis International Air Transport Association (IATA) akredituotomis kelionių agentūromis, suteikiančioms teisę į bazinius komisinius, mokamus nuo šių agentūrų parduotų BA organizuojamų skrydžių bilietų apyvartos. 1976–1997 m. šiuos komisinius sudarė 9 % nuo parduotų bilietų tarptautiniams skrydžiams ir 7,5 % nuo parduotų bilietų skrydžiams Jungtinėje Karalystėje (dar papildomai susitarta dėl finansinio skatinimo priemonių – komerciniai susitarimai, pasauliniai su susitarimai ir premijos už pasiektus rezultatus). Šie metus galiojantys komerciniai susitarimai daugiausia buvo skirti Jungtinėje Karalystėje veikiančioms IATA akredituotoms kelionių agentūroms. Premija už pasiektus rezultatus buvo

⁵⁶ 2003 m. gruodžio 17 d. British Airways plc prieš Europos Bendrijų Komisiją, palaikomą Virgin Atlantic Airways Ltd. Byloje T-219/99. British Airways plc, įsteigta Waterside (Jungtinė Karalystė), ieškovė, prieš Europos Bendrijų Komisiją, atstovaujama M. Erhart, atsakovė, palaikomą Virgin Atlantic Airways Ltd, įsteigtos Krolyje (Jungtinė Karalystė), įstojusios į bylą šalies, dėl prašymo pagal EB 230 straipsnį panaikinti 1999 m. liepos 14 d. Komisijos sprendimą 2000/74/EB, susijusį su EB sutarties 82 straipsnio taikymo procedūra (IV/D-2/34.780 Virgin/British Airways) (OL L 30, 2000, p. 1).

apskaičiuojama progresiniu būdu, atsižvelgiant į kelionių agentūros pajamas iš BA bilietų. Papildomai prie bendros premijos už pasiektus rezultatus buvo numatyta galimybė gauti specialią premiją už rezultatus parduodant bilietus tam tikrais maršrutais. Komisija nusprendė pradėti tyrimą dėl BA komercinių susitarimų su Jungtinės Karalystės kelionių agentūromis. (Taip pat pažymima, kad piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, visų pirma pasireiškiantis diskriminacija, konkurentus išstumiančiu elgesiu ir lojalumo nuolaidomis, kurias taiko dominuojančią padėtį užimanti įmonė, kad pašalintų savo konkurentus iš rinkos, gairėse priskiriamas „sunkių pažeidimų“ kategorijai.)

ESTT, sprendžiantis bylą, nurodo⁵⁷, kad norint konstatuoti galimo dominuojančios įmonės taikomos nuolaidų ar premijų, kurios nėra nei kiekybinės nuolaidos ar premijos, susijusios tik su pardavimų kiekiu, nei ištikimybės nuolaidos ar premijos, nes kontrahentams nėra nustatomi jokie išimtiniai įpareigojimai ar tam tikro produkcijos kiekio nupirkimo iš dominuojančios įmonės patenkinant savo poreikius įpareigojimai, sistemos piktnaudžiavimo požymius, reikia patikrinti visas aplinkybes, visų pirma šių nuolaidų ar premijų suteikimo kriterijus ir sąlygas. Pirmiausia reikia patikrinti, ar jos gali sukelti išstūmimo poveikį, t. y. ar jos tuo pačiu metu apsunkina arba visiškai užkerta kelią dominuojančios įmonės konkurentams patekti į rinką ir apsunkina ar visiškai atima iš kontrahentų tiekimo šaltinių ir prekybos partnerių pasirinkimo laisvę.

Taip pat reikia nustatyti⁵⁸, ar sutartos nuolaidos ir premijos yra objektyviai ekonomiškai pagrįstos (įmonė gali įrodyti, kad jos premijų sistema, turinti išstūmimo poveikį, yra ekonomiškai pagrįsta). Dėl išstūmimo poveikio reikia pažymėti, kad jis gali būti nulemtas tikslinių nuolaidų ar premijų (kurių suteikimas priklauso nuo individualiai nustatytų pardavimo tikslų įvykdymo, nes premijų dydis priklausė nuo kiekvieno kontrahento per atitinkamą laikotarpį pasiektos dominuojančios įmonės produktų pirkimo ar pardavimo apyvartos). Kontrahentų įsipareigojimas dominuojančiai įmonei ir spaudimas jiems gali būti labai stiprūs, kai nuolaidos ar premijos susijusios su bendra šios įmonės produktų apyvarta, t. y. kai šios nuolaidos ar premijos yra susijusios ne tik su šių produktų apyvartos didėjimu per atitinkamą laikotarpį, bet ir su bendra apyvarta. Todėl sąlygiškai mažas dominuojančios įmonės produktų apyvartos kitimas - tiek augimas, tiek kritimas - daro neproporcingą poveikį kontrahentams. Taigi progresinis komisinių didinimo pobūdis turi labai didelį poveikį

⁵⁷ Žr. sprendimo, išnaša nr. 56, 112 punktą

⁵⁸ Žr. sprendimo, išnaša nr. 39, 365 punktą

pelno maržai su radikaliu poveikiu premijų nuo pasiektų rezultatų dydžiui, kaip nedaug sumažėjusios apyvartos pasekmė.

Dominuojančios įmonės, taikančios tokius požymius turinčias nuolaidas ar premijas, daromas spaudimas kontrahentams yra dar didesnis, jei ši įmonė turi daug didesnes nei jos konkurentai rinkos dalis. Tokiomis aplinkybėmis minėtos įmonės konkurentams yra labai sudėtinga pasiūlyti didesnes nuolaidas ar premijas už taikomas atsižvelgiant į bendrą apyvartą. Dėl turimos daug didesnės rinkos dalies dominuojanti įmonė iš esmės yra neišvengiama prekybos partnerė rinkoje. Dažniausiai tokios įmonės atsižvelgiant į bendrą apyvartą taikomos nuolaidos ar premijos absoliučiais skaičiais yra daug didesnės net ir už palankesnius jos konkurentų pasiūlymus. Norėdami pritraukti dominuojančios įmonės kontrahentus arba gauti iš jų pakankamą užsakymų kiekį, minėti konkurentai turėtų pasiūlyti jiems daug didesnes nuolaidas ar premijas. Dominuojančios įmonės taikomos nuolaidų ar premijų sistemos ekonominio pagrįstumo vertinimas atliekamas atsižvelgiant į visas konkrečius atvejo aplinkybes. Reikia nustatyti, ar išstūmimo poveikį, kurį turi tokia sistema ir kuris yra nepalankus konkurencijai, gali kompensuoti ar viršyti efektyvumo nauda, kurią gauna ir vartotojai. Jei šios sistemos išstūmimo poveikis neturi ryšio su nauda rinkai ir vartotojams arba jei šis poveikis viršija tai, kas būtina tokiai naudai pasiekti, minėta sistema turi būti vertinama kaip piktnaudžiavimas.

Toliau nagrinėjant lojalumo nuolaidas, dominuojančios įmonės nuolaidų ir premijų už pasiektus tikslus sistema, pagal kurią, pasiekus jos kontrahentui nustatytą apyvartos tikslą, šios nuolaidos ir premijos padidėja ne tik už nedidelę dominuojančios įmonės produktų apyvartos dalį, viršijančią minėtą tikslą, bet už visą apyvartą per atitinkamą laikotarpį, reiškia skirtingą atlyginimą už lygiavertes paslaugas EB 82 straipsnio (SESV 102 straipsnis), prasme (dominuojančios įmonės produktų tokio paties kiekio pirkimą ar pardavimą, atsižvelgiant į tai, ar kontrahentai pasiekė jiems nustatytus tikslus, palyginti su referenciniu laikotarpiu)⁵⁹.

Galiausiai, dominuojančios įmonės komercinis elgesys neturi iškraipyti konkurencijos aukštesnės ar žemesnės pakopos rinkoje, t. y. konkurencijos tarp šios įmonės tiekėjų ar klientų. Minėtos įmonės kontrahentai negali būti palankiau ar nepalankiau vertinami tarpusavio konkurencijoje. Todėl šiuo atveju reikia konstatuoti⁶⁰, kad dominuojančios įmonės elgesys rinkoje yra ne tik diskriminuojantis - juo taip pat siekiama iškraipyti šį konkurencinį santykį,

⁵⁹ Žr. sprendimo, išnaša nr. 56, 342 punktą

⁶⁰ Žr. sprendimo, išnaša nr. 56, 412 punktą

t. y. paveikti vieną šios įmonės prekybos partnerių konkurencinę situaciją kitų partnerių atžvilgiu. Šiuo klausimu niekas netrukdo pripažinti piktnaudžiavimu tarpusavyje konkuruojančių prekybos partnerių diskriminacijos, kai tik dominuojančios įmonės elgesiu, atsižvelgiant į visas konkrečius atvejo aplinkybes, siekiama iškraipyti konkurenciją tarp šių prekybos partnerių. Esant tokiai situacijai negali būti reikalaujama dar įrodyti kiekvieno prekybos partnerio konkurencinės situacijos realaus ir apskaičiuojamo pablogėjimo.

Taigi, išnagrinėjus šią bylą yra aišku, jog situacija, kai lojalumo nuolaidomis yra iškraipoma rinka (aukštesnės ar žemesnės pakopos) ir pažeidžiama konkurencija, yra negalima pagal ES teisės aktus, kai bandoma paveikti vieną įmonės prekybos partnerių konkurencinę situaciją kitų partnerių atžvilgiu.

3.4 Vartotojo galimybė rinktis

Imperial Chemical byloje⁶¹ Teismas aiškina, kad nuolaidų sistema, kuri turi galimybes ribojantį poveikį rinkai, laikoma prieštaraujanti EB 82 straipsniui (SESV 102 straipsnis), jeigu ją taiko dominuojančią padėtį užimanti įmonė. Taip yra tuo atveju, kai lojalumo nuolaida suteikiama už kliento įsipareigojimą vykdyti visus arba beveik visus pirkimus iš dominuojančią padėtį užimančios įmonės. Tokia nuolaida iš esmės siekiama taikant finansines paskatas sudaryti kliūčių klientams apsirūpinti reikiama produktais iš konkuruojančių gamintojų⁶². Užkirtus kelią į rinką patekti konkurentams, tokios įmonės veiksmai gali turėti įtakos prekybai ir konkurencijai bendrojoje rinkoje.

Kiekybinės nuolaidų sistemos, susijusios išskirtinai su iš dominuojančią padėtį užimančios įmonės nupirkto kiekiu, paprastai laikomos nedarantiomis galimybes ribojančio poveikio, kuris draudžiamas EB 82 straipsniu (SESV 102 straipsnis)⁶³. Jei tiekiamo kiekio padidėjimas pasireiškia mažesne kaina tiekėjui, jis iš esmės turi teisę suteikti klientui nuolaidą ir pasiūlyti palankesnę kainą. Taigi, pagal teismų praktiką laikoma, kad nuolaidos už kiekį atspindi dominuojančią padėtį užimančios įmonės pelną dėl efektyvumo ir masto ekonomijos. Galima daryti išvadą, kad nuolaidų sistema, kai nuolaida didėja atsižvelgiant į nupirktą kiekį, neprieštaruja EB 82 straipsniui (SESV 102 straipsnis), išskyrus atvejus, kai nuolaidos

⁶¹ Byla T-66/01 *Imperial Chemical Industries Ltd* prieš Europos Komisiją

⁶² Žr. sprendimo, išnaša nr. 61, 296 punktą

⁶³ Žr. sprendimo, išnaša nr. 61, 227 punktą

suteikimo kriterijai ir būdai atskleidžia, kad sistema grindžiama ne ekonomiškai pagrįstu atlygiu, bet ja, kaip, pavyzdžiui, nuolaida už lojalumą ir pasiektą tikslą, siekiama sudaryti kliūčių klientams apsirūpinti reikiama produktais iš konkuruojančių gamintojų.

Svarbi aplinkybė, kad siekiant nustatyti galimą piktnaudžiavimą kiekybine nuolaidų sistema, kaip ir minėta anksčiau darbe, reikia įvertinti visas aplinkybes ir, be kita ko, nuolaidų suteikimo kriterijus ir būdus ir išnagrinėti, ar nuolaidomis siekiama, suteikiant pranašumą, kuris nepagrįstas jokia jį pateisinančia ekonomine paslauga, iš pirkėjo atimti arba apriboti jo galimybę rinktis tiekimo šaltinius, neleisti į rinką patekti konkurentams, prekybos partneriams taikyti nevienodas sąlygas už vienodas paslaugas arba sustiprinti dominuojančią padėtį iškraipant konkurenciją⁶⁴.

Faktas, kad rinkoje dominuojančią padėtį užimanti įmonė susaisto pirkėjus, kad ir jų pačių prašymu, pareiga ar pažadu išimtinai tik iš jos pirkti visą arba didžiąją dalį joms reikalingos produkcijos, laikomas piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi pagal EB 82 straipsnį (SESV 102 straipsnis), neatsižvelgiant į tai, ar tokia pareiga paprasčiausiai nustatyta, ar už jos laikymąsi taikomos nuolaidos. Taip pat yra ir tuo atveju, kai minėta įmonė, nesusiedama pirkėjų formaliu įsipareigojimu, pagal su pirkėjais sudarytas sutartis arba vienašališkai taiko nuolaidų už lojalumą sistemą, t. y. nuolaidas, susietas su sąlyga, kad klientas įsigytų visą arba didžiąją dalį reikiamos produkcijos kiekio išimtinai iš dominuojančią padėtį rinkoje užimančios įmonės⁶⁵. Iš tikrųjų toks išimtinio tiekimo įsipareigojimas už tai taikant nuolaidas arba jų netaikant, arba nuolaidų už lojalumą taikymas, siekiant paskatinti pirkėją pirkti išimtinai iš dominuojančią padėtį užimančios įmonės, yra nesuderinamas su neiškraipytos konkurencijos bendrojoje rinkoje tikslu, nes jis negrindžiamas ekonomine priemone, pagrindžiančia tokį įsipareigojimą ar palankesnes sąlygas, bet juo siekiama iš pirkėjo atimti arba labai apriboti jo galimybę pasirinkti tiekimo šaltinius ir užkirsti kelią kitiems gamintojams patekti į rinką.

Vertindama konkurencijos taisyklių pažeidimų, kuriais kaltinama įmonė, sunkumą, Komisija, siekdama nustatyti proporcingą baudą, gali atsižvelgti į tam tikrų pažeidimų ypač ilgą trukmę, į pažeidimų, kurie buvo susiję su visais arba beveik visais aptariamoms įmonės produktais ir iš kurių tam tikri pažeidimai turėjo įtakos visoms valstybėms narėms, skaičių ir įvairovę, į konkretų pažeidimų, susijusių su patvirtinta ir nuoseklia strategija, kuria buvo

⁶⁴ Žr. sprendimo, išnaša nr. 61, 365 punktą

⁶⁵ Žr. sprendimo, išnaša nr. 61, 376 punktą

siekama taikant įvairius eliminuojančius veiksmus konkurentų atžvilgiu ir klientų lojalumo politiką dirbtinai išlaikyti ar sustiprinti įmonės dominuojančią poziciją rinkose, kuriose konkurencija jau buvo ribota, sunkumą, į ypač daug žalos darantį piktnaudžiavimo poveikį konkurencijai ir į naudą, kurią įmonė gavo darydama tuos pažeidimus⁶⁶.

Dominuojančią padėtį užimančios įmonės, kuri, klientams suteikdama nuolaidas už ribinį kiekį tonomis ir sudarydama su jais lojalumo sutartis, ilgą laiką atima iš visų konkurentų galimybę parduoti ir labai kenkia rinkos sandarai vartotojų nenaudai, veiksmus Komisija gali teisėtai laikyti ypač sunkiais.

Jei už Bendrijos konkurencijos taisyklių pažeidimą paskirtos baudos dydis turi būti proporcingas pažeidimo trukmei ir kitiems veiksniams, turintiems įtakos vertinant pažeidimo sunkumą, tarp kurių yra ir pelnas, kurį atitinkama įmonė galėjo gauti iš savo veiksmų, aplinkybė, kad dėl pažeidimo įmonė negavo jokios naudos, nesudaro kliūčių jai skirti baudą, nes priešingu atveju ši bauda netektų atgrasomojo poveikio. Tai reiškia, kad Komisija, nustatydama baudos dydį, neprivalo atsižvelgti į tai, kad nagrinėjamas pažeidimas neatnešė jokios naudos. Be to, su pažeidimu susijusios finansinės naudos nebuvimas negali būti laikomas lengvinančia aplinkybe⁶⁷.

Atsižvelgus į išdėstytą, lojalumo nuolaidų taikymas yra rinką iškreipiantis veiksnys, nuo kurio nukentčia ne tik kiti rinkos dalyviai, bet taip pat ir vartotojai, nebeturintys realios galimybės rinktis kitų konkurentų.

3.5 Karo laivų praktika

Minėtoje *AKZO* byloje⁶⁸ ETT nustatė, kad tuo atveju, kai dominuojantis ūkio subjektas sumažina kainas žemiau vidutinių bendrųjų kaštų, bet išlaiko kainų lygį virš vidutinių kintamųjų kaštų, jo veiksmai bus pripažinti piktnaudžiavimu, jeigu kainų sumažinimas atliekamas įgyvendinant strategiją, kurios tikslas yra eliminuoti konkurentą. Taigi atrodytų, kad kainos virš vidutinių bendrųjų kaštų nėra piktnaudžiavimas. Vis dėlto *CEWAL* byloje⁶⁹ ETT pripažino, jog ir tokios kainos išskirtiniais atvejais gali būti prilyginamos

⁶⁶ Žr. sprendimo, išnaša nr. 61, 388 punktą

⁶⁷ Vertindama EB 81 arba EB 82 straipsnio (SESV 102 straipsnis) pažeidimo sunkumą Komisija gali atsižvelgti į slaptumą kaip į sunkinančią aplinkybę. Tačiau dėl to negalima daryti išvados, kad neslaptumas yra lengvinanti aplinkybė.

⁶⁸ Žr. išnaša nr. 22

⁶⁹ 2008 m. liepos 1 d. Byla T-276/04 *Compagnie maritime belge SA* prieš Europos Bendrijų Komisiją

piktnaudžiavimui dominuojančia padėti. Šioje byloje siekdamas pašalinti pagrindinį nepriklausomą konkurentą nagrinėjamame maršrute, CEWAL konferencijoje dalyvaujančios įmonės drauge piktnaudžiavo užimama dominuojančia padėti: sudarydamos bendradarbiavimo susitarimą su *Ogefrem* ir savo veiksmais nuolat reikalaujamos jo laikytis, keisdamos važtos įkainius, nesilaikydamos galiojančių įkainių, siūlydamos tokius pat arba mažesnius negu pagrindinio nepriklausomo konkurento laivų, išplaukiančių tą pačią arba artimą dieną, įkainius („karo laivų“ praktika) ir sudarydamos 100 % lojalumo susitarimus (įskaitant prekių pardavimą FOB)⁷⁰, kurie viršija Reglamento⁷¹ nuostatų taikymo sritį, ir naudodamos, kaip nurodyta šiame sprendime, sudarytus nelojalių frachtuotojų „juoduosius sąrašus“.

Taigi, bandymas pašalinti konkurentą iš rinkos sudarant papildomus bendradarbiavimo susitarimus, taikant skirtingus įkainius ir lojalumo susitarimus, yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėti ir vertinamas kaip pažeidžiantis ES teisės aktus⁷².

3.6 INTEL – kas toliau

Visos nagrinėtos bylos formuoja ES teismų praktiką ir leidžia geriau suprasti rinką, jos iškreipimus ir lojalumo nuolaidų lemiamą problematiką. Šiai dienai svarbiausia ir aktualiausia byla yra toliau analizuojama byla *INTEL*, dėl savo sprendimo griežtumo brėžianti naujas gaires lojalumo nuolaidų vertinime.

ES Bendrasis Teismas priėmęs sprendimą *Intel*⁷³ byloje, paliko galioti Europos Komisijos (EK) skirtą rekordinę baudą. Sprendimas patvirtina itin griežtą⁷⁴ ES požiūrį į tokio verslo suteikiamas lojalumo nuolaidas. Sprendime aprašomas dviejų rūšių „*Intel*“ elgesys verslo partnerių atžvilgiu – lojalumo nuolaidos ir „akivaizdūs ribojimai“. Bendrovė suteikė nuolaidų keturiems kompiuterių gamintojams su sąlyga, kad šie iš jos pirks visus arba beveik visus reikalingus x86 CPU. Įmonė taip pat mokėjo mažmenininkui „Media-Saturn-Holding“ (toliau - MSH) su sąlyga, kad jis prekiaus kompiuteriais tik su „*Intel*“ pagamintais x86 CPU.

⁷⁰ Franko laivo denis

⁷¹ (EEB) Nr. 4056/86 5 straipsnio 2 dalies

⁷² Dėl baudos dydžio vertinant lojalumo susitarimus, Teismas yra CEWAL byloje pasakęs, kad baudos padidinimas 20 % (už susitarimą su *Ogefrem*) bei lojalumo susitarimus ir 15 % už piktnaudžiavimą, susijusį su „karo laivų“ praktikos taikymu, yra pateisinamas.

⁷³ 2014 m. birželio 12 d. Bendrojo Teismo (septintoji išplėstinė kolegija) sprendimas *Intel Corp.* prieš Europos Komisiją T-286/09

⁷⁴ <https://www.naujienos.lt/leidinys/iq/intel-pamoka/>

EK vertinimu, tokios nuolaidos bei mokėjimai skatino kompiuterių gamintojų ir MSH lojalumą, tad reikšmingai apribojo kitų rinkos dalyvių galimybes konkuruoti savo prekių pranašumais, suvaržė vartotojų pasirinkimą ir sumažino paskatas CPU gamintojams diegti naujoves.

Teismas išskyrė⁷⁵ konkurenciją ribojančias trijų rūšių nuolaidas:

1) Kiekio nuolaidos, susietos su pirkimų apimtimi. Jos atspindi tiekėjo sutaupytas sąnaudas tiekiant didesnę kiekį ir paprastai laikomos neribojančiomis konkurencijos.

2) Lojalumo nuolaidos, suteikiamos su sąlyga, kad pirkėjas įsigis visas arba beveik visas reikiamas tam tikros rūšies prekes tik iš dominuojančio tiekėjo. Būtent tokias nuolaidas taikė „Intel“. Jos neleidžia klientams įsigyti prekių iš konkuruojančių tiekėjų ir taip pastaruosius stumia iš rinkos (būtent šios rūšies nuolaidos, kai jas suteikia rinkoje dominuojantis subjektas, yra savaime neteisėtos, ir priežiūros institucijai nebereikia įrodinėti, kad konkurencija buvo apribota - tai traktuojama kaip savaime suprantamas dalykas ir skiriamos milžiniškos baudos).

3) Kitos nuolaidų sistemos, kai finansinės paskatos tiesiogiai nesusietos su išimtinio pirkimo sąlyga, bet nuolaidos suteikimo mechanizmas taip pat gali turėti lojalumo kūrimo poveikį. Jos pripažįstamos neteisėtomis paaiškėjus, kad jomis gali būti apribojama pirkėjo laisvė pasirinkti tiekimo šaltinį.

2009 m. gegužės 13 d. sprendimu⁷⁶ Komisija skyrė 1,06 mlrd. EUR baudą *Intel*, JAV įsteigta mikrolustų gamintojai už piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi x86 architektūros⁷⁷ centrinių procesorių (anglų k. *central processing units*, CPU)⁷⁸ rinkoje, pažeidžiant ES ir Europos ekonominės erdvės (EEE) konkurencijos taisykles. Be to, Komisija nurodė *Intel* nedelsiant nutraukti šį pažeidimą, jei ji to dar nepadarė.

⁷⁵ Žr. sprendimo, išnaša nr. 58, 24 punktą

⁷⁶ Sprendimo santrauka buvo paskelbta 2009 m. rugsėjo 22 d. *Oficialiajame leidinyje* C 227 p.13. Taip pat žr. 2009 m. gegužės 13 d. Komisijos pranešimą spaudai [IP/09/745](#) ir 2009 m. rugsėjo 21 d. [MEMO/09/400](#).

⁷⁷ CPU yra naudojami kompiuteriuose ir juos galima skirstyti į dvi kategorijas, konkrečiai CPU x86 ir kitos architektūros CPU. x86 architektūra yra *Intel* sukurtas jos gaminamų CPU standartas. Ji leidžia veikti ir *Windows*, ir *Linux* operacinei sistemai. *Windows* iš esmės susieta su x86 komandų rinkiniu.

⁷⁸ CPU yra esminis bet kurio kompiuterio komponentas tiek kalbant apie bendrą našumą, tiek apie sistemos kainą. Dažnai jis apibūdinamas kaip kompiuterio „smegenys“. Norint pagaminti mikroprocesorius reikia brangių technologijų.

Komisijos nuomone, *Intel* piktnaudžiavo dominuojančia padėtimi pasaulinėje CPU x86 rinkoje, įgyvendindama strategiją, kuria siekta išstumti konkurentę *Advanced Micro Devices Inc. (AMD)*⁷⁹ iš rinkos.

Komisija nusprendė, kad *Intel* turėjo dominuojančią padėtį, nes jai priklausė apie 70% ar daugiau rinkos⁸⁰, o konkurentams buvo labai sunku patekti į rinką ir plėstis joje dėl nesusigrąžinamų investicijų į mokslo tyrimus ir plėtrą, intelektinę nuosavybę ir gamybos įrenginius.

Komisijos nuomone⁸¹, piktnaudžiavimas pasireiškė įvairiomis priemonėmis, kurias *Intel* nustatė savo klientams (kompiuterių gamintojams) ir Europos mikroelektronikos įrenginių mažmenininkei *MSH*.

Taigi, *Intel* suteikė nuolaidas keturiems dideliems kompiuterių gamintojams (*Dell*, *Lenovo*, HP ir NEC) su sąlyga, kad jie pirks iš *Intel* visus arba beveik visus savo gaminamoje įrangoje naudojamus CPU x86. Taip pat *Intel* numatė atlikti mokėjimus *MSH*, su sąlyga, kad ši parduos kompiuterius tik su *Intel* CPU x86. Komisijos nuomone minėtos nuolaidos ir mokėjimai skatino pirmiau minėtų keturių gamintojų ir *MSH* lojalumą, ir todėl labai sumažėjo *Intel* konkurentų gebėjimas konkuruoti, pagrįstas jų CPU x86 pranašumais. Dėl *Intel* antikonkurencinio elgesio sumažėjo pasiūla vartotojams ir paskatos diegti inovacijas.

Remdamasi 2006 gairėmis Komisija *Intel* skyrė 1,06 mlrd. EUR baudą. Dėl šio Komisijos sprendimo *Intel* Bendrajame Teisme pateikė ieškinį, prašydama panaikinti minėtą sprendimą ar bent iš esmės sumažinti baudą⁸².

Intel dėl Bendrojo Teismo sprendimo⁸³ pateikė apeliacinį skundą, grįsdama jį teisės klaidomis, tokiomis kaip:

- nuolaidas teisiškai apibūdinant kaip „nuolaidos už išimtinumą“

⁷⁹ Iki 2000 m. buvo keli CPU x86 gamintojai. Tačiau nuo to laiko daugelis jų pasitraukė iš rinkos.

⁸⁰ Pagal ES Teismų praktiką, pagal SESV 102 straipsnį piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi (dėl kurio nacionalinė konkurencijos institucija ar Komisija gali pradėti tyrimą savo iniciatyva arba gavusi skundą) paprastai būna, jei rinkos dalis viršija 40 %.

⁸¹ Komisijos nuomone, aptariamasis piktnaudžiavimas sudarė „vieną ir tęstinį pažeidimą“.

⁸² Ši suma buvo nustatyta remiantis *Intel* sąskaitose EEE rinkoje įsisteigusioms įmonėms nurodyta CPU x86 pardavimų verte per paskutinius pažeidimo metus (3 876 827 021 EUR 2007 m.). Tada Komisija nustatė šios vertės dalį atsižvelgdama į pažeidimo sunkumą (5% iš galimų 30%) ir padaugino iš tiek metų, kiek buvo daromas pažeidimas (penkeri metai ir trys mėnesiai lėmė 5.5 dauginimo koeficientą).

⁷ Byla T-286/09, žr. taip pat pranešimą spaudai Nr. 82/14

⁸³ 2014 m. birželio 12 d. Bendrasis Teismas atmetė visą *Intel* ieškinį

- 2006 m ir 2007 m. nustatant pažeidimą ir vertinant rinkos aprėpties reikšmę,
- tam tikrus susitarimus dėl nuolaidų, kurie apėmė tik nedaugelį kliento pirkimų, kvalifikuojant kaip „nuolaidas už išimtinumą“
- aiškinant ES teisę dėl pareigos įrašyti pokalbį tarp Komisijos ir vieno iš aukščiausio lygio vykdomųjų *Dell* darbuotojų, nebuvimo
- dėl Komisijos kompetencijos nagrinėti Kinijoje sudarytus *Intel* susitarimus su *Lenovo*
- dėl baudos sumos ir 2006 m. gairių dėl baudų nustatymo taikymo atgaline data

Teismo sprendimas pasižymi itin griežtu požiūriu į dominuojančių įmonių suteikiamas išimtinumo nuolaidas. Jos neteisėtos, net jeigu išimtinio pirkimo sąlyga neįrašyta sutartyje ir nėra teisiškai įpareigojanti. Pakanka, kad ji gali būti nustatyta iš sutarties įgyvendinimo. Be to, nereikalaujama įrodyti faktinio (realaus) nuolaidų poveikio konkurencijai ar žalos vartotojams. Nereikšmingas ir nuolaidos dydis. Svarbu, kad ji skatintų pirkėją rinktis dominuojantį tiekėją. Neilgas nuolaidos galiojimas, pirkėjo galimybė nutraukti susitarimą įspėjus prieš trumpą terminą, maža su nuolaida susijusios rinkos dalis, stipri pirkėjo derybų galia, nuolaidos suteikimas kliento prašymu ar aplinkybė, kad jis pirktų išimtinai iš dominuojančio tiekėjo net nesant nuolaidos, t. y. dėl kitų priežasčių, nereiškia, kad išimtinumo nuolaida konkurencijos neriboja. Toks formalus Teismo požiūris skiriasi nuo EK pozicijos, išdėstytos jos sprendime ir institucijos veiklos prioritetų gairėse. EK, vertindama, ar lojalumo nuolaidos neteisėtos, atlieka jų poveikio konkurencijai ekonominę analizę. Teismas nusprendė, kad šios procedūros nereikia, ir taip patvirtino nusistovėjusioje teismų praktikoje suformuotą formalų standartą. Tai yra labia svarbus argumentas toliau nakrinėjant *Intel* ginčą.

3.6.1 Generalinio advokato išvada ir sprendimo reikšmė

Generalinio advokato išvada dėl *Intel* bylos turi ypatingą reikšmę, kadangi kartu su Komisijos sprendimu brėžia gaires lojalumo nuolaidų vertinime ir analizėje. Jos yra atspirties taškas ūkio subjektams ir vienintelės gairės, kuriomis galima vadovautis nustatant nuolaidų schemas ir numatant galimą pažeidimą. Daugiau aiškumo turi įvesti naujas sprendimas *Intel* byloje.

Dėl apeliacinio skundo pirmojo pagrindo Generalinis advokatas Nils Wahl paskelbtoje išvadoje⁸⁴ nurodo, kad Bendrasis Teismas konstatavo, jog *Dell*, HP, NEC ir *Lenovo* suteiktos nuolaidos yra „nuolaidos už išimtinumą“, ir todėl jo nuomone nebūtina nagrinėti tokių nuolaidų galimybės apriboti konkurenciją.

Generalinis advokatas N. Wahl mano, kad *Intel* apeliacinis skundas dėl 1,06 mlrd. EUR baudos už piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi turi būti pripažintas pagrįstu⁸⁵ ir byla turėtų būti gražinta Bendrajam Teismui nagrinėti iš naujo. Iš tolesnių Teismo veiksmų matyti, kad išvada buvo pagrįsta ir Teismas gražino bylą nagrinėti iš naujo.

Generalinis advokatas primena iš Teisingumo Teismo praktikos išplaukiantį principą dėl galimo piktnaudžiaujamojo lojalumo nuolaidų pobūdžio, tačiau pažymi, kad savo praktikoje Teisingumo Teismas nuolat atsižvelgė į visas aplinkybes tikrindamas, ar skundžiamas elgesys yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi. Skundžiamo elgesio konteksto analizės tikslas – įsitikinti, kad įmonės piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi nustatytas pagal reikiamą teisinį standartą. Antraip elgesiui, kuris kartais tiesiog negali apriboti konkurencijos, būtų pritaikytas visiškas draudimas. Kiltų rizika, kad toks visiškas draudimas aprėptų ir konkurenciją skatinantį elgesį ir už jį būtų baudžiama. Taigi, ūkio subjektui labia svarbu numatyti, kur yra brėžiama riba tarp konkurenciją skatinančios ir konkurenciją iškraipančios nuolaidų sistemos.

Todėl Generalinis advokatas mano⁸⁶, kad Bendrasis Teismas padarė teisės klaidą konstatuodamas, kad anksčiau darbe minėtos „nuolaidos už išimtinumą“ yra atskira unikali nuolaidų kategorija, dėl kurios, norint nustatyti, ar skundžiamas elgesys yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, nereikia atsižvelgti į visas aplinkybes. Galima suprasti, kad lojalumo nuolaida *per se* negali būti draudžiama.

Be to, Generalinis advokatas nurodo, kad Bendrasis Teismas padarė teisės klaidą papildomame galimybės riboti konkurenciją vertinime, nes atsižvelgdamas į visas aplinkybes neįsitikino, ar apeliančios siūlomos nuolaidos ir mokėjimai turėjo tikėtiną antikonkurencinio apribojimo poveikį.

Dėl apeliacinio skundo antrojo pagrindo Generalinis advokatas primena⁸⁷, kad Bendrasis Teismas nusprendė, jog to pakanka apskritai vertinant vidutinę apribotą rinkos dalį

⁸⁴ Generalinio advokato Wahl išvada 2016 spalio 20 byloje C-413/14P, 49 punktą

⁸⁵ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 349punktą

⁸⁶ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 20-32 punktai

⁸⁷ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 175 punktą

per 2002–2007 m. laikotarpį. Todėl, jo nuomone, nesvarbu, kad 2006 ir 2007 m. rinkos aprėptis buvo gerokai mažesnė.

Generalinis advokatas mano, kad taip vertindamas Bendrasis Teismas atsisakė „pakankamos rinkos aprėpties“ kriterijaus, todėl nepatikrino, ar nagrinėjamu elgesiu galėjo būti ribojama konkurencija 2006 m. ir 2007m. Jeigu jis būtų tai patikrinęs, būtų turėjęs nuspręsti, jog tokia maža apribota rinkos dalis neleidžia daryti jokios išvados siekiant nustatyti konkurencijos ribojimą, ir šios problemos negalima išspręsti pritaikant vieno ir tęstinio pažeidimo sąvoką. Generalinis advokatas tvirtina, kad kiekvienas veiksmas savaime taip pat turi būti pažeidimas. Todėl Generalinis advokatas siūlo pripažinti pagrįstu apeliacinio skundo antrąjį pagrindą.

Dėl apeliacinio skundo trečiojo pagrindo Generalinis advokatas pakartoja savo nuomonę, kad nėra atskiros „nuolaidų už išimtinumą“ kategorijos. Vis dėlto jei Teisingumo Teismas nepritartų šiam aiškinimui, Generalinis advokatas mano, kad šis apeliacinio skundo pagrindas turi būti pripažintas pagrįstu⁸⁸, nes „nuolaidos už išimtinumą“ klientui suteikiamos tik jei jis perka „visą arba didelę dalį“ jam reikalingos produkcijos iš dominuojančią padėti užimančios įmonės. Šioje byloje taip nėra, HP ir *Lenovo* vis tiek galėjo pirkti reikšmingą CPU x86 kiekį iš AMD.

Dėl apeliacinio skundo ketvirtojo pagrindo Generalinis advokatas nurodo⁸⁹, jog ES teisė reikalauja, kad Komisija įrašytų pokalbius ir taip užtikrintų, kad įmonės, įtariamoms ES konkurencijos taisyklių pažeidimu, galėtų pasirūpinti savo gynyba, o ES teismai galėtų patikrinti, ar Komisija naudojos savo įgaliojimais pagal teisės aktus. Dėl šių priežasčių jis mano, kad Bendrasis Teismas suklydo konstatuodamas, jog Komisija nepažeidė ES teisės neorganizavusi susitikimo ir tinkamai jo neįrašiusi, kaip reikalaujama pagal taikytas teisės nuostatas. Iš tikrųjų Generalinis advokatas nesutinka, kad tokį procesinį pažeidimą vėliau būtų galima ištaisyti Komisijos vidaus raštu, nes tokiam rašte neįtvirtinta Komisijos pokalbio su vienu iš aukščiausio lygio vykdomųjų *Dell* darbuotojų esmė. Todėl Generalinis advokatas mano, kad apeliacinio skundo ketvirtasis pagrindas taip pat turi būti pripažintas pagrįstu.

Dėl apeliacinio skundo penktojo pagrindo ir klausimo, ar pagal tarptautinę teisę Komisija turėjo kompetenciją pradėti bylą prieš *Intel* dėl jos antikonkurencinio elgesio, Generalinis advokatas nėra įsitikinęs⁹⁰, kad *Intel* nurodomas piktnaudžiavimas gali būti

⁸⁸ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 195, 196 punktus

⁸⁹ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 215-222 punktus

⁹⁰ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 278, 279 punktus

laikomas įgyvendintu EEE. Jo nuomone Bendrasis Teismas neišsiaiškino, ar tam tikri susitarimai tarp *Intel* ir *Lenovo* turi iš karto atsirandantį, esminį ir numatomą antikonkurencinį poveikį EEE, ir todėl padarė klaidą taikydamas įgyvendinimo kriterijų ir apibrėžto poveikio kriterijų, kad atmestų *Intel* argumentus dėl Komisijos kompetencijos neturėjimo.

Galiausiai dėl skirtos baudos Generalinis advokatas mano⁹¹, kad vien dėl to, jog skirta bauda tuo metu buvo rekordinė, jos negalima vertinti kaip neproporcingos, o *Intel* nenurodė jokios Bendrojo Teismo padarytos klaidos, kuri leistų Teisingumo Teismui įvertinti baudos proporcingumą.

Dėl 2006 m. Komisijos baudų skyrimo gairių taikymo atgaline data elgesiui, kuris iš dalies prasidėjo dar prieš tų gairių priėmimą, Generalinis advokatas mano, kad Komisijos diskrecijos skirti baudą už ES konkurencijos taisyklių pažeidimą ribas nustato ES teisės aktai, o ne baudų skyrimo gairės. Kadangi skirta bauda neviršija teisės aktuose nustatytų ribų, *Intel* iš esmės negali pagrįstai remtis grįžtamosios galios nebuvimo principu, kad užginčytų skirtą baudą.

Kadangi apeliacinio skundo pirmasis – penktasis pagrindai turėtų būti pripažinti pagrįstais, Generalinis advokatas nurodo, kad Teismo sprendimas turėtų būti panaikintas. Vis dėlto Generalinis advokatas mano, kad byla turi būti gražinta Bendrajam Teismui nagrinėti iš naujo⁹², kad šis įvertintų visas bylos aplinkybes ir atitinkamai tikrąjį ar galimą *Intel* elgesio poveikį konkurencijai vidaus rinkoje. Tam reikia išnagrinėti faktines aplinkybes, o tai geriau atliktų Teismas.

Sprendimas *Intel* byloje padidina riziką, kad dominuojančių įmonių nuolaidų schemos, sąlygotos išimtinumo ar jam artimo įsipareigojimo pirkti, gali būti pripažintos pažeidžiančiomis konkurencijos taisyklės. Kolizija tarp Teismo, Generalinio advokato ir EK nuomonių tik parodo, jog lojalumo nuolaidų vertinimas yra labai sudėtingas ir daug išsamios analizės reikalaujantis procesas.

⁹¹ Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 328-343 punktus

⁹² Žr. Išvados, išnaša nr. 67, 349 punktą

3.6.2 INTEL apeliacija ir perspektyvos

2017 rugsėjo 6 dieną Teisingumo Teismas priėmė sprendimą dėl apeliacinio skundo INTEL byloje⁹³. Teismas vertindamas aplinkybes priminė, kad SESV 102 straipsniu visiškai nesiekama kliudyti įmonei užimti dominuojančią padėtį rinkoje dėl savo nuopelnų. Šia nuostata taip pat nesiekama užtikrinti, kad mažiau produktyvūs nei dominuojančią padėtį užimanti įmonė konkurentai liktų rinkoje.

Taigi, bet koku konkurento išstūmimu nebūtinai daroma žala konkurencijai⁹⁴. Iš esmės konkurencija nuopelnais gali lemti išnykimą iš rinkos ar susilpninti konkurentus, kurie mažiau produktyvūs, todėl ne tokie patrauklūs vartotojams kainų, pasirinkimo, kokybės ar naujovių atžvilgiu. Vis dėlto dominuojančią padėtį užimanti įmonė turi ypatingą pareigą savo elgesiu nepažeisti veiksmingos ir neiškraipytos konkurencijos vidaus rinkoje. Būtent todėl pagal SESV 102 straipsnį draudžiama, dominuojančiai įmonei imtis veiksmų, kurie turi jos konkurentų, laikomų tokiais pat produktyviais kaip ir ji, išstūmimo iš rinkos poveikį, ir taip sustiprinti savo dominuojančią padėtį pasitelkiant priemones, kurios skiriasi nuo konkurencijos remiantis nuopelnais priemonių⁹⁵.

Atsižvelgiant į pateiktus teismo argumentus, ne kiekviena konkurencija kainomis gali būti laikoma teisėta. Šiuo klausimu jau sprendime buvo nuspręsta, kad jei rinkoje dominuojančią padėtį užimanti įmonė susaisto pirkėjus, nors ir jų pačių prašymu, pareiga ar pažadu išimtinai tik iš jos pirkti visą arba didžiąją dalį jiems reikalingos produkcijos, tai laikoma piktnaudžiavimu dominuojančia padėtimi pagal SESV 102 straipsnį, neatsižvelgiant į tai, ar pareiga paprasčiausiai nustatyta, ar už jos laikymąsi taikomos nuolaidos. Taip pat yra ir tuo atveju, kai tokia įmonė, nesusiedama pirkėjų formaliu įsipareigojimu, taiko pagal su pirkėjais sudarytas sutartis arba vienašališkai nuolaidų už lojalumą sistemą, t. y. nuolaidas, susietas su sąlyga, kad klientas, neatsižvelgiant į jo pirkimų dydį, įsigytų visą arba didžiąją dalį reikiamos produkcijos išimtinai iš dominuojančią padėtį rinkoje užimančios įmonės⁹⁶.

Todėl, remiantis išdėstytu, Teismas sprendime nurodo, kad Komisija ne tik privalo išnagrinėti, pirma, įmonės dominuojančios padėties svarbą atitinkamoje rinkoje ir, antra,

⁹³ Teisingumo Teismo (didžioji kolegija) sprendimas 2017 m. rugsėjo 6 d. Byloje C-413/14 P dėl 2014 m. rugpjūčio 26 d. pagal Europos Sąjungos Teisingumo Teismo statuto 56 straipsnį pateikto apeliacinio skundo

⁹⁴ Žr. sprendimo, išnaša 76, 134 punktą

⁹⁵ Žr. sprendimo, išnaša 76, 136 punktą

⁹⁶ Žr. sprendimo, išnaša 76, 137 punktą

kokioje rinkos dalyje buvo vykdomi ginčijami veiksmai, taip pat nagrinėjamų nuolaidų suteikimo sąlygas ir tvarką, jų trukmę ir dydį, bet taip pat turi įvertinti, ar galėjo egzistuoti strategija, pagal kurią siekta išstumti bent jau tokius pačius produktyvius konkurentus⁹⁷. Išstūmimo galimybės nagrinėjimas taip pat svarbus vertinant klausimą, ar nuolaidų sistema, kuriai iš principo taikomas SESV 102 straipsnyje nustatytas draudimas, gali būti objektyviai pateisinama. Be to, konkurentų išstūmimo poveikį, kurį turi nuolaidų sistema ir kuris yra nepalankus konkurencijai, gali kompensuoti ar net viršyti efektyvumo nauda, kuri suteikiama vartotojui. Toks konkurencijai palankaus ir nepalankaus ginčijamų veiksmų poveikio suderinimas Komisijos sprendime gali būti atliktas tik išanalizavus bent jau tokių pačių produktyvių konkurentų išstūmimo galimybę, kuri būdinga aptariamiems veiksams⁹⁸.

Taigi, galima suprasti, jog Teismas pritaria Generalinio advokato išvadoje pateiktam argumentui, kad lojalumo nuolaida nėra *per se* pažeidimas, o analizė yra būdas atskleisti pažeidimą.

Jei sprendime, kuriame konstatuojama, kad nuolaidų sistema yra piktnaudžiaujama, Komisija atlieka tokią analizę⁹⁹, Bendrasis Teismas turi išnagrinėti visus ieškovės argumentus, kuriais siekiama užginčyti Komisijos išvadą dėl atitinkamos nuolaidų sistemos galimybės išstumti konkurentus pagrįstumą. Šioje situacijoje visi argumentai nebuvo išnagrinėti.

Nagrinėjamu atveju Komisija ginčijamame sprendime pabrėžė, kad aptariamos nuolaidos dėl savo pobūdžio gali riboti konkurenciją, todėl nebuvo būtina nagrinėti visų bylos aplinkybių ir taikyti AEC (*as efficient competitor test*, toliau – AEC kriterijus) kriterijaus¹⁰⁰, norint konstatuoti piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi. Tačiau ji išsamiai išnagrinėjo šias aplinkybes ir sprendime detalai išdėstė taikant AEC kriterijų atliktą analizę, kurią atlikusi sprendime padarė išvadą, jog toks pats produktyvus konkurentas turėjo taikyti nekonkurencingas kainas, todėl dėl aptariamos nuolaidų sistemos toks konkurentas galėjo būti išstumtas iš rinkos.

Darytina išvada, kad ginčijamame sprendime AEC kriterijus vaidino svarbų vaidmenį Komisijai vertinant nuolaidų sistemos galėtiną daryti išstūmimo poveikį tokiems patiems produktyviems konkurentams. Šiomis aplinkybėmis Bendrasis Teismas privalėjo išnagrinėti visus *Intel* argumentus dėl šio kriterijaus.

⁹⁷ Žr. sprendimo, išnaša 76, 139 punktą

⁹⁸ Žr. sprendimo, išnaša 76, 140 punktą

⁹⁹ Žr. išnaša nr. 81

¹⁰⁰ Žr. sprendimo, išnaša 76, 111 punktą

Teisingumo teismas remiantis išdėstytais argumentais panaikino Bendrojo Teismo sprendimą, nes Bendrasis Teismas, analizuodamas ginčijamų nuolaidų galimybę riboti konkurenciją, nepagrįstai neatsižvelgė į *Intel* argumentus dėl klaidų, kurias Komisija tariamai padarė taikydamą AEC kriterijų. Byla grąžinta Bendrajam Teismui tam, kad išnagrinėtų visas faktines ir ekonomines aplinkybes.

Taigi, išanalizavus visą informaciją matyti, kad nustatyti lojalumo nuolaidos sukeltus rinkos iškreipimus (ar galimus iškreipimus) yra labai sudėtinga. Manytina, kad iš naujo nagrinėjant bylą Teismas atsižvelgs į argumentus išdėstytus visuose sprendimuose *Intel* ginče, Generalinio advokato pastabas, tiek Komisijos argumentus ir žinoma pačios *Intel* reikalavimus. Taip pat, į visas susiklosčiusias aplinkybes.

Teismas negali neatsižvelgti į atsakovo argumentus, pažeisti teisingo sprendimo proceso taisyklių. Kitame sprendimo etape, Teismas turėtų skirti didelį dėmesį išsiaiškinimui, kaip Komisija nustatė pažeidimą. Jeigu AEC kriterijaus taikymas yra vienintelis Komisijos pažeidimo nustatymo atspirties taškas, svarbu išsiaiškinti ar nebuvo padarytos klaidos taikant AEC kriterijų. Taip bus nustatytos aiškios gairės, kaip galima atpažinti ir išanalizuti lojalumo nuolaidų pažeidimą rinkoje, jų realų pasireiškimą ir dominuojančios padėties nustatymą. Iš situacijos matyti, kad net ir vienas argumentas, kurį Teismas praleido, gali nulemti visą bylos baigtį.

Šiai dienai nėra visiškai aišku, kaip tiksliai nustatyti lojalumo nuolaidų sukeltą pažeidimą ir kaip jį pamatyti praktiškai. Ūkio subjektai pagal galiojančią Teismų praktiką ir teisės aktus dažniausiai negali dominuoti daugiau nei 40 procentų rinkos, sudaryti išimtinio prikimo tik iš vieno ūkio subjekto susitarimų ar taikyti išstumiančias iš rinkos konkurentes kainas. Svarbiausia, be SESV, pažeidimo nustatymui yra Komisijos sprendimas dėl *Intel* ir Generalinio advokato išvada šioje byloje. Todėl Teismas turi ypatingai išsamiai pateikti sekantį sprendimą. Reikalinga ne tik nurodyti kokiais kriterijais vadovaujantis pažeidimas nustatomas, kokią ir kaip analizę atlikti privaloma, tačiau ir kokios priemonės turėtų būti nustatomos šių pažeidimų prevencijai, kokios pasekmės laukia.

Rekordinė bauda¹⁰¹, kuri buvo nustatyta pirmuoju sprendimu¹⁰², gali išlikti, jeigu Teismas nuspręs, kad Komisija teisingai nustatė *Intel* pažeidimą ir atliko reikiamą analizę. Jeigu pažeidimas buvo nustatytas klaidingai, kaip kad teigia *Intel*, Teismas atsižvelgdamas ir

¹⁰¹ 1,06 mlrd. Eur

¹⁰² 2014 m. birželio 12 d. Bendrojo Teismo (septintoji išplėstinė kolegija) sprendimas Intel Corp. prieš Europos Komisiją T-286/09

aptardamas visas aplinkybes turės savo nuožiūra nustatyti pažeidimo buvimą ar nebuvimą. Šis sprendimas turi įnešti aiškumo lojalumo nuolaidų vertinimo srityje, naujų taisyklių vertinant ir nustatant pažeidimus. Turi būti išskirti aiškūs kriterijai ir vertinimo gairės, norint išvengti rinkos iškreipimų, dominuojančios padėties buvimo ir SESV pažeidimų.

IŠVADOS

1. Lojalumo nuolaidos yra nuolaidos, skiriamos už pastovų naudojimąsi įmonės teikiamomis paslaugomis. Nuolaidos yra skiriamos prisivilioti klientus teikiant jiems išskirtinius pasiūlymus, nuolaidas, taip skatinant jų lojalumą. Pagrindinis lojalumo nuolaidų bruožas yra bandymas pirkėją atstumti nuo konkurentų.
2. Teismų praktikoje galima išskirti konkurenciją ribojančias trijų rūšių nuolaidas - kiekio nuolaidos (susietos su pirkimų apimtimi); lojalumo nuolaidos (suteikiamos su sąlyga, kad pirkėjas įsigis visas arba beveik visas reikiamas tam tikros rūšies prekes tik iš dominuojančio tiekėjo; kitos nuolaidų sistemos (kai finansinės paskatos tiesiogiai nesusietos su išimtinio pirkimo sąlyga, bet nuolaidos suteikimo mechanizmas taip pat gali turėti lojalumo kūrimo poveikį).
3. Draudžiama nacionalinė nuostata, kurioje numatytas bendras pranešimų apie kainų nuolaidas ir pranešimų, iš kurių galima daryti prielaidą dėl kainų nuolaidų, draudimas laikotarpiais prieš išpardavimą, jeigu šia nuostata siekiama vartotojų apsaugos tikslų.
4. Norint nustatyti SESV 102 pažeidimą, nepakanka įrodyti, kad kompanija taiko išskirtines lojalumo nuolaidas, nes reikia įsitikinti, kad tokios nuolaidos išstumia konkurentus ir sumažina ar panaikina vartotojui galimybes rinktis.
5. Kai lojalumo nuolaidų gaunama nauda yra taikoma sąnaudoms padengti, tai nepireštaruoja SESV 102 straipsniui, o paaiškėjus, kad sąnaudų galima išvengti, nuolaidos turėtų būti atitinkamai sumažinamos.
6. Kai rinkoje dominuojančią padėtį užimanti įmonė nustato pirkėjams pareigą arba reikalauja pasižadėti visiškai arba didele dalimi tenkinti savo poreikius išskirtinai įsigyjant produkciją iš tos įmonės yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi, nepaisant to, ar atitinkama pareiga yra nustatyta be kitų sąlygų, ar už ją suteikiama nuolaida.
7. Lojalumo nuolaidų taikymas yra rinką iškreipiantis veiksnys, nuo kurio nukenčia ne tik kiti rinkos dalyviai, bet taip pat ir vartotojai, nebeturintys realios galimybės rinktis kitų konkurentų. Bandymas pašalinti konkurentą iš rinkos sudarant papildomus bendradarbiavimo susitarimus, taikant skirtingus įkainius ir lojalumo susitarimus, yra piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi ir vertinamas kaip pažeidžiantis ES teisės aktus.

8. Išimtinumo nuolaidos yra neteisėtos, net jeigu išimtinio pirkimo sąlyga neįrašyta sutartyje ir nėra teisiškai įpareigojanti. Pakanka, kad ji gali būti nustatyta iš sutarties įgyvendinimo ir skatintų pirkėją rinktis dominuojantį tiekėją.
9. Ūkio subjektai negali sudaryti išimtinio prikimo tik iš vieno ūkio subjekto susitarimų ar taikyti išstumiančias iš rinkos konkurentes kainas.

ŠALTINIŲ SĄRAŠAS

Teisės norminiai aktai:

1. Europos Sąjungos sutarties ir Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo suvestinės redakcijos 2012/C 326/01. Prieiga per internetą: < <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/?uri=CELEX%3A12012E%2FTXT>> [žiūrėta 2018-03-15]
2. Europos Bendrijų Komisija briuselis, 5.12.2008 kom(2008) 832 galutinis Komisijos komunikatas Rekomendacijos dėl Komisijos įgyvendinimo prioritetų taikant EB sutarties 82 straipsnį dominuojančių įmonių piktnaudžiaujamam antikonkurenciniam elgesiui. Prieiga per internetą: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/?uri=CELEX%3A52008DC0832>> [žiūrėta 2018-03-15]
3. 2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (EB Susijungimų reglamentas)
4. 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų [SESV 101 ir 102] straipsniuose, įgyvendinimo (OL L 1, p. 1; 2004 m. specialusis leidimas lietuvių k., 8 sk., 2 t., p. 205)
5. 2005 m. gegužės 11 d. Europos Parlamento ir Tarybos direktyva 2005/29/EB dėl nesąžiningos įmonių komercinės veiklos vartotojų atžvilgiu vidaus rinkoje
6. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 2006/2004 („Nesąžiningos komercinės veiklos direktyva“)
7. Bendrijos pašto paslaugų vidaus rinkos plėtros bendrųjų taisyklių ir paslaugų kokybės gerinimo direktyva 2008 m. vasario 20 d. Europos Parlamento ir Tarybos 2008/6/EB

Specialioji literatūra:

1. RŪTA VIZBARIENĖ, RŪTA BALČIŪNIENĖ straipsnis “Tarp lojalumo ir nuolaidų kortelių“ 2014 gegužės 11 d. Prieiga per internetą: <<http://www.vz.lt/archive/article/2014/5/11/tarp-lojalumo-ir-nuolaidu-korteliu#ixzz4oZwyFoR3>> [žiūrėta 2018-03-15]
2. A. DOUGLAS MELAMED, Exclusive Dealing Agreements and Other Exclusionary Conduct—Are There Unifying Principles?, 73 Antitrust L.J. 375 (2006); Gregory J. Werden, Identifying Exclusionary Conduct Under Section 2: The “No Economic Sense” Test, 73 Antitrust L.J. 413 (2006). For a contrary view, see Jonathan M.

- Jacobson & Scott A. Sher, “No Economic Sense” Makes No Sense for Exclusive Dealing, 73 Antitrust L.J. 779 (2006).
3. EINER ELHAUGE, The Failed Resurrection of the Single Monopoly Profit Theory, competition pol’y int’l, Spring 2010, (at 11).
 4. HARBOUR, LEIBOWITZ & ROSCH STATEMENT; Willard K. Tom, David A. Balto & Neil W. Averitt, Anticompetitive Aspects of Market-Share Discounts and Other Incentives to Exclusive Dealing, 67 Antitrust L.J. 615, 636–38 (2000).
 5. JONATHAN M. JACOBSON „A note on loyalty discounts“; American bar association 2010, June
<https://www.americanbar.org/content/dam/aba/publishing/antitrust_source/Jun10_Jacobson6_24f.authcheckdam.pdf> [žiūrėta 2018-03-15]
 6. STEPHANIE HONNEFELDER, ROBERTO SILVESTRI 06/2017. Prieiga per internetą:
<http://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/lt/FTU_3.2.1.pdf> [žiūrėta 2018-03-15]
 7. Tyrimas “Report on the Analysis of Loyalty Discounts and Rebates Under Unilateral Conduct Laws”, Prepared by The Unilateral Conduct Working Group, Presented at the 8th Annual Conference of the ICN Zurich, Switzerland, June 2009. Prieiga per internetą:
<<http://www.internationalcompetitionnetwork.org/uploads/library/doc357.pdf>>
[žiūrėta 2018-03-15]
 8. Straipsnis “Intel pamoka” 2014 lapkričio 26. Prieiga per internetą:
<https://www.naujienos.lt/leidinys/iq/intel-pamoka/> [žiūrėta 2018-03-15]

Teismų praktika:

1. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas, 1978 m. vasario 14 d. sprendimas *United Brands* 27/76. Prieiga per internetą:
<http://ccvista.taiax.be/showDoc.asp?celex=61976J0027&country=6> [žiūrėta 2018-03-16]
2. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 1983 lapkričio 9 d. *Nederlandsche Banden Industrie Michelin* prieš Komisiją 322/8. Prieiga per internetą: <

- <https://publications.europa.eu/lt/publication-detail/-/publication/8ab1f8a8-1fae-47fb-9e2c-da6184869cf0/language-lt> >[žiūrėta 2018-03-16]
3. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas *Hoffmann-La Roche & Co prieš Komisiją* 85/76 (1979), EU:C:1979:36. Prieiga per internetą: <<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/?uri=CELEX:61976CJ0085>> [žiūrėta 2018-03-16]
 4. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas *Irish Sugar prieš Komisiją* T-288/97 (1999). Prieiga per internetą: <
http://curia.europa.eu/juris/document/document_print.jsf;jsessionid=9ea7d2dc30d55df1cc7db8384834bd1cd5d338be8a99.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxyKaN10?doclang=LT&text=&pageIndex=0&docid=49738&cid=75916 >[žiūrėta 2018-03-16]
 5. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas *British Airways prieš Komisiją* T-219/99 (2003), Rink. II-5917, 7–11 ir 270–273 punktai. Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=196627&pageIndex=0&doclang=LT&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=826890> > [žiūrėta 2018-03-16]
 6. Bendrojo Teismo sprendimas 2014 m. birželio 12 d. *Intel Corp. prieš Europos Komisiją* T-286/09 Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62009TJ0286&lang1=lt&type=TXT&ance=> >[žiūrėta 2018-03-16]
 7. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas *Byla Solvay SA prieš Europos Komisiją* T-57/01. Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62011CJ0449&lang1=lt&type=TXT&ance=> > [žiūrėta 2018-03-16]
 8. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 2012 m. balandžio 19 d. sprendimas byloje *Tomra Systems ASA ir kt. prieš Europos Komisiją* (C-549/10 P). Prieiga per internetą: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=121747&pageIndex=0&doclang=LT&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=827408> [žiūrėta 2018-03-16]
 9. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 2012 m. kovo 27 d. didžiosios kolegijos prejudicinis sprendimas byloje *Post Danmark A/S prieš Konkurrencerådet* (C-209/10). Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=121061&pageIndex>

- =0&doclang=LT&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=827447 >[žiūrėta 2018-03-16]
10. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 1991 m. liepos 3 d. sprendime byloje *AKZO prieš Komisiją* (C-62/86). Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=61986CJ0062&lang1=en&type=TXT&ance=>>[žiūrėta 2018-03-16]
 11. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas Byla *Imperial Chemical Industries Ltd prieš Europos Komisiją* T-66/01. Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62006TJ0214&lang1=lt&type=TXT&ance=>> [žiūrėta 2018-03-16]
 12. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 2008 m. liepos 1 d. Byla *Compagnie maritime belge SA prieš Europos Bendrijų Komisiją* T-276/04. Prieiga per internetą: <
<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/HTML/?uri=CELEX:62004TJ0276&from=LT>> [žiūrėta 2018-03-16]
 13. Europos Sąjungos Bendrojo Teismo sprendimas 2015 m. gegužės 13 d. Byloje *Niki Luftfahrt GmbH prieš Europos Komisiją*, T-162/10. Prieiga per internetą: [žiūrėta 2018-03-16]
 14. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 1989 m. balandžio 11 d. Sprendimo *Saeed Flugreisen ir Silver Line Reisebüro*, 66/86, EU:C:1989:140. Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62010TJ0162&lang1=lt&type=TXT&ance=>> [žiūrėta 2018-03-16]
 15. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas Sprendimas *easyJet prieš Komisija* 2006:187. Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30ddfdb59413a1ab4c1bb640ade83321877a.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxqTbN10?text=&docid=56283&pageIndex=0&doclang=LT&mode=doc&dir=&occ=first&part=1&cid=39323>> [žiūrėta 2018-03-16]
 16. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas nutartis 2011 m. birželio 30 d. Byloje *Wamo BVBA prieš JBC NV, Modemakers Fashion NV* C-288/10. Prieiga per internetą: <http://eur-lex.europa.eu/legal->

- content/LT/TXT/HTML/?uri=CELEX:62010CO0288&from=HR [žiūrėta 2018-03-16]
17. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas Sprendimo 2005 m. birželio 22 d. *Plus Warenhandelsgesellschaft* T-34/04. Prieiga per internetą: <
<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30dbdce2a55b10ee4de39c25ed9c5477c9e9.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxqTc390?text=&docid=59505&pageIndex=0&doclang=LT&mode=doc&dir=&occ=first&part=1&cid=28210> >[žiūrėta 2018-03-16]
18. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas AS 2015 m. vasario 11 d. Byloje *bpost SA prieš Institut belge des services postaux et des télécommunications (IBPT)* C-340/13. Prieiga per internetą: <
http://curia.europa.eu/juris/document/document_print.jsf?jsessionid=9ea7d2dc30d6542fedbcd9e94e8eb8d6c224b36ef857.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxyMbNr0?doclang=LT&text=&pageIndex=0&part=1&mode=DOC&docid=162222&occ=first&dir=&cid=160846 > [žiūrėta 2018-03-16]
19. Europos Sąjungos Bendrojo teismo sprendimas 2011 m. gruodžio 8 d. Byloje *Deutsche Post AG prieš Europos Komisiją* T-421/07. Prieiga per internetą: <
[http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62007TJ0421\(01\)&lang1=lt&type=TXT&ancre=](http://curia.europa.eu/juris/celex.jsf?celex=62007TJ0421(01)&lang1=lt&type=TXT&ancre=) >[žiūrėta 2018-03-16]
20. Europos Sąjungos Teisingumo Teismas 2001/354/EB. Prieiga per internetą: <
<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/LT/TXT/?uri=CELEX:62008CJ0399> >[žiūrėta 2018-03-16]

SANTRAUKA

Lojalumo nuolaidų vertinimas yra labai sudėtingas ir daug išsamios analizės reikalaujantis procesas. ES Teismų bylose ir sprendimų analizėje galima matyti, kad praktikoje lojalumo nuolaidų vertinimas yra ganėtinai griežtas, tačiau ir ne iki galo aiškus. Kai kuriais atvejais, ištyrus visas konkrečias situacijos aplinkybes, lojalumo nuolaidos yra pateisinamos ir nėra nustatomas pažeidimas. Tačiau, dažnai įmonės, iškraipydamos konkurenciją ir bandydamos išstumti konkurentus iš rinkos ar pritraukti visus vartotojus savo pusėn, pažeidžia ES teisės nuostatas. Tuo atveju nukenčia ne tik konkurentai, tačiau taip pat ir vartotojai, nebeturintys pasirinkimo laisvės. Todėl labai svarbu žinoti, kaip indentifikuoti pažeidimą ir nustatyti pasekmes. Kaip matome iš naujausios teismų praktikos, pasekmės gali būti labai griežtos ir nustačius pažeidimą gali būti skiriamos milžiniškos baudos. Teismas plėtodamas savo praktiką kiekvienoje byloje nustato vis naujas gaires, taisykles ir vertinimo kriterijus dėl pažeidimo atpažinimo ir pasekmių. Teismas ne tik nustato, kada ir kaip reikalinga atlikti konkretaus nuolaidų poveikio konkurencijai tyrimą ar AEC kriterijaus analizę, o taip pat išskiria konkurenciją ribojančias nuolaidas, konkurentų išstūmimo procesą, dominuojančią padėtį ir kitus veiksnius. Svarbiausia atsižvelgti į visas konkrečios bylos aplinkybes ir abiejų ginčo šalių argumentus, kad būtų galima priimti teisingą sprendimą ir nepažeisti proceso taisyklių, formuoti vieningą, aiškią teismų praktiką. Laukiamas sprendimas *Intel* byloje turi įnešti aiškumo lojalumo nuolaidų vertinimo srityje, naujų taisyklių vertinant ir nustatant pažeidimus. Turi būti išskirti aiškūs kriterijai ir vertinimo gairės, norint išvengti rinkos iškreipimų, dominuojančios padėties buvimo ir SESV pažeidimų.

SUMMARY

Assessment of Loyalty Discounts in the case-law of European Union courts

The evaluation of loyalty discounts is a very complicated process, demanding for a thorough analysis and research. In the European Union (EU) case studies and case analysis, it can be noted that in practice the evaluation of loyalty discounts is rather rigorous, but it is not entirely clear. When in some cases, after examining all the specific circumstances of the situation, loyalty discounts are justified and no violation is detected. However, companies often violate EU law by distorting competition and trying to exclude competitors from the market or attract all consumers. In this case, it affects not only competitors but also consumers who do not have the freedom to choose. Therefore, it is very important to know how to identify the violation of loyalty discounts and determine the consequences. As the recent case law shows, the consequences can be very severe and huge penalties can be imposed. The court, in developing its practice in each case, establishes new guidelines, rules and criteria for the recognition of the violation of loyalty discounts and its consequences. The courts not only determine when and how specific research or AEC criteria analysis is required, but also distinguishes between restrictive competition, foreclosure process, dominant position and other factors. It is important to take into account all the specific circumstances of the case and the arguments of both parties in order to make a fair decision and not to violate the rules of procedure, to formulate a unified, clear case law. The expected judgement for *Intel* case needs to be clear about loyalty discounts, the evaluation of new rules, and the detection of violations. Clear criteria and new guidelines must be distinguished in order to avoid market distortions, the existence of a dominant position and violations of the TFEU.