



Zbiór Orzeczeń

Sprawa C-549/10 P

Tomra Systems ASA i in. przeciwko Komisji Europejskiej

Odwołanie — Konkurencja — Pozycja dominująca — Nadużycie — Rynek urządzeń do zbierania zużytych opakowań po napojach — Decyzja stwierdzająca naruszenie art. 82 WE (obecnie art. 102 TFUE) i art. 54 porozumienia EOG — Porozumienia w sprawie wyłączności, zobowiązania ilościowe i rabaty lojalnościowe

Streszczenie wyroku

1. *Konkurencja — Pozycja dominująca — Nadużycie — Pojęcie — Obiektywne pojęcie odnoszące się do zachowań mogących wpłynąć na strukturę rynku i stworzyć przeszkodę w utrzymaniu istniejącego poziomu konkurencji lub jej rozwoju na rynku — Potrzeba ustalenia istnienia zamiaru antykonkurencyjnego — Brak*
(art. 102 TFUE)
2. *Konkurencja — Pozycja dominująca — Nadużycie — Pojęcie — Zamknięcie przez przedsiębiorstwo dominujące dostępu do istotnej części rynku — Stopień zdominowania danego rynku — Brak wpływu — Potrzeba ustalenia dokładnego progu, powyżej którego praktyki mogą powodować zamknięcie rynku — Brak*
(art. 102 TFUE)
3. *Konkurencja — Pozycja dominująca — Nadużycie — Pojęcie — Zachowania, których skutkiem lub celem jest stworzenie przeszkody w utrzymaniu lub rozwoju konkurencji — Rabaty z mocą wsteczną*
(art. 102 TFUE)
4. *Konkurencja — Pozycja dominująca — Nadużycie — Umowy wyłącznej dostawy — Rabat lojalnościowy — System rabatów stanowiący nadużycie — Kryteria oceny*
(art. 102 TFUE)
5. *Konkurencja — Pozycja dominująca — Nadużycie — Rabaty z mocą wsteczną — Mające cechy nadużycia — Kryteria oceny*
(art. 102 TFUE)
6. *Konkurencja — Grzywny — Kwota — Ustalenie — Kryteria — Waga naruszenia — Elementy oceny — Podwyższenie ogólnego wymiaru grzywien — Dopuszczalność — Przesłanki*
(rozporządzenie Rady nr 1/2003, art. 23 ust. 2)

1. Zakazane przez art. 102 TFUE nadużywanie pozycji dominującej jest pojęciem obiektywnym, odnoszącym się do zachowań przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą, które na rynku, na którym – właśnie ze względu na obecność tego przedsiębiorstwa – konkurencja jest już osłabiona, stwarza przeszkodę w utrzymaniu istniejącego jeszcze na rynku poziomu konkurencji lub w jej rozwoju, wykorzystując w tym celu środki odmienne od środków stosowanych w warunkach normalnej konkurencji między towarami lub usługami, opartej na świadczeniach podmiotów gospodarczych. W ramach dokonywanej oceny zachowania przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą Komisja, zmierzając do określenia ewentualnego nadużycia takiej pozycji, jest zobowiązana do uwzględnienia wszystkich towarzyszących temu zachowaniu i mających znaczenie dla sprawy okoliczności faktycznych. W tym względzie Komisja musi ocenić realizowaną przez to przedsiębiorstwo strategię handlową. W tym zakresie normalne jest powołanie się przez Komisję na czynniki natury subiektywnej, a mianowicie na motyw prowadzenia takiej, a nie innej strategii handlowej.

Zatem istnienie ewentualnego zamiaru antykonkurencyjnego stanowi zatem tylko jedną z wielu okoliczności faktycznych, które mogą zostać uwzględnione przy ustalaniu, czy doszło do nadużycia pozycji dominującej. Aby zastosować art. 82 WE, Komisja nie jest jednak w żaden sposób zobowiązana do wykazania takiego zamiaru po stronie przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą.

(por. pkt 17–21)

2. Jeśli chodzi o stopień zdominowania rynku przez dane przedsiębiorstwo, po stronie którego ma zostać stwierdzone nadużycie, pozycja dominująca, o której mowa w art. 102 TFUE, dotyczy sytuacji, w której przedsiębiorstwo posiada siłę ekonomiczną pozwalającą mu uniemożliwić utrzymanie skutecznej konkurencji na danym rynku i dająca mu możliwość zachowywania się w sposób w znacznej mierze niezależny od jego konkurentów i klientów. Ponadto przepis ów nie wprowadza żadnego różnicowania ani żadnego stopniowania pojęcia pozycji dominującej. Jeśli przedsiębiorstwo posiada siłę ekonomiczną, która zgodnie z art. 102 TFUE jest wymagana do stwierdzenia, że na określonym rynku przedsiębiorstwo to posiada pozycję dominującą, wówczas jego działania powinny być oceniane w świetle tego przepisu. Niemniej jednak stopień siły rynkowej co do zasady ma raczej wpływ na zasięg skutków działań omawianego przedsiębiorstwa niż na wystąpienia nadużycia jako takiego.

Zamknięcie przez przedsiębiorstwo dominujące dostępu do istotnej części rynku nie może być usprawiedliwione poprzez wykazanie, że część rynku podlegająca konkurencji jest wciąż wystarczająca, aby znalazło się tam miejsce dla ograniczonej liczby konkurentów. Po pierwsze, klienci znajdujący się w części rynku, do której dostęp jest zamknięty, powinni mieć możliwość korzystania z konkurencji w pełnym wymiarze, w jakim jest to możliwe na rynku, a konkurenci powinni móc konkurować jakością w obrębie całości rynku, nie zaś jedynie w obrębie jego części. Po drugie, to nie do dominującego przedsiębiorstwa należy określanie, ilu wydajnych konkurentów ma prawo konkurować z nim o część popytu podlegającą konkurencji.

Ponadto jedynie analiza okoliczności konkretnej sprawy, umożliwia stwierdzenie, czy praktyki przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą mogą wykluczyć konkurencję. Ustalenie z góry, jaka jest wielkość związanej części rynku, której przekroczenie może powodować skutek w postaci wykluczenia konkurentów, byłoby jednak działaniem sztucznym.

Zatem ustalenie dokładnego progu, powyżej którego rozpatrywane praktyki należałoby uznać za stanowiące nadużycie, nie jest konieczne dla celów zastosowania art. 102 TFUE.

(por. pkt 38, 39, 42, 43, 46)

3. Aby dowieść nadużycia pozycji dominującej w rozumieniu art. 102 TFUE, wystarczy wykazać, iż stanowiące nadużycie zachowanie przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą zmierza do ograniczenia konkurencji lub może mieć taki skutek.

Zatem w przypadku mechanizmu handlowego zmierzającego do zapewnienia lojalności, która umożliwia dostawcy wykluczenie konkurentów, związanej z przejęciem z zyskiem dla siebie podważalnej części. W przypadku takiego nie ma potrzeby przeprowadzania analizy konkretnych skutków, jakie rabaty te wywarły na konkurencji, a to dlatego, że aby ustalić, iż doszło do naruszenia art. 102 TFUE, wystarczy wykazać, że dane zachowanie może mieć taki.

(por. pkt 68, 79)

4. Jeśli chodzi o rabaty przyznawane klientom przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą, mogą być one sprzeczne z art. 102 TFUE nawet wtedy, gdy nie odpowiadają żadnemu z przykładów podanych w akapicie drugim tego przepisu. W przypadkach, w których przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą wykorzystuje system rabatowy, przedsiębiorstwo to nadużywa tej pozycji w sytuacji, gdy nie nakładając na nabywców formalnego obowiązku, stosuje, na mocy porozumień zawartych z tymi nabywcami albo jednostronnie, system rabatów lojalnościowych, to znaczy upustów przyznawanych pod warunkiem, że klient, niezależnie od wielkości swych zakupów, zaopatruje się celem pokrycia całości lub istotnej części swojego zapotrzebowania u przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą. W tym względzie należy najpierw ocenić wszystkie okoliczności, a w szczególności kryteria i warunki przyznawania rabatów, oraz zbadać, czy rabaty te mają na celu – poprzez przyznanie korzyści, która nie opiera się na żadnym usprawiedliwiającym ją świadczeniu gospodarczym – pozbawienie nabywcy możliwości wyboru źródła zaopatrzenia bądź jej ograniczenie, zamknięcie konkurentom dostępu do rynku, lub też poprzez naruszenie konkurencji wzmocnienie pozycji dominującej.

W związku z powyższym system rabatowy należy uznać za sprzeczny z art. 102 TFUE, jeśli ma on za cel zapobieżenie zaopatrywaniu się klientów przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą u konkurencyjnych producentów.

(por. pkt 69–72)

5. Fakturowanie klientom „ujemnych cen”, czyli cen niższych od ponoszonych kosztów, nie stanowi wstępnego warunku pozwalającego stwierdzić, że stosowany przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą system rabatów z mocą wsteczną ma charakter naruszenia.

Sąd słusznie zauważył, że taki system rabatów ma charakter antykonkurencyjny gdy w pierwszej zachęta do zaopatrywania się wyłącznie lub prawie wyłącznie u niektórych przedsiębiorstw jest szczególnie silna, gdy progi są łączone z systemem, na mocy którego korzyść związana z przekroczeniem, zależnie od przypadku, progu premii lub progu bardziej korzystnego powoduje skutki dotyczące wszystkich zakupów dokonanych przez klienta, nie zaś wyłącznie ich części przekraczającej dany próg. Po drugie, połączenie systemów rabatowych zindywidualizowanych w zależności od profilu każdego klienta, z progami ustalonymi na podstawie szacunkowego zapotrzebowania klienta lub wielkości zakupów dokonywanych w przeszłości, stanowi zatem silną zachętę do zaopatrywania się w zakresie całości lub prawie całości potrzebnych urządzeń w danym przedsiębiorstwie i sztucznie zwiększa koszt przejścia do innego dostawcy, nawet jeżeli chodzi o niewielką liczbę sztuk. Po trzecie, rabaty z mocą wsteczną są często stosowane w odniesieniu do niektórych największych klientów danego przedsiębiorstwa w celu zapewnienia sobie ich lojalności. Wreszcie ich zachowanie nie jest obiektywnie uzasadnione ani nie powoduje istotnego wzrostu wydajności, który przeważałby nad antykonkurencyjnymi skutkami wywołanymi w stosunku do konsumentów.

Ponadto mechanizm wykluczenia, jaki stanowią rabaty z mocą wsteczną, nie wymaga też, aby przedsiębiorstwo dominujące poświęcało swoje zyski, gdyż koszt rabatu zostaje rozłożony na dużą liczbę sztuk. Poprzez wsteczne przyznanie rabatu średnia cena uzyskana przez przedsiębiorstwo

dominujące może znacznie przewyższać koszty i zapewniać przeciętną wysoką marżę. Jednak stosowanie systemu udzielania rabatów z mocą wsteczną powoduje, że rzeczywista cena ostatnich sztuk jest dla klienta bardzo niska ze względu na efekt wchłonięcia.

(por. pkt 73, 75, 78)

6. Waga naruszeń powinna zostać ustalona na podstawie licznych okoliczności, do których należą szczególne okoliczności sprawy, jej kontekst i odstrasżający charakter grzywien, przy czym nie ma potrzeby ustalania wiążącej lub wyczerpującej listy kryteriów, które należy obowiązkowo uwzględnić.

Ponadto wcześniejsza praktyka decyzyjna Komisji nie stanowi mających zastosowanie ram prawnych dla grzywien w zakresie prawa konkurencji a decyzje dotyczące innych spraw mają jedynie charakter informacyjny. A zatem fakt, że Komisja wymierzała już w przeszłości grzywny w określonej wysokości za określone rodzaje naruszeń, nie może pozbawić jej możliwości podwyższenia tej wysokości w granicach wyznaczonych w rozporządzeniu nr 1/2003. W istocie prowadzenie tej polityki wymaga wyposażenia Komisji w możliwość dostosowania poziomu grzywien w zależności od wymogów prowadzonej polityki.

(por. pkt 104–107)