

РЕШЕНИЕ НА СЪДА

25 октомври 1983 година*

„Система за селективна дистрибуция”

По дело 107/82

Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG със седалище във Франкфурт на Майн, за което се явяват адв. Martin Hirsch и адв. Fritz Oesterle от адвокатската кантора Gleiss, Lutz, Hootz, Hirsch и съдружие, Щутгарт, със съдебен адрес в Люксембург, в кантората на адв. Ernest Arendt, 34 B, rue Philippe-II,

ищец,

срещу

Комисия на Европейските общности за която се явяват г-н Christoph Bail и г-н Götz zur Hausen, членове на нейната правна служба, в качеството им на представители, със съдебен адрес в Люксембург, в кантората на г-н Oreste Montalto, член на правната служба на Комисията, сграда Jean Monnet, Kirchberg,

ответник,

с предмет иск за обявяване за недействително Решение 82/267/ЕИО на Комисията от 6 януари 1982 г. относно процедура по прилагане на член 85 от Договора за ЕИО, (IV/28. 748 - AEG-Telefunken; ОВ L 117, стр. 15),

СЪДЪТ,

в състав: г-н J. Mertens de Wilmars, председател, г-н Т. Koopmans, г-н К. Bahlmann и Y. Galmot, председатели на състава, г-н Р. Pescatore, г-н Mackenzie Stuart, г-н А. O'Keefe, г-н G. Bosco, г-н О. Due, съдии,

генерален адвокат: г-н G. Reischl,

секретар: г-н Р. Heim,

постанови настоящото

Решение

1. С искова молба, постъпила в секретариата на Съда на 24 март 1982 г., дружеството Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft AEG-Telefunken AG (наричано по-нататък АЕГ), със седалище във Франкфурт на Майн, е подало иск на основание на член 173, алинея 2 от

* Език на производството: немски.

Договора за ЕИО за отмяна на Решение 82/267/ ЕИО на Комисията от 6 януари 1982 г. относно процедура по силата на член 85 от Договора за ЕИО (IV/28. 748/ЕИО - AEG-Telefunken).

2. Ищецът, акционерно дружество, учредено съгласно разпоредбите на германското право, се занимава между другото с разработване, производство и дистрибуция на потребителски електронни стоки (телевизори, радиоапарати, магнетофони, грамофони и аудиовизуално оборудване). Тези стоки се произвеждат и пускат в продажба от 1970 г. от Telefunken Fernseh - und Rundfunk GMBH (наричан по-нататък TFR), филиал на AEG, който от 1 юни 1979 г. е независим клон на AEG. Дистрибуцията на продуктите на Telefunken във Федерална република Германия се извършва посредством офисите или оборудването на AEG, а в останалите държави-членки на Общността – чрез филиалите на AEG, които във всяка от тези страни отговарят за дистрибуцията, по-специално по отношение на настоящото дело, във Франция от AEG-Telefunken France (наричан по-нататък ATF), и в Белгия от AEG-Telefunken Belge (наричан по-нататък ATBG).

3. За дистрибуцията на Общия пазар на известен брой продукти на Telefunken, като част от програма, наречена „5 звезди”, която обхваща посочените по-горе потребителски електронни стоки, AEG е нотифицирал на Комисията на 6 ноември 1973 г. система на селективна дистрибуция относно продуктите с марка Telefunken (Vertriebsbindung für Telefunken-Markenwaren), която се основава на типови споразумения (EG-Verpflichtungsscheine), сключени с търговци, квалифицирани в различните етапи на дистрибуцията. По искане на Комисията AEG след това е внесъл някои изменения в тази система. С писмо от 17 май 1976 г. генералният директор по въпросите на конкуренцията е информирал AEG, че няма възражения относно използването на нотифицираната на 16 март 1976 г. версия на типовото споразумение за селективна дистрибуция от гледна точка на разпоредбите на член 85, параграф 1 от Договора за ЕИО.

4. През годините Комисията, която е получила многобройни жалби срещу AEG от търговци от сектора на потребителската електроника, е предположила, че ефективното прилагане на системата на селективна дистрибуция от страна на AEG и неговите филиали не съответства на модела, който Ж е бил нотифициран. Впоследствие на 26 и 27 юни 1979 г. тя извършва проверки в TFR, ATBG и ATF, и след като преценява, че документите с които се е запознала относно този случай, потвърждават нейните подозрения, с Решение от 29 май 1980 г. започва процедура срещу AEG на основание разпоредбите на член 9, параграф 3 от Регламент 17/62.

5. В резултат от тази процедура Комисията на 6 януари 1982 г. приема оспорваното решение, с което констатира, че AEG е прилагала неправомерно своята система на селективна дистрибуция, като е дискриминирала някои дистрибутори и е оказвала пряко или косвено влияние на продажните цени, които лицензираните дистрибутори е трябвало да прилагат и това е ставало с цел изключването по принцип на някои форми на дистрибуция и поддържането на цените на определено ниво. В решението се твърди, че чрез практическото прилагане на системата му на селективна дистрибуция AEG е извършило нарушение на член 85, параграф 1 от Договора за ЕИО, като дружеството се приканва да прекрати незабавно констатираното нарушение и му се налага глоба от един милион еко, или 2 445 780 DM.

6. Чрез аргументите, които посочва в подкрепа на иска си, ищецът оспорва съответно:

I. Процедурата, довела до приемането на оспорваното решение, е била нередовна, доколкото, според AEG:

А) фактите са били недостатъчно проучени;

Б) документите са подбрани и използвани чрез произволни критерии;

В) действителните пазарни условия не са взети под внимание;

Г) не се упоменават резултатите от предишни проучвания;

Д) правата на защита са нарушени.

II. Условията, предвидени за прилагането на член 85, параграф 1 от Договора за ЕИО, не съществуват поради фактори като:

А) едностранният характер на действията, за които AEG и неговите филиали са критикувани;

Б) правомерният характер на действията, които имат за цел да гарантират запазването на минимална норма на печалба в рамките на система за селективна дистрибуция;

В) нетипичният характер на практиките, които представляват предмет на жалбите;

Г) невъзможността да бъде вменена отговорност на AEG за практиките, които представляват предмет на жалбите;

Д) липсата на препятствия пред търговския обмен в рамките на Общността.

III. Възраженията, на които се основава оспорваното решение, по-специално, са:

- Съществуване на политика на дистрибуция, която противоречи на системата, както и съществуване на особени случаи, при които тази политика е била прилагана;

- Съществуване на политика на оказване на влияние на продажните цени, която е несъвместима със системата на селективна дистрибуция, както и съществуване на особени случаи, при които тази политика е била прилагана.

7. Освен това между страните възникна спор по отношение на лихвата за просрочие, която според Комисията AEG трябва да заплати в случай че след приключване на делото наложената му глоба остане в сила. В действителност тъй като Комисията обяви, че е склонна да отложи временно изпълнението на решението, при условие че ищецът се ангажира да заплати тази лихва ако решението на Съда не е в негова полза, AEG пое този

ангажимент, но с уговорката, че трябва да бъде взета предвид преценката на Съда относно това дали тази лихва трябва да бъде изисквана.

8. С Определение от 6 май 1982 г., по искова молба, подадена от АЕГ едновременно с главния иск, председателят на Съда обяви отлагане на изпълнението чрез задържане на гаранционния депозит, учреден на 17 март 1982 г. в полза на Комисията. В същото определение освен това се подчертава, че уговорката на АЕГ е правомерна и трябва да бъде приета, и че въпросът дали се дължи лихва или не е от компетенцията на Съда, който е сезиран по главното производство.

I – Относно аргументите, с които се възразява срещу редовността на процедурата, довела до приемането на оспорваното решение

A – Недостатъчно изясняване на фактите

9. АЕГ твърди, че Комисията е пренебрегнала всички фактори, които са в състояние да изяснят конкретните начини на прилагане на системата на селективна дистрибуция на нивото на Европейската общност, като е взела под внимание едва около 500 документа, и е използвала отделни пасажии от четиридесет от тези документи.

10. В това отношение трябва да се отбележи, както и Комисията с право го изтъква, че тя в никакъв случай не е задължена да изземва или копира за целите на воденото от нея разследване всички документи, които имат отношение към дадена система на селективна дистрибуция. В действителност единствено документите, свързани с неправомерното прилагане на системата, трябва да бъдат взети под внимание.

B – Подбор и използване на документи на основата на произволни критерии

11. Според АЕГ, изетите от Комисията документи по време на проверките на 26 и 27 юни 1979 г., които биха могли да послужат за нейното оневиняване, не са взети под внимание. Също така, Комисията е пренебрегнала някои от резултатите, до които е достигнала по време на разследването си, и които биха се оказали благоприятни за АЕГ, и е използвала други резултати според напълно произволни критерии.

12. В подкрепа на това твърдение АЕГ изтъква следното:

1) При излагането на претенцията си относно наличието на договорености относно цените, фигурираща в точка 28 от решението, Комисията се е основавала на сведения, предоставени от г-н Iffli в рамките на обикновено искане за предоставяне на информация, без да се взема предвид факта, че това лице винаги е било против всяка система на селективна дистрибуция;

2) По делото Ratio-Markt Комисията е пренебрегнала факта, че самите управители на Ratio са признали, че магазинът им в Kassel не е удовлетворявал условията за извършване на специализирана търговия;

3) Търговецът Verbinnen никога не е заявявал, че му е оказван натиск от страна на АТВГ;

4) На исканията за предоставяне на информация относно неправомерното използване на системата от страна на ATBG, изпратени до белгийските търговци, е получен отрицателен отговор. Но въпреки това нито исканията, нито отговорите им са отбелязани в решението;

5) Комисията е взела под внимание само един от многобройните документи, предоставени Ж от AEG, като го е използвала по произволен начин, без да вземе под внимание нито едно от доказателствата, които AEG е представил по време на процедурата.

13. В това отношение следва да се подчертае, че случаите, в които няма повдигнати никакви претенции, не представляват задължително доказателство за правилното прилагане на системата, доколкото неправомерното прилагане на системата е изисквало от AEG намеса единствено в много редки случаи, в които е констатирал риск от паралелен внос или много силна конкуренция по отношение на цените. При тези условия Комисията не е била длъжна да взема под внимание случаите, в които няма отбелязано никакво нарушение.

14. От друга страна, твърденията на AEG трябва да бъдат разгледани по-подробно по отношение на делата Iffli, Ratio и Verbinen, тъй като в тези случаи това би означавало, че Комисията е установила съществуването на нарушение, след като произволно е пренебрегнала елементи, които задължително биха я накарали да приеме различно становище.

15. Ако бъдат възприети в този смисъл, тези твърдения са равносилни да се приеме, че когато е било необходимо да се установи дали някои случаи са представлявали неправомерно прилагане на система на селективна дистрибуция, Комисията е направила погрешна преценка на свързаните с тези случаи доказателства. Следователно всъщност става дума да се оцени обосноваността на отделните случаи – което ще бъде направено отделно заедно с въпросите по същество – а не става дума за въпрос относно редовността на провежданата от Комисията процедура.

В – Пренебрегване на реалните данни от пазара

16. AEG твърди, че Комисията не е взела предвид общото положение на пазара на потребителска електроника и е пренебрегнала някои елементи от него, като например ожесточената конкуренция в този сектор, която би направила неразумна дистрибуторска политика, целяща ограничаване на броя на лицензираните търговци, както и запазването на високи норми на печалба.

17. По отношение на този аргумент, на първо място трябва да се отбележи, че констатирането на съществуване на положение, при което на дадено предприятие би трябвало да се препоръча да не провежда определена линия на поведение, не може само по себе си да изключи съществуването на такова поведение, тъй като може да се предположи, че въпросното предприятие може да се основава на погрешна преценка на реалното положение на пазара, или че докато е било в течение на реалното положение, е преценило че предимствата, произтичащи от политиката на поддържане на цените, са били по-високи от недостатъците, произтичащи от загубата на конкурентни позиции.

18. По този начин както Комисията с право отбелязва, може да се приеме, че АЕГ дори и в ситуация на изключително силна конкуренция, не е поемала прекалени рискове чрез приемането на политика на поддържане на високи цени, като се има предвид че дистрибуторите при всички случаи са имали желание да попълнят асортимента си с продукти от марката Telefunken и обикновено са били съгласни да получават висока търговска печалба.

Г – Неупоменаване на резултатите от предишни разследвания

19. АЕГ твърди, че Комисията след като е била сезирана след въвеждането на системата на селективна дистрибуция през 1973 г. с многобройни жалби срещу поведението на АЕГ и неговите филиали, започва процедури, които след това прекратява. Това показва, че Комисията не е констатирала по време на разследванията си неправомерно прилагане на системата на селективна дистрибуция. Неупоменаването на тези предишни резултати, които са несъвместими с оспорваното решение, доказва че позицията на Комисията в настоящия случай не е безпристрастна.

20. Комисията оспорва с право твърдението, че тъй като проверките по въпросните жалби са прекратени, това може да бъде изтълкувано като положително становище относно прилагането от страна на АЕГ на системата на селективна дистрибуция. Следва да се отбележи, че дори и Комисията да реши, че даден отделен случай не съответства на правилното прилагане на системата на селективна дистрибуция, тя не е длъжна да провежда мащабно разследване, като предвиденото от член 9 от Регламент 17, когато няма елементи, позволяващи да се предположи, че този случай е показателен за политиката, провеждана от предприятието. Следователно е нормално Комисията да реши да проведе разследване на основание на Регламент 17, едва след като многобройни жалби и данни са я убедили, че наистина има неправомерно прилагане на системата на селективна дистрибуция.

Д – Нарушаване на правата на защита

21. АЕГ твърди, че правото му на защита е било нарушено, тъй като Комисията:

а) не му е предоставила пълния текст на писмото на г-н Iffli от 12 август 1980 г., в което се излагат факти относно твърдението за наличие на неправомерно поведение на ищеца, като по този начин му е попречила да вземе отношение по този въпрос.

б) е използвала в атакуваното решение документи, които не са посочени в изложението на претенциите от 2 юни 1980 г., въпреки че към тази дата Комисията вече е разполагала с тях.

в) е изготвила решение, което между другото се основава на изолирани случаи, неупоменати в изложението на претенциите (Mammouth, Verbinnen).

22. По отношение на писмото на г-н Iffli АЕГ твърди, че фактът, че е имал възможност да се запознае с пълния текст на това писмо едва след изготвянето на решението, доказва че

не е било възможно документът да бъде използван от ищеца, за да отговори на предявените към него претенции.

23. Комисията се мотивира с това, че писмото на г-н Iffli първоначално не е могло да бъде предоставено изцяло на ищеца, поради съдържащата се в него поверителна информация и за да се опази търговската тайна.

24. В това отношение следва да се отбележи, че наличието на съображения от такъв вид следва да накарат Комисията да се откаже от използването на този документ в качеството му на доказателствен материал. AEG наистина има право да счита, че срещу него не може да бъде използван документ, до една част от който не е имал достъп, и че не е задължение на ответника да преценява дали даден документ или част от него е необходим или не за защитата на заинтересованото предприятие.

25. Следователно писмото на г-н Iffli от 12 август 1980 г. не може да бъде считано като валидно доказателство за целите на настоящото дело.

26. Относно документите, упоменати единствено в решението (писмо от 29 юни 1976 г. на отдела за продажби на TFR в Munster; служебно писмо на ATF от 7 юли 1977 г.; служебно писмо на ATF от 20 октомври 1978 г.), Комисията изтъква, че става дума за документи, които ищецът вече познава, тъй като те са изготвени в неговите офиси, и че те са послужили единствено да потвърдят вече формулираните претенции към него.

27. В това отношение следва да се отбележи, че са важни не документите сами по себе си, а заключенията, които Комисията е извлякла от тях. Ако тези документи не са били упоменати в изложението на претенциите, AEG с право би могъл да сметне, че те не са от значение за делото. Като не е информирала ищеца, че тези документи ще бъдат използвани в решението, Комисията е попречила на AEG да представи своевременно становището си относно тяхната доказателствена стойност. Следователно тези документи не могат да бъдат считани като валидни доказателства за целите на настоящото дело.

28. По същите причини случаят Mammoth не трябва да бъде вземан под внимание, тъй като той не е бил упоменат в изложението на претенциите.

29. За сметка на това относно случая Verbinnen трябва да се отбележи, че макар и той да не е отбелязан в изложението на претенциите, AEG е бил своевременно запознат с него, за да успее да представи становището си преди приемането на атакуваното решение.

30. В заключение следва да се отбележи, че аргументите на AEG, с които той оспорва редовността на процедурата, въз основа на която е прието атакуваното решение, се оказват необосновани, с изключение на твърдението относно нарушаването на правата на защита. Въпреки това обхватът на последното не засяга цялото дело, а се ограничава до критикуване на нарушения в някои изолирани случаи, и следователно не означава, че цялата процедура е незаконосъобразна. Следователно изключването на някои документи, използвани от Комисията в нарушение на правата на защита, би имало значение единствено доколкото формулираните възражения от страна на Комисията биха могли да бъдат доказани единствено при позоваване на тези документи.

II – Относно аргументите, с които се оспорва съществуването на условията, предвидени за прилагането на член 85, параграф 1 от Договора за ЕИО

A – Едностранният характер на действията, за които се критикуват AEG и неговите филиали

31. AEG твърди, че поведението, за което е обвиняван в атакуваното решение, по-специално неприемането на някои търговци и на инициативи, целящи да окажат влияние на цените, са едностранни действия и като такива не попадат под ударите на член 85, параграф 1, който визиращ единствено споразуменията, решенията за сдружаване на предприятия и съгласуваните практики.

32. За да се даде оценка на този аргумент трябва да се разгледа правният обхват на системите на селективна дистрибуция.

33. Приема се за установено, че споразуменията, които представляват система на селективна дистрибуция, задължително оказват влияние на конкуренцията в рамките на Общия пазар. Въпреки това в практиката си Съдът приема, че съществуват законосъобразни изисквания, като например поддържането на специализирана търговия, в състояние да предоставя специализирани услуги, свързани с висококачествени и високотехнологични продукти, които оправдават намаляване на ценовата конкуренция в полза на конкуренция, насочена към елементи, които са различни от цените. Следователно системите за селективна дистрибуция, тъй като те имат за цел постигането на законосъобразен резултат, който е в състояние да подобри конкуренцията там, където тя се осъществява не само на нивото на цените, представляват елемент от конкуренцията, който отговаря на изискванията на член 85, параграф 1.

34. Въпреки това, е ограниченията, които са вътрешно присъщи на дадена система за селективна дистрибуция, могат да бъдат приети при условие, че те имат за цел реално подобряване на конкуренцията в посочения по-горе смисъл. При положение че това не е така, съществуването им не би било оправдано, понеже единственият ефект от тях би бил намаляването на конкуренцията по отношение на цените.

35. За да се гарантира, че системите за селективна дистрибуция ще бъдат водени единствено от тази цел, а няма да бъдат създавани и използвани за постигане на цели, които не отговарят на правото на Общността, Съдът в своето Решение от 25 октомври 1977 г. (по дело Metro/Комисия, Recueil, стр. 1875) уточнява, че тези системи са допустими „при условие че изборът на търговците се извършва в зависимост от обективни критерии относно качеството, свързани с професионалната квалификация на търговеца, неговия персонал и оборудване, и че тези условия се определят по еднакъв начин за всички потенциални търговци и се прилагат по недискриминационен начин”.

36. Следователно прилагането на система на селективна дистрибуция, основаваща се на критерии, различни от цитираните по-горе, представлява нарушение на член 85, параграф 1. Същото важи в случая, при който система, която по принцип е съвместима с правото на Общността, се прилага на практика по начин, който е несъвместим с него.

37. В действителност такава практика трябва да бъде считана като незаконосъобразна, когато производителят с цел да поддържа високо ниво на цените или да изключи някои модерни начини на реализиране на продуктите на пазара, отказва да лицензира дистрибутори, които отговарят на качествените критерии на системата.

38. Подобно поведение от страна на производителя не представлява едностранно прилагана практика на предприятието, и както твърди AEG, следователно не попада под забраната на член 85, параграф 1 от Договора. Затова пък тя е част от договорните отношения, които предприятието поддържа с търговците. Наистина при приемане в системата на дистрибутор, лицензирането се основава на изричното или мълчаливото приемане от страна на договарящите се на провежданата от AEG политика, която между другото изисква изключването от мрежата на дистрибутори, които имат необходимите качества, за да бъдат приети в нея, но не са готови да провеждат тази политика.

39. Следователно трябва да се приеме, че дори и отказите за лицензиране представляват актове, свързани с договорните отношения с лицензираните дистрибутори, доколкото те имат за цел да гарантират спазването на ограничаващите конкуренцията споразумения, които са в основата на договорите между производителите и лицензираните дистрибутори. Следователно отказите за лицензиране на дистрибутори, които отговарят на посочените по-горе критерии за качество, представляват доказателство за наличието на неправомерно прилагане на тази система, когато броят им е достатъчен, за да се изключи възможността това да се отнася до изолирани случаи, несвързани със систематично прилагана практика.

Б – Правомерният характер на действията, имащи за цел да гарантират запазването на минимална норма на печалба в рамките на система на селективна дистрибуция

40. AEG твърди, че поведението, в което се обвинява, има за цел да поддържа ниво на цените, което е необходимо за съществуването на специализираната търговия, и че ако наличието на системите на селективна дистрибуция е оправдано от необходимостта да се гарантира съществуването на тази търговия, разходите на която са много по-високи отколкото при неспециализираната търговия, то тези системи не могат да бъдат считани като несъвместими с правото на Общността, доколкото те са структурирани или прилагани по начин, който гарантира на лицензираните търговци получаването на минимална норма на печалба. В това отношение тя цитира съображение 21, пета алинея от упоменатото по-горе решение Metro, според който „желанието на специализираните търговци на едро и дребно от поддържане на определено ниво на цените, съответстващо на желанието за поддържане в интерес и на потребителя на възможността този канал за дистрибуция да съществува заедно с нови форми на дистрибуция, свързан с различен вид политика в областта на конкуренцията, влиза в обхвата на целите, които могат да бъдат преследвани, без да се попада задължително под забраната на член 85, параграф 1, и ако случаят изцяло или отчасти е такъв, в обсега на член 85, параграф 3”.

41. Въпреки това, трябва да се подчертае, че в делото Metro не ставаше дума за поведение, целящо недопускането в дистрибуторската мрежа на търговци, които не са готови да прилагат определени цени. Ищецът Metro не критикуваше критериите за подбор, прилагани при приемането на търговци в системата на селективна дистрибуция на

дружеството SABA, на което Комисията бе дала негативна оценка на основание на член 2 от Регламент № 17/62, но твърдеше единствено, че тази система води до склерозизиране на структурата на цените на нивото на търговията на дребно и до премахване по този начин на ценовата конкуренция.

42. Но ограничаването на конкуренцията в областта на цените трябва да бъде считано като вътрешно присъщо на всяка система за селективна дистрибуция, като се има предвид, че прилаганите цени от страна на специализираните търговци задължително варират в много по-тесни рамки от тези, които биха могли да съществуват при конкуренцията между специализирани и неспециализирани търговци. Това ограничение се уравновесява от конкуренция по отношение на качеството на предоставяните услуги на клиентите, което в нормални условия не би било възможно при липса на адекватна норма на печалба, позволяваща покриването на по-високите разходи, свързани с тези услуги. Следователно поддържането на определено ниво на цените е законосъобразно, но единствено доколкото то е стриктно оправдано от изискванията на системата, в рамките на която конкуренцията трябва да продължи да изпълнява определената Ж от Договора функция. В действителност целта на такава система е единствено „подобряване на конкуренцията, доколкото тя се отнася до фактори, които са различни от цените”, а не гарантирането на висока норма на печалба на лицензираните търговци.

43. Следователно AEG не е имал основание да смята, че приемането на ангажимент за поддържане на цени, осигуряващи висока норма на печалба, представлява законосъобразно условие за допускането в дадена система на селективна дистрибуция. Дори поради факта, че AEG е имал право да не приема и да не оставя в своята дистрибуторска система търговци, които не са били или вече не са в състояние да предоставят типичните услуги на специализираната търговия, той е разполагал с всички необходими инструменти, за да осигури ефективното прилагане на системата. Следователно при тези обстоятелства съществуването на ангажимент относно цените представлява условие, което явно не е свързано с нуждите на дадена система на селективна дистрибуция, като по този начин се засяга и свободата на конкуренция.

В – Несистемния характер на практиките, които са предмет на жалбите

44. С този аргумент AEG отрича да е използвал обичайно и преднамерено по неправилен начин своята система на селективна дистрибуция. Ако се вземат под внимание хилядите дистрибутори, които искат да бъдат допуснати в системата, или които вече оперират в нейните рамки, според AEG лесно би станало ясно, че е възможно възникването на проблеми. Дори ако се предположи, че те са предумишлени, няколко редки случая на нарушения при всички положения не биха могли да поставят под съмнение коректното прилагане на системата.

45. Преди да се разгледат тези аргументи, първо трябва да се констатира, както и Комисията с право отбеляза това, че малкият брой на нарушения от страна на AEG в сравнение с всички случаи на прилагане на системата, не представлява само по себе си доказателство за несистемния характер на тези нарушения. В действителност огромното мнозинство от дистрибуторите по принцип е против провеждане на политика на ниски цени и приема без противопоставяне всяка инициатива, имаща за цел поддържането на

висока норма на печалба, така че производител, желаещ да прилага системата по неправилен начин би бил принуден да откаже допускане или да заплаши с прилагане на санкции, само ако се отнася до търговци, прилагащи много агресивна ценова политика.

46. От това следва, че несистемният характер на нарушенията не произтича задължително от броя им, който е относително малък, и че системното използване на условията за допускане в системата по начин, който е несъвместим с правото на Общността, може да бъде изключено само след установяването на липсата на каквато и да било обща политика на AEG или на неговите филиали, целяща отстраняване на прекалено агресивните търговци и оказване на влияние на цените.

Г – Невъзможност да бъде вменена отговорност на AEG за практиките, които са предмет на жалбите

47. AEG твърди, че не е възможно да му бъде вменена отговорност за някое от евентуално констатираните нарушения, като се има предвид, че той никога не е прилагал самостоятелно системата на селективна дистрибуция, както това е извършвано от TFR, ATF или ATBG. Наистина на AEG не може да бъде приписано воденето на „обща дистрибуторска политика“ въз основа на документите по делото, които са изготвени единствено от неговите филиали, като AEG не е взел никакво участие в тях. Нещо повече, той не може да бъде държан за отговорен за отделните нарушения, които според Комисията са били извършени от неговите филиали.

48. Комисията отговаря, че въведената от AEG система е била прилагана в различните държави-членки от неговите филиали TFR, ATF и ATBG, които се контролират от ищеца и са били натоварени от него с прилагането на системата, като са длъжни да спазват инструкциите на AEG. Тя отбелязва, че TFR, ATF и ATBG са част от групировката AEG-Telefunken и че TFR например е филиал, собственик на 100 % от който е AEG-Telefunken.

49. Както Съдът вече отбеляза в своето Решение от 14 юли 1972 г. (International Chemical Industries, по дело 48/69, Recueil, стр. 619), „обстоятелството, че даден филиал представлява отделно юридическо лице, не е достатъчно, за да се гарантира, че отговорността на поведението му няма да бъде вменена на дружеството майка“, по-специално „когато филиалът, въпреки че представлява отделно юридическо лице, не определя самостоятелно поведението си на пазара, а в основни линии прилага инструкциите, които му се дават от дружеството майка“.

50. Тъй като AEG не оспорва, че е бил в състояние да оказва решаващо влияние при определяне на дистрибуторската и ценовата политика на своите филиали, остава да се определи дали той е използвал реално тази възможност. Но такава проверка изглежда излишна в случая на TFR, който след като е филиал, притежаван 100 % от AEG, следва задължително политиката, определяна от същите уставни органи, които определят и политиката на AEG.

51. Влиянието на AEG над TFR се вижда косвено от едно служебно писмо на ATF от 30 юни 1978 г., в което се казва че един от дистрибуторите, с който ATF се договаря относно присъединяването му към системата, е в течение на „търговската политика на Telefunken,

благодарение на която продажните цени остават стабилни и търговците са сигурни в получаването на адекватна норма на печалба”. Думата „Telefunken” показва, че в действителност ATF има предвид търговска политика, резултат от инициатива на AEG, който единствен може да определя единна политика, която да се следва от различните филиали, натоварени с дистрибуцията на продуктите Telefunken.

52. По отношение на ATBG от документите по случая с белгийския търговец на едро Diederichs става ясно, че ATBG постоянно е информирал TFR за провежданите преговори с Diederichs (вж. писмата на ATBG от 19 октомври 1977 г. и от 24 октомври 1977 г.). Следователно от тези документи става ясно, че TFR е установил пряк контакт с Diederichs, за да разгледа възможността за обсъждане на регулирането на неговата дейност, която освен това не засяга германския пазар (вж. служебното писмо на TFR от 29 септември 1977 г.), че той е засегнал в рамките на своята организация проблеми, породени от искането за приемане в системата на Diederichs (вж. телекса от 11 октомври 1977 г.) и че е констатирал, че „към този момент няма никаква причина за продължаване на обсъжданията, които са започнати с г-н Diederichs” (вж. служебното писмо на TFR от 28 октомври 1977 г.). Тези факти показват ясно, че ATBG не е имал възможност да взема самостоятелно решения без намесата на AEG и TFR.

53. Следователно може да се заключи, че отговорност за антиконкурентните практики на филиалите TFR, ATF и ATBG носи AEG.

Д – Липсата на пречки пред търговския обмен в рамките на Общността

54. С този аргумент AEG твърди, че само по себе си прилагането на системата му на селективна дистрибуция няма възможност да засегне търговията между държавите-членки, и следователно тя не може да попадне под забраната на член 85, параграф 1 от Договора. Тази констатация би трябвало да е валидна дори и в случай че се установи, че системата е прилагана по неправомерен начин.

55. Комисията признава, че въведената от AEG система на селективна дистрибуция не съдържа разпоредби, създаващи пречки пред търговския обмен на продукти между лицензираните дистрибутори в различните държави-членки, и от тази гледна точка не може да окаже влияние върху търговията в рамките на Общността. Въпреки това тя твърди, че AEG е виновен точно за неправомерното прилагане на системата, тъй като то позволява изваждането от дистрибуторската мрежа по дискриминационен начин на едри търговци и по този начин възпрепятства в значителна степен търговския обмен на стоки, който тези търговци биха могли да извършат между държавите-членки.

56. Според AEG липсата на значителни съществуващи понастоящем или потенциални пречки пред търговията между държавите-членки се доказва на първо място от много малките пазарни дялове съответно на TFR, ATF и ATBG, на второ място от факта, че засегнатите търговци не са извършвали търговски операции между държавите-членки или не са били в състояние да ги извършват, и на трето място от факта, че по отношение на цветните телевизори цялата търговия в рамките на Общността в голяма степен се е сблъсквала със сериозни трудности от технически характер.

57. В това отношение трябва да се отбележи, че докато двата първи аргумента се отнасят до всички продукти, които участват в програмата „5 звезди”, обхващаща стоки като телевизори, радиоапарати, магнетофони, грамофони и аудиовизуално оборудване, третият аргумент се отнася единствено до цветните телевизори.

58. Аргументът на АЕГ относно незначителния размер на пазарните дялове съответно на TFR, ATF и ATVG не може да бъде взет под внимание поради факта, че всяко от тези дружества държи най-малко 5 % дял от пазара на потребителска електроника в своята страна през периода 1973-1980 г. Но както Съдът вече потвърди в своето Решение от 1 февруари 1978 г. (Miller, по дело 19/77, Recueil, стр. 131) предприятие, които владее около 5 % от съответния пазар, е „предприятие с достатъчно значителен размер, така че поведението му да бъде по принцип в състояние да окаже влияние на търговията”.

59. По отношение на втория аргумент на АЕГ трябва да се отбележи, че рискът от създаване на препятствия пред потенциалния търговски обмен не може да бъде изключен въз основа единствено на твърдението, че засегнатите търговци не са извършвали търговски операции между държавите-членки или не са били в състояние да ги извършват. Във връзка с това трябва да се подчертае, че няколко от упоменатите в решението предприятия (например Diederichs в Белгия, магазините Auchan, Darty, Fnac и Conforama във Франция) са започнали или са били готови да започнат паралелен внос. Магазинната верига Ratio във Федерална република Германия е извършила неколккратно реимпорт на продукти Telefunken от Австрия и без съмнение би осъществила същото и от държавите-членки на ЕИО, ако реимпортът от тези държави би му донесъл същите предимства.

60. При всички положения е необходимо да се припомни, че според цитираното по-горе съдебно решение Miller единствено фактът, че в определен момент търговците, които искат да бъдат включени в мрежа за селективна дистрибуция или вече са включени в нея, не извършват търговия между държавите-членки на Общността, не е достатъчен, за да се изключи възможността наложените от производителя ограничения на свободата на действие на търговците да бъдат в състояние да създадат пречки пред търговията в рамките на Общността, като тази ситуация може да се променя всяка година в зависимост от промените в условията или в пазарната структура както на Общия пазар в неговата цялост, така и на различните национални пазари.

61. По отношение на цветните телевизори АЕГ изтъква, че при всички положения прилагането на системата му за дистрибуция не би могло да засегне паралелния внос към Франция, който не може да се извърши поради разликата в стандартите, използвани в Германия (PAL) и във Франция (SECAM), както и поради значителните разходи, свързани с преоборудването на телевизорите.

62. Комисията поддържа становището, че дори и трудностите от техническо естество да са били в състояние да направят по-труден търговския обмен между държавите-членки, то в никаква степен те не са могли да го направят невъзможен между Федерална република Германия и Франция.

63. Като отговаря на въпрос на Съда, АЕГ уточнява в писмо от 28 януари 1983 г., че до месец септември 1981 г. телевизионните стандарти относно системата SECAM са били

задължителни във Франция и че следователно „не е съществувала никаква реална възможност да бъдат преодолените пречките пред търговския обмен, произтичащи от разликата в стандартите във Франция и Федерална република Германия”. Също така са съществували непреодолими трудности при вноса от Федерална република Германия в Белгия, понеже апаратите, предназначени за Белгия, е трябвало да бъдат оборудвани за използване на широкоразпространената в страната кабелна телевизия, която обаче не съществува във Федерална република Германия.

64. По време на съдебното заседание Комисията припомни, че фактът че търговецът Verbinnen е продавал в Белгия цветни телевизори, закупени в Германия, показва че няма непреодолими технически проблеми, които да попречат на продажбите на тези апарати в Белгия. От документите по делото става ясно, че търговецът Diederichs също е внасял в Белгия цветни телевизори от Федерална република Германия.

65. Относно вноса на цветни телевизори във Франция, дори и ако се предположи, че той е бил ограничен поради разликата в системите за излъчване (SECAM във Франция и PAL в Германия), трябва въпреки това да се отбележи, както Комисията уточни по време на съдебното заседание, без да бъде опровергана от ищеца, че TFR през разглеждания период е произвеждал също така апарати, които могат да функционират с двете системи, и които имат особено голямо търсене в пограничните райони на Германия и Франция. Това обстоятелство е достатъчно, за да се заключи, че политиката на AEG е могла да повлияе също и на износа на цветни телевизори от Федерална република Германия към Франция.

66. От упоменатото по-горе следва, че са неоснователни аргументите, които имат за цел да докажат, че търговията между държавите-членки може да бъде засегната от оспорваната практика.

III – Относно аргументите, оспорващи обосноваването на претенциите на Комисията срещу AEG

67. Комисията обвинява AEG, че чрез неправомерно прилагане на своята система на селективна дистрибуция на продукти с марката Telefunken, е отказвал приемането в своята дистрибуторска мрежа на някои дистрибутори, въпреки че те са отговаряли на условията за приемане, и че е определял пряко или косвено продажните цени, които лицензираните дистрибутори е трябвало да прилагат, като по този начин е нарушил член 85, параграф 1 от Договора за ЕИО.

68. Според Комисията тази дискриминация и определяне на продажните цени не са били изолирани нарушения, извършени от прекалено усърдни външни сътрудници, а са преднамерени и системно извършвани. Съществуването на политика на прилагане на системата на селективна дистрибуция по начин, позволяващ постигането на цели, несъвместими с правото на Общността, се доказва безспорно от документите на отделите по продажби на TFR, ATF и ATBG.

69. AEG оспорва както съществуването на обща политика, целяща неправомерното прилагане на системата, така и съществуването на нарушения в особените случаи, упоменати от Комисията.

70. Въпреки че атакуваното решение се отнася изключително до практическото прилагане на системата, необходимо е да се разгледат на първо място вида и характеристиките на прилаганата от AEG обща политика на дистрибуция.

71. Претенцията на Комисията относно дистрибуторската политика се основава на голям брой документи, които инспекторите на Комисията са извели при извършването на проверките в TFR, ATF и ATBG. От всички тези документи става достатъчно ясно, че AEG е считал, че поддържането на висока норма на печалба в полза на дистрибуторите е било абсолютно необходимо за съществуването на специализираната търговия и че предприятията, които са отказвали да получават висока печалба, са били считани автоматично като неспособни да осигурят скъпоструващите услуги, свързани със специализираната търговия.

72. Тази позиция не може да бъде приета като съвместима с правилното прилагане на системата на селективна дистрибуция, като се има предвид, че поддържането от страна на търговците на минимална норма на печалба в никакъв случай не може да бъде част от целите, преследвани с помощта на такава система.

73. Упоменатото по-горе решение Metro, на което AEG се позовава при обосноваване на своето поведение, установява в действителност причинно-следствена връзка между поддържането на определено ниво на цените и възможностите за съществуване на специализираната търговия, както и за подобряване на конкуренцията, и позволява ограничаване на конкуренцията в областта на цените единствено доколкото такова ограничение е необходимо за осигуряване съществуването на конкуренция на нивото на услугите, свързани със специализираната търговия. Но при положение че тези услуги са били извършвани също така от специализирани щандове в хипермаркетите или в рамките на други нови форми на дистрибуция, които благодарение на типа им на организация биха били в състояние да ги предоставят на по-ниска цена, поддържането на минимална норма на печалба би било лишено от всяко основание, тъй като тази печалба не би могла повече да гарантира конкуренцията на ниво, различно от това на цените.

74. Практиката, която е била прилагана според цитираните в решението документи, също така не е допустима, доколкото ако се абстрахираме от проблема за поддържането на високо ниво на цените, тя предполага че новите форми на дистрибуция по своя вид и тип на организация не са в състояние да изпълнят условията на специализираната търговия.

75. В действителност една такава обобщена оценка не може да бъде приета за меродавна, като се има предвид, че нищо не пречи на даден хипермаркет да оборудва щанда си за потребителска електроника по начин, който удовлетворява условията относно качеството, изисквани при специализираната търговия. Следователно производител, който е въвел дадена система на селективна дистрибуция, не може въз основа на направена предварително оценка на характеристиките на различните форми на търговия, да избегне проверяването във всеки отделен случай на това дали даден кандидат за приемане в системата отговаря на условията на специализираната търговия. Впрочем от досието става ясно, че AEG е бил принуден да признае, че е съществувала тенденция за създаване на

специализирани щандове дори в хипермаркетите, дори и да приеме, че в някои случаи са били изпълнени условията за извършване на селективна дистрибуция.

76. Следователно трябва да се отбележи, че цитираните от Комисията документи показват ясно съществуването на дистрибуторска политика, която се основава едновременно на желанието да се гарантира на лицензираните търговци висока норма на печалба и същевременно да се пречи с всички сили на приемането на нови форми на търговия, за които се приема *a priori*, че не могат да изпълнят условията на специализираната търговия. Така че тази политика има характеристики, които са несъвместими с правилното прилагане на системата на селективна дистрибуция.

77. Неправомерното прилагане на системата от страна на AEG освен това се потвърждава от известен брой случаи, които са упоменати от Комисията.

78. Отделните случаи, в които AEG е прилагал произволно системата си на селективна дистрибуция, са подразделени от Комисията в три категории според типа практика, която е била в основата на нарушението.

- AEG е изисквал допускането в системата да става след поемане на ангажимент относно цените, като автоматично е изключвал търговците, които не са били готови да поемат този ангажимент;

- AEG е прилагал системата въз основа на териториален критерий, а не въз основа на резултатите от проверка за спазване на изискваните условия;

- AEG е опитвал да налага на своите дистрибутори по пряк или косвен начин поддържането на някои цени.

A – Случаите на неправомерно недопускане в системата

1. Във Федерална република Германия

a) Ratio Markt

79. Комисията указва в точка 16 от Решението от 6 януари 1982 г., че „отказът за лицензиране на Ratio не е мотивиран от твърдението за липса на специализиран щанд, а понеже Ratio представлява голям магазин”. AEG изтъква, че недопускането на Ratio се дължи единствено на факта, че това предприятие, и по-специално магазинът му в Касел, в нито един момент не е удовлетворявало условията за извършване на специализирана търговия.

80. От кореспонденцията между TFR и Ratio става ясно, че отказът за доставяне на последния на продукти с марката Telefunken, влизащи в рамките на програмата „5 звезди” никога не е бил мотивиран от неспазването на условията, предвидени за прилагане в системата на селективна дистрибуция. Писмото с отказа от 29 юни 1976 г. всъщност съдържа само доста неясно позоваване на факта, че TFR е взел решението си „след разглеждане на въпросите, които се поставят” в контекста на член 85, параграф 1. Тази

мотивировка не уточнява по никакъв начин с какво Ratio не е изпълнил условията на специализираната търговия.

81. Едно от писмата на Ratio от 22 декември 1976 г., в което се оспорват някои забележки, направени устно от служителите на TFR при посещение в магазина Ratio-Markt в Касел на 20 май 1976 г., не е получило отговор от страна на TFR, който впрочем никога не е уточнявал дали и в каква степен тези устни забележки са били взети под внимание при вземането на решението за отказ.

82. Следователно трябва да се констатира, че не само че TFR никога не е мотивирал отказа си за доставяне на стока, освен ако се приеме за мотивировка съвсем общото и неопределено позоваване на залегналите в Договора правила относно конкуренцията, но освен това той не е започнал и обсъждане на припомнените и оспорени от Ratio забележки, които са използвани от TFR като причини, оправдаващи отказа му за доставка.

83. При тези условия не може да се твърди, че случаят Ratio не представлява пример за неправомерно прилагане на системата на селективна дистрибуция. Фактът, че Ratio се е въздържал от започване на действия по съдебен ред с цел получаване на доставки на продукти с марката Telefunken, не може да се тълкува в смисъл, че Ratio с това е признал обосноваността на отказа, направен от TFR. В действителност започването на действия по съдебен ред може да не е отговаряло на интереса на Ratio както по отношение на произтичащите от това доста високи разходи, така и поради факта, че според германското законодателство правото за доставяне на стоки може да бъде установено само в случай че заинтересованото предприятие докаже, че не е в състояние да се снабдява с въпросния продукт от други производители.

б) Harder

84. В точка 17 от решението Комисията твърди, че на изключения от дистрибуторската мрежа търговец на едро Harder е наложено, за да бъде приет отново в нея, условието да се ангажира да не доставя продукти на AEG на хипермаркетите или на подобни предприятия, и да не извършва износ към други държави-членки на ЕИО.

85. AEG изтъква, че такива условия са отбелязани единствено в писмото на офиса за продажби във Freiburg от 15 декември 1976 г., което отразява инициатива, предприета от ръководителя на този офис, и освен това показва ясно, че решението относно повторното приемане на Harder се взема от централата на TFR. Но от двете писма на адвокатите на TFR съответно от 29 август и от 7 септември 1977 г. става ясно, че прекратяването на доставките на Harder, решение взето от TFR поради многобройните нарушения на системата от страна на Harder, може да бъде извършено единствено ако Harder подпомогне изясняването на направените нарушения, както това се предвижда в типовото споразумение за извършване на селективна дистрибуция. Доставките не са възобновени, тъй като Harder в нито един момент не е изпълнил тези условия. Следователно при това положение няма никаква причина да се вземе под внимание предложението на офиса по продажбите от Freiburg, което TFR е оставил без последствие.

86. На основание на документите по делото трябва да се признае, че отказът за повторното приемане на Harder изглежда се дължи единствено на неспазването от негова страна на задълженията, предвидени в типовото споразумение, и целящи да предотвратят последиците от нарушаването на това споразумение, и че при отсъствия на каквато и да е позиция от страна на компетентните органи на TFR, нито един елемент не позволява да се предположи, че ако Harder е удовлетворил упоменатите по-горе условия, от него щеше да бъде изискано поемането на допълнителни ангажименти, освен ангажиментите, произтичащи от системата на селективна дистрибуция. Следователно случаят Harder не може да бъде приет като доказан в достатъчна степен.

2. Във Франция

А) Auchan

87. Според Комисията (точка 23 от решението) ATF, филиал на AEG за Франция, въобще не е искал да приеме Auchan в своята дистрибуторска мрежа. Приемането на Auchan е станало едва след като това предприятие се е съгласило да спазва цените, препоръчани от ATF, и да прекрати всяка реклама чрез печатни издания на продуктите Telefunken.

88. AEG твърди, че не е могъл да приеме Auchan, преди той да се ангажира, че няма да нарушава правилата на конкуренция.

89. Твърдението на AEG не може да бъде подкрепено от документите по делото, които показват единствено, като например служебното писмо от 21 март 1978 г., че Auchan е една от най-агресивните вериги от магазини, продаващи на цени с отстъпка, като цените им са изключително ниски, но в тези документи не се съдържа никакво доказателство, което да позволи да се твърди, че тези цени противоречат на националното законодателство в областта на конкуренцията.

90. От друга страна от едно служебно писмо на ATF от 20 октомври 1978 г. става ясно, че е възможно сключването на споразумение между ATF и Auchan при следните условия: „(Auchan) приема в замяна на нашите доставки, които според него са от неотложен характер, тъй като той не желае да работи повече с Grundig,, да изтегли всички реклами в печатните издания на нашите телевизори, да обявява препоръчителните цени, които ние ще поискаме от него да прилага, при условие че в града, в който ще бъдат продавани тези продукти, нито един магазин от какъвто и да е вид няма да прилага по-ниски цени от тях, като при наличие на такъв случай, магазинът ще бъде принуден да коригира своите цени спрямо посочените по-горе. „Auchan е приет в дистрибуторската система на AEG на 3 ноември 1978 г.

91. От посоченото по-горе става ясно, че за да получава доставки на продуктите Telefunken, Auchan е бил готов да самоограничи свободата си да осъществява конкуренция в областта на цените, като се въздържа от прилагането на цени, които са по-ниски от цените на останалите търговци, работещи в града, в който се продават продуктите. Но такъв ангажимент явно е несъвместим с условията на типовото споразумение.

Б) Iffli

92. В едно служебно писмо от 30 юни 1978 г., упоменато в точка 26 от решението, се казва буквално, че „г-н Iffli се ангажира да спазва нашите цени и ни уверява, че ако избере Telefunken, то това няма да бъде за да подбива имиджа на марката”.

93. Обясненията на АЕГ, според които изразът „нашите цени” се отнася до прилаганите продажни цени на ATF по отношение на Iffli, а ангажиментът да „не подбива имиджа на марката” означава ангажимент да не се продава на цени, които не съответстват на правилата на конкуренция, не са убедителни. В действителност изразът на ATF „нашите цени” не може да бъде разбран веднага, ако се отнася до нещо различно от цените на дребно, а изразът „подбивам имиджа на марката” обикновено не включва нещо различно от продажба на цени, които даден производител може да сметне за вредящи на добрата репутация на неговите продукти. Тази гледна точка, която се поддържа от Комисията, се подкрепя също така от същото служебно писмо от 30 юни, в което се уточнява, че „Iffli е поискал от ATF да бъде информиран относно условия му за извършване на закупуване, и че ATF му е обяснил своята ценова политика, и по-специално критериите, които трябва да се прилагат при изчисляване на продажната цена на дребно с ДДС с печалба от 25 %”.

94. Желанието на ATF да избегне ценовата конкуренция се вижда освен това от друг пасаж от същото писмо, в който се казва, че е „по-добре да се постигне споразумение за прилагане на фиксирани цени в град Мец между фирмите Roi De La Tele, Iffli и Darty, отколкото магазините Iffli да бъдат оставени извън него. Последните при всички положения ще успеят да се снабдят с продукти на Telefunken, а ние няма да имаме възможност да ги накараме да спазват нашата политика относно цените”.

3. В Белгия

A) Diederichs

95. АЕГ поддържа становището, че отказът за приемане на търговецът на едро Diederichs (точки 36 - 39 на атакуваното решение) се основава на съображения относно неспособността на Diederichs да изпълни условията за извършване на специализирана търговия.

96. Този аргумент не може да бъде приет за валиден. В действителност нито в кореспонденцията между ATBG и Diederichs, нито във вътрешнофирмените документи на TFR и ATBF не е възможно да се открие каквото и да е упоменаване на условията, които Diederichs не е изпълнил, освен едно позоваване на факта, че Diederichs е действал по начин, противоречащ на правилата на конкуренция, като е внасял продукти Telefunken от Германия, и че за да бъде приет за лицензиран дистрибутор, е трябвало да се ангажира в бъдеще да не прилага тази практика. Паралелният внос въпреки това не може да бъде считан като нарушаване на правилата на конкуренция, докато поемането на ангажимент е нарушение на правото на Общността, поради факта, че той би позволил на даден производител за блокира националните пазари и да избегне по този начин действието на принципа на свободно движение на стоките.

97. Следователно може да се заключи, че единствените причини за отказа за приемането на Diederichs са свързани с поддържането на определена структура на дистрибуторската мрежа на различните национални пазари, както и че от твърдението, фигуриращо в служебното писмо на TFR от 28 октомври 1977 г., става съвсем ясно че AEG-Bruxelles „не иска да приеме Diederichs по причини, свързани с политиката на дистрибуция”.

Б – Случаите на осигуряване на протекция на дистрибутори на определена територия

98. В точка 29 от решението се твърди, че ATF е предоставял на избраните от него дистрибутори определена територия за извършване на продажби или им е обещавал пълната липса на конкуренция при дистрибуцията на продуктите Telefunken. ATF е отхвърлял всички молби за приемане в мрежата на други дистрибутори, установени на тази територия.

99. AEG твърди, че правилното прилагане на системата на селективна дистрибуция изисква от страна на ATF поемане единствено на задължението да не отказва приемането в своята система на кандидатите, отговарящи на условията за извършване на специализирана търговия, но не и задължението да осъществява контакти с всички търговци, удовлетворяващи тези условия, за да ги убеждава да се присъединят към системата на селективна дистрибуция на AEG-Telefunken. Въз основа на това може да се говори за неправомерно прилагане на системата единствено ако се докаже, че на кандидатите, отговарящи на условията за приемане, им е било отказано допускане до системата поради причини, свързани с осигуряване на протекция на дистрибутори на определена територия.

100. Съществуването на случаи на осигуряване на протекция на дистрибутори на определена територия трябва да бъде разглеждано както от гледна точка на гаранцията срещу предприемане на инициативи от страна на лицензираните търговци от други зони, така и от гледна точка на гаранцията срещу приемането на нови дистрибутори в определена зона.

1. Случаят на фирма „Le Roi de la télé”

101. От едно писмо на ATF от 9 ноември 1972 г. става ясно, че той е считал, че не може да удовлетвори молбата за доставка на г-н Iffli, поради поетите ангажименти относно дистрибуцията в района на град Мец към фирма „Le Roi de la télé”. В едно вътрешнофирмено служебно писмо на ATF от 30 юни 1978 г. относно кандидатурата на г-н Iffli между другото се казва следното: „Познаваме проблема, който тази кандидатура поставя в района на град Мец, предвид изключителните права отдавани досега на фирма „Le Roi de la télé”. Но е необходимо да се вземе решение”. Това показва, че на фирма „Le Roi de la télé” е било осигурено осигуряване на протекция на определена територия още преди въвеждането на системата на селективна дистрибуция до 1978 г., като тя е била изоставена едва когато след нова молба на г-н Iffli ATF е решил, че съображения както от икономическите, така и от правен характер налагат тази молба да не се отхвърля.

2. Lama

102. В точка 34 от упоменатото решение се отбелязва едно писмо от 23 октомври 1978 г., в което ATF пише на търговеца на едро Lama в Париж, че „когато се отнася до търговци на едро, е нормално въпреки че това е незаконно съгласно разпоредбите на циркулярното писмо SCRIVENER, да извършваме фактическо отдаване на изключителни права на определена територия”.

103. AEG изтъква, че това писмо не доказва наличието на конкретна практика на ATF, целяща недопускането на определен търговец в дистрибуционната му мрежа, за да осигури осигуряване на протекция на друг лицензиран търговец на определена територия, и че упоменатото изречение от Комисията е послужило единствено да подчертае с известна степен на преувеличаване, използвано в търговските среди, готовността на ATF да работи с определен търговски партньор.

104. Въпреки това следва да се отбележи, че фактическото отдаване на изключителни права може да бъде осъществено единствено чрез отстраняване на останалите дистрибутори, извършващи дейност в същата зона като лицензирания дистрибутор. Като признава че фактическото отдаване на изключителни права е нормална практика и като потвърждава ангажимента си да поддържа тази практика по отношение на Lama, ATF сам доказва съществуването на неправомерно поведение.

3. Radio du centre

105. В писмо от 2 март 1978 г. ATF съобщава на фирмата Radio du centre, че търговските цели на ATF относно цветните телевизори и радиоелектроакустичното оборудване за 1978 г. го задължават да „преразгледа споразуменията ни от 1977 г. по отношение на използването на вашата зона на дейност за продажба на нашата марка”. Макар и с цел допускането на съвместна дейност от страна на Radio du centre и на дружеството SNER в департамента Puy-de-Dôme ATF е бил задължен да промени споразуменията, които е сключил с Radio du centre, не може да не се отбележи, че тези споразумения са гарантирали на упоменатия по-горе търговец осигуряване на протекция на определена територия, като са възпрепятствали ATF да удовлетвори в същата зона молбите за приемането на други търговци.

4. Schadroff

106. Тъй като търговското предприятие Schadroff от Bourg St. Andeol е подало оплакване, че един търговец на едро от Марсилия е правил търговски предложения в неговата зона на дейност, ATF съобщава на това предприятие с писмо от 13 април 1979 г., че един от неговите служители е „разговарял с търговеца на едро от Марсилия, така че той да не продължава да прави такива предложения във вашия сектор” и напомня, че Schadroff „се ползва де факто от изключителни права, които ние винаги сме защитавали и доста често сме ви предоставяли доказателство за това”. От това писмо става ясно, че ATF се е намесвал активно с цел да попречи на други лицензирани търговци да навлизат в отдадената на Schadroff зона на изключителни права.

В – Случаите на оказване на влияние върху цените

1. Пряко влияние

а) Във Федерална република Германия

I. Suma

107. Служебното писмо на офиса по продажбите на AEG в Мюнхен от 20 април 1977 г., в което се казва буквално, че Suma е обещал "да не играе роля на лидер в областта на цените, а в най-добрия случай да изравни своите цени с най-ниските цени на пазара, и доколкото е възможно да остане в диапазона между средното ниво на продажните цени на магазините и най-ниските цени", не оставя никакво съмнение, че Suma е бил принуден да ограничи своята свобода на конкуренция в областта на продажните цени.

II. Holder

108. От едно служебно писмо на TFR от 30 ноември 1976 г., цитирано в точка 41 от решението, става ясно, че TFR е „обяснил подробно на фирмата Holder политиката относно дистрибуцията и определянето на цените”.

109. AEG твърди в това отношение, че в случая е ставало въпрос за разговор относно пускането на пазара на нов апарат на TFR, модела TRX 2000, който обаче е бил много скъп. Необходимостта пускането му на пазара да бъде подготвено внимателно е наложило даването на подробни обяснения на търговците относно начина на дистрибуция на този апарат и относно цените, които в най-голяма степен биха могли да осигурят неговия търговски успех.

110. Дори и да се предположи, че TFR не се е ограничил, каквато вероятност съществува, с даването на Holder само на сведения относно цената, която предвид ситуацията на пазара би била най-приемлива за лансирането на въпросния нов апарат, но също така е възнамерявал да определи и продажната цена на този апарат, за разлика от случаите като този на Suma, в който ангажиментът относно цените покрива цялата гама от продукти Telefunken, нарушаването на правилата на конкуренция в този случай би засегнало само един модел в рамките на една-единствена категория продукти и по отношение на един малък търговец на дребно, което премахва по-голямата част от сериозността на нарушението.

б) Във Франция

I. Darty

111. В едно служебно писмо на ATF от 26 май 1978 г., цитирано в точка 42 от решението, се говори за „ангажимент, поет от дружеството Darty за повишаване на своите продажни цени”.

112. Фактът, че поетият ангажимент от страна на Darty се е състоял в приключването на промоционална операция в района на Париж и във възстановяването на първоначалните цени, не променя с нищо наличието на неправомерно влияние върху цените, което трябва

да бъде вменено на ATF, целящ постигането на този резултат. Твърдението на AEG, че по погрешка е упомената думата „ангажимент“, докато е ставало дума за едностранно решение на Darty, е необосновано, още повече че едно посещение на ръководител на ATF в Darty, както изрично става ясно от едно служебно писмо от 5 юни 1978 г., се е отнасяло до „прилаганите в Париж цени на цветните телевизори“.

II. Дистрибуторите от Париж

113. От цитираното по-горе служебно писмо става ясно също така, по отношение на района на град Париж, че към 2 юни 1978 г. „всички“ изглеждат готови да повишат цените и единствено FNAC все още не го е направил, поради което г-н Hondre от ATF би трябвало да осъществи контакт с тази фирма.

114. AEG оспорва, че думата „всички“ може да се отнася до „търговците на дребно от Париж, които се снабдяват от ATF“, както това е казано в точка 43 от решението, но заглавието на третата част от писмото (цени, прилагани в Париж), както и използването на думата „всички“ противоречат на твърдението, че това служебно писмо се отнася единствено до Darty и FNAC.

115. При тези обстоятелства съществуването на споразумение относно цените между AEG и търговците на дребно от района на град Париж може да се приеме за доказано.

III. Camif

116. В точка 44 от решението се упоменава случаят Camif въз основа на следния пасаж от едно служебно писмо на ATF от 5 юни 1978 г.: „Имайки предвид че някои търговци, като например Darty, възприемат Camif като нормален клиент и следователно като конкурент, и вследствие на това се опитват да изравняват цените си с тези от каталозите на Camif, ние осъществихме връзка на второ число от текущия месец с г-н Dechambre, за да го помолим да повиши цените на дребно на стоките от зимния каталог за 1978 г.“. Предвид този цитат на текста на писмото, твърдението на AEG, че ATF е поканил Camif да повиши цените си, за да вземе предвид увеличението на продажните цени на AEG, което е трябвало да се извърши през месец септември 1978 г., изглежда доста необезопасително.

IV. Cart

117. В едно писмо от 4 ноември 1977 г., упоменато в точка 46 на решението, ATF припомня на Cart това, което е било уговорено между двете предприятия по отношение на цените, и подчертава, че несъблюдаването на тези ангажименти от страна на Cart може само да „хвърли сянка над нашите търговски отношения“. Той добавя, че „реакцията на някои от нашите представители бе доста бърза, понеже те считат, че Cart вместо да запазва едни и същи цени, продава прекалено евтино“. Накрая ATF пита Cart дали ще е възможно да прекрати дистрибуцията на каталога Cart, в който са отбелязани критикуваните цени, или евентуално да го изтегли от обръщение.

118. Искането цените да бъдат задържани на досегашното ниво, което е предмет на това писмо от 4 ноември 1977 г., не може по никакъв начин да бъде оправдано с

необходимостта от съобразяване с увеличението на продажните цени в сферата на търговията на едро, което е станало едва през месец септември 1978 г. Освен това писмото от 21 август 1978 г., с което се съобщава на Cart за това увеличение, не се ограничава само с обявяването на продажните цени на дребно, които биха могли да бъдат прилагани, за да се вземе то предвид, но добавя и следното: „Както се бяхме договорили, Ви молим при издаването на каталога да вземете предвид изложените по-горе продажни цени на дребно, като ги считате за минимални цени”.

V. Fnac, Darty и Grands Magasins

119. В едно служебно писмо на ATF от 13 октомври 1978 г. (точка 45 от решението), наименовано „Цени на дребно, предвидени за въвеждане от 18. 9.1978 г.”, се съдържа следният пасаж: „Ние се договорихме с клиентите SIEGE, тоест с Darty, Fnac и Grands Magasins всички тези цени да влязат в сила от 2 ноември 1978 г.”. Дори и в този случай да става дума, както твърди AEG, единствено за отразяването на увеличението на цените на едро в продажните цени на дребно, факт е че ATF е оказвал натиск над някои от своите дистрибутори, за да пристъпят възможно най-скоро към това увеличение, и дори е сключил споразумение с тях по този въпрос.

VI. Caroferm

120. От едно вътрешнофирмено служебно писмо на ATF от 3 април 1979 г. става ясно, че веригите от магазини за търговия на дребно Caroferm/Darty са поели ангажимент към ATF да не използват за намаляване на цената на дребно специалната премия, която им е била давана за изкупуване на стари телевизори като средство за рекламиране на продажбата на нови апарати.

121. Като се има предвид, че тази премия вече е била приспадната от цената, фактурирана от ATF, дистрибуторът практически се е ангажирал да запази същата норма на печалба както в случай на изкупуване на стар апарат и следователно на заплащане на премията на клиента, така и в случай когато телевизорът е продаван без изкупуване на стар апарат. Този ангажимент за запазване на минимална цена, дори и в случая когато при липса на изкупуване на стар апарат премията би се превърнала в обикновено предимство, давано на дистрибутора, представлява договорка относно цените, която е несъвместима с разпоредбите на правото на Общността относно конкуренцията.

в) В Белгия

I. Verbinnen

122. В точка 39 от атакуваното решение се изтъква, че според информацията, предоставена от белгийския дистрибутор Verbinnen, ATBG е поискал от него през януари/февруари 1980 г. да увеличи с 3000 белгийски франка цената на един телевизор Telefunken, така че тя да се изравни с регионалното белгийско ниво на цените на дребно.

123. От сведенията, предоставени от Verbinnen на Комисията чрез две писма от 3 и 27 ноември 1980 г. не може да се получи информация дали ATBG е оказвал натиск с цел да

наложи на това предприятие поддържането на определени продажни цени на дребно. Същото важи и за цитираното по-горе писмо от 27 ноември, в което не се упоменава дали ATBG се е опитвал да налага на Verbinnen прилагането на цените, определени от Telefunken. Самият Verbinnen използва в своето писмо нидерландската дума „voorstellen”, която означава „предложения”, и без съмнение би било пресилено да се счита, че фактът че по време на неформален разговор е упомената цена, която ATBG е считал като приложима по отношение на определен тип апарати, е равносilen на оказване на неправомерно влияние върху цените.

2. Косвено влияние

а) Suma

124. В точка 49 от решението се твърди, въз основа на служебно писмо на TFR от 20 април 1977 г., че на Suma е обещан бонус за добро поведение, равен на 2 % от оборота му, като възнаграждение за съдържаността, която тази фирма е проявила в областта на ценовата конкуренция.

125. AEG предостави следните обяснения относно характера на този бонус: докато при изслушването на 19 август 1980 г. той е твърдил, че е ставало дума за възнаграждение за предоставянето на рекламни пространства на витрините и в магазините, след това той заявява, че всъщност се е отнасяло само за допълнителна отстъпка, отпусната поради значението на Suma като голям клиент.

126. Управителят на Suma г-н Waltenberger от своя страна заяви следното на служител на Комисията на 2 септември 1980 г.: „Бонусът за добро поведение от 2 %, който бе даден от AEG по време на разговорите със SUMA на 20 април 1977 г. (вж. служебно писмо на AEG от същата дата), бе необходимо да бъде отпуснат поради това, че дружеството AEG трябваше по принцип да бъде информирано за стоката, която ще бъде обект на рекламната кампания, преди появата на печатните реклами в пресата. Освен това дружеството AEG-Telefunken успя да наложи прекалено агресивните цени на конкуренцията да бъдат съобщавани на Telefunken и те да не бъдат незабавно възприемани от SUMA, освен ако не е ясно, че става дума за действия, предприемани от конкуренцията за неограничен период от време”.

127. В едно писмо, изпратено на Комисията от адвокатите на AEG на 15 октомври 1980 г., за което г-н Waltenberger с телекс от 29 октомври 1980 г. заявява, че съответства напълно на фактите, се отрича оказването на каквото и да е влияние върху цените, но се подчертава изрично, че „бонусът” е бил представен официално като възнаграждение за информацията относно развитието на пазара, която SUMA е трябвало да предоставя на Telefunken.

128. Дори и да се приеме, като се тълкуват по най-благоприятен за AEG начин всички посочени по-горе заявления, че бонусът от 2 % е свързан единствено с ангажимента на SUMA да осведомява TFR относно цените, прилагани както от SUMA, така и от останалите дистрибутори, няма съмнение че такъв ангажимент е в състояние да позволи на TFR да извършва контрол над цените, прилагани от SUMA, който изрично е приел, както става ясно от служебното писмо на офиса по продажбите на AEG в Мюнхен от 20 април

1977 г., да има умерено поведение по отношение на конкуренцията и да улеснява намесата на TFR в случаите, в които други лицензирани дистрибутори водят прекалено агресивна ценова политика. Тъй като задължението, свързано с бонуса, улеснява контрола над цените от страна на TFR, трябва да се заключи, че този бонус наистина представлява средство за оказване на косвено влияние над цените.

3. Други особени случаи на оказване на влияние върху цените

а) Wilhelm

129. В писмо, изпратено на 22 юли 1976 г. до офиса по продажбите в Sarrebruck, TFR иска сведения относно „смушаващите цени” на фирмата Wilhelm и относно „причините за тази нова офанзива” в областта на цените. От това писмо не може да се заключи, че съществува мълчаливо приканване за намеса срещу предприятие, прилагащо ниски цени, противно на мнението на Комисията, като писмото може да бъде тълкувано като изискващо от получателя да провери дали поведението на Wilhelm е коректно. В действителност писмото е било разбрано в този смисъл от офиса по продажбите в Sarrebruck, който отговаря на 22 юли 1976 г., че търговските предложения на Wilhelm представляват част от нормалната ценова конкуренция.

б) Schlembach

130. В служебно писмо от 09 септември 1977 г., упоменато в точка 50 от решението, ръководителят на офиса на TFR в Кьолн припомня, че на 8 септември 1977 г. е имал „искрен и от време на време оживен разговор” с търговеца на дребно Schlembach относно рекламните му предложения в пресата на продуктите Telefunken, като той е заявил на Schlembach, че „ако рекламните оферти бъдат публикувани отново, това ще доведе до сериозно влошаване на отношенията им”. Тъй като AEG не успя да предостави никакво доказателство в подкрепа на твърдението си, че въпросните рекламни оферти представляват нарушение на германското право в областта на конкуренцията, трябва да се отбележи, че заплахите за прекратяване на търговските отношения са били напълно неоправдани и са имали за цел единствено да повлияят по неправилен начин на цените на въпросния търговец.

в) Gruoner, Sudschall и Massa

131. Случаите Gruoner, Sudschall и Massa са упоменати погрешно в решението, понеже както става ясно от доклад на офиса по продажбите в Манхайм от 31 октомври 1978 г., тези предприятия са пускали на пазара на цени, които TFR е определил като смушаващи, телевизори от модела Imperial, които не са били част от системата на селективна дистрибуция на Telefunken. Следователно в случаи от този вид не може да става въпрос за неправилен прилагане на тази система.

г) Kaufhof (Касел) и Hertie (Франкфурт)

132. В цитирания по-горе доклад от 31 октомври 1978 г. се казва, че офертите с ниски цени, предлагани между другото от Kaufhof (Касел) и от Hertie (Франкфурт) са

предизвикали сътресения на пазара и че „едва след полагането на значителни усилия спокойствието бе възстановено”.

133. АЕГ твърди, че този израз се отнася до усилията, които той е трябвало да положи, за да убеди останалите дистрибутори, разтревожени от прекалено ниските цени на тези двама търговци на дребно, че специалните оферти на Kaufhof и Hertie не са резултат от предложени им от TFR специални много изгодни условия на доставка.

134. Тъй като Комисията не се е опитала да изясни тази точка, съществуващото в посочения по-горе документ изречение с доста неясен смисъл не може да бъде разглеждано като достатъчно доказателство за установяване наличието на нарушение.

Г – Заключение относно особените случаи

135. Разглеждането на упоменатите от Комисията особени случаи позволява достигането до следните резултати:

а) Неправомерното прилагане на системата на селективна дистрибуция трябва да бъде считано като доказано в достатъчна степен в следните случаи: Ratio, Auchan, Iffli, Diederichs (приемането им зависи от изпълнението на неправомерни условия); Le Roi de la télé, Lama, Radio du centre, Schadroff (осигуряване на протекция на определена територия); Suma, Darty, Camif, Cart, Fnac (оказване на пряко влияние върху цените); Darty, Fnac, дистрибуторите в Париж и Grands Magasins (договаряне относно цените); Suma (оказване на косвено влияние върху цените); Schlembach (опит за оказване на влияние върху цените).

б) За сметка на това доказателствата, предоставени от Комисията, не са достатъчни за доказване на нарушаване на правилата на конкуренция в случаите Harder, Holder, Wilhelm, Gruoner, Sudschall, Massa, Kaufhof (Касел) и Hertie (Франкфурт) и Verbinen, докато случаят Mammoth не може да бъде взет под внимание, тъй като той не е упоменат в изложението на претенциите и не е бил съобщен на АЕГ преди приемането на решението.

136. От изложените по-горе съображения следва, че системното неправомерно прилагане от страна на АЕГ на системата на селективна дистрибуция трябва да бъде считано като доказано в достатъчна степен. Фактът, че Комисията не е успяла да докаже известен брой случаи, не поставя под въпрос системния характер на неправомерната практика на АЕГ, и не засяга обхвата на нарушението, така както то е констатирано от Комисията в нейното Решение от 6 януари 1982 г.

137. Съдът подчертава сериозността на такова нарушение, което след като дадена система на селективна дистрибуция е приета от Комисията, се състои в нейното прилагане по начин, който противоречи на поетите от заинтересованата страна ангажменти, определящи съвместимостта на селективната дистрибуция с разпоредбите на член 85 от Договора.

138. При тези обстоятелства не е оправдано определянето на размер на глобата, който да се различава от определения от Комисията. Следователно искът на АЕГ срещу решението на Комисията от 6 януари 1982 г. трябва да бъде отхвърлен изцяло.

IV – Относно лихвите

139. Остава да се разгледа въпросът дали АЕГ трябва да плаща лихвите върху глобата до момента на реалното Ж внасяне.

140. АЕГ изтъкна по време на производството, че предявеното му изискване за заплащане на лихви за просрочие няма никакво правно основание съгласно законодателството на Общността.

141. Приема се за установено, че в ситуация при която съществуват много високи лихвени проценти, дадено предприятие може да има значителен интерес от възможно най-голямото забавяне при заплащането на наложената му глоба. Ако се приеме, че мерките за компенсиране на това предимство не са допустими съгласно правото на Общността, би се улеснило предявяването на явно необосновани искове, единствената цел на които би била да забави плащането на глобата. Но същевременно не може да се смята, че разпоредбите на Договора относно начините на обжалване на актовете на институциите са имали за цел постигането на подобен резултат.

142. Същият принцип намира израз също така в параграф 2 от член 86 от Процедурния правилник на Съда, съгласно който ако Съдът приеме определение за отлагане на изпълнението или други временни мерки „изпълнението на определението може да зависи от внасянето от страна на ищеца на гаранция, размерът и условията по която се определят в зависимост от обстоятелствата”.

143. От изложените по-горе съображения следва, АЕГ трябва да плати на Комисията лихвите за просрочие върху размера на глобата. Не е необходимо Съдът да се произнася относно размера на сумата, която трябва да се заплати, тъй като АЕГ не оспорва нито размера на лихвите, които дължи на Комисията, нито датата от която тези лихви се дължат.

По съдебните разноски

144. Съгласно член 69, параграф 2 от Процедурния правилник загубилата делото страна се осъжда да заплати загубилата делото страна се осъжда да заплати съдебните разноски, ако е направено такова искане.. Ищецът е загубил делото и се осъжда да заплати съдебните разноски,

По изложените съображения Съдът реши:

- 1) Отхвърля иска.**
- 2) Осъжда АЕГ-Telefunken AG да плати на Комисията на Европейските общности лихвите за просрочие върху размера на наложената глоба.**
- 3) Ищецът се осъжда да заплати направените от Комисията на Европейските общности съдебни разноски.**

Подписи

Произнесено в открито съдебно заседание в Люксембург на 2 октомври 1983 година.

Подписи