

Страни в главното производство

Жалбоподател: WY

Ответник: Steiermärkische Landesregierung

Диспозитив

Произнасянето по въпроса, поставен от Landesverwaltungsgericht Steiermark (Областен административен съд Щирия, Австрия) с акт от 3 февруари 2021 г., очевидно не е от компетентността на Съда на Европейския съюз.

⁽¹⁾ ОВ С 148, 26.4.2021 г.

Определение на Съда (осми състав) от 16 май 2022 г. (преюдициално запитване от Landgericht Köln — Германия) — RV

(Дело C-724/21) ⁽¹⁾

(Преюдициално запитване — Член 99 от Процедурния правилник на Съда — Гражданство на Съюза — Член 21 ДФЕС — Свободно движение и свободно пребиваване на територията на държавите членки — Криминализиране на международното отвлечане на непълнолетни лица в специален състав — Ограничение — Закрила на детето — Пропорционалност)

(2022/C 266/10)

Език на производството: немски

Запитваща юрисдикция

Landgericht Köln

Страни в главното производство

Подсъдима: RV

Ответник: Staatsanwaltschaft Köln

Диспозитив

Член 21 ДФЕС трябва да се тълкува в смисъл, че не допуска законодателство на държава членка, съгласно което, ако родител отвлече детето си от настойника, на когото е предоставено правото да определя местопребиваването на детето, за да го изведе в чужбина, това представлява престъпление, дори ако за това не е употребена сила, заплашване с тежки последици или хитрост, докато, ако детето се намира на територията на първата държава членка, такова отвлечане е наказуемо само ако е извършено със сила, заплашване с тежки последици или хитрост.

⁽¹⁾ Дата на постъпване в Съда: 30 ноември 2021 г.

Преюдициално запитване от Tribunal da Relação de Lisboa (Португалия), постъпило на 17 март 2022 г. — Super Bock Bebidas SA, AN, BQ/Autoridade da Concorrência

(Дело C-211/22)

(2022/C 266/11)

Език на производството: португалски

Запитваща юрисдикция

Tribunal da Relação de Lisboa

Страни в главното производство

Жалбоподатели: Super Bock Bebidas SA, AN, BQ

Ответник: Autoridade da Concorrência

Преюдициални въпроси

- 1) Представлява ли вертикалното определяне на минимални цени само по себе си нарушение, което не изисква предварителен анализ на достатъчната степен на вреда на споразумението?
- 2) Предполага ли доказването на елемента „споразумение“ от нарушението чрез (мълчаливо) определяне на минимални цени за дистрибуторите конкретни доказателства, че дистрибуторите са спазвали на практика фиксираните цени, по-специално чрез преки доказателства?
- 3) Достатъчни елементи ли са: i) изпращането на таблици, посочващи минимални цени и дистрибуторски маржове, ii) искането на информация от дистрибуторите за продажните цени, iii) подаването на оплаквания от дистрибуторите — когато считат, че наложените им цени за препродажба не са конкурентни или когато установят, че конкурентни дистрибутори не се съобразяват с правилата, iv) наличието на механизми за наблюдение на (минималните средни) цени, и v) ответни мерки (без доказване на конкретното им прилагане), за да се приеме, че е налице нарушение чрез (мълчаливо) определяне на минимални цени за дистрибуторите?
- 4) Предполага ли се, че в светлината на член 101, параграф 1, буква а) ДФЕС, член 4, буква а) от Регламент № 330/2010 (¹) и на Насоките на Европейската комисия относно вертикалните ограничения и съдебната практика на Съюза, споразумение между доставчик и дистрибутори за (вертикално) определяне на минимални цени и други търговски условия, приложими при препродажба, представлява достатъчна степен на вреда на конкуренцията, без да се засяга анализът на евентуалните положителни икономически последици, произтичащи от тази практика по смисъла на член 101, параграф 3 ДФЕС?
- 5) Съвместимо ли е с член 101, параграф 1, буква а) ДФЕС и със съдебната практика на Европейския съюз съдебно решение, с което се приема, че е осъществен обективният елемент от състава на понятието „споразумение“ между доставчик и дистрибутори въз основа на:
 - i) определянето и налагането от страна на доставчика на дистрибуторите, редовно, всеобщо и без каквито и да било промени през периода на прилагането, на търговски условия, които те трябва да спазват при препродажбата на продуктите, които купуват от доставчика, а именно цени, които налагат на своите клиенти, главно под формата на минимални цени или минимални средни цени;
 - ii) съобщаването на цените за препродажба, наложени устно или писмено (чрез електронни съобщения);
 - iii) липсата на възможност за дистрибуторите да определят сами цените си за препродажба;
 - iv) обичайната и обща практика (в телефонни разговори или лично) служителите на доставчика да изискват от дистрибуторите да спазват посочените цени;
 - v) общото спазване от страна на дистрибуторите на цените за препродажба, определени от доставчика (с изключение на спорадични отстъпки) и констатацията, че поведението на дистрибуторите на пазара като цяло съответства на условията, определени от доставчика;
 - vi) обстоятелството, че за да не бъдат в неизпълнение, често самите дистрибутори изискват от доставчика да посочи цените за препродажба;
 - vii) проверката, че дистрибуторите често се оплакват на доставчика от цените, които трябва да налагат, вместо просто да приложат други цени;
 - viii) определянето на (ниски) дистрибуторски маржове от страна на доставчика и допускането от страна на дистрибуторите, че тези маржове съответстват на нивото на възнаграждение за осъществените от тях сделки;
 - ix) в констатацията, че като е наложил ниски маржове, доставчикът е наложил минимална цена за препродажба под страх от отрицателни маржове на дистрибуторите;

- x) в политиката на отстъпки, предоставяни от доставчика на дистрибуторите въз основа на действително приложената цена за препродажба — като минималната цена, предварително определена от доставчика, е равнището на връщанията, осъществявани при *sell out*;
 - xi) необходимостта дистрибуторите — в много случаи с оглед на отрицателния дистрибуторски марж — да се съобразяват с равнищата на цените за препродажба, наложени от доставчика; практиката на по-ниски цени за препродажба е била прилагана само в много специфични ситуации и при искане от страна на дистрибуторите към доставчика за допълнителна отстъпка при *sell out*;
 - xii) определяне от доставчика и спазване от дистрибуторите на максимални отстъпки, които да се прилагат към съответните клиенти, като това води до минимална цена за препродажба, в противен случай има риск от отрицателен дистрибуторски марж;
 - xiii) директния контакт на доставчика с клиентите на дистрибуторите и определянето на условията за препродажба, които им се налагат впоследствие;
 - xiv) намесата на доставчика по инициатива на дистрибуторите, за да реши да приложи конкретна търговска отстъпка или да предоговори търговските условия за препродажба; и
 - xv) искането на дистрибуторите да получат разрешение от доставчика да извършват определена сделка при определени условия, за да осигурят своя дистрибуторски марж?
- 6) Може ли споразумение за определяне на минимални цени за препродажба с описаните по-горе характеристики, което обхваща почти цялата територия на страната, да повлияе на търговията между държавите членки?

(¹) Регламент (ЕС) № 330/2010 на Комисията от 20 април 2010 година за прилагането на член 101, параграф 3 от Договора за функционирането на Европейския съюз относно категориите вертикални споразумения и съгласувани практики (текст от значение за ЕИП) (ОВ L 102, 2010 г., стр. 1).

Преюдициално запитване от Supremo Tribunal Administrativo (Португалия), постъпило на 22 март 2022 г. — Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, IP/CS

(Дело C-213/22)

(2022/C 266/12)

Език на производството: португалски

Запитваща юрисдикция

Supremo Tribunal Administrativo

Страни в главното производство

Касатор: Instituto de Financiamento da Agricultura e Pescas, IP

Ответник по касационната жалба: CS

Преюдициални въпроси

- 1) Могат ли да бъдат дължими разходите за поддръжка и премиите за загуба на доходи, предвидени съответно в член 3, букви b) и c) от Регламент № 2080/92 (¹) от 30 юни 1992 г., когато бенефициерът докаже, че [...] условията за залесяване, предвидени в националната програма за подпомагане, не са били изпълнени по независещи от волята му причини и че той е положил всички възможни усилия за постигане на желания резултат?