

РЕШЕНИЕ НА ПЪРВОИНСТАНЦИОННИЯ СЪД (втори състав)

6 октомври 1994 година\*

„Конкуренция – Господстващо положение – Дефиниция на продуктовите пазари – Географски пазар – Прилагане на член 86 към практики, извършвани от господстващо предприятие на пазар, различен от доминиращия пазар – Злоупотреба – Обвързани продажби – Изключителни продажби – Несправедливи условия - Хищнически цени – Ценова дискриминация – Административно производство – Принцип за добро управление – Предоставяне на надлежни протоколи от изслушването – Предписания – Глоба”

По дело T-83/91

**Tetra Pak International SA**, със седалище в Pully (Швейцария), за което първоначално се явява г-н Christopher Bellamy, QC, а впоследствие от г-н John Swift, QC, от адвокатска колегия на Англия и Уелс, адв. Michel Waelbroeck, адв. Alexandre Vandencastele, avocats от адвокатската колегия на Брюксел и от г-жа Vivien Rose, и първоначално от г-н Stephen Morris, а впоследствие от г-н Rhodri Thompson, barristers, от адвокатска колегия на Англия и Уелс, със служебен адрес Люксембург, кантора на адв. Ernest Arendt, 8-10 rue Mathias Hardt,

жалбоподател,

срещу

**Комисията на европейските общности**, за която се явява г-н Julian Currall, от нейната правна служба, в качеството на представител, подпомаган от г-н Nicholas Forwood, QC, и David Lloyd Jones, barrister, от адвокатска колегия на Англия и Уелс, със служебен адрес в Люксембург, кантора на г-н Georgios Kremliis, член на правната служба, Centre Wagner, Kirchberg,

ответник,

с предмет отмяна на Решение 92/163/ЕИО на Комисията от 24 юли 1991 г. относно производство на основание член 86 от Договора за ЕИО (IV/31043 Tetra Pak II) (ОВ 1992 г., L 72, стр. 1),

ПЪРВОИНСТАНЦИОННИЯТ СЪДНА ЕВРОПЕЙСКИТЕ ОБЩНОСТИ (втори състав)

в състав: г-н J. L. Cruz Vilaça, председател, г-н С. P. Briët, г-н A. Kalogeropoulos, г-н A. Saggio и г-н J. Biancarelli, съдии,

съдебен секретар: г-н Н. Jung,

---

\* Език на производството: английски.

предвид писмената фаза и последвалата устна фаза на производството на 22 март 1994 г.,

постанови настоящото

## Решение

### I - Факти и производство

1. С Решение 92/163/ЕИО от 24 юли 1991 г. относно производство на основание член 86 от Договора за ЕИО (IV/31043 Tetra Pak II) (ОВ 1992 г. L 72, стр. 1) (наричано по-нататък „Решението,“) Комисията установява, че Tetra Pak International SA (наричано по-нататък „Tetra Pak“) има господстващо положение на пазара на асептични машини и картонени опаковки, предназначени за опаковане на течни храни в Европейската икономическа общност (наричана по-нататък „Общността“), и че злоупотребява с това господстващо положение по смисъла на член 86 от Договора за ЕИО най-малко в периода 1976 г. – 1991 г. както на тези пазари, така и на пазарите на неасептични машини и картонени опаковки. Комисията налага глоба в размер на 75 милиона ECU на Tetra Pak и нарежда на същия да прекрати констатираното нарушение.

2. Tetra Pak, със седалище в Швейцария, съгласува политиката на група от дружества, първоначално регистрирани в Швеция, като впоследствие групата е придобила световен мащаб. Групата Tetra Pak специализира в производство и разпространение на оборудване за опаковане в картонени опаковки на течни и полутечни хранителни продукти, главно на мляко. Осъществява дейност в сектори, свързани с асептични и неасептични опаковъчни системи. Тази дейност се изразява предимно в производство на картонени опаковки, а благодарение на собствената технология на групата – и на машини за пълнене на картонени опаковки.

3. От посочената в Решението информация е видно, че консолидираният оборот на Групата Tetra Pak възлиза на 2,4 милиарда ECU през 1987 г. и на 3,6 милиарда ECU през 1990 г. Приблизително 90 % от този оборот е резултат от производството и разпространението на картонени опаковки, а останалите 10 % - от оборудване за опаковане и свързаните с него операции. Малко над 50 % от този оборот е реализиран на територията на Общността. В рамките на Общността Италия е една от страните, а може би и страната, в която Tetra Pak се утвърждава в най-голяма степен. През 1987 г. консолидираният оборот на седемте италиански дружества в групата възлиза на 204 милиона ECU.

4. Решението е едно от трите решения, които касаят Tetra Pak. Първото е Решение 88/501/ЕИО на Комисията от 26 юли 1988 г., относно производство на основание членове 85 и 86 от Договора за ЕИО (IV/31.043 Tetra Pak I (BTG лиценз)) (ОВ 1988 г. L 272, стр. 27) (наричано по-нататък „Решение I относно Tetra Pak“), в което Комисията установява, че с придобиването, чрез закупуване на група Liquipak, изключителните права за използване на патента за нов асептичен процес за опаковане на мляко, наречен „ултра висока температура“ (наричан по-нататък „УНТ“), Tetra Pak извършва нарушение на член 86 от Договора от датата на придобиване на изключителните права до тяхното погасяване. Това решение е обжалвано, но Първоинстанционният съд

отхвърля жалбата с Решение от 10 юли 1990 г. по дело Tetra Pak Rausing/Комисия, T-51/89, Recueil, стр. II-309. Второто Решение е Решение 91/535/ЕИО от 19 юли 1991 г., с което концентрацията се обявява за съвместима с общия пазар (дело № IV/M068 - Tetra Pak/Alfa-Laval) (ОВ 1991 г., L 290, стр. 35) и с което Комисията, на основание член 8, параграф 2 от Регламент (ЕИО) № 4064/89 на Съвета от 21 декември 1989 г. относно контрола върху обединенията на предприятия (изменен и обнародван в ОВ 1990 г., L 257, стр. 13), обявява придобиването на Alfa-Laval AB от Tetra Pak за съвместимо с общия пазар.

5. Що се отнася до оспорваните по настоящото дело продукти, посочените в Решението данни (точка б) показват, че през 1983 г. около 90 % от картонените опаковки са използвани за опаковане на мляко и други течни млечни продукти. Според същия източник, през 1987 г. този дял е приблизително 79 %, от които 72 % са за опаковане на мляко. През същата година около 16 % от картонените опаковки са използвани за опаковане на плодови сокове. Делът на използваните картонени опаковки за други стоки (вино, минерална вода, домати продукти, супи, сосове и бебешки храни) е едва 5 %.

6. По отношение на пакетирането на мляко, следва да се отбележи, че последното се продава главно в пастьоризирана форма (прясно мляко) или след обработка с ултра висока температура при асептични условия, което позволява да достигне период на съхранение от няколко месеца в не-хладилни условия (УНТ мляко). Що се отнася до „стерилизирано” мляко, според Решението понастоящем то има относително малък пазарен дял в Общността.

7. В асептичния сектор Tetra Pak произвежда т. нар. система „Tetra Brik” предназначена за пакетиране най-вече на УНТ мляко. Според предоставените от жалбоподателя данни, тази система е въведена на германския пазар през 1968 г., а в останалите европейски страни - след 1970 г. При този процес картонените опаковки се доставят на потребителя под формата на рула, които се стерилизират в самата пълначна машина чрез нагряване в разтвор на водороден пероксид, след което се използват за опаковане на течността, докато същата тече в асептична среда. В същия сектор един единствен конкурент на Tetra Pak - PKL, контролирано от швейцарското дружество SIG (Société industrielle générale), също произвежда асептична система за опаковане в картонени опаковки brick-type, известни като „Combiblocs”. За разлика от продължителния опаковъчен процес на Tetra Pak, тези картонени опаковки се преоформят в процеса на опаковане. По технически причини и понеже на практика производителите на асептични машини предоставят и картонените опаковки за техните машини, притежанието на техника за асептично пълнене е ключът към навлизането на пазара на машини и асептични картонени опаковки.

8. За разлика от това, неасептичното опаковане, по-специално на прясно пастьоризирано мляко, не изисква същата степен на стерилност, поради което не предполага толкова сложно оборудване. На пазара на неасептични картонени опаковки, Tetra Pak първоначално използва картонени опаковки тип Brik и продължава да прави това, но нейният основен продукт на този пазар понастоящем е картонена опаковка тип „gable-top” – под формата на призма със заострен връх – „Tetra Rex”. Тази картонена опаковка е пряк конкурент на картонената опаковка „Pure-Pak”, произвеждана от норвежката група Елорак (наричана по-нататък „Elopak”).

9. Tetra Pak произвежда собствени машини за неасептично опаковане. Освен това, подобно на Еюрпак и РКЛ, понякога то също разпространява машини, произведени от около десетина дребни производители, главните от които Nimco, Cherry Burrel и Shikoku.

10. Представената преписка показва, че Tetra Pak патентова основната технология, която то разработва за машини, картонени опаковки и процеси, както и последващите изменения на тези продукти и някои техники, като например метода на сгъване на картоната. Сроктът на последните патенти, които защитават разработените през шестдесетте години асептични картонени опаковки Tetra Brik изтича в първите няколко години на следващия век (точка 22 от Решението). Както посочват двете страни, Tetra Pak не предоставя лицензи за производство на неговите картонени опаковки в Общността.

11. Решението също показва, че разпространението на машини и картонени опаковки на Tetra Pak в Общността се извършва изцяло от мрежата от дъщерни дружества на Tetra Pak, с изключението на дистрибуторите, които работят за Liquipak, изцяло придобито от мрежа от дъщерни дружества на Tetra Pak (точка 21).

12. През въпросния период между Tetra Pak и неговите клиенти в отделните държави-членки на Общността са в сила различни типови договори за продажба и лизинг на машини и доставка на картонени опаковки. Съдържанието на включените в тези договори клаузи, които се отразяват върху конкуренцията, е обобщено в точки 24 - 45 от Решението, както следва:

„2.1. Условия за продажба на оборудване на Tetra Pak (Приложение II.1)

(24) Типови договори за покупка съществуват в следните пет страни: Гърция, Ирландия, Италия, Испания и Обединеното кралство. Държавата или държавите, в които съответната клауза е приложима, са посочени в скоби.

2.1.1. *Конфигурация на оборудването*

(25) В Италия Tetra Pak запазва своето абсолютно право на контрол върху конфигурацията на оборудването, като забранява на купувача:

(i) да добавя принадлежности към машината (Италия);

(ii) да прави изменения на машината, да добавя или отстранява части от нея (Италия);

(iii) да премества машината (Италия).

2.1.2. *Употреба и поддръжка на оборудването*

(26) Съществуват пет клаузи относно употребата и поддръжката на оборудването, целта на които е да предоставят на Tetra Pak изключителност и право на проверка в тази връзка:

(iv) то има изключително право да поддържа и поправя оборудването (всички държави, освен Испания);

(v) то има изключително право да доставя резервни части (всички държави, освен Испания);

(vi) то има право безплатно да предоставя услуги, свързани с осигуряване на помощ, поддръжка и осъвременяване, които не са поискани от клиента (Италия);

(vii) съществува гъвкав ценоразпис за част от таксите за помощ, поддръжка и техническо осъвременяване (с възможна отстъпка до 40 % от основната месечна такса) в зависимост от броя на картонените опаковки, използвани във всички машини на Tetra Pak от същия вид (Италия);

(viii) купувачът е длъжен да уведоми Tetra Pak за всички подобрения или изменения на оборудването и да предостави на Tetra Pak всяко произтичащо право на интелектуална собственост (Италия).

#### *2.1.3. Картонени опаковки*

(27) Във връзка с картонените опаковки са предвидени четири клаузи, които също предоставят на Tetra Pak изключително право на контрол върху продукта:

(ix) купувачът трябва да ползва единствено картонени опаковки на Tetra Pak за машините (всички държави);

(x) купувачът трябва да получава доставки на картонени опаковки от Tetra Pak или от посочен от него доставчик (всички държави);

(xi) купувачът е длъжен да уведоми Tetra Pak за всички подобрения или технически изменения на картонените опаковки и да предостави на Tetra Pak всяко произтичащо право на интелектуална собственост (Италия);

(xii) Tetra Pak запазва своето право да проверява използваната формулировка на картонените опаковки (Италия).

#### *2.1.4. Проверки*

(28) Две клаузи се отнасят по-специално за надзора на изпълнението от купувача на неговите договорни задължения:

(xiii) купувачът е длъжен да представя месечен доклад (Италия);

(xiv) Tetra Pak има право да извършва проверки без предизвестие (Италия).

#### *2.1.5. Прехвърляне на собственост или на ползване на оборудване*

(29) Две клаузи в договора ограничават правото на купувача да препродава или да прехвърля оборудването на трети лица:

(xv) купувачът е длъжен да получи съгласие от Tetra Pak за продажбата или прехвърляне на ползването на оборудването (Италия), препродажбата е обект на определени условия (Испания), а Tetra Pak запазва своето право да закупи отново

оборудването на предварително определена цена (всички държави); неизпълнението на тази клауза може да доведе до налагане на специфична санкция (Гърция, Ирландия, Обединено кралство);

(xvi) купувачът трябва да осигури, че третото лице, на което препродава оборудването, ще поеме всички негови задължения (Италия, Испания).

#### *2.1.6. Гаранция*

(30) (xvii) Гаранцията, че оборудването се прилага само ако купувачът изпълнява всички свои договорни задължения (Италия) или, поне използва само картонени опаковки на Tetra Pak (други държави).

#### *2.2. Условия за предоставяне на лизинг на оборудване на Tetra Pak (Приложение II.2)*

(31) Типови договори за лизинг съществуват във всички държави в Общността, с изключение на Гърция и Испания.

Тези договори включват по-голямата част от съдържащите се в договорите за покупко-продажба клаузи, съобразени с условията на лизинга.

Други условия са специфични за лизинга, но неизменно имат една и съща цел, т.е. възможно най-тясно обвързване между Tetra Pak и неговия клиент

##### *2.2.1. Конфигурация на оборудването*

(32) Включени са клаузи (i), (ii) и (iii) (клауза (i) в Италия; клауза (ii) във всички държави; клауза (iii) във Франция, Ирландия, Италия, Португалия и Обединеното кралство).

(xviii) Допълнителна клауза изисква от лизингополучателя да използва единствено опаковъчен материал, външни опаковки и/или вътрешни опаковки, доставени от Tetra Pak за транспортни цели (Германия, Белгия, Италия, Люксембург, Нидерландия) или при еднакви условия - да предпочете доставките от Tetra Pak (Дания, Франция).

##### *2.2.2. Употреба и поддръжка на оборудването*

(33) Включени са клаузи (iv) и (v) (всички държави), които предоставят на Tetra Pak изключителни права.

Съществува също клауза (viii), която възлага на Tetra Pak правата на интелектуална собственост върху всички изменения, извършени от потребителя (Белгия, Германия, Италия, Люксембург, Нидерландия) или, поне изисква от лизингополучателя да предостави на Tetra Pak лиценз за ползване (Дания, Франция, Ирландия, Португалия, Обединеното кралство).

##### *2.2.3. Картонени опаковки*

(34) Договорите съдържат и клаузи (ix) (всички държави) и (x) (Италия) относно изключителното ползване на картонени опаковки на Tetra Pak, клауза (xi), която

предоставя на Tetra Pak правата на собственост върху направените подобрения (Дания, Италия) или, поне да предоставят на Tetra Pak оперативен лиценз (Франция, Ирландия, Португалия, Обединеното кралство), както и клауза (xii), която дава право на Tetra Pak да проверява формулировката или наименованията на търговските марки, които клиентът желае да използва за картонените опаковки (Германия, Испания, Гърция, Италия, Нидерландия, Португалия, Обединеното кралство).

#### *2.2.4. Проверки*

(35) В случаите на продажба лизингополучателят трябва да представи месечен доклад (клауза (xiii) всички държави), като неизпълнението на това задължение е основание за издаване на фактура с определен размер (Белгия, Люксембург, Нидерландия), и да осигури възможност за оглед на помещенията, в които е поставено оборудването (клауза (xiv) всички държави) без предизвестие (всички държави, с изключение на Дания, Германия, Ирландия, Португалия и Обединеното кралство).

(xix) Допълнителна клауза позволява на Tetra Pak да преглежда по всяко време (Дания, Франция) счетоводните отчети на дружеството, придобило на лизинг оборудването (всички държави) и (в зависимост от държавата), неговите фактури, кореспонденция или друга документация, необходими за проверка на броя използвани картонени опаковки.

#### *2.2.5. Прехвърляне на лизинга, преотдаване на лизинг, прехвърляне на ползването или ползване от името на трети лица*

(36) В случаите на продажба правото на собственост може впоследствие да се прехвърли единствено при спазване на много ограничителни условия.

(xx) Условията на договорите за лизинг също изключват прехвърлянето на лизинга, преотдаване на лизинг (всички държави) или дори обикновеното ползване от името на трети лица срещу заплащане (Италия).

#### *2.2.6. Гаранция*

(37) Формулировката на договорите за лизинг не е толкова точна колкото тази на договорите за покупко-продажба: те обвързват гаранцията с изпълнението на „указания“, дадени от Tetra Pak във връзка с „поддръжката“ и „правилната употреба“ на машината (всички държави). Понятията „указания“, „поддръжка“ и „правилна употреба“ обаче са достатъчно широки, за да се тълкуват и като включващи поне използване на резервни части и опаковъчни материали на Tetra Pak и получаване от него на услуги, които се изразяват в поправяне и поддържане. Това тълкуване се потвърждава от писмените и устни отговори, които Tetra Pak дава в резултат на известието за нарушения.

#### *2.2.7. Определяне на наема и условията на плащане*

(38) Наемната цена се образува от следните елементи (всички държави):

а) (xxi) „Базов наем“, платим при предаване на машината във владение на лизингополучателя. Неговият размер не е задължително по-нисък от продажната цена

на съответните машини и на практика представлява общата сума от настоящите и бъдещи наемни вноски (в някои случаи повече от 98 %);

б) годишен наем, платим авансово на всяко тримесечие;

в) (xxii) месечен производствен наем, стойността на който намалява в зависимост от броя на използваните картонени опаковки за всички машини на Tetra Pak от същия вид. Този елемент замества гъвкавия ценоразпис, определен на подобно ниво за част от разходите за поддръжка, платими при продажбата (вж. клауза (vii));

В някои страни (Германия, Франция, Португалия) е предвидена специфична санкция, в случай че тази такса не бъде заплатена в указания срок.

#### *2.2.8. Срок на договора за лизинг*

(39) Срокът на договора за лизинг и условията за неговото прекратяване се различават в отделните държави-членки:

(xxiii) Минималният срок на договора за лизинг варира от три години (Дания, Ирландия, Португалия, Обединеното кралство) до девет години (Италия).

#### *2.2.9. Наказателна клауза*

(40) (xxiv) Извън претенцията за обичайните вреди и лихви, Tetra Pak запазва своето право да наложи санкция на лизингополучателя, който наруши някое от задълженията по договора, като нейният размер се определя по преценка Tetra Pak до максимален праг, според тежестта на случая (Италия).

### *2.3. Условия за доставка на картонени опаковки (Приложение II.3)*

(41) Типови договори за доставка съществуват в Гърция, Ирландия, Италия, Испания и Обединеното кралство: те са задължителни преди всичко когато клиентите купуват, а не придобиват на лизинг дадена машина.

#### *2.3.1. Изключителни доставки*

(42) (xxv) Купувачът трябва да се задължи да доставя всички опаковъчни материали, ползвани от машината(ите) на Tetra Pak (всички държави), както и от всяка друга впоследствие закупена машина на Tetra Pak (Италия), единствено от Tetra Pak.

#### *2.3.2. Срок на договора*

(43) (xxvi) Договорът се сключва първоначално за срок от девет години, който може да бъде подновен за още пет години (Италия) или за периода, през който купувачът продължава да владее машината (Гърция, Ирландия, Испания, Обединеното кралство).

#### *2.3.3. Ценообразуване*



(44) (ххvii) Картонените опаковки се доставят на цената, приложима към момента на поръчката. Не се предвижда система за актуализиране или индексация (всички държави).

#### 2.3.4. *Формулировка*

(45) Договорите отново включват правото на Tetra Pak да проверява формулировката или търговските наименования, които клиентът желае да използва за картонените опаковки (клауза (xii)).

13. Що се отнася по-специално до структурата на доставката на пазара на системи за асептично опаковане на течни храни в картонени опаковки в рамките на Общността, Решението показва, че тя е квазимонополна, тъй като Tetra Pak притежава 90 – 95 % от сектора към датата на Решението (точка 12). През 1985 г., Tetra Pak притежава приблизително 89 % от пазара на асептични картонени опаковки и 92 % от този на асептични машини на същата територия (Приложения I.1 и I.2 към Решението). Единственият истински конкурент на Tetra Pak на този пазар – PKL – притежава почти целия останал пазарен дял 5 – 10 %.

14. Структурата на неасептичния сектор е по-отворена, но все още олигополна. Към момента на постановяване на Решението Tetra Pak притежава 50 – 55 % от пазара на Общността (точка 13 от Решението). През 1985 г. то притежава около 48 % от пазара на неасептични картонени опаковки и 52 % от този на неасептични машини на територията на дванадесетте държави-членка по това време (Приложения I.1 и I.2 към Решението). От своя страна, през 1985 г. Елорак притежава около 27 % от пазара на неасептични машини и картонени опаковки, следвано от PKL – с приблизително 11 % от този пазар. Елорак търгува единствено на пазара на асептични машини, преди да придобие, през 1987 г., „опаковъчна машина”, разряд Ex-Cell-O. Останалите 12 % от пазара на неасептични картонени опаковки през същата година са съсредоточени в една или няколко страни – Schouw Packing (Дания, +/- 7 %, притежавано наполовина от Елорак, Mono-Emballage/Scalpak (Франция/Нидерландия, +/- 2,5 %) и Van Mierlo (Белгия, +/- 0,5 %). Тези дружества произвеждат собствени картонени опаковки, обикновено по лиценз (Ex-Cell-O, придобит от Елорак през 1987 г., Nimco, Sealright и т.н.). На пазара на машини те действат единствено като дистрибутори. Останалите около 13 % от пазара на неасептични машини в Общността от Tetra Pak, Елорак и PKL се разпределят между десетина малки производители, главните от които са Nimco (САЩ +/- 4 %), Cherry Burrel Burrel (САЩ, +/-2,5 %) и Shikoku (Япония, +/- 1 %).

15 .Ето защо главният конкурент на Tetra Pak в сектора на опаковане на пресни течни храни в картонени опаковки е Елорак. Неговата дейност към онзи момент не обхваща асептичния сектор. Решението (точка 3) показва съотношението между Tetra Pak и Елорак, изчислено въз основа на съответната стойност на техния оборот през 1987 г., е приблизително 7,5:1. Елорак развива дейност в Италия посредством своето дъщерно дружество Елорак Italia (Милано). Според Решението това дружество не произвежда картонени опаковки в Италия, а внася същите от други дъщерни дружества на групата.

16. На 27 септември 1983 г. Елорак Italia подава жалба пред Комисията срещу Tetra Pak Italiana и свързаните с него дружества в Италия. Според групата, Tetra Pak години наред прави опити да намали конкурентоспособността на Елорак в Италия като прилага търговски практики, които представляват злоупотреба по смисъла на член 86. Според

Еюрак, тези практики се изразяват преди всичко в продажба от Tetra Pak на картонени опаковки на хищнически цени, налагане на несправедливи условия за доставка на машини за пълнене на тези картонени опаковки, а понякога в продажба на това оборудване на също хищнически цени. На последно място Еюрак се позовава на опити за неговото изключване от определени рекламни медии.

17. На 16 декември 1988 г. Комисията решава да образува производство във връзка с този случай. Известието за нарушенията е изпратено на Tetra Pak с писмо от 20 декември 1988 г. На 21 и 22 септември 1989 г. се провежда съдебно заседание.

18. След като обсъжда с Комисията въпросите, останали спорни след съдебното заседание, Tetra Pak поема задължение с писмо, изпратено до Комисията на 1 февруари 1991 г. (Приложение 7 към Решението), да се откаже от своята система на изключителни обвързани продажби и в резултат на това да измени своите типови договори; новите типови договори (Приложение 3 към жалбата) са приложени към писмото. Комисията приема поемането на тези задължения и посочва, в точка 180 от Решението, че същите се отнасят до изпълнението на разпорежданията съгласно точки 1, 4 и 5 от трета алинея на член 3 от упоменатото по-нататък в точка 21 Решение.

19. Комисията приема следното в член 1 от Решението: „Като се възползва от своето господстващо положение на така наречения асептичен пазар на машини и картонени опаковки, предназначени за опаковане на течни храни, Tetra Pak, поне от 1976 г., нарушава разпоредбите на член 86 от Договора за ЕИО както на тези асептични пазари, така и на съседните и свързани пазари на неасептични машини и картонени опаковки, посредством различни практики, с цел премахване на конкуренцията и/или увеличаване, в ущърб на потребителите, на евентуалните печалби от придобитото от него положение.”

20. Основните елементи на тези нарушения са обобщени в Решението, както следва:

„1. прилагане на маркетингова политика, насочена към строго ограничени доставки и разделяне на националните пазари в рамките на Общността;

2. налагане на потребителите на продуктите на Tetra Pak във всички държави-членки на множество договорни клаузи, изброени под номера (i) – (xxvii), които имат за основна цел неправомерното обвързване на потребителите с Tetra Pak и изкуственото премахване на евентуалната конкуренция;

3. определяне на цени за картонени опаковки, които дискриминират потребителите в различните държави-членки, – и поне в Италия – отстраняват конкурентите;

4. определяне на цени на машини, за които е установено, че

– дискриминират потребителите в различни държави-членки,

– дискриминират, поне в Италия, потребителите в една и съща държава, и

– отстраняват конкурентите, поне в Италия и в Обединеното кралство;

5. различни специфични практики, насочени, поне в Италия, към отстраняване от определени пазари на конкурентите и/или на тяхната технологии.

21. В член 3 от Решението Комисията нарежда на жалбоподателя да прекрати установени нарушения, ако той все още не е направил това, като по-специално вземе следните мерки:

„1. Tetra Pak следва да измени или, когато е необходимо, да заличи от своите договори за покупко-продажба/лизинг на машини и договори за доставка на картонени опаковки клаузите, посочени под номера (i) – (xxviii), така че да премахне аспектите, които Комисията счита за злоупотреба. Новите договори следва да бъдат представени на Комисията;

2. Tetra Pak следва да гарантира, че всякакви разлики в цените на неговите продукти в отделните държави-членки са резултат единствено от конкретните пазарни условия. Всеки клиент в рамките на Общността следва да бъде снабдяван от избраното от него дъщерно дружество на Tetra Pak на обичайната за последното цена;

3. Tetra Pak няма право да прилага хищнически или дискриминационни цени и да предоставя на своите клиенти отстъпки за своите продукти или по-благоприятни условия за плащане, които не са обективно обосновани. По този начин отстъпки по отношение на картонените опаковки са възможни единствено съобразно количеството на всяка заявка, като заявките за различните видове картонени опаковки не могат да бъдат събирани за тази цел;

4. Tetra Pak не може да отказва поръчки, на преобладаващи цени, на основание, че поръчителят не е краен потребител на продуктите на Tetra Pak;

5. Tetra Pak следва да запознае своите клиенти, които купуват или придобиват на лизинг машина със спецификациите, на които картонените опаковки за опаковане трябва да отговарят, за да бъдат използвани от неговите машини.”

22. Това са обстоятелствата, при които, с подадена на 18 ноември 1991 г. в Секретариата на Първоинстанционния съд жалба, Tetra Pak иска отмяна на Решението. След като изслушва доклада на съдията-докладчик, Първоинстанционният съд решава да открие устната фаза на производството без подготвителна проверка. В съответствие с предвидените в член 64 от Процедурния правилник мерки за организиране на производството, страните се задължават да представят определени документи и да отговорят писмено на редица въпроси, преди датата на съдебното заседание. Последното се състои на 22 март 1994 г..

## **II - Искания на страните**

23. Жалбоподателят иска Първоинстанционния съд:

(i) да отмени Решението;

(ii) във всички случаи да отмени изцяло или отчасти член 1 и/или член 2 и/или член 3 и/или член 4 от Решението;

- (iii) във всички случаи да отмени или да намали наложената в член 2 глоба;
- (iv) да осъди Комисията да заплати съдебните разноски;
- (v) да осъди Tetra Pak да заплати всички разходи, направени във връзка с обезпечаването на заплащането на глобата.

Ответникът иска Първоинстанционния съд:

- (i) да отхвърли жалбата като неоснователна;
- (ii) да осъди жалбоподателя да заплати съдебните разноски.

### **III – По искането за отмяна на Решението**

24. В подкрепа на своето искане за отмяна жалбоподателят се позовава на четири правни основания, изведени съответно от незачитане на принципа на доброто управление, от непредставяне на надлежен протокол от заседанието, от ненарушаване от жалбоподателя на член 86 от Договора и накрая, от злоупотреба на Комисията с нейното правомощие да дава разпореждания.

#### **По първото правно основание, изведено от незачитане на принципа на доброто управление**

##### *Обобщение на доводите на страните*

25. Жалбоподателят твърди, че в хода на административното производство Комисията действа неправомерно и непоследователно. Той поддържа, че макар целта на административното производство е да доведе до Решение, което установява нарушение, това производство трябва и да осигурява на „съответните предприятия възможност да приведат оспорваните практики в съответствие с правилата на Договора” (Решение на Съда от 8 ноември 1983 г. по съединени дела IAZ и др./Комисия, 96/82 - 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 и 110/82, Recueil, стр. 3369, точка 15).

26. В настоящия случай жалбоподателят твърди, че в рамките на административното производство той изяснява своята готовност да изпълнява за в бъдеще предвидените в Договора правила относно конкуренцията. Комисията не изпълнява своето задължение да съдейства на тези негови усилия и постоянно променя своето становище по главните въпроси за разрешаване, като непрекъснато изтъква нови точки, поставя решени вече въпроси и по този начин безкрайно отлага във времето сключването на споразумение. Предвид поведението на Комисията, жалбоподателят е имал право да очаква, че ако изпълни изискванията на Комисията, ще бъде възможно постигане на споразумение преди постановяване на Решението.

27. При тези обстоятелства жалбоподателят твърди, че Комисията не оправдава неговите правни очаквания и нарушава неговите права на ответник, като отказва да признае, че той доброволно прекратява нарушенията, и дава разпореждания извън договорените по време на преговорите. Според него, по този начин Комисията нарушава принципа на доброто управление и Решението следва да бъде отменено или

като алтернатива постановените с Решението мерки, които целят прекратяване на нарушението, да бъдат отменени или намалени.

28. Комисията счита, че не е нарушила принципа на доброто управление. Тя поддържа, че ако жалбоподателят действително е възнамерявал доброволно да промени оспорените практики, той не е щял да чака да изтекат шест години предварителна проверка и две години и половина административно производство, за да направи това.

29. По отношение на правните очаквания на жалбоподателя, Комисията отбелязва, че правни очаквания за избягване на последиците от минали действия не могат да възникнат само поради промяна на по-нататъшното поведение. Във всеки случай, Комисията никога не е давала основание на жалбоподателя да възприеме такава гледна точка, което освен това не е оспорено от последния.

#### *Преценка на Първоинстанционния съд*

30. На първо място следва да се отбележи, че в настоящия случай времето, през което Комисията проучва въпроса, от датата на подаване на жалбата през 1983 г. до образуването на производството и известието за нарушенията през 1988 г., не представлява нарушение на принципа на доброто управление, тъй като този срок се дължи на размера и трудността на разследването на търговската политика на Tetra Pak в нейната цялост през особено дълъг период от време.

31. Освен това, макар жалбата да е подадена още през 1983 г., производството по нея да е образувано на 9 декември 1988 г., а известието за нарушенията - изпратено с писмо от 20 декември 1988 г., Tetra Pak не поема задължението да прекрати своята система на изключителни обвързани продажби до началото на 1991 г., в неговото писмо от 1 февруари 1991 г. до Комисията (Приложение 7 към Решението), към което са приложени новите типови договори (Приложение 3 към жалбата). Ето защо Първоинстанционният съд счита, че жалбоподателят не може да твърди, че Комисията е нарушила принципа на доброто управление.

32. Следователно първото правно основание трябва да бъде отхвърлено като неоснователно.

#### **По второто правно основание, изведено от непредоставяне на надлежен протокол от заседанието**

##### *Обобщение на доводите на страните*

33. Според жалбоподателя изготвеният протокол от заседанието, представен на Консултативния комитет по проблемите на ограничителните практики и монополите (наричан по-нататък „Консултативният комитет“), е толкова непълен и опорочен, че е невъзможно този комитет да вземе становище при пълно познаване на фактите. Макар жалбоподателят да представя списък с поправки, те се отнасят единствено до несъществуващи въпроси и жалбоподателят е лишен от възможност да запълни значителните празноти в текста на изготвения протокол.

34. Жалбоподателят твърди по-специално, че в протокола не е отразено изявлението, направено от г-н Severi - изпълнителен директор на Tetra Pak Italiana, - относно

евентуалните последици за неговото дружество от предложението да бъдат задължени всички дружества от групата Tetra Pak да публикуват ценоразписи, към които задължително да се придържат. Това е сериозен пропуск, тъй като засяга основните въпроси, свързани с разпорежданията, които се съдържат в Решението и целят прекратяване на нарушението.

35. Комисията счита, че предоставеният стенографски протокол от заседанието дава възможност на Консултативния комитет да вземе становище при пълно познаване на фактите. По-специално, тя оспорва, че г-н Severi е изслушан във връзка със задължението за публикуване на ценоразписи. Освен това, г-н Severi няколко пъти се е изказвал в хода на административното производство и това е отразено в изготвения протокол.

#### *Преценка на Първоинстанционния съд*

36. Предварително трябва да се отбележи, че Регламент (ЕИО) № 99/63 на Комисията от 25 юли 1963 г. относно изслушването по член 19, параграфи 1 и 2 от Регламент № 17 на Съвета (ОВ, 1963 г., стр. 2268), задължава Комисията съгласно член 1 да изслуша съответното предприятие преди да се консултира с Консултативния комитет. От друга страна, що се отнася до устната фаза на заседанието, член 9, параграф 4 от този регламент предвижда, че основното съдържание на изявленията на всяко изслушано лице трябва да се отрази в прочетен и одобрен от него протокол.

37. Изготвянето на изчерпателен протокол от заседанието е основно процесуално изискване, когато това е необходимо, за да се даде възможност на Консултативния комитет да вземе становище, а на Комисията – да постанови решение при пълно познаване на фактите, тоест без да бъде заблудена по основни въпроси поради грешки или пропуски. Това изискване е изпълнено и когато в протоколите не са отразени някои изявления на представителя на съответното предприятие, които обаче са несъществени или са изложени в други становища, представени от представители на предприятието в хода на заседанието и отразени в протокола. В този случай, пропускът не засяга правото на съответното предприятие на справедлив процес и не може да влияе върху изхода на консултативното производство или съдържанието на окончателното решение. Ето защо той не може да опорочи административното производство като цяло и по този начин да постави под въпрос законосъобразността на окончателното решение.

38. В настоящия случай е необходимо да се отбележи, че единствените пропуски в протокола от заседанието, посочени от жалбоподателя и оспорени от Комисията, се отнасят до изявлението на един от представителите на жалбоподателя, свързано най-вече с предложение от Комисията за задължаване на всяко от националните дъщерни дружества на Tetra Pak да публикува ценоразпис на машините и картонените опаковки. От прегледа на протокола обаче е видно, че доводът на жалбоподателя относно тези ценоразписи във всеки случай е изцяло изложен от един от неговите съветници и отразен в протокола.

39. Следователно твърденият от жалбоподателя пропуск не засяга неговото право на справедлив съдебен процес, поради което не може да опорочи административното производство.

40. Ето защо второто правно основание трябва да бъде отхвърлено като неоснователно.

**По третото правно основание, изведено от ненарушаване от жалбоподателя на член 86 от Договора**

41. Това правно основание има два аспекта. На първо място жалбоподателят поддържа, че няма господстващо положение на общия пазар или на съществена част от него. На второ място той счита, че атакуваното в Решението поведение не представлява злоупотреба по смисъла на член 86.

*I - По съществуването на господстващо положение*

42. Жалбоподателят счита, че няма господстващо положение по смисъла на член 86. На първо място той оспорва дефиницията на понятието продуктов пазар (А) в Решението. На второ място оспорва определението за географски пазар (Б). На трето място жалбоподателят твърди, че няма господстващо положение на пазарите на асептични продукти и оспорва във всички случаи, че член 86 е приложим по отношение на пазарите на неасептични продукти, съседни на пазарите, на които се твърди, че той има господстващо положение (В).

**A - По отношение на продуктивния пазар**

43. Решението определя четири пазара на съответните продукти: пазарът за машини за асептично опаковане на течни храни в картонени опаковки и съответният пазар на картонени опаковки (наричани по-нататък „асептични пазари“) и пазарът на машини за неасептично опаковане на течни храни в картонени опаковки и съответният пазар на картонени опаковки (наричани по-нататък „неасептични пазари“; точки 9, 11 и 92 - 97, които включват с препращане точки 29 - 39 от Решение I относно Tetra Pak). Жалбоподателят счита, че съответният пазар е „сложен“ пазар, който обхваща всички системи за опаковане на течни храни.

44. Ето защо трябва да се установи дали асептичните и неасептичните пазари са отделни пазари, различни както един от друг, така и от тези на опаковъчните системи, които използват други материали (1). Необходимо е и да се прецени дали машините и картонените опаковки образуват отделни пазари, което жалбоподателят оспорва (2).

1. Асептичните и неасептични пазари на картонени опаковки не представляват отделни пазари.

**Обобщение на доводите на страните**

45. Предварителното становище на жалбоподателя е, че системите за асептично опаковане на продукти, които не са обработени при УНТ, не са предмет на Решението. Комисията неправилно приема, че състоянието на конкуренцията на пазара на асептични системи, използвани за опаковане на необработени при УНТ продукти, като например плодови сокове, за които съществуват редица опаковъчни системи, които могат да бъдат заместени с асептични картонени опаковки, е еднакво с това на пазара на асептични системи, използвани за опаковане на дълготрайно мляко, което изисква обработка при УНТ. Тази грешка е видна в точка 14 от Решение I относно Tetra Pak, в което се посочва, че в ЕИО „най-дълготрайните плодови сокове също са обработени при УНТ и опаковани асептично.“ Ето защо асептичните пазари са определени, в точка 11

от Решението, като пазарите на машини и картонени опаковки, предназначени за опаковане на „обработени при УНТ течни храни.“

46. Като оспорва дадената в Решението дефиниция на пазарите на съответните продукти, жалбоподателят твърди, че Комисията е следвало да установи по-специално дали различните опаковъчни системи на пазара са достатъчно взаимозаменяеми за всяка категория течни храни с присъщи нужди на опаковане.

47. От това той заключава, че както в асептичния, така и в неасептичния сектор дадената в Решението дефиниция на съответните пазари е твърде обща, тъй като включва машини и картонени опаковки, използвани за опаковане на течни хранителни продукти, различни от мляко, без в достатъчна степен да анализира пазара на опаковъчните системи за тези продукти. Комисията просто отнася към тези продукти заключенията, направени по отношение на опаковането на мляко.

48. Жалбоподателят заключава още, че посоченото по-горе определение на четирите съответни пазара е още по-ограничително, тъй като отделя пазарите на асептични опаковъчни системи от пазарите на неасептични системи, а пазарите на системи, които използват картонени опаковки, от пазарите на системи, които използват други материали. Жалбоподателят твърди, че в рамките на пазара на системи за опаковане на течни храни съществуват пазари, които са диференцирани според категорията на продукта за опаковане. Тези пазари са по-широки от дефинираните в Решението пазари.

49. В тази връзка жалбоподателят твърди, че Комисията прилага теста за пълна „заместимост“ в краткосрочен план на нивото на крайния потребител, вместо този за достатъчната заместимост в дългосрочен план на етапа на опаковане.

50. Жалбоподателят подчертава особено, че Комисията определя съответните пазари изключително с препращане към потребителското търсене. Търсенето обаче не се определя от потребителите, а от търговците на дребно и опаковъчните предприятия, както по отношение на съдържанието, а именно дали продуктът е пресен или дълготраен, така и по отношение на опаковането. При тези обстоятелства, незначителните разлики в цените на продуктите на Tetra Pak могат да бъдат решаващи, тъй като за опаковъчното предприятие изборът на опаковането е основният елемент от разходите, обект на неговия контрол. В настоящия случай Комисията не е изследвала степента на взаимозаменяемост за клиентите на Tetra Pak на различните форми на опаковане, противно на нейната практика, по-специално в упоменатото по-горе дело Tetra Pak/Alfa-Laval.

51. Според жалбоподателя правилното прилагане на теста за достатъчна „заместимост“ показва на първо място, че различните асептични или неасептични системи, които използват картонени опаковки или други материали, са достатъчно взаимозаменяеми за опаковането на течни храни, различни от мляко. При тези обстоятелства, нито един от основните три довода на Комисията по отношение на млекопреработвателния сектор, а именно, че (1) единствено асептичното опаковане в картон е подходящо за обработено при УНТ мляко; (2) обработеното при УНТ мляко има особени вкусови качества и начин на съхранение и е свързано със специален вид опаковане; и (3) потребителите не считат различните видове мляко и свързаното с тях опаковане за напълно взаимозаменяеми, не е приложим по отношение на плодовите сокове и другите немлечни продукти.



52. На второ място, налице е и достатъчна взаимозаменяемост между отделните системи за опаковане на течни млечни продукти, различни от мляко. За някои от тези продукти, като например сметана, потребителят не прави разлика между пресните, дълготрайните и стерилизираните стоки. На трето място, в сектора на пастьоризираното мляко, неасептичните картонени опаковки са достатъчно взаимозаменяеми със стъклени или пластмасови бутилки и пластмасови торбички.

53. На четвърто място, в общия млекопреработвателен сектор, асептичните картонени опаковки са достатъчно взаимозаменяеми с други видове опаковки, както асептични, така и неасептични. Тази взаимозаменяемост се насърчава от потребителя, който съзнава въздействието върху околната среда на опаковките, и от законодателството, което насърчава опаковките за многократна употреба. Освен това, пазарът на опаковки е станал пазар на купувачи. В този контекст, противно на приведените от Комисията доводи, липсата на пълна заместимост между пастьоризираното мляко и обработеното при УНТ мляко на потребителско ниво не означава, че посоченият като монополист доставчик на асептична опаковъчна система може да увеличи с цел печалба нейната цена за своите клиенти, без същевременно да се изложи на риск последните да предпочетат утвърдената неасептична система. Освен това, новите системи за асептично опаковане в пластмасови или стъклени бутилки създават действителна заплаха от заместване. Във Франция например, основните клиенти на Tetra Pak - Candia и Lactel - създават линии за опаковане на обработено при УНТ мляко в пластмасови бутилки, като по този начин завоюват над 5 % от пазара след 1987 г. Оттогава, асептичните опаковки на Tetra Brik загубват 30 % от френския пазар на полуобезмаслено мляко (което представлява 10 % от общото обработено при УНТ мляко). Отскоро в Германия широко е разпространена системата за асептично опаковане в стъклени бутилки за многократна употреба, предложена от Bosch и SEN. В Испания успешно се продават асептични пластмасови торбички, а в Обединеното кралство - обработено при УНТ мляко в консервни кутии.

54. След като разглежда въпроса за заместимостта на търсенето, Tetra Pak накратко обръща внимание и на допълнителната проверка на заместимостта на предлагането. То отбелязва, че предприятие, което осъществява дейност на съседни пазари, което не произвежда асептични системи за опаковане в картонени опаковки, може лесно да се наложи на асептичните пазари.

55. Комисията оспорва всички твърдения на жалбоподателя във връзка с дефиницията на продуктивния пазар. На първо място, тя уточнява, че дефиницията на асептичните пазари съгласно точка 11 от Решението обхваща и системите за опаковане на плодови сокове, тъй като тя се отнася до технологията, която характеризира опаковъчните системи за обработени при УНТ продукти и не взема предвид техния начин на използване. Тази дефиниция не е опорочена от препращането, в точка 14 от Решение I относно Tetra Pak, към „обработените при УНТ“ плодови сокове, неточността на което Комисията признава.

56. Комисията отхвърля доводът, че дефиницията на асептичните пазари е твърде обща, тъй като включва системи за опаковане на немлечни продукти. Тя поддържа преди всичко, че от икономически гледна точка не е необходимо този сектор да се анализира отделно, предвид обстоятелството, че млякото е преобладаващият сектор.

57. Освен това Комисията счита, че четирите пазара, определени в Решението, наистина представляват отделни пазари. На първо място тя отбелязва, че кръстосаната ценова еластичност на търсенето от опаковъчни предприятия, която позволява на пазарите на опаковъчни системи да бъдат определени, зависи от кръстосаната ценова еластичност на пазарите на крайните продукти.

58. При тези обстоятелства Комисията поддържа по същество, че за опаковъчните предприятия асептичните картонени опаковки не са достатъчно взаимозаменяеми с неасептичното опаковане, защото обработеното при УНТ мляко и пастьоризираното мляко няма пълна взаимозаменяемост на нивото на крайния потребител. Освен това, тя твърди, че през въпросния период липсват асептични опаковъчни системи, които използват други материали, които да са достатъчно взаимозаменяеми със системите за опаковане с асептични картонени опаковки, предвид характеристиките на тези продукти за потребителите и факта, че от 1976 г. до 1987 г. асептичните картонени опаковки на практика са единствения начин за опаковане на обработено при УНТ мляко.

59. Освен това, както в сектора на пастьоризираното мляко, така и в сектора на обработеното при УНТ мляко, наблюдаваните в последно време промени в крайното потребителско търсене от един вид опаковане към друг отразяват „структурни тенденции”, свързани с външни фактори, като например промени в предпочитанията на потребителя, които зависят от екологични фактори. Поради това търсенето не се влияе от незначителни, а от съществени отклонения в съответните цени на различните видове опаковки.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

60. Преди да се прецени основателността на посочената в Решението дефиниция на четирите асептични и неасептични пазара трябва да се определи нейното точно съдържание в асептичния сектор.

61. Противно на доводите на жалбоподателя, Решението цели да обхване в посочените по-горе два асептични пазара всички асептични машини и картонени опаковки, независимо дали се използват за опаковане на обработено при УНТ мляко или за опаковане при асептични условия на течни храни, които не се нуждаят от обработка при УНТ, като например плодови сокове. Асептичните пазари са изрично определени в точка 11 от Решението, както следва „а) пазарът на машини, който включва технология за стерилизацията на картонени опаковки и опаковане в тях при асептични условия, на обработени при УНТ течни храни; и б) съответният пазар на картонени опаковки”. Това показва, че тези пазари са определени изключително с препращане към технологичните характеристики на машините и картонените опаковки за обработени при УНТ продукти, поради факта, че машините и картонените опаковки с тези характеристики също се използват за асептично опаковане на продукти, които не са обработени с УНТ. Това тълкуване е потвърдено в член 1 от Решението, което установява наличие на господстващо положение на „т. нар. асептични пазари на машини и картонени опаковки, предназначени за опаковане на течни храни”, без препращане към начина на използване на това оборудване.

62. Ето защо е необходимо Първоинстанционният съд да прецени дали така определените в Решението четири пазара наистина са пазари, отделни от други сектори на общия пазар на опаковъчни системи за течни хранителни продукти.

63. Предварително следва да се отбележи, че съгласно добре установената съдебна практика, дефиницията на пазара на съответните продукти трябва да отчете всички икономически условия, за да се установи действителната икономическа мощ на въпросното предприятие. За да прецени дали дадено предприятие може да си позволи поведение, което до голяма степен не зависи от неговите конкуренти, клиенти и потребители, на първо място е необходимо да се определят продуктите, които макар да не са взаимозаменяеми с други продукти, са достатъчно взаимозаменяеми с неговите продукти, не само от гледна точка на техните обективни характеристики, поради които същите са особено подходящи за задоволяване на постоянни нужди, но и от гледна точка на условията за конкуренция и структурата на доставка и търсене на пазара (вж. Решение на Съда от 9 ноември 1983 г. по дело Michelin/Комисия, 322/81, Recueil, стр. 3461, точка 37).

64. В настоящия случай, „взаимозаменяемостта“ на асептични опаковъчни системи с неасептични системи, и на системите, които използват картонени опаковки, със системи, които употребяват други материали, трябва да бъде преценена с оглед на всички условия за конкуренция на общия пазар на опаковъчни системи за течни хранителни продукти. Ето защо, предвид особените обстоятелства на конкретния случай, подходът на жалбоподателя за разделяне на този общ пазар на отделни по-малки пазари в зависимост от това дали опаковъчните системи са използвани за пакетиране на мляко, на млечни продукти, различни от мляко, или на немлечни продукти, поради специфичните характеристики на опаковането на тези различни категории продукти, при които е възможно да се използват различни видове заменимо оборудване, ще доведе до разделяне на пазара, което няма да отразява икономическата действителност. Съществува сравнима структура на доставка и търсене както за асептичните, така и за неасептичните машини и картонени опаковки, независимо от техния начин на използване, тъй като всички те принадлежат към един сектор - опаковането на течни хранителни продукти. Независимо дали се използват за опаковане на мляко или на други продукти, асептичните и неасептични машини и картонени опаковки не само притежават еднакви производствени характеристики, но и задоволяват еднакви икономически потребности. Освен това, незначителна част от клиентите на Tetra Pak осъществяват дейност както в млекопреработвателния сектор, така и в плодопреработвателния сектор, както признава и самия жалбоподател. Ето защо, предвид всички тези обстоятелства, конкретният случай се различава от положението, разгледано в Решението от 13 февруари 1979 г. по дело 85/76 Hoffmann-La Roche/Комисия, Recueil, стр. 461, изтъкнато от жалбоподателя, в което Съдът първо преценява възможността да се установи съществуването на два отделни пазара за един и същи продукт, който, за разлика от настоящия случай, е използван по два начина в напълно различни сектори, единият „био-хранителен“, а другият - „технологичен“ (точки 28 и 29). Освен това, според становищата на двете страни, машините и картонените опаковки на Tetra Pak от същия вид са на еднакви цени, независимо дали са предназначени за пакетиране на мляко или на други продукти, което потвърждава факта, че принадлежат към един и същи продуктов пазар. Поради това не е нужно, противно на доводите на жалбоподателя, да се установява, че те са отделни по-малки пазари на опаковъчни системи от същия вид, в зависимост от това дали са използвани за опаковане на особена категория продукти.

65. Поради това, за да се установи дали през въпросния пазар определените в Решението четири пазара действително са отделни пазари, е необходимо, както изтъква Комисията, да се определи по-специално кои продукти са достатъчно взаимозаменяеми с асептични

и неасептични машини и картонени опаковки в преобладаващия млекопреработвателен сектор. Доколкото системите за пакетиране с картонени опаковки се използват главно за опаковане на мляко, господстващото положение в този сектор е достатъчно доказателство, ако това е относимо в конкретния случай, за господстващо положение на пазара като цяло. Подобно господстващо положение не може да бъде поставяно под въпрос от наличието на твърдяно от жалбоподателя заместимо оборудване в сектора за опаковане на немлечни продукти, тъй като това оборудване представлява незначителен дял от всички продукти, пакетиранни в картонени опаковки през разглеждания в Решението период. Превесът на сектора за опаковане на мляко личи от данните, изложени в Решението (точка б) и неоспорени от жалбоподателя, според които през 1987 г. 72 % от системите за пакетиране в картонени опаковки се използват за опаковане на мляко, а едва 7 % - за опаковане на други млечни продукти. Според същия източник, през 1983 г., 90 % от тези системи се използват за опаковане на мляко и други млечни продукти. Този модел дори е още по-изразен при разпространяването от Tetra Pak системи. Таблиците, изготвени от Tetra Pak в отговор на писмено запитване на Първоинстанционния съд, показват, че през 1976 г. в Общността 96 % от произведените от него асептични системи се използват за опаковане на мляко, 81 % през 1981 г., 70 % през 1987 г. и 67 % през 1991 г. Тези данни показват, че въпреки известен спад, по-голямата част от асептичните картонени опаковки на Tetra Pak се използват за пакетиране на мляко. Според същия източник, по отношение на неасептичните картонени опаковки до 1980 г. за пакетиране на мляко се използват 100 %, а впоследствие - 99 %. По всички тези причини, Комисията основателно приема, че не е необходимо да извърши отделен анализ на сектора за опаковане на немлечни продукти.

66. Относно сектора за опаковане на мляко, Комисията правилно се позовава, в настоящия случай, на проверката за достатъчна заместимост на различните системи за опаковане на течни хранителни продукти, възприет от Съда (вж., по-специално Решение от 21 февруари 1973 г. по дело *Europemballage и Continental Can/Комисия*, 6/72, *Recueil*, стр. 215, точка 32, и упоменатото по-горе Решение по дело *Hoffmann-La Roche/Комисия*, точка 28, алинея трета). Съгласно установената съдебна практика (вж. Решение на Съда от 6 март 1974 г. по съединени дела *Commercial Solvents /Комисия*, 6 и 7/73, *Recueil*, стр. 223, точки 19 - 22) Комисията прилага проверката за достатъчна заместимост на продукти на етапа на самите опаковъчни системи, които представляват пазара на междинни продукти, във връзка с който трябва да бъде преценено положението на Tetra Pak, а не на етапа на готовите продукти или в настоящия случай – на опакованите течни хранителни продукти.

67. За да се прецени взаимозаменяемостта на опаковъчните системи за предприятията, които се занимават с опаковане, Комисията по необходимост е трябвало да вземе предвид отраженията на потребителското търсене на крайни продукти върху търсенето на междинни продукти от опаковъчните предприятия. Тя установява, че последните могат да въздействат върху навиците на потребителите при избора на видовете опаковки за продуктите единствено с промоции и реклама в рамките на продължителен и скъпоструващ процес, който продължава няколко години – факт, който Tetra Pak изрично признава в своя отговор на известието за нарушенията. При тези обстоятелства, различните видове опаковки не могат да се считат за достатъчно взаимозаменяеми за опаковъчните предприятия, независимо каква е според жалбоподателя тяхната търговска мощ.

68. Поради това е изключително важно да се оцени въздействието на търсенето на крайни продукти върху търсенето на междинни продукти от опаковъчните предприятия, което Комисията отдава на липсата на пълна заместимост, която се отнася единствено до опакованите продукти, а не до опаковъчните системи. По-специално, Комисията правилно приема, че поради незначителният дял на разходите за опаковане от цената на дребно на млякото, „малките, но съществени промени в относителната цена на различните опаковки не са достатъчни, за да предизвикат промени сред различните видове мляко, с които са свързани, тъй като заместимостта на различни млека не е пълно,, (Решение I относно Tetra Pak, в края на точка 32). Ето защо доводите на жалбоподателя, че Комисията се обосновава с модела на свършената конкуренция и определя съответните пазари единствено с преpraщане към потребителското търсене, следва да бъдат отхвърлени.

69. Поради това Първоинстанционният съд приема, на първо място, че Комисията основателно заключава, че през въпросния период няма достатъчна взаимозаменяемост между машините за асептично опаковане в картонени опаковки и машините за неасептично опаковане, независимо от използвания материал. На ниво търсене, асептичните системи се различават по техните същностни характеристики, които задоволяват специфични потребителски нужди и предпочитания във връзка с трайността и качеството на съхранението и на вкуса. Освен това, преминаването от опаковане на обработено при УНТ мляко към опаковане на пряко мляко изисква създаването на система за разпространение, която осигурява непрекъснато съхранение на млякото в хладилни условия. Освен това, на ниво предлагане, производството на машини за пакетирание на обработено при УНТ мляко в асептични картонени опаковки изисква сложна технология, която единствено Tetra Pak и неговият конкурент PKL са успели да разработят и да наложат през разгледания в Решението период. Поради това производителите на неасептични машини, които използват картонени опаковки, които осъществяват дейност на пазара, най-близък до пазара на въпросните асептични машини, не са били в състояние да навлязат на него като изменят своите машини в определени отношения за пазара на асептични машини.

70. Що се отнася до асептичните картонени опаковки, те също представляват пазар, отделен от този на неасептичното опаковане. На ниво търсене на междинни продукти от опаковъчните предприятия, асептичните картонени опаковки не са били достатъчно взаимозаменяеми с неасептични опаковки, включително картонени, по причини, вече изложени в предходната точка във връзка с машините. На ниво предлагане, представената преписка показва, че независимо от липсата на непреодолими технически проблеми, при въпросните обстоятелства производителите на неасептични картонени опаковки не са били в състояние да се приспособят към производството на асептични картонени опаковки. Фактът, че по време на въпросния период на този пазар е имало един единствен конкурент на Tetra Pak, а именно PKL, с едва 10 % от пазара на асептични картонени опаковки показва, че условията за конкуренция на практика са изключвали възможността за производителите на неасептични картонени опаковки да участват на пазара на асептични картонени опаковки, по-специално поради липсата на асептични машини за пълнене.

71. На второ място, Първоинстанционният съд поддържа, че по време на въпросния период асептичните машини и картонени опаковки не са достатъчно взаимозаменяеми с асептични опаковъчни системи, които използват други материали. Според данните в представената и неоспорена от жалбоподателя преписка, такова заместимо оборудване

не съществува, с изключение на появата на пазара в края на разглеждания период на системи за асептично опаковане в пластмасови бутилки, стъклени бутилки за многократна употреба и торбички съответно във Франция, Германия и Испания. Всеки от тези нови продукти обаче е въведен само в една страна и освен това обхваща незначителен дял от пазара на опаковане на обработено при УНТ мляко. Според представеното от жалбоподателя становище, след 1987 г. този дял е едва 5 % от пазара във Франция. В Общността като цяло, през 1976 г. цялото обработено при УНТ мляко се пакетира в картонени опаковки. Становището на жалбоподателя в отговор на известието за нарушенията, разкрива, че през 1987 г. приблизително 97,7 % от обработеното при УНТ мляко се пакетира в картонени опаковки. В края на въпросния период, т.е. през 1991 г., картонените опаковки все още заемат 97 % от пазара на опаковане на обработеното при УНТ мляко, като останалите 3 % съответстват на пластмасови опаковки, както жалбоподателят посочва в отговор на писмено запитване на Първоинстанционния съд. Поради това незначителният дял на пазара на асептичните опаковки, произведени от други материали, показва, че тези опаковки не могат да се считат, дори през последните години от въпросния период, за продукти, които са достатъчно взаимозаменяеми с асептични системи, които използват картонени опаковки (вж. упоменатото по-горе Решение по дело Istituto Chemioterapico Italiano и Commercial Solvents/Комисия, точка 15).

72. На трето място, Първоинстанционният съд намира, че неасептичните машини и картонени опаковки представляват пазари, отделни от тези на неасептичните опаковъчни системи, които използват други материали, а не картонени опаковки. Вече бе установено (вж. точки 67 и 68 по-горе) че поради незначителния дял на разходите за опаковане от цената на млякото, опаковъчните предприятия приемат, че опаковките, в настоящия случай - картонените опаковки, стъклените или пластмасови бутилки и неасептичните торбички са лесно взаимозаменяеми само при наличие на почти пълна заместимост на крайното потребителско търсене. С оглед техните твърде различни физически характеристики и системата на доставка по домовете в Обединеното кралство на пастьоризирано мляко в стъклени бутилки, за потребителите тази форма на опаковане не е взаимозаменяема с картонени опаковки. Освен това, обстоятелството, че екологични фактори, принуждават част от потребителите да предпочитат определени видове опаковки, като например стъклени бутилки за многократна употреба, не насърчава заместимостта на тези опаковки с картонени опаковки. Потребителите, които осъзнават тези фактори, не считат тези опаковки за взаимозаменяеми с картонени опаковки. Същото се отнася и до потребителите, които точно обратното, са привлечени от някое предимство при използването на продукти в картонени опаковки. Що се отнася до пластмасовите бутилки и торбички, те са на пазара единствено в страни, в които потребителите приемат този вид опаковки, и по-специално Германия или Франция, според неоспорените от жалбоподателя данни в Решението. Освен това, според същия източник, въпросните опаковки се използват само за около една трета от пастьоризираното мляко във Франция и за 20 % в Германия. Следователно тези продукти на практика не са достатъчно взаимозаменяеми с неасептични картонени опаковки в цялата Общност през периода, обхванат в Решението.

73. Поради това анализът на пазарите на сектора на опаковане на мляко показва, че въпросните четири пазара, определени в Решението, действително са отделни пазари.

74. Освен това и във всички случаи, Първоинстанционният съд констатира, че при проучване на заместимостта на различните опаковъчни системи в сектора на плодните

сокове, които представляват най-голямата категория течни храни, различни от мляко, се установява, че и в този сектор липсва достатъчна взаимозаменяемост както между асептичните и неасептични системи, така и между системите, които използват картонени опаковки, и системите, които използват други материали.

75. По време на въпросния период пазарът за пакетиране на плодови сокове в картонени опаковки е зает главно от асептични системи. През 1987 г. 91 % от картонените опаковки, използвани за пакетиране на плодови сокове, са асептични. Този дял остава стабилен до 1991 г., когато 93 % от всички картонени опаковки са асептични, според отговора на Tetra Pak на писменото запитване на Първоинстанционния съд. Незначителният дял на неасептични картонени опаковки за пакетиране на плодови сокове за период от няколко години, както бе установено, показва, че на практика те са трудно взаимозаменяеми с асептични картонени опаковки.

76. Асептичните машини и картонени опаковки също не са достатъчно взаимозаменяеми с оборудване, което използва други материали за опаковане на плодови сокове. Таблиците, предоставени от Tetra Pak в отговор на писмено запитване на Първоинстанционния съд, показват, че през въпросния период стъклените бутилки и картонените опаковки са двата основни конкуриращи се вида опаковки за плодови сокове. Таблиците сочат по-специално, че през 1976 г. в Общността повече от 76 % от плодовите сокове (като обем) се пакетират в стъклени бутилки, 9 % - в картонени опаковки и 6 % - в пластмасови бутилки. Делът на картонените опаковки достига около 50 % от пазара през 1987 г. и 46 % - през 1991 г. В този период делът на стъклените бутилки нараства от 30 на 39 %, а делът на пластмасовите бутилки остава незначителен, спада от 13 % до около 11 %.

77. Предвид техните твърде различни характеристики, по отношение на цена, представяне, тегло и начин на съхранение, картонените опаковки и стъклените бутилки не могат да се считат за достатъчно взаимозаменяеми. Във връзка по-специално със сравняването на цените, отговорите и на двете страни на писмено запитване на Първоинстанционния съд показват, че общата стойност на разходите на предприятията, които опаковат плодови сокове в стъклени бутилки за еднократна употреба, е значително по-висока - с около 75 % - от тази за опаковане в асептични картонени опаковки.

78. Следователно от изложените по-горе съображения е видно, че Комисията установява, че с оглед законовите изисквания пазарите на асептични машини и картонени опаковки и тези на неасептични машини и картонени опаковки са отделни пазари от общия пазар на системи за опаковане на течни храни.

2. Пазарите на машини и картонени опаковки не могат да бъдат отделени

Обобщение на доводите на страните

79. Жалбоподателят твърди, че съответният пазар трябва да се определи като цялостен пазар на опаковъчни системи, който обхваща машините за пакетиране на течни храни и самите опаковки. Според него между машините и картонените опаковки съществува естествена и търговска връзка от вида, посочен в член 86, буква г) от Договора. По-специално, отделянето на асептичните пълначни машини и асептичните картонени

опаковки може да доведе до съществени рискове за общественото здраве и тежки последици за клиентите на Tetra Pak.

80. Жалбоподателят счита, че Комисията не взема предвид становищата на конкурентите на Tetra Pak, които потвърждават твърденията на същия, и не е представила доказателства, че отделното доставяне на машини и картонени опаковки ще се отрази на желанията на опаковъчните предприятия за независими доставчици на картонени опаковки или пък на желанията на самите доставчици на картонени опаковки.

81. Комисията оспорва твърдяната от жалбоподателя връзка между машини и картонени опаковки. Тя твърди, че член 86 от Договора не допуска производителят на сложен продукт да препятства производството от трето лице на консумативи, предназначени за употреба в неговите системи.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

82. На първо място и противно на доводите на жалбоподателя, съображенията, свързани с търговската практика, не подкрепят извода, че опаковъчните машини са неделими от картонените опаковки. За съществен период от време е имало независими производители, които са се занимавали с производството на неасептични картонени опаковки, предназначени за използване в произведени от други предприятия машини, и които не са произвеждали самите машини. От Решението (точка 16) е видно по-специално, като това обстоятелство не е оспорено от жалбоподателя, че до 1987 г. Еюрак, създаден през 1957 г., произвежда единствено картонени опаковки и принадлежности, например оборудване за обработка. Освен това, в Решението се посочва (точка 13) и не се оспорва от жалбоподателя, че през 1985 г. приблизително 12 % от сектора на неасептични картонени опаковки се поделят от три дружества, които произвеждат собствени картонени опаковки, обикновено по лиценз, и действат по отношение на машините единствено като дистрибутори. При тези обстоятелства, обвързаните продажби на машини и картонени опаковки не могат да се считат за съответстващи на търговската практика, предвид факта, че тези продажби не са общо правило в неасептичния сектор, а в асептичния сектор осъществяват дейност само двама производители – Tetra Pak и PKL.

83. Освен това, не може да бъде приет довода на жалбоподателя във връзка с опазването на общественото здраве и закрилата на неговите и тези на неговите клиенти интереси. Производителите на сложни системи не са тези, които решават, че с оглед обществения интерес, консумативите, например картонените опаковки, и машините, за които те са предназначени, представляват неделима цялостна система. Съгласно установената съдебна практика, при липса на общи и задължителни стандарти или правила, всеки независим производител е напълно свободен, съгласно правото на Общността относно конкуренцията, да произвежда консумативи, които да се използват с произведено от трети лица оборудване, освен когато по този начин нарушава право на интелектуална собственост на конкурент (вж. Решение на Първоинстанционния съд от 12 декември 1991 г. по дело Hilti/Комисия, T-30/89, Recueil, стр. II-1439, точка 68, и Решение на Съда от 2 март 1994 г. по дело Hilti/Комисия, C-53/92P, Recueil, стр. I-667, точки 11 - 16).

84. При тези обстоятелства, независимо от сложността в настоящия случай на асептичните процеси на пълнене, закрилата на общественото здраве може да се осигури



с други средства, по-специално с уведомяване на потребителите на машините относно техническите спецификации, на които картонените опаковки трябва да отговарят, за да бъдат съвместими с тези машини, без да се нарушават правата на интелектуална собственост на производителите. Освен това, дори да се приеме твърдението на жалбоподателя, че машини и картонени опаковки от различни източници не могат да бъдат използвани заедно, без по този начин да се засегнат характеристиките на системата, тези проблеми следва да се отстранят с подходящи нормативни актове, а не с едностранно приети от определени производители правила, които пречат основната част от дейността на независимите производители.

85. Следователно доводът на жалбоподателя, че пазарите на опаковъчни машини и пазарите за пакетиране в картонени опаковки са неделими, не може да бъде приет.

#### Б - Релевантният географски пазар

##### Обобщение на доводите на страните

86. Жалбоподателят отрича, че релевантният географски пазар обхваща цялата територия на Общността. Според него отделните държави-членки представляват отделни пазари за въпросните продукти, тъй като обективните условия за конкуренция не са еднакви за всички търговци в рамките на Общността.

87. Той поддържа, че във всяка държава-членка съществуват местни пазари, на които осъществяват дейност независими дъщерни дружества както на Tetra Pak, така и на други производители. Освен това, потребителското търсене на опаковани течни храни е различно в отделните държави-членки. По-специално, пазарите на северозападна Европа, която включва Дания, Ирландия, Нидерландия и Обединеното кралство, следва да се разглеждат отделно, тъй като потреблението на обработено при УНТ мляко в тези страни е незначително. Освен това, жалбоподателят твърди, че разликите в цената на машините и картонените опаковки в държавите-членки показват, че Общността не представлява релевантният географски пазар.

88. Освен това, жалбоподателят твърди, че териториите на Гърция, Испания и Португалия трябва да се изключат от релевантния географски пазар за периода преди тяхното присъединяване към Европейските общности. След присъединяването на Испания, тя следва да бъде изключена от релевантния пазар, поради митническите ограничения, останали в сила за определен преходен период.

89. Комисията счита, че географският пазар обхваща цялата Общност. Тя твърди най-вече, че въпросните видове картонени опаковки и машини могат в значителна степен да бъдат намерени във всяка държава-членка, и че транспортните разходи както за машините, така и за картонените опаковки са незначителни. Освен това, според нея твърденията от жалбоподателя за ценови разлики между държавите-членки се дължат на монополно положение или разпределяне на пазарите.

90. Комисията твърди, че територията на държавите-членки, присъединили се към Европейските общности през релевантния период, е изключена от географския пазар и от отговорността за нарушение, извършено преди датата на присъединяване. По отношение на митническите ограничения спрямо вноса, останали в сила за Испания след нейното присъединяване, те „дискриминират“ производителите на машини и

картонени опаковки, тъй като нито един от тези производители не е установен в Испания.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

91. На първо място Първоинстанционният съд отбелязва, че съгласно член 86 от Договора географският пазар трябва да се дефинира по начин, който да определи дали съответното предприятие има господстващо положение в Общността или съществена част от нея. Поради това дефиницията на географския пазар, както и тази на продуктовия пазар, изисква икономическа оценка. Следователно, географският пазар може да бъде определен като територия, на която всички търговци осъществяват дейност при еднакви условия на конкуренция, що се отнася особено по отношение на релевантните продукти. Комисията правилно изтъква, че изобщо не е необходимо обективните условия за конкуренция между търговците да бъдат напълно хомогенни. Достатъчно е те да са „същите„ или „достатъчно хомогенни” (Решение на Съда от 14 февруари 1978 г. по дело 27/76 United Brands/Комисия, Recueil, стр. 207, точка 44; вж. също точки 11 и 53).

92. Ето защо е необходимо да се установи дали различните фактори, изтъкнати от жалбоподателя, създават в Общността обективни условия за конкуренция от хетерогенно естество. Първоинстанционният съд счита, че установяването на основни производители на опаковъчни системи във всяка държава-членка посредством национални дъщерни дружества, както и практиката на млекопреработвателните предприятия да използват местни доставчици, не са достатъчни, противно на мнението на жалбоподателя, за приемането, че условията на конкуренция са специфични на територията на всяка от тези държави. Във връзка по-специално с политиката на Tetra Pak, контекстът на това производство предполага точно обратното, а именно че току-що описаните обстоятелства се дължат по-скоро на неговата стратегия за раздробяване на пазарите, отколкото на съществуването на местни пазари, които се характеризират с обективно различни условия за конкуренция. Дори ако различните договори между Tetra Pak и неговите клиенти са диференцирани с включване на редица допълнителни клаузи, различни в зависимост от съответната държава, остава фактът, че търговската политика на отделните групи дъщерни дружества е част от търговска стратегия, съгласувана от дружеството-майка, видно по-специално от използването във всички държави-членки, което обстоятелство жалбоподателят не може да отрече, на клауза (ix) относно обвързаните продажби и клауза, която налага изключителна доставка от местното дъщерно дружество на Tetra Pak в договорите с млекопреработвателните предприятия. Освен това, някои съществени доказателства, като например писмата и телеките между групата Tetra Pak и Tetra Pak Italiana., упоменати в Решението (точки 71 - 83) и представени в преписката, потвърждават, че търговската политика на Tetra Pak е определена на нивото на групата.

93. Следователно в това отношение, настоящият случай се различава от фактите, предмет на посоченото от жалбоподателя дело Michelin/Комисия, в което Съдът постановява, че приемането от нидерландските дъщерни дружества на групи, които действат в световен мащаб и се занимават с производство на нови гуми, на автономни търговски политики, съобразени със специфичните условия на всеки национален пазар, е доказателство за съществуването на национален пазар, на който условията за конкуренция са достатъчно сходни (точка 26 от Решението).

94. В настоящия случай, Комисията с основание определя един единствен географски пазар, който обхваща цялата Общност, по три основни причини. На първо място, както Комисията подчертава, без жалбоподателят да оспорва, през разгледания в Решението период търсенето на релевантните продукти в рамките на цялата територия на Общността е стабилно и значително, макар и различно по интензивност в отделните държави-членки. На второ място, според същите източници, от техническа гледна точка потребителите са могли да получат доставки на машини и картонени опаковки в други държави-членки, като наличието на местни дистрибутори е необходимо единствено за поставянето, поддържането и поправянето на машините. На трето място, поради твърде ниските транспортни разходи картонените опаковки и машините са могли бързо и лесно да бъдат търгувани между държавите; жалбоподателят не отрича това. По-специално, липсата на икономически пречки пред вноса на машини, дължима на незначителните транспортни разходи, се потвърждава от факта, че според Решението, машините, произведени в Съединените щати от Cherry Burrell и в Япония от Shikoku, се продават на пазара на Общността.

95. В светлината на тези фактори, определени модели на потребление сами по себе си не представляват доказателство за съществуването на отделен географски пазар, който обхваща, според жалбоподателя, страните от северозападна Европа. Твърдените различия между потребителските вкусове относно вида мляко или относно формата на неговата опаковка засягат единствено цялостния мащаб на пазарите на релевантните продукти във всяка държава-членка и не се отразяват по никакъв начин на условията на конкуренция на тези пазари между производителите на посочените специфични продукти, които действат при еднакви условия за конкуренция в рамките на Общността.

96. Освен това, изтъкнатите от жалбоподателя ценови различия между държавите-членки не са доказателство за обективните условия за конкуренция от нехомогенен характер, тъй като, с оглед описания в предходните точки контекст, те по-скоро са доказателство за изкуствена подялба на пазарите.

97. По-нататък, що се отнася до държавите, присъединили се към Европейските общности през въпросния период, няма съмнение, че те са част от релевантния географски пазар само от датата на тяхното присъединяване, което видно от самото Решение и е потвърдено от Комисията пред Първоинстанционния съд. В допълнение, ответникът правилно приема, че поддържането на митнически ограничения пред вноса в Испания през преходния период не е създавало нехомогенни условия за конкуренция за различните производители на опаковъчни системи в Общността, тъй като според данните, предоставени от Комисията и неоспорени от жалбоподателя, тези производители не са установени в Испания, което да постави същите в изключително преимуществено положение на територията на тази държава-членка спрямо техните конкуренти, установени в други държави-членки.

98. От изложеното по-горе следва, че в настоящия случай релевантният географски пазар обхваща цялата Общност. Ето защо до 31 декември 1980 г. той се състои от деветте държави-членки, до 31 декември 1985 г. – от десетте, а от 1 януари 1986 г. - от дванадесетте.

99. С оглед изложените по-горе съображения използваната от Комисията дефиниция на релевантните пазари по никакъв начин не е опорочена от явна грешка в преценката, както по отношение на продуктовете пазари, така и по отношение на географския пазар.

В По положението на Tetra Pak на релевантните пазари и прилагането на член 86 от Договора

Обобщение на доводите на страните

100. Жалбоподателят твърди, че не притежава господстващо положение. Освен това, счита, че дори да е имал такова положение на асептичните пазари, член 86 не следва да се прилага спрямо практики, извършвани на неасептичните пазари, които макар и съседни, са все пак отделни от асептичните пазари, относно които се твърди че са доминирани.

101. На първо място жалбоподателят твърди, че като преценява неговото положение на асептичните пазари, Комисията се позовава изключително на пазарните дялове, без да отчита „уравновесяващата сила” на неговите по-едри клиенти или на конкуренцията чрез нововъведения. Той се позовава на Решение по дело United Brands/Комисия (точки 109 и 110), в което Съдът на Европейските общности приема, че пазарен дял от 40 % сам по себе си автоматично води до извода за наличие на господстващо положение на релевантния продуктов пазар.

102. Жалбоподателят също така подчертава, че има значимо, но не и господстващо положение на неасептичните пазари, възприето впоследствие от Комисията в Решението. Въз основа на това той оспорва приложимостта на член 86 по отношение на неасептичния сектор. Според него твърдението на Комисията, че при определени обстоятелства е възможна злоупотреба по смисъла на тази разпоредба на пазари, които са отделни, макар и съседни, на пазара, на който е установено господстващо положение, противоречи на самата същност на особеното задължение на предприятията с господстващо положение, обосновано от отслабената конкурентна структура на доминирания пазар. Освен това Съдът потвърждава в упоменатото по-горе Решение по дело Michelin/Комисия, че предприятие без господстващо положение на даден пазар, не може да извърши злоупотреба на този пазар.

103. В конкретния случай, жалбоподателят твърди, че атакуваните практики на неасептичните пазари не са прилагани и не са накърнили конкуренцията на асептичните пазари, относно които се твърди господстващо положение, за разлика от положението, разгледано от Съда в упоменатото по-горе Решение дело Commercial Solvents/Комисия, от 3 октомври 1985 г. по дело 311/84 СВЕМ/CLT и IPB, Recueil, стр. 3261 и от 3 юли 1991 г. по дело C-62/86 АКЗО/Комисия, Recueil, стр. I-3359, на което се прави позоваване в Решението. За разлика от настоящия случай, установените злоупотреби в посочените по-горе дела са извършени на доминиран пазар, въпреки че са имали антиконкурентен ефект на съответните пазари, както в упоменатите по-горе Решения по дело Commercial Solvents/Комисия и по дело СВЕМ/CLT и IPB.

104. По нататък жалбоподателят счита, че в настоящия случай Комисията не доказва наличието на причинно-следствена връзка между твърдените злоупотреби в неасептичния сектор и господстващото положение на Tetra Pak в асептичния сектор. Жалбоподателят отхвърля по-специално твърдението на Комисията, че получените от асептичния сектор печалби позволяват да прилага хищнически или дискриминационни цени за неасептични машини и картонени опаковки. Той оспорва и съществуването на каквато и да било връзка между своето господстващо положение в асептичния сектор и несправедливите договорни условия, които се твърди, че е наложил в неасептичния

сектор. Според него тези договорни условия се обосновават от необходимостта да се гарантира правилното функциониране на опаковъчните системи и са включени в договорите за доставка на неасептични машини далеч преди усъвършенстването на асептичното оборудване.

105. Според Комисията фактът, че жалбоподателят притежава най-малко 90 % от пазарите на асептични машини и картонени опаковки представлява необоримо доказателство за господстващо положение на тези пазари.

106. По отношение на неасептичните пазари, Решението не установява господстващо положение, както е потвърдила Комисията по време на съдебното заседание. Независимо от това последната подчертава, в точка 104, алинея втора, че притежаваните от Tetra Pak пазарни дялове в неасептичния сектор са достатъчно доказателство за съществуването на господстващо положение на тези неасептични пазари, взети поотделно. Въпреки това, предвид господстващото положение на Tetra Pak на асептичните пазари и съществуващите връзки между тях и неасептичните пазари, Комисията счита, че действията, извършени в неасептичния сектор също попадат в обхвата на член 86, „поради което не е необходимо отделно да се доказва наличие на господстващо положение на Tetra Pak на неасептичните пазари, взети отделно,, (четвърта точка от точка 104 от Решението).

107. Комисията твърди, че нито формулировката, нито целта на член 86 не подкрепят становището, че тази разпоредба се отнася единствено до злоупотреби, извършени на релевантния пазар, използван за определяне на господстващото положение, като същевременно позволява на въпросното предприятие да извършва злоупотреби на други пазари, особено когато последните са тясно свързани с релевантния пазар.

108. В настоящия случай Комисията твърди, че жалбоподателят „е използвал връзката, която съществува между въпросните четири пазара, за да извърши злоупотреби на неасептичните пазари, злоупотреби, които не може да извърши ако няма господстващо положение на асептичните пазари,, (предпоследна точка от точка 104 от Решението). Немислимо е, че жалбоподателят е щял да предприеме хищническа ценова кампания срещу Елорак в Италия и по-общо в Общността, ако не е знаел, че приблизително 90 % от неговите печалби произлизат от асептичния сектор. Освен това, жалбоподателят е можел да наложи несправедливи договорни условия на неасептичните пазари само защото 56 % от неговите клиенти в този сектор също осъществяват дейност в асептичния сектор.

Преценка на Първоинстанционния съд

109. На първо място във връзка с асептичния сектор предоставената от двете страни информация показва, че през въпросния период Tetra Pak притежава около 90 % от асептичните пазари както на машини, така и на картонени опаковки в Общността. Без съмнение притежанието на такива пазарни дялове означава, че положението на жалбоподателя на пазара превръща същия в неизбежен партньор на опаковъчните предприятия, и гарантира на същия свобода на поведение, характерна за господстващото положение. Ето защо Комисията правилно приема, че при липсата на изключителни обстоятелства, тези пазарни дялове сами по себе си са доказателство за наличието на господстващо положение (вж. упоменатите по-горе Решение по дело

Hoffmann-La Roche/Комисия, точки 41, 60 и 66, както и Решение от 12 декември 1991 г. по дело Hilti/Комисия, точки 91 и 92).

110. Освен това, както Комисията изтъква, присъствието на пазарите на асептични машини и картонени опаковки само на един конкурент на Tetra Pak, а именно PKL, собственик на останалите пазарни дялове, от приблизително 10 % от тези пазари, както и съществуването на технологични пречки и множество патенти, които препятстват достъпа на нови конкуренти до пазара на асептични машини, допринасят за запазването и утвърждаването на господстващото положение на Tetra Pak както на пазара на асептични машини, така и на този на асептични картонени опаковки. Макар според двете страни да е било технически възможно конкурентите да навлязат на пазара на асептични картонени опаковки, на практика липсата на налични асептични машини, която се дължи най-вече на политиката на Tetra Pak на обвързаните продажби, е представлявала сериозна пречка за установяването на нови конкуренти на пазара.

111. В светлината на всички тези фактори, аргументите на жалбоподателя, основани на пазарната мощ на неговите клиенти и конкуренцията чрез нововъведения, не могат да бъдат приети и неговото господстващо положение на въпросните два асептични пазара трябва да се счита за доказано в достатъчна степен.

112. Следващият въпрос е дали, както Комисията твърди, условията за прилагане на член 86 са изпълнени по отношение на двата неасептични пазара, по силата на съществуващите асоциативни връзки между тях и двата асептични пазара.

113. Най-напред Първоинстанционният съд отбелязва, че член 86 от Договора забранява всяка злоупотреба от страна на едно или повече предприятия с господстващо положение в рамките на общия пазар или на значителна част от него. Ето защо условията за неговото приложение всъщност се отнасят до обхвата на релевантния географски пазар. В него не се посочват изрично изисквания относно мястото от продуктовия пазар, на което е извършена злоупотребата.

114. За да се определят тези условия, член 86 от Договора трябва съответно да се тълкува във връзка с неговия предмет и цел, така както са описани от Съда, който приема в упоменатото по-горе Решение по дело Michelin/Комисия (точка 57), че тази разпоредба налага на предприятията с господстващо положение, независимо от причините за това, особено задължение да не допускат тяхното поведение да накърнява истинската ненарушена конкуренция на общия пазар, в съответствие с общите задачи, които се съдържат се в член 3, буква е) от Договора, във неговата формулировка към онзи момент. Поради това член 86 обхваща всички действия на дадено предприятие с господстващо положение, които могат да препятстват запазването или утвърждаването на съществуващата конкуренция на пазара, на който последната е отслабена поради самото присъствие на това предприятие (вж. упоменатото по-горе Решение по дело Hoffmann-La Roche/Комисия, точка 91).

115. Ето защо, видно от прегледа на съдебната практика, е необходимо действителното приложно поле на особеното задължение, наложено на предприятията с господстващо положение, да се разгледа с оглед на специфичните обстоятелства по случая, които отразяват наличието на отслабена конкуренция. Съдът постановява по-специално, във връзка с упоменатите по-горе Решения по дело Commercial Solvents/Комисия (точки 21 и 22) и по дело СВЕМ/CLT и IPB (точки 25 - 27), че член 86 от Договора се прилага

когато предприятие с господстващо положение на даден пазар запазва за себе си, без обективна необходимост от това, съпътстваща или зависима дейност на съседен, но отделен пазар, на който няма господстващо положение, но може да отстранява всякаква конкуренция на този пазар. Освен това, в упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия, (точки 39 - 45), Съдът изрично признава, че намаляването на цените на пазар, „различен” от пазара на релевантните продукти, спрямо които се явява под-пазар, е обхванато от член 86. Освен това, в Решение от 1 април 1993 г. по дело BPB Industries и British Gypsum/Комисия, T-65/89, Recueil, стр. II-389, точки 92 и 93, Първоинстанционният съд приема, че член 86 се прилага когато въпросното предприятие, което има господстващо положение на пазара на гипсов картон, облагодетелства на отделен пазар - този на гипс - само клиенти, които доставят гипсов картон изключително от него. В случая Първоинстанционният съд се позовава на специфичните обстоятелства, при които клиентите на въпросното предприятие осъществяват дейност на двата пазара, а на пазара на гипс са зависими от техния доставчик.

116. Ето защо следва да се отхвърлят доводите на жалбоподателя, че съдебните органи на Общността изключват всякаква възможност за прилагане на член 86 спрямо действие, извършено от предприятие с господстващо положение на пазар, отделен от доминирувания пазар. По-специално, необходимо е да се отбележи, че за разлика от даденото от жалбоподателя тълкуване, Решението по дело Michelin/Комисия не е релевантно, тъй като не разглежда въпроса дали член 86 от Договора се прилага по отношение на действия, извършени на пазар, който макар съседен, е отделен от доминирувания пазар. В този случай, Съдът е следвало да прецени единствено действителността на Решението на Комисията, което установява, че допълнителният бонус, свързан с продажбените цели на пазара на автомобилни гуми всъщност е сходен на отстъпката при продажбите на гуми за тежкотоварни превозни средства и представлява допълнително задължение съгласно член 86, буква г) от Договора. Комисията счита, че с този бонус въпросното предприятие получава предимство на пазара на гуми за тежкотоварни превозни средства, на който има господстващо положение, обусловено от постигането на продажбените цели на отделния пазар на автомобилни гуми. Съдът отменя Решението по този въпрос, на основание, че бонусът е предоставен с оглед продажбени цели, определени единствено на пазара на автомобилни гуми, поради което липсва връзка между закупуването на гуми за тежкотоварни превозни средства и закупуването на автомобилни гуми.

117. Ето защо на този етап на производството, независимо от преценката на това поведение, Първоинстанционният съд трябва да провери дали, при особените обстоятелства по настоящия случай, член 86 от Договора може да се приложи по отношение на поведението на Tetra Pak на неасептичните пазари.

118. В Решението Комисията излага причините, поради които приема, че член 86 от Договора се прилага в неасептичния сектор, както поради водещата роля на Tetra Pak в този сектор, така и поради съществуващите връзки между неасептичните пазари и асептичните пазари, на които въпросното предприятие има господстващо положение. Според нея поради наличието на такива връзки не е необходимо да „доказва отделно съществуването на господстващото положение на Tetra Pak на неасептичните пазари, взети отделно”. След като подчертава, че в неасептичния сектор Tetra Pak е засегнато в по-малка степен от пазарните сили, отколкото неговите конкуренти, в Решението се посочва, че поради съществуващата между асептичния и неасептичния сектор връзка

„все пак не е необходимо в рамките на това производство да се установява дали пазарната мощ, която предоставя на Tetra Pak водеща роля на неасептичните пазари, следва да се приравни на пряко заеманото от него господстващо положение по смисъла на член 86,, (точка 101). Според Комисията наличието на злоупотреби, извършени на неасептичните пазари, е доказано, „дори ако се приеме, че господстващото положение на Tetra Pak ... не е установено отделно от неговото положение на асептичните пазари” (последна точка на точка 104 от Решението). Освен това, в Решението се подчертава, че Tetra Pak притежава 78 % от целия пазар на асептични и неасептични картонени опаковки, което е седем пъти повече от неговия най-сериозен конкурент, и „несъмнено все още има господстващо положение”, дори на този по-широк пазар (точка 103, четвърта алинея).

119. По отношение, на първо място, на пазарните дялове на Tetra Pak в неасептичния сектор, Първоинстанционният съд отбелязва, че според предоставените от двете страни данни, през 1985 г. то притежава около 48 % от пазара на неасептични картонени опаковки и 52 % от пазара на неасептични машини. През 1976 г. този дял вече надвишава 40 % и продължава да нараства до 1987 г., когато достига около 55 %. Освен това, както Комисията отбелязва, само пазарният дял на Tetra Pak е с 10 до 15 % по-голям от общата стойност на дяловете на неговите двама основни конкуренти, от които първият е приблизително наполовина от този на жалбоподателя, а вторият – около една пета от него. Поради това Комисията правилно изтъква в Решението (точка 99), че тези пазарни дялове сами по себе си следва да се считат за доказателство за наличието на господстващо положение.

120. На следващо място, във връзка с твърдените съществуващи връзки между релевантните пазари, общоизвестно е, че те се дължат на поведението на производителите и потребителите и на факта, че ключовите продукти, пакетирани в асептични и неасептични картонени опаковки са едни и същи. Както асептичните, така и неасептичните машини и картонени опаковки, предмет на настоящото дело, се използват за опаковане на същите течни продукти, предназначени за консумация от човека, главно млечни продукти и плодови сокове. Освен това, значителен дял от клиентите на Tetra Pak осъществяват дейност както в асептичния, така и в неасептичния сектор. В писменото становище, представено в отговор на известието за нарушенията, потвърдено в писменото становище пред Първоинстанционния съд, жалбоподателят посочва, че през 1987 г. приблизително 35 % от неговите клиенти закупуват асептични и неасептични системи. Освен това, Комисията правилно отбелязва, че поведението на основните производители на системи за пакетиране в картонени опаковки потвърждава връзката между асептичните и неасептичните пазари, доколкото двама от тях - Tetra Pak и PKL - вече осъществяват дейност на всичките четири пазара, а третият - Elopak, който се утвърждава в неасептичния сектор, от доста време се опитва да получи достъп до асептичните пазари.

121. Следователно Комисията основателно прави извода, че посочените по-горе връзки между двата асептични и двата неасептични пазара засилват икономическата мощ на Tetra Pak на неасептичните пазари. Обстоятелството, че Tetra Pak притежава близо 90 % от пазарите в асептичния сектор означава, че за предприятията, които произвеждат както пресни, така и дълготрайни течни хранителни продукти, то е не само неизбежен доставчик на асептични системи, но и привилегирован доставчик на неасептични системи. Освен това, поради своята водеща роля в технологично отношение и притежавания квазимонопол в асептичния сектор, Tetra Pak е можело да съсредоточи



своите конкурентни усилия на съседните неасептични пазари, на които вече се е утвърдило, без да се страхува от ответни мерки в асептичния сектор, което означава, че е притежавало и свобода на поведение в сравнение с другите икономически оператори на неасептичните пазари.

122. От всичко изложено по-горе следва, че при обстоятелствата по настоящия случай, практиките на Tetra Pak на неасептичните пазари представляват нарушение съгласно член 86 от Договора, без да е необходимо да се доказва наличие на господстващо положение на тези пазари, взети поотделно, тъй като водещата роля на това предприятие на неасептичните пазари, съчетана с близките съществуващи връзки между тези пазари и асептичните пазари, е дала свобода на поведение на Tetra Pak в сравнение с останалите икономически оператори на неасептичните пазари, поради което за него възниква особено задължение съгласно член 86 да поддържа истинска ненарушена конкуренция на тези пазари.

123. От изложеното по-горе следва, че първият аспект на третото правно основание на жалбоподателя трябва да бъде отхвърлен.

## *II. - По отношение на злоупотребите*

124. Жалбоподателят твърди, че неговите договори с клиенти не съдържат клаузи, които представляват злоупотреба (А). Освен това той отрича твърдението, че е прилага хищнически цени във връзка с картонените опаковки на Tetra Rex в Италия (Б). Понататък твърди, че не е продавал своите машини и картонени опаковки на цени, които са дискриминационни по отношение на потребителите в отделните държави-членки (В). Освен това, не е продавал своите машини на хищнически цени в Обединеното кралство (Г). На последно място, цените на неговите машини и оспорваните специфични практики в Италия не представляват злоупотреба (Е).

А - По клаузите за изключителност и другите договорни разпоредби, предмет на спора

### Обобщение на доводите на страните

125. Жалбоподателят поддържа, че нито изискването за използване единствено на картонени опаковки на Tetra Pak за неговите машини (клауза (ix)), нито изискването за задължително снабдяване с картонени опаковки от Tetra Pak (клаузи (x) и (xxv)) могат да се считат за обвързани продажби, които представляват злоупотреба. По своето естество и според търговската практика по смисъла на член 86, буква г) от Договора опаковъчните системи на Tetra Pak са цялостни и неделими системи, които обхващат машината, опаковъчния материал, обучението и следпродажбеното обслужване.

126. Жалбоподателят твърди, че търговията с цялостни опаковъчни системи е обективно обоснована от грижата да се защити общественото здраве, а по този начин и доброто име на предприятието, чрез изключителен контрол върху целия процес на опаковане. Картонените опаковки са далеч по-сложни от традиционните опаковки, като например бутилки, и това създава значителен риск от технически грешки, които могат да причинят сериозни проблеми сред уязвими сектори от населението. По тази причина въпросните клаузи са обосновани, дори по отношение на неасептичните машини, придобити от Tetra Pak от Nimco и Cherry Burrel, които е трябвало да бъдат изменени съобразно спецификациите на Tetra Pak.

127. Жалбоподателят твърди, че всички производители на системи за пакетиране в картонени опаковки в рамките на Общността доставят цялостни опаковъчни системи. Елорак - ищец в случая отнесен до Комисията - също потвърждава пред нея, че следва да има общ пазар за машини и картонени опаковки, доколкото това е най-ефикасният начин за конкуриране. Посоченото твърдение е прието от самата Комисията в точка 24 от Решение I относно Tetra Pak. Освен това, като изразява становище в точка 180 от Решението, че обвързаните продажби са обосновани при определени обстоятелства, ответникът признава, че сами по себе си тези продажби са законосъобразни.

128. При тези обстоятелства, жалбоподателят твърди, че Комисията намира за незаконни самите разпоредби за изключителна доставка, без да преценява дали те действително оказват въздействие върху конкуренцията. По-специално, липсват доказателства, че някой клиент е искал да закупи асептични картонени опаковки от конкурент на Tetra Pak. Това се потвърждава от положението в Съединените щати, където договорите на Tetra Pak не съдържат клауза за обвързана продажба, а опазването на общественото здраве е обезпечено от законодателството. В тази държава опаковъчните предприятия никога не са използвали опаковки, доставяни от трети лица за пълначните машини на Tetra Pak.

129. В общи линии жалбоподателят твърди, че нито една от 27-те клаузи, посочени в Решението, не представлява злоупотреба. Противно на твърденията на Комисията, тези клаузи според него не са част от съзнателна и последователна антиконкурентна търговска стратегия в Общността. Жалбоподателят подчертава, че неговата независима система за производство и разпространение представлява законен организационен метод и не доказва наличие на стратегия за разделяне на пазара. Също така, критиките на Комисията по отношение на неговата патентна политика са неоснователни.

130. От посочените от Комисията клаузи, само две от тях - упоменатите по-горе клауза (iv) относно изключителното право за поддръжка и поправка на оборудването и клауза (ix) са включени в типовите договори във всяка от дванадесетте държави-членки. Всичките 27 клаузи се съдържат във всички договори само в една страна – Италия. Освен това, точки 25 - 45 от Решението, които посочват въпросните клаузи, показват редица различия при тяхното изготвяне в отделните държави-членки. Освен това, единствено разгледаните по-нататък дванадесет клаузи се появяват най-малко в десет държави-членки, включително четирите държави с най-широк географски пазар.

131. Жалбоподателят твърди, че клаузите, с които запазва своите изключителни права върху промяната, поддържането и заместването с резервни части, както и правата на интелектуална собственост върху всички технически подобрения или изменения на оборудването, като например клаузи (ii), (iv), (v) и (viii), са обосновани от съображения за сигурност и ефикасност. По отношение на клаузи (xiii), (xiv) и (xix), които оправомощават Tetra Pak да проверява търговските операции на лизингополучателите и купувачите на неговите машини, те отразяват разумната и обичайна от търговска гледна точка грижа за гарантиране на ефикасното осъществяване на търговската дейност. Клауза (xx), която се съдържа единствено в договорите за лизинг и забранява прехвърлянето или преотдаването на лизинга, е стандартна разпоредба в този вид договори. Клаузи (xxi) и (xxii), които предвиждат заплащане на „базов наем” и гъвкава таблица на месечните наемни вноски според броя на използваните картонени опаковки, не забраняват покупката от други доставчици на картонени опаковки във връзка с използването на машини, различни от тези на Tetra Pak. На последно място, що се

отнася до условията на лизинга, жалбоподателят отбелязва, че доводите на Комисията са относими единствено към италианския пазар. Той посочва, че дори в Италия, макар обичайният срок на договора за лизинг да е девет години, лизингополучателят има право да прекрати договора по всяко време с едногодишно предизвестие.

132. Комисията твърди, че обвързаната продажба на машини и картонени опаковки представлява злоупотреба с господстващо положение по смисъла на член 86, буква г) от Договора. Налице са недвусмислени доказателства, че неасептични картонени опаковки могат да се използват на различни видове машини. В асептичния сектор техническите пречки пред навлизането на пазара на картонени опаковки, породени от определени технически разлики между асептичните и неасептични опаковъчни процеси, не са били непреодолими, предвид сходствата на тези процеси. При тези обстоятелства, факторите, на които се позовава жалбоподателят, не подкрепят извода, че атакуваните клаузи за обвързана продажба са били законни. По отношение на останалите договорни клаузи, те целят да направят клиентите изцяло зависими от Tetra Pak за целия срок на годност на вече закупените машини, което изключва всякаква възможност за конкуренция на нивото на картонени опаковки и свързаните с тях продукти.

133. При тези обстоятелства, възможност за действителна конкуренция е съществувала единствено при продажбата на машините. По този начин жалбоподателят изкуствено е ограничил конкуренцията до областта, в която е притежавал водещата роля в техническо отношение и в която пречките за навлизане на пазара са били най-сериозни. Освен това, неговата договорна политика му е позволила да осъществи на практика печалби под формата на приходи от продажбата на картонени опаковки.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

134. По отношение на стандартните клаузи, които предвиждат за продаваните от Tetra Pak машини да се използват единствено негови картонени опаковки (клауза (ix)), които да доставят изключително от Tetra Pak или определен от него доставчик (клаузи (x) и (xxv)), Първоинстанционният съд отбелязва, на първо място, че жалбоподателят не оспорва фактите, предмет на доводът. Той приема по-специално, че през въпросния период клауза (ix) е била включена във всички договори за продажба или лизинг на машини, сключени с потребители на неговите опаковъчни системи. Що се отнася до клауза (x), от отговора на жалбоподателя на писменото запитване от Първоинстанционния съд е видно, че същата е присъствала във всички негови договори за продажба на машини. Според предоставената преписка, в шестте държави-членки, в които Tetra Pak е продавало машини, такава клауза за изключителна доставка също е била включена в договорите за доставка на картонени опаковки. По-нататък, в отговор на писмено запитване от Първоинстанционния съд, Комисията посочва, а жалбоподателят не оспорва, че договорите за лизинг на машини съдържат клауза, която предвижда задължителна доставка на картонени опаковки от местното дъщерно дружество на Tetra Pak.

135. Освен това, Първоинстанционният съд счита, че Комисията правилно установява в Решението, че общото въздействие на останалите 24 договорни клаузи, предмет на спора (клаузи (i) - (viii), (xi) - (xxiv), (xxvi) и (xxvii)), представлява цялостна стратегия, насочена към поставяне на потребителя в пълна зависимост от Tetra Pak за целия срок на годност на вече закупените или наети машини, като изключва най-вече каквато и да било конкуренция на ниво на картонените опаковки и свързаните с тях продукти.

Поради това тяхното отражение върху конкуренцията трябва да се разглежда във връзка с посочените по-горе клаузи (ix), (x) и (xxv), които целят да направят пазара на картонени опаковки изцяло зависим от този на машините и да затвърдят и осъществят премахването на този пазар. Освен това, тези клаузи сами по себе си могат да се считат за злоупотреба, тъй като тяхната цел е най-вече, на базата на клаузата, да обусловят продажбата на машини и картонени опаковки от приемането на допълнителни услуги от различен характер, като например поддръжка, поправка и замяна с резервни части; да предоставят отстъпки, по-специално относно разходите за подпомагане, поддръжка и осъвременяване на машините или относно наема, според броя на използваните картонени опаковки, така че да принудят клиентите да получават картонени опаковки от Tetra Pak; и, на последно място, да осигурят на Tetra Pak контрол върху дейността на неговите клиенти и да запазят за него изключителната собственост върху всички технически подобрения или изменения на картонените опаковки, извършени от техните потребители.

136. След като бе установено, че оспорваните клаузи допринасят за постигането на същата цел, е необходимо да се прецени дали, както твърди жалбоподателят, наложената в резултат на това система на обвързани продажби е обективно обоснована от търговската практика и от самото „естество” на въпросните продукти по смисъла на член 8б, буква г) от Договора.

137. Този довод на жалбоподателя не може да бъде приет. С оглед на вече изложените от Първоинстанционния съд съображения (вж. точка 82 по-горе), обвързаната продажба на пълначни машини и картонени опаковки не може да се счита за съответстваща на търговската практика. Освен това и във всички случаи, дори ако се установи такава практика, тя няма да е достатъчна за обосноваването на прибягването до система на обвързани продажби от предприятие с господстващо положение. Дори практика, която е приемлива в нормално положение - на конкурентен пазар - не може да бъде приета на пазар, на който конкуренцията вече е ограничена. Съдът по-специално постановява, че има злоупотреба, когато предприятие с господстващо положение пряко или непряко обвързва своите клиенти със задължение за изключителна доставка, тъй като по този начин лишава същите от възможност да избират техните източници на снабдяване и отказва на други производители достъп до пазара (вж. упоменатите по-горе Решения по дело Hoffmann-La Roche/Комисия, точки 89 и 90, по дело AKZO/Комисия, упоменатото по-горе, точка 149, и по дело BPB Industries и British Gypsum/Комисия, точка 68).

138. Що се отнася до основните съображения, изтъкнати от Tetra Pak относно цялостния и неделим характер на неговите опаковъчни системи като икономически въпрос, като преценява дефиницията на релевантните пазари Първоинстанционният съд, вече е приел тези съображения за неоснователни (вж. точки 83 - 84 по-горе). Изложените от Tetra Pak технически съображения и съображения, свързани със сигурността за продукта, с опазването на общественото здраве и със защитата на доброто име, трябва да се преценят в светлината на принципите, прогласени в упоменатото по-горе Решение от 12 декември 1991 г. по дело Hilti/Комисия (точка 118), в което Първоинстанционният съд посочва, че „без съмнение предприятието с господстващо положение няма право по своя инициатива да предприема действия за отстраняване на продукти, които правилно или неправилно счита за опасни или най-малкото с по-ниско качество от неговите собствени продукти.”

139. В настоящия случай е можело отговорността по отношение на опаковъчното оборудване за млекопреработвателни предприятия и други потребители и съответствието на гигиенните изисквания по отношение на крайния потребител да бъдат осигурени чрез запознаване на потребителите на машините на Tetra Pak с всички технически спецификации на използваните при тези системи картонени опаковки и същевременно зачитане на правата на интелектуална собственост на жалбоподателя. Освен това, наложените с Решението мерки спрямо Tetra Pak, с цел прекратяване на нарушението, включват предписание от Комисията Tetra Pak да уведоми всички купувачи или лизингополучатели на дадена машина относно спецификациите, на които картонените опаковки трябва да отговарят, за да се ползват неговите машини. Освен това и във всички случаи, дори ако използването на друга търговска марка картонени опаковки за машините на Tetra Pak създава опасност, то жалбоподателят е длъжен да използва възможностите, предвидени в съответното национално законодателство в различните държави-членки.

140. При тези обстоятелства, няма съмнение, че клаузите за обвързана продажба, както и другите посочени в Решението клаузи надхвърлят своята явна цел и са предназначени да затвърдят господстващо положение на Tetra Pak чрез засилване на икономическата зависимост на неговите клиенти от него. Поради това тези клаузи са напълно необосновани от съображения за опазване на общественото здраве, а и надхвърлят признатото право на дадено предприятие с господстващо положение да защитава своите търговски интереси (вж., във връзка с втория аспект, упоменатото по-горе Решение по дело United Brands/Комисия, точка 189). Независимо дали се разглеждат заедно или поотделно, те са несправедливи.

141. Следователно Комисията установява според приложимите законови стандарти, че посочените по-горе клаузи, взети заедно, представляват злоупотреба.

Б - По твърдените хищнически цени на картонените опаковки на Tetra Rex в Италия

Обобщение на доводите на страните

142. Жалбоподателят поддържа, че наложените в Италия от 1976 г. до 1982 г. цени на неасептичните картонени опаковки на Tetra Rex не са хищнически спрямо конкурентите. Тези цени са обосновани от условията на конкуренция на италианския пазар и по-специално от ожесточеното пазарно съревнование между Tetra Pak и Елорак по време когато картонените опаковки на Tetra Rex са пуснати на пазара с цел конкуриране на картонените опаковки на Pure-Pak, произведени от Елорак и вече добре установени на пазара.

143. Жалбоподателят отрича, че определянето на цени, които са по-ниски не само от себестойността, но и от средните преки променливи разходи, противоречи на каквито и да било икономически съображения, освен на съображения, които представляват част от стратегия за отстраняване. Той твърди, че в упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия (точка 71) не може да се тълкува в смисъл, че забранява дадено предприятие с господстващо положение да определя цени под средната променлива себестойност. На първо място Комисията трябва да докаже намерение за отстраняване. На второ място, както жалбоподателят посочва по време на съдебното заседание, според Решение на Върховния съд на Съединените щати от 21 юни 1993 г. по дело Brooke Group/Brown & Williamson Тобасо (№ 92-466), продажбите на загуба целят

отстраняване само когато въпросното предприятие има разумна перспектива за последващо възстановяване на така понесените загуби.

144. В настоящия случай, жалбоподателят счита, че не е изпълнено нито едно от двете посочени по-горе условия. Противно на твърденията на Комисията, докладите на борда на директорите на Tetra Pak Italiana от 1979 г. и 1980 г. не разкриват намерение за отстраняване. Освен това, по време на съдебното заседание жалбоподателят заявява, че доколкото пазарът на неасептични картонени опаковки е конкурентен пазар, той не е имал разумна перспектива за възстановяване в дългосрочен план на загубите, претърпени от продажбата на картонени опаковки Tetra Rex.

145. В допълнение жалбоподателят твърди, че неговото ценообразуване на картонените опаковки Tetra Rex в Италия не е имало елиминиращи последици. Това ценообразуване не е довело до значително увеличаване на неговия дял от общия пазар. Точно обратното, през въпросния период пазарният дял на Елорак нараства повече от два пъти.

146. Комисията оспорва, че Tetra Pak определя цените на картонените опаковки Tetra Rex в Италия на ниво, което да измести неговите конкуренти, като прибегва до вътрешно финансиране на своите продукти с използване на своето господстващо положение на асептичния пазар. Тя твърди, че съгласно мотивите на Съда в упоменатото по-горе Решението по дело AKZO/Комисия, съществуването на изключително отрицателни брутни маржове за периода 1976 г. - 1982 г. създава най-малко презумпция за намерение за отстраняване. Наличието на стратегия за отстраняване, насочена към завладяване на италианския пазар на неасептични опаковки, се потвърждава от цяла серия фактори, като например разликите в цените на картонените опаковки Tetra Rex, продавани в Италия и в другите страни от Общността, и на картонените опаковки Tetra Rex и Елорак, нарастват от незначителен процент през 1976 г. до над 30 % през 1980/1981 г., докато загубите от картонени опаковки Tetra Rex се увеличават. Тази стратегия е видна и от докладите на борда на директорите на Tetra Pak Italiana през 1979 г. и 1980 г. Първоначално тя води до невъзможност за нарастване на продажбите на Елорак, а след това – до спад на тези продажби.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

147. Най-напред следва да се отбележи, че макар при определени обстоятелства да е допустимо предприятие с господстващо положение да продава на загуба, това очевидно не важи когато продажбите са хищнически. Въпреки че правото на Общността относно конкуренцията позволява на предприятие с господстващо положение да вземе разумни мерки за защита на неговите търговски интереси, то не допуска действия, чиято действителна цел е утвърждаване на това господстващо положение и злоупотреба с него (упоменатото по-горе Решение по дело United Brands/Комисия, точка 189). По-специално, член 86 от Договора забранява на предприятията с господстващо положение да отстраняват конкурент посредством ценова конкуренция извън обхвата на конкуренцията, основана на качество (Решение по упоменатото по-горе дело AKZO/Комисия, точка 70).

148. В светлината на тези правила, наличието на брутни или полубрутни печалби, получени при приспадане от продажната цена на променливите преки разходи или средните променливи разходи, свързани с разходите за единица продукция, които са отрицателни, предполага, че практиката на ценообразуване цели отстраняване. Както

Съдът е постановил в точка 71 от упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия, предприятията с господстващо положение нямат интерес да прилагат цени по-ниски от средните променливи разходи (тоест, разходите, които варират в зависимост от произведените количества), освен, с цел да отстранят конкуренти и впоследствие да увеличат своите цени, като се възползват от своето монополно положение, тъй като всяка продажба създава загуба, която се равнява на общата стойност на постоянните разходи (разходите, които остават постоянни независимо от произведените количества) и поне на част от променливите разходи, свързани с единица продукция.

149. Освен това в Решение по дело AKZO/Комисия, Съдът постановява, че ако нетният марж е отрицателен, а брутният марж – положителен, тоест ако цените са по-ниски от средните общи разходи (постоянни и променливи разходи, взети заедно), но над средните променливи разходи, тези цени трябва да се считат за злоупотреба, ако са определени като част от план за отстраняване на конкурент. Ето защо периодът, през който са прилагани такива цени като част от план за увреждане на конкурент, е фактор, който трябва да бъде взет предвид (точки 72, 140 и 146).

150. В настоящия случай, анализът на отчетите на Tetra Pak, свързани с картонените опаковки Tetra Rex в Италия, показва крайно отрицателен нетен марж (който варира между -11,4 % и -34,4 %) за периода 1976 г. - 1982 г. и крайно отрицателен брутен марж (който варира между -9,8 % и -33,8 %) за периода 1976 г. - 1981 г. Постоянната продажба на картонени опаковки Tetra Rex не само под тяхната себестойност, но и под тяхната променлива пряка себестойност е достатъчно доказателство, че в периода 1976 г. - 1981 г. жалбоподателят следва политика за отстраняване. С оглед на мащаба и самото естество, целта на тези загуби, която не може да се обоснове с никакви икономически съображения освен изместване на Еюрак, без съмнение е да се затвърди положението на Tetra Pak на пазарите на неасептични картонени опаковки, на които, както бе установено, вече има водеща роля (вж. по-горе точки 118 - 121), като се отслаби конкуренцията на тези пазари. Ето защо, в съответствие с установената съдебна практика и противно на твърдението на жалбоподателя, това поведение представлява злоупотреба по смисъла на член 86 от Договора (вж. по-горе точка 114) и не е необходимо да се доказва по-специално, че въпросното предприятие имало разумна перспектива за възстановяване на така възникналите загуби.

151. Същото важи и за 1982 г., през която нетният марж е -11,4 %. Множество важни и сходни фактори доказват наличие на намерение за отстраняване. Това намерение е видно по-специално от продължителността, постоянството и мащаба на продажбите на загуба, извършени през целия период 1976 г. - 1982 Г. Освен това, съществуването на план за отстраняване на Еюрак в Италия личи от счетоводните данни, които показват, че жалбоподателят, който 1976 г. - 1980 г. не произвежда картонени опаковки Tetra Rex в Италия, а внася в тази страна, за да препродава същите на цени, по-ниски с 10 - 34 % от тяхната покупна цена. Въз основа на това, Комисията приема по-специално, както е видно от някои документи за поръчки и без да бъде опровергана по този въпрос от жалбоподателя, че последният препродавал в Италия внесени от Швеция картонени опаковки Rex на цени по-ниски с 17 до 29 % от тяхната покупна цена. На следващо място трябва да се отбележи, че цените на продаваните в Италия картонени опаковки Tetra Rex са по-ниски поне с 20 %, а често и с 50 % от цените в други държави-членки, което жалбоподателят не оспорва. Освен това, презумпцията за намерение за отстраняване съответства на докладите на борда на директорите на Tetra Pak Italiana от

1979 г. и 1980 г., които изтъкват необходимостта от приемане на сериозни финансови жертви в областта на цените и условията за доставка с цел преодоляване на конкуренцията, по-специално в лицето на Pure-Pak. Анализът на ценовите разлики между картонените опаковки Tetra Rex и картонените опаковки Pure-Pak, конкуренти на италианския пазар, показва че, противно на неговите твърдения, Tetra Pak не само никога не е следвало цените на Елопак, а точно обратното - увеличило е ценовата разлика в отговор на увеличението на Елопак. Както Комисията подчертава, от незначителен процент за периода 1976 г. - 1978 г. тази разлика достига 30 или повече процента през 1980/1981 г., въпреки нарастващите загуби от картонените опаковки Tetra Rex. На последно място, въвеждането на стратегия за отстраняване се потвърждава и от увеличаването на продажбите на картонени опаковки Tetra Rex в Италия и съответстващото намаляване на ръста на продажбите на картонени опаковки на Елопак, през период на пазарно разширение, следван от спад от 1981 г. нататък.

152. Поради това Комисията установява според приложимите законови стандарти, че цените на продадените в Италия за периода 1976 г. - 1982 г. картонени опаковки Tetra Rex са хищнически.

В - Цените на машини и картонени опаковки, за които се твърди, че са дискриминационни по отношение на различните държави-членки

Обобщение на доводите на страните

153. Според жалбоподателя съществени различия в цените на машините за периода 1984 г. - 1986 г. и в цените на картонените опаковки за периода 1978 г. - 1984 г. в отделните държави-членки не са дискриминационни. Подходът на Комисията, разгледала отделно цените на машините и на картонените опаковки, е по принцип неправилен. Съществува известна връзка между цените на машини и картонени опаковки, свързана с конкуренцията на местния пазар, така че решаващ фактор се явява стойността на системата като цяло. Равновесието между цените на машини и картонени опаковки е различно в отделните държави-членки.

154. Във всички случаи, дори да е уместно цените на машините и картонените опаковки да се преценяват отделно, Комисията не привежда никакви доказателства за наличие на незаконна ценова дискриминация спрямо отделните държави-членки. Единственият верен извод, който може да бъде направен от данните на Комисията във връзка както с машините, така и с картонените опаковки е, че цените винаги са били по-ниски в една държава-членка, а именно в Италия, което противоречи на общата тенденция на политиката за ценообразуване на Tetra Pak. В останалите държави-членки не се наблюдава отчетлив модел.

155. Що се отнася по-специално до цената на асептичните и неасептични машини, жалбоподателят твърди, че е трудно да се сравнят ценоразписи и осреднени цени за продажба и лизинг, както прави Комисията. Освен това сравнението няма никакво или почти никакво значение, тъй като в промишлеността е обща практика да се правят отстъпки от цените на машините. Нещо повече, не е възможно да се направят верни заключения от сравненията на Комисията между цените в Италия, където потреблението на обработено при УНТ мляко е най-голямо, и цените в страни като Гърция и Ирландия, в които почти не се продава такова мляко. По нататък и във всички



случаи, различията в цените на машините в отделните държави-членки се дължат на исторически разлики между местните пазари.

156. Що се отнася до цената на асептичните картонени опаковки, жалбоподателят твърди, че ценовите таблици, на които се позовава Комисията, предоставят само твърде приблизителни показания за действителните цени, поради смесването на различните видове асептични картонени опаковки Brik и използването на осреднената цена на тези най-различни продукти във всяка страна. Жалбоподателят счита обаче, че общата картина е достатъчно точна относно цените, които през 1984 г. са уеднаквени, като тези в Италия остават малко по-ниски.

157. Освен това, жалбоподателят посочва, че различните ценови отлики във връзка с асептичните картонени опаковки Tetra Brik се дължат на сложно взаимодействие между исторически фактори, условия на местния пазар, които се различават значително в отделните страни, структури на млекопреработвателната промишленост, съображения, свързани с местни разходи, и политика на Tetra Pak за предоставяне на възможно най-голяма независимост на неговите местни дъщерни дружества.

158. Комисията поддържа, че ценова дискриминация във връзка с машините (1984 г. - 1986 г. най-малко) и картонените опаковки (от 1978 г. до 1984 г. най-малко) по отношение на отделни държави-членки е съществувала в цялата Общност, макар да е била най-изразена между Италия и останалите държави-членки.

159. Във връзка с преценката на цените на машините, Комисията отхвърля отправените ѝ упреци за това, че не е отчела отстъпките в цените на машините, когато е сравнявала взетите от ценоразписите цени със средните цени. По отношение на цената на асептичните картонени опаковки Tetra Brik, Комисията счита, че наблюдаваните разлики са твърде големи, за да бъдат обяснени с обективните материални отлики между посочените от жалбоподателя продукти. На последно място, различните обективни фактори, които според жалбоподателя, обясняват разликите в цените в отделните държави-членки, както на машините, така и на картонените опаковки, са изложени твърде общо, без да бъдат разграничени и без да бъдат уточнени техните последици.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

160. Първоинстанционният съд отбелязва, като предварителен въпрос, че предприятията с господстващо положение нямат право да прилагат цени, дискриминиращи потребители, установени в различни държави-членки, съгласно член 86, буква в) от Договора, който обхваща злоупотреби, изразяващи се в „прилагане на нееднакви условия по отношение на равностойни сделки с други търговски партньори, поставяйки ги по този начин в конкурентно неравностойно положение,“. В Решението по упоменатото по-горе дело United Brands/Комисия, Съдът посочва, че член 86 не забранява на предприятие с господстващо положение да определя различни цени в отделните държави-членки, по-специално когато ценовите разлики са оправдани от отклонения в условията на пазара и интензитета на конкуренцията. При все това, предприятието с господстващо положение има право по този начин единствено да предприема разумни действия за защита на своите търговски интереси. По-специално, то не може да налага изкуствени ценови различия в отделните държави-членки, за да

постави своите клиенти в неравностойно положение и да накърни конкуренция в контекста на изкуствена подялба на национални пазари (точки 189, 228, 229 и 233).

161. В светлината на тези правила, трябва да се прецени дали в настоящия случай Комисията е доказала според приложимите законови стандарти фактите, въз основа на които обосновава своя извод за ценова дискриминация по отношение на различните държави-членки.

162. На първо място Първоинстанционният съд намира, че Комисията правилно сравнява отделно цените на машините и картонените опаковки, които представляват различни пазари и трябва да се продават отделно, както вече бе установено (вж. по-горе точки 137 - 140). По-нататък и във всички случаи, жалбоподателят не твърди, нито представя каквито и да било доказателства, които да сочат, че резултатът от сравнението на цените на цялостни системи ще бъде различен от отделното разглеждане на цените на машините и картонените опаковки.

163. Що се отнася до трите основни вида картонени опаковки, произведени от Tetra Pak, Решението посочва, че сравнението на осреднени цени показва, че „има съществени ценови различия между отделните държави-членки”, и че „те са особено големи между Италия и останалите държави-членки и с лекота достигат до 50 % при минимум от около 20 - 25 % (с няколко изключения)”. Ето защо е необходимо да се определи, въз основа на представената преписка относно осреднените цени на различните видове картонени опаковки, продавани в периода 1981 г. - 1984 г. в шест държави-членки, а именно Белгия, Дания, Германия, Италия, Нидерландия и Обединеното кралство, дали предвид широтата на ценовите различия и предвид конкретните обстоятелства може да се заключи, че разликите са дискриминационни.

164. Първоинстанционният съд отбелязва, че освен в Дания, където цените са по-високи от тези в Италия със средно около 14 % в периода 1981 г. - 1984 г., най-честите различия на средните цени за асептичните картонени опаковки Tetra Brik варират от 40 до 60 %, дори до 70 %. Най-честите различия при картонените опаковки Tetra Rex са от най-малко 20 - 25 %, а в някои случаи достигат до 50 % от средната цена. По отношение на неасептичните картонени опаковки Tetra Brik, през 1984 г. същите се продават в четири от останалите посочени по-горе държави-членки на средни цени с 20 - 30 % по-високи от тези в Италия, а в Нидерландия – с 20 % по-ниски. В настоящия случай, противно на твърденията на жалбоподателя, разликите между средните цени, които през 1984 г. варират между 20 и 37 % за отделните видове картонени опаковки, не могат да се считат за израз на конвергенция. Ето защо Комисията основателно счита за невъзможно тези съществени различия в средните цени в периода 1984 г. - 1986 г. да се дължат на физически разлики между различните размери картонени опаковки от един и същи вид или на липса на еднаквост в поръчаните средни количества.

165. Освен това, съществуването на значителни ценови разлики в отделните държави-членки в периода 1978 г. - 1984 г. е видно от данните в ценоразписите на неасептичните картонени опаковки Tetra Rex и Tetra Brik, приложени към Решението и неоспорени от жалбоподателя. При тези обстоятелства, предвид незначителния дял на транспортните разходи и стабилността на световните пазари на суровини - в настоящия случай картонът, който представлява повече от 70 % от себестойността на картонените опаковки, - Първоинстанционният съд счита, че ценовите различия не могат да бъдат обосновани от обективни икономически фактори и поради това са дискриминационни.

166. Във връзка с машините, сравнение трябва да се направи между продажните цени и цените за „лизинг“, прилагани в отделните държави-членки. Като начало следва да се отбележи, че съгласно представената преписка, възможно е да се прецени нивото на цените за „лизинг“ единствено на основата на базовия наем, тъй като сумата от текущите и бъдещи наемни вноски представлява само незначителна част от този базов наем, което жалбоподателят не оспорва. Освен това, приложените към Решението таблици, които се отнасят се на първо място до продажната цена на машини в четири държави-членки, а именно Гърция, Испания, Ирландия и Италия, и на второ - до цените за „лизинг“ в седем други държави-членки и в Ирландия, по-нататък потвърждават, че за единствената страна, за която са дадени както цени за продажба, така и цени за „лизинг“, двата вида цени са много близки.

167. В светлината на установените в предходната точка факти, е необходимо, на първо място, да се види дали в периода 1984 г. - 1986 г. продажните цени и базовият наем за основните видове машини, продавани от Tetra Pak, варират значително в отделните държави-членки, и след това да се прецени дали установените различия са обосновани от обективните пазарни условия.

168. На първо място, сравнението на цените на базата на осреднени цени и цени съгласно ценоразписите, приложени в приложенията към Решението и неоспорени от жалбоподателя, разкрива значителни различия във връзка с асептичните машини Tetra Brik, които варират между 40 - 100 %, или повече, за шест от седем модела асептични машини Tetra Brik. Несъответствията в цените са още по-големи при неасептичните машини Tetra Rex и Tetra Brik, за които в периода 1984 г. - 1986 г. за един и същ модел цените варират с около 100 % или повече в зависимост от страната, като през 1986 г. за някои машини Tetra Rex ценовите различия дори надхвърлят 400 %.

169. Следователно Комисията предоставя достатъчно доказателства за съществуването в периода 1984 г. – 1986 г. на значителни отклонения в цените между държавите-членки във връзка с асептичните и неасептичните машини за период от една или няколко години, в зависимост от вида на машината.

170. На второ място, Първоинстанционният съд установява, че тези ценови разлики не могат да бъдат обосновани с обективни пазарни условия. В настоящия случай, констатираните съществени различия в цените на машини и картонени опаковки възникват в процеса на раздробяване на националните пазари с договорни клаузи за обвързани продажби, затвърдени от независимата система за производство и разпространение на Tetra Pak и квазимонопола на групата на асептичните пазари в Общността. При тези обстоятелства, е очевидно, че ценовите разлики не се дължат на обичайни конкурентни сили, а са приложени в ущърб на опаковъчните предприятия. Факторите, изтъкнати от жалбоподателя като обосновка, са напълно неприемливи. По-специално, доводът относно специфичните условия на местните пазари е оборен, както Комисията подчертава, от определянето на единен географски пазар, който обхваща цялата Общност, най-вече поради незначителния характер на транспортните разходи.

171. По отношение на твърдяната от жалбоподателя независима пазарна политика на неговите дъщерни дружества, дори да е действителна, тя трябва все пак да се прецени в контекста на цялостна стратегия за раздробяване на пазари. Тази стратегия може да бъде извлечена от провежданите от Tetra Pak политики, особено тези във връзка с договорите, в цялата Общност. Освен това, съществуването на общ план се доказва и от

различните документи, представени от Комисията по искане на Първоинстанционния съд, които са разменени между групата Tetra Pak и нейно дъщерно дружество Tetra Pak Italiana. Тези документи са упоменати в точки 77 - 83 от Решението.

172. На последно място, доводът на Tetra Pak, което не оспорва съдържащите се в посочените по-горе приложения данни, че анализът на цената на взетите като цяло опаковъчни системи, които обхващат машини и картонени опаковки, довел до различни резултати, не може да бъде приет, тъй като не е подкрепен с доказателства, които оборват заключенията на Комисията. Освен това, противно на твърденията на жалбоподателя, не може да се сподели становището, че неотчитането на отстъпките за машините опорочава извършеното от Комисията сравнение на цените, тъй като жалбоподателя не оспорва, че тези отстъпки са предоставени във всички държави-членки, включително в страни като Италия, където цените вече са били особено ниски.

173. От изложените съображения следва, че Комисията е доказала според приложимите законови стандарти съществуването на ценова дискриминация в нарушение на член 86, буква в) от Договора между държавите-членки в периода 1984 г. - 1986 г. във връзка с асептичните и неасептични машини и асептичните картонени опаковки, а по отношение на неасептичните картонени опаковки – най-малко в периода 1978 г. - 1984 г.

Г - Твърдените хищнически цени на машини в Обединеното кралство

Обобщение на доводите на страните

174. Жалбоподателят отрича неговата политика в периода 1981 г. - 1984 г., свързана с цените на продажба и лизинг на неговите машини в Обединеното кралство, да представлява злоупотреба. На първо място той отбелязва, че поради незначителното потребление на обработено при УНТ мляко не съществува възможност за вътрешно финансиране между този сектор и сектора на пастьоризираното мляко, който представлява повече от 90 % от твърде съществения пазар на мляко в Обединеното кралство. Освен това и във всички случаи, прехвърлянето на субсидии не може само по себе си да наруши член 86 от Договора. В настоящия случай то се обосновава от ожесточената ценова конкуренция на неасептичните пазари, на които млякото традиционно е доставяно по домовете в стъклени бутилки.

175. За да докаже, че не осъществява хищническо ценообразуване, жалбоподателят твърди, че отношението между неговите разходи и цени не показва наличие на намерение за отстраняване, и че не са установени никакви последици, изразяващи се в отстраняване.

176. На първо място жалбоподателят твърди, че констатациите относно рентабилността на неговите машини, която Комисията установява въз основа на неговите отчети, не представлява доказателство за хищническо ценообразуване. Преди всичко, отново привежда довода, че нивото на цените на машини не може да се преценява отделно от това на картонените опаковки. Още повече, че данните относно цените на машини, на които Комисията се позовава, не са релевантни. Те обхващат главно данни за асептичните машини за опаковане на плодови сокове, които представляват най-

големият дял асептични машини в Обединеното кралство, но според жалбоподателя не попадат в дефиницията на релевантните продуктови пазари.

177. Освен това, жалбоподателят твърди, че за да установи злоупотреба когато цените са по-ниски от средните общи разходи, но по-високи от средните променливи разходи, Комисията трябва да докаже съществуването на последователна и продължавана практика на ценообразуване под себестойността.

178. В настоящия случай, жалбоподателят твърди, че нивата на полубрутните маржове, на които се основава Решението (точки 56 и 157 и приложение III.4) не са достатъчно доказателство за наличие на злоупотреба. Според него през 1981 г. и 1982 г. цените на Tetra Pak са средно по-високи както от преките, така и от косвените променливи разходи. През 1983 г. и 1984 г. дефицитът на нивото на полубрутен марж в Обединеното кралство не е достатъчен, за да се разграничи положението в Обединеното кралство от това в Нидерландия през 1984 г. и във Франция през 1982 г., където са отчетени отрицателни брутни маржове и в които страни според Комисията е невъзможно да се направят окончателни заключения. Не съществува и значителна разлика между нивото на нетните маржове в Обединеното кралство, Нидерландия, Франция и Германия.

179. Освен това, Комисията не извършва систематичен анализ на всички оферти, както в упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия. Тя просто приема наличие на „почти системни” продажби на загуба, като се позовава на анализа на общите финансови резултати. В светлината на всички тези фактори, жалбоподателят счита че Комисията не е представила доказателства за съществуването на стратегия за отстраняване, което според него не може да се извлече от посочените по-горе статистики относно годишния марж и от обстоятелството, че неговата политика на ценообразуване е преднамерена в контекста на конкуренцията.

180. На второ място, според жалбоподателя Комисията не е доказала, че неговата практика на ценообразуване води до отстраняване. Той изтъква, че не само други производители на опаковъчни системи не са отстранени, но и, че PKL увеличава своя пазарен дял дори в сектора на обработено при УНТ мляко. На пазара на пастьоризирано мляко, темпото на нарастване на Tetra Pak е по-малко от това при картонените опаковки по принцип. Пропорционално по-голямото увеличение на продажбите на машини в Обединеното кралство в периода 1981 г. - 1984 г. е резултат главно от нарастването на потреблението на плодови сокове и от утвърждаването на Tetra Pak в сектора на пастьоризирано мляко. Този растеж е за сметка на производителите на стъклени бутилки, а не на други производители на системи за пакетиране в картонени опаковки на пастьоризирано мляко, които дори увеличават своите продажби в този сектор. Тези пазарни дялове се запазват почти без промяна до 1987 г.

181. Комисията отхвърля доводите на жалбоподателя относно връзката между неговото положение в сектора, свързан с обработеното при УНТ мляко в Обединеното кралство, и неговите практики за определяне на цените на машините, както и относно доказването, че тези практики са отстраняващи.

182. За да се установи, че атакуваните практики на ценообразуване представляват злоупотреба, Комисията се позовава на критерия, свързан с разходите, и стратегията на предприятието с господстващо положение, възприета от Съда по упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия. Комисията отхвърля довода на жалбоподателя, че

система на ценови отстъпки може да бъде доказана единствено с посочване на конкретни цени, определени за конкретни клиенти.

183. В настоящия случай, Комисията подчертава, на първо място, че маржовете на Tetra Pak във връзка с продажбите на машини в Обединеното кралство, противно на твърденията на това предприятие, са значително по-лоши отколкото в останалите държави-членки, където не е установена злоупотреба. Комисията отбелязва по-специално, че полубрутните маржове на Tetra Pak, получени с приспадане на средните променливи разходи, които представляват средната производствена себестойност на единица продукция, от продажната цена на машините в Обединеното кралство, са отрицателни през 1982 г.(...), 1983 г. (...) и 1984 г. (...), което е достатъчно, за да се направи извод, че през този период има злоупотреба, в съответствие с принципите, прогласени в упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия.

184. По отношение на определените през 1981 г. цени, които са по-високи от средната променлива себестойност и по-ниски от средната обща себестойност, Комисията на първо място потвърждава в точка 157 от Решението, въз основа на допълнителни доказателства, че също счита тях за злоупотреба. Посочването в точка 170 на отстраняващи практики при ценообразуването в Обединеното кралство за периода „1982 г.- 1984 г.“, не следва да се тълкува като констатация за липса на злоупотреба през 1981 г. В тази връзка според Комисията признанието на Tetra Pak, че неговата политика, резултат от ожесточена ценова конкуренция, е преднамерена и отстраняваща, представлява неоспоримо доказателство за систематична практика на хищническо ценообразуване.

Преценка на Първоинстанционния съд

185. Най-напред Първоинстанционният съд отбелязва, че доводът на жалбоподателя, свързан със специфичната структура на пазара на мляко в Обединеното кралство, не е релевантен. Тъй като в Обединеното кралство съществува пазар на асептични машини за опаковане в картонени опаковки и пазар на неасептични опаковъчни машини, спрямо своите конкуренти на тези пазари Tetra Pak се намира в конкурентно положение, подобно на неговото положение в Общността като цяло, както вече бе установено при преценката на дефиницията на релевантния географски пазар (вж. по-горе точка 95). По-малкият мащаб на тези пазари в Обединеното кралство не влияе върху оценката дали цените на машини на пазарите в Обединеното кралство са хищнически.

186. Освен това, предвид общия мащаб на групата Tetra Pak, доводът на жалбоподателя в тази връзка, според който последният не е имал възможност да прилага вътрешно финансиране между асептичния и неасептичния сектор в Обединеното кралство поради незначителното потребление на обработено при УНТ мляко, трябва да бъде отхвърлен. Освен това, този довод във всички случаи не е релевантен, тъй като Първоинстанционният съд вече е постановил (вж. по-горе точки 112 - 122), че водещата роля на жалбоподателя в неасептичния сектор, преценена заедно с връзката между този сектор и асептичния сектор, е достатъчно основание за прилагането на член 86 от Договора. Ето защо прилагането на член 86 от Договора по отношение на неасептичните пазари не зависи от доказването на вътрешно финансиране между двата сектора.

187. При тези обстоятелства трябва да се прецени дали Комисията е установила според приложимите законови стандарти, че цените на машини в Обединеното кралство са хищнически, на базата на критерия за разходите и стратегията на предприятието с господстващо положение, както Съдът е приел в упоменатото по-горе Решение по дело AKZO/Комисия (вж. по-горе точки 147 - 149).

188. На първо място е необходимо да се подчертае, че Комисията изрично признава в Решението (точка 157) че, както твърди Tetra Pak, продажбата и лизингът на загуба засегнали най-вече пазара на неасептични опаковъчни машини. В светлината на тези изявления на страните, отрицателните маржове за всички операции с машини, на които се основава Решението, се дължи на мащаба на загубите, претърпени в сектора на неасептичните машини.

189. По-специално наличието на отрицателни нетни маржове с около (...) през 1982 г., (...) през 1983 г. и (...) през 1984 г. и на отрицателни брутни маржове с приблизително (...) през 1982 г., (...) през 1983 г. и (...) през 1984 г. от всички сделки с машини в Обединеното кралство показва, че Tetra Pak редовно продава неасептичните машини на цени, по-ниски не само от тяхната себестойност, но и от тяхната променлива пряка себестойност, което съгласно принципите, посочени от Съда в Решението по дело AKZO/Комисия (вж. по-горе точки 147 - 149), е достатъчно доказателство, че през тези години жалбоподателят следва политика на отстраняване. По своя мащаб и естество, целта на тези загуби, които не могат да се обяснят с никакви икономически съображения, освен отстраняване на конкуренти, е да се утвърди положението на Tetra Pak на пазара на неасептичните машини, на който вече има водеща роля, както вече бе установено (вж. по-горе точки 118 - 121), като така отслабва конкуренцията на пазара. Ето защо това поведение представлява злоупотреба съгласно добре установената съдебна практика (вж. по-горе точка 114).

190. По отношение на прилаганите през 1981 г. по-ниски от себестойността цени на неасептични машини, от наличието на отрицателен нетен марж (...) и положителен полубрутен марж за всички сделки с машини в Обединеното кралство, следва те също да се считат за злоупотреба, тъй като множество важни и сходни фактори доказват съществуването на намерение за отстраняване. Това намерение личи по-специално от описаните в предходната точка продължителност, постоянство и мащаб на понесените загуби и преднамерения характер на тези загуби, както изрично признава Tetra Pak, във връзка с политиката на усилена ценова конкуренция в периода 1981 г. - 1984 г., въпреки разширяването на пазара.

191. Освен това, този анализ се потвърждава от въздействието на политиката на ценообразуване на Tetra Pak, което се изразява в отстраняване на конкуренцията. Представената преписка сочи, че сделките за продажба и лизинг на машини в Обединеното кралство, които представляват (...) от общия оборот на Tetra Pak през 1981 г., достигат (...) през 1984 г. Според информацията, предоставена от Комисията и неоспорена от жалбоподателя, тези сделки нарастват с (...), седем пъти повече отколкото в останалите разглеждани страни. Освен това, делът на Tetra Pak на неасептичните пазари се увеличава значително между 1980 г. и 1986 г. от 34,2 % на 43,9 % за картонените опаковки и от 25,8 % на 37,1 % за машините.

192. Следователно Комисията е доказала, че според приложимите законови стандарти цените на неасептичните машини, продадени в периода 1981 г. - 1984 г. в Обединеното кралство, са хищнически.

193. В допълнение и във всички случаи, Комисията правилно приема, че дори отделният анализ на пазарите в Обединеното кралство показва, че жалбоподателят има господстващо положение на двата асептични пазара и водеща роля на двата неасептични пазара, не само поради неговите пазарни дялове, но и поради неговата икономическа мощ, резултат най-вече от мащаба на групата, нейното технологично лидерство и многообразието на продукти (вж. упоменатото по-горе Решение по дело Michelin/Комисия, точка 55). В тази връзка, Комисията доказва според приложимите нормативни изисквания, че господстващото положение на Tetra Pak на асептичните пазари позволява на същото да прилага в периода 1981 г. - 1984 г. преднамерена политика на продажби на загуба в машинния сектор, което личи от изключително положителните цялостни резултати на дъщерното дружество на Tetra Pak в Обединеното кралство през този период, въпреки загубите, претърпени във връзка с почти всички негови продукти, освен асептичните картонени опаковки Brik, частта от нетния марж на които варира между (...) и (...) в периода 1981 г. – 1984 г., според представените в преписката отчети.

Д - Ценообразуване на машините и други практики в Италия, за които се твърди, че представляват злоупотреба

194. Жалбоподателят оспорва, да е продавал своите машини в Италия на цени, които са хищнически спрямо конкурентите (1) и дискриминационни спрямо отделните клиенти (2). Освен това, отхвърля твърденията на Комисията относно различните специфични практики, за които се твърди, че представляват злоупотреба, най-малко в периода 1981 г. - 1983 г. (3).

#### 1. Твърдените хищнически цени на машини

Обобщение на доводите на страните

195. Жалбоподателят отрича обвинението, че в периода 1976 г. - 1986 г. прилага хищническо ценообразуване спрямо своите картонени опаковки. Той заявява, че с определянето на цените на машини и картонени опаковки, той третира тези продукти като част от неделима система. Ако Комисията разгледа системата като цяло, тя ще установи, че с отчитането на общите разходи, разпределени за срока на договора, отстъпките, на които се позовава, не са толкова значителни колкото изглеждат на пръв поглед.

196. Във всеки случай, жалбоподателят твърди, че в точка 158 от Решението Комисията приема, че сделките с машини са изгодни през въпросния период, и че продажбата на машини на загуба не е обичайна практика в Италия. От това той заключава, че индивидуалните продажби не могат да се разглеждат като злоупотреба с господстващо положение. Тези продажби са резултат от ожесточена конкуренция и не са водени от намерение за отстраняване. При тези обстоятелства осъждането в Решението означава всяка продажба на загуба сама по себе си да се счита за незаконна.



197. На първо място Комисията отхвърля довода на жалбоподателя относно предполагаемия неделим характер на машините и картонените опаковки. Освен това, тя счита, че всяка продажба на загуба, която цели отстраняване на конкуренти, представлява злоупотреба, независимо дали е обичайна практика или не.

198. Според Комисията анализът на множество сделки на продажба и лизинг в Италия показва, че отстъпки от 50 % на поръчка, а в един случай и от 75 %, не са обичайни. Обстоятелството, че отстъпките при някои сделки са по-високи от нетния и брутния марж, както и контекстът, в който тези сделки са извършени, показва, че същите представляват преднамерени продажби на хищнически цени.

#### Преценка на Първоинстанционния съд

199. На първо място е необходимо да се подчертае, че доводът на жалбоподателя относно предполагаемата връзка между цената на машините и картонените опаковки трябва да бъде отхвърлен по вече изложените от Първоинстанционния съд съображения (вж. по-горе точки 137 - 140). Освен това и във всеки случай, жалбоподателят не представя истински доказателства в подкрепа на своите твърдения, които противоречат на констатацията на Комисията, че в Италия Tetra Pak определя цените на машините независимо от цените на картонените опаковки.

200. От друга страна, Първоинстанционният съд отбелязва, че противно на твърденията на жалбоподателя, е възможно продажбите на загуба на предприятие с господстващо положение, дори специфичните такива, да представляват злоупотреба по смисъла на член 86 от Договора, когато техният отстраняващ характер е в достатъчна степен доказан.

201. В настоящия случай, на първо място, следва да се отбележи, че Комисията използва нетните (Приложение IV.3 към Решението) и брутни (Приложение IV.4 към Решението) маржове на Tetra Pak от сделки с машини в Италия в периода 1981 г. - 1984 г., за да потвърди своето заявление, че отстъпките, които са били значително по-високи от тези маржове, водят до сделки на продажби/лизинг на загуба. Нейният подробен анализ на редица конкретни сделки на продажби и лизинг, по-специално на машини, се основава на този фактор (точка 158 и приложение VI.4 към Решението).

202. Първоинстанционният съд счита, че с оглед обстоятелствата по настоящия случай редица конкретни примери за хищническо ценообразуване следва да се приемат за доказани на базата на посочения по-горе анализ и на контекста, в който са извършени сделките на продажба/лизинг на загуба. По-специално, фактът, че чрез сделки на продажба или лизинг Tetra Pak се стреми да запази потенциалните пазари от конкуренти или да отвоюва обратно вече завладените от конкуренти пазари, потвърждава, че става въпрос за преднамерени продажби на „хищнически“ цени. Анализът на множество сделки, изготвен от Комисията въз основа на подробни проучвания на италианските млекопреработвателни предприятия в приложение 10 към приложеното към преписката известие за нарушенията, показва, че в периода 1979 г. - 1986 г. Tetra Pak прави различни отстъпки, които са по-високи от неговия брутен марж, а в някои случаи изкупува обратно свои машини на прекомерни цени и дори купува на цените за нови, стари машини, които са собственост на конкуренти и имат почти нулева остатъчна стойност. Видно е също, че поне упоменатите в Решението (точка 65) четири продажби на асептични машини на цени по-ниски с 25 до 50 % от преобладаващите към онзи

момент, както и сделките, анализирани от Комисията в приложение 10 към известието за нарушенията, посочено в Решението (точка 68), целят отстраняване на конкуренти.

203. Следователно според приложимите законови стандарти Комисията е доказала, че в периода 1979 г. - 1986 г. в Италия са извършени множество продажби на машини на хищнически цени.

## 2. Твърдените дискриминационни цени на машини

### Обобщение на доводите на страните

204. Жалбоподателят напомня, че цените на машини и картонени опаковки не могат да се преценяват отделно. Като пример той отбелязва, че отстъпка от 50 % от цената на машина Tetra Rex (TR/4) представлява отстъпка от 4 % от стойността на цялата сделка. Определянето на цени на машини, свързани с цените на картонените опаковки, обикновено е примамливо за потребителя, тъй като позволява плащането да бъде съобразено с изискванията и приоритетите на различните клиенти.

205. Освен това, жалбоподателят твърди, че ценовите разлики между клиентите могат да бъдат обосновани с действието на обичайните пазарни сили. Налице са множество съображения, поради които ценовите различия за едни и същи или сходни продукти са често явление на пазари със сериозна конкуренция. Жалбоподателят се позовава на различни пазарни възможности на потребителите, различни възприятия, непълна пазарна информация, несигурност относно ответните действия на конкурентите и вземането на решения при децентрализация.

206. Комисията твърди, че различията в цените и условията за търговия на Tetra Pak дискриминират отделни клиенти, в нарушение на член 86, буква в) от Договора. Според нея основното съображение е, че потребителят следва да е свободен да плати повече при покупката на машина, а впоследствие по-малко - за картонените опаковки.

### Преценка на Първоинстанционния съд

207. Първоинстанционният съд намира, че подробният анализ на повечето договори за продажба или лизинг на машини в Италия в периода 1976 г. - 1986 г. показва краткосрочни разлики от преобладаващата цена с 20 до 40 %, а в някои случаи с 50 % до над 60 %, както за асептичните, така и за неасептичните машини. При липса на каквито и да било доводи на жалбоподателя, които обективно да обосноват неговата ценова политика, тези различия без съмнение се явяват дискриминационни (вж. точки 170, 62 - 68, 158 и 161 от Решението и приложение VI.4 към него).

208. Трябва да се подчертае, с оглед на факта, че машините и картонените опаковки са отделими, както вече Първоинстанционният съд подчерта (вж. по-горе точки 137 - 148), че практиката на значителни разлики в цените на машините във всеки случай е дискриминационна спрямо клиентите на Tetra Pak в Италия и не е необходимо да се взема предвид, както иска жалбоподателят, цената на опаковъчната система като цяло, включително цената на картонените опаковки. Комисията правилно се позовава единствено на сравнението на цените на машините на Tetra Pak, тъй като съгласно правото на Общността относно конкуренцията потребителите трябва да бъдат напълно свободни да използват с тези машини картонени опаковки, закупени от конкуренти на

Tetra Pak (вж. упоменатото по-горе Решение на Първоинстанционния съд от 12 декември 1991 г. по дело Hilti/Комисия, точки 64 - 68, потвърдено от Съда в упоменатото по-горе Решение от 2 март 1994 г. по дело Hilti/Комисия, точки 13 - 16). Освен това и във всички случаи, посочените в Решението различия в цените на машините не могат да бъдат обяснени с факта, че Комисията разглежда отделно цената на машините и на картонените опаковки. Представената преписка не съдържа никакви доказателства, а и жалбоподателят не предоставя конкретна информация или данни, в подкрепа на своето твърдение, че през въпросния период цените в Италия на неговите опаковъчни системи, разгледани като цяло, са сходни.

209. Следователно Комисията е доказала, според приложимите законови стандарти, че в периода 1976 г. - 1986 г. цените на машините на Tetra Pak в Италия, особено в асептичния сектор, са дискриминационни.

3. Другите практики, за които се твърди, че представляват злоупотреба

Обобщение на доводите на страните

210. Жалбоподателят отхвърля различните нарушения, които са формулирани в точка 165 от Решението. На първо място, той твърди, че обратното изкупуване на машини на конкуренти само по себе си не е злоупотреба. На второ място, той поддържа, че само в един единствен изолиран случай се забранява на предприятие да използва машина на конкурент (точки 73 - 79 от Решението), от който не могат да се направят общи заключения. На трето място, съществуването на предполагаемо устно споразумение през 1983 г. със списание *Il Mondo del Latte* не е доказано и, доколкото става въпрос за едно единствено списание в една единствена държава-членка, не може да се счита за обсебване на рекламна медия. На четвърто и последно място, *Resolvo system*, за което се твърди, че е „отстранено” от Tetra Pak (вж. точки 76 и 79 - 83 от Решението) в действителност е купено през 1981 г. от *International Paper* - два пъти по-голямо от Tetra Pak дружество. Жалбоподателят твърди, че е нямало да може да отстрани такъв силен съперник, ако *Resolvo system* е било конкурентоспособно. Освен това някои машини на *Resolvo* все още се намират на италианския пазар.

211. Комисията оспорва всички доводи на жалбоподателя. На първо място, по отношение на обратното изкупуване на машини на конкуренти с цел отстраняване от пазара или лишаване от търговски референции (точки 73, 79 и 83 от Решението), тя твърди, че всяка сделка трябва да се разглежда отделно, за да се установи нейната действителна цел. На второ място, Комисията приема, че в Решението е посочен само един случай когато Tetra Pak задължава своите клиенти да престанат да използват определени машини, произведени от конкуренти (точка 73 от Решението). На трето място, Комисията поддържа, че жалбоподателят придобива съществена рекламна медия - списанието *Il Mondo del Latte* - като сключва споразумение за предоставяне на изключителни права (точка 75 от Решението). На четвърто и последно място, Комисията твърди, че жалбоподателят се опитва по различни начини да препятства разпространението от *Resolvo system* на асептичните опаковъчни системи, разработени от *Poligrafico Buitoni*. Посочените в точки 77 и 83 от Решението доказателства показват намерението на жалбоподателя за отстраняване.

Преценка на Първоинстанционния съд

212. Първоинстанционният съд счита, предвид доказателствата, представени пред Комисията и по-специално различните документи, събрани в хода на неговите проучвания на някои посочени в точки 73 - 83 от Решението млекопреработвателни предприятия и предоставени от ответника по искане на Първоинстанционния съд, че разнообразните специфични практики, упоменати в Решението, трябва да се считат за доказани. Конкретни примери на тези практики са обратното изкупуване на машини на конкуренти с цел отстраняване от пазара; задължаването на едно от посочените по-горе млекопреработвателни предприятия да престане да ползва две машини, закупени от конкуренти на Tetra Pak; отстраняване в Италия на почти всички асептични опаковъчни машини на Resolvo, разработени през седемдесетте години от Poligrafico Vuitoni, представлявал за Tetra Pak потенциален конкурент на асептичните пазари; и на последно място завладяване на рекламни медии със сключване на устно споразумение за предоставяне на изключителни права поне за 1982 г. в списание Il Mondo del Latte - най-сериозното списание в областта на млечната промишленост в Италия. Комисията правилно приема, че представената в преписката актуална кореспонденция между Елорак и посоченото списание, представлява достатъчно доказателство за това споразумение. В писмо от 27 май 1982 г. списанието упоменава „споразумение с друго дружество в тази област, на което е предоставило изключителни права за продължителен период от време”. Съществуването на това споразумение се потвърждава и от обстоятелството, че на Елорак, за разлика от Tetra Pak, не е позволено да рекламира в списанието.

213. Очевидно е, че тези различни практики, насочени към отстраняване от пазара на машини на конкуренти или към лишаване от търговски референции, според Комисията целят да затвърдят господстващото положение на Tetra Pak в асептичния сектор или да отстранят конкурентите в неасептичния сектор, поради което представляват злоупотреба.

214. От всичко изложено следва, че и двата аспекта на третото правно основание, изведено от липса на нарушение на член 86 от Договора трябва да бъдат отхвърлени.

#### **По четвъртото правно основание, относно злоупотреба от Комисията с нейното правомощие да дава разпореждания**

##### *Обобщение на доводите на страните*

215. Жалбоподателят оспорва наложените с Решението мерки за прекратяване на нарушението в областите на пазара, в които не се счита за господстващ. Освен това, той оспорва мерките, наложени по-специално в член 3, алинея 3, точка 3 от Решението, който гласи, че „Tetra Pak няма право да прилага хищнически или дискриминационни цени и да предоставя на клиентите каквито и да било отстъпки за неговите продукти или по-благоприятни условия за плащане, които не са обосновани от обективни съображения. Поради това, отстъпки във връзка с картонените опаковки следва да се предоставят единствено с оглед количеството на всяка поръчка, като за тази цел не могат да бъдат събирани заявките за различни видове картонени опаковки”.

216. Жалбоподателят посочва, че във връзка с машините Комисията не обяснява какво има предвид под „обективни съображения”. Относно картонените опаковки, жалбоподателят счита, че забраната на отстъпки, различни от тези за количество, пречатства всякакви конкурентни ответни действия чрез цени, основани по същество,

на ценови инициативи на даден конкурент. Той твърди, че по делото Hilti/Комисия, последната сама приема три изключения във връзка със задължението на Hilti AG да въведе „по еднакъв начин и без дискриминация политика на отстъпки, основана на точни последователни и прозрачни таблици за отстъпки според количество/стойност” (вж. упоменатото по-горе Решение от 12 декември 1991 г. по дело Hilti/Комисия, точка 7).

217. Освен това, в член 3, алинея 3, точка 3 от Решението се пренебрегва принципа за защита на законните очаквания, тъй като се налагат задължения на жалбоподателя, макар последният да е изпълнил изискванията, изложени от Комисията в хода на преговорите, поради което е имал право да очаква, че спрямо него няма да бъдат предприети нови мерки.

218. Комисията отхвърля всички изтъкнати от жалбоподателя доводи. По отношение, първо, на разпорежданията, формуирани в член 3, алинея 3, точка 3 от посоченото по-горе Решение, тя уточнява, че са забранени само практиките, счетени в Решението за незаконни или сходните с тях практики. Комисията отхвърля и понятието за конкуренция по начина, по който е формулирано от жалбоподателя. Тя посочва, че предприятия с господстващо положение могат да се конкурират с останалите само по същество, докато последните могат на теория да прибегнат до други методи и по-специално до ценообразуване. Комисията заявява, че жалбоподателят подчертава по-високото качество и особените предимства, които неговите продукти предлагат на потребителя.

#### *Преценка на Първоинстанционния съд*

219. Що се отнася до предмета и географския обхват на отправените към жалбоподателя разпореждания на Комисията, Първоинстанционният съд намира, че същата е оправомощена, на основание член 3, параграф 1 от Регламент № 17 на Съвета на ЕИО от 6 февруари 1962 г., Първи регламент, за прилагане на членове 85 и 86 от Договора (ОВ, 1962 г., 13, стр. 204) (наричан по-нататък „Регламент № 17”) да налага мерки, с цел прекратяване на установените нарушения на четирите релевантни пазара, когато, както вече бе прието във връзка с третото правно основание (вж. точки 109 – 122 по-горе), въпросното предприятие попада в действието на разпоредбите на член 86 от Договора и, както Първоинстанционният съд вече е показал (вж. по-горе точки 91 - 98), Общността като цяло е тази, която представлява релевантния географски пазар.

220. Що се отнася до забраната на отстъпки или по-благоприятни условия, за които липсват посочените в член 3, алинея 3, точка 3 от Решението „обективни съображения”, тя цели да прекрати всички незаконни според Решението практики и да препятства други подобни практики. В настоящия случай, е важно да се има предвид, че тези практики обхващат както дискриминационното и хищническо ценообразуване, така и някои от незаконните договорни условия, които целят да принудят клиентите на Tetra Pak да доставят от него картонени опаковки, като насърчават същите клиенти по-специално с отстъпки, въз основа на гъвкави такси за обслужване, поддръжка и осъвременяване, предвидени в договорите за продажба на машини (клауза (vii), посочена по-горе) или гъвкави месечни наемни вноски в договорите за лизинг на машини (клауза (xxii), посочена по-горе) в зависимост от броя на използваните картонени опаковки.

221. Забраната на отстъпки за лоялност или равностойни практики не е непропорционална, нито дискриминационна и съответства на добре установената съдебна практика (вж., по-специално упоменатите по-горе Решение по дело Hoffmann-La Roche/Комисия и Решение по дело Michelin/Комисия, точка 71). Тази забрана обосновава, по-специално по отношение на картонените опаковки, забраната на отстъпки, различни от тези, които се основават на количеството на всяка поръчка, без да се събират заявките за отделните видове картонени опаковки. Противно на твърденията на жалбоподателя, тази забрана не препятства дадено предприятие с господстващо положение да се конкурира по-специално посредством своите цени, когато конкуренцията се основава на обективни съображения, като например платежоспособност на клиента, поради което не е дискриминационна или хищническа. При тези обстоятелства, допускането единствено на отстъпки според количеството на поръчката, при невъзможност за събиране на заявките за различни видове картонени опаковки, не противоречи на Решението от 12 декември 1991 г. на Първоинстанционния съд от по дело Hilti/Комисия (упоменато по-горе), по което Комисията приема, че в определени случаи въпросното предприятие може да се отклони от задължението да приеме точни и еднакви таблици с отстъпки според количеството (точки 6 и 7 от Решението). Този случай не е от значение за настоящото производство, тъй като Решението не задължава Tetra Pak да изготви таблици с отстъпки, а единствено изисква тези отстъпки да се прилагат в зависимост от поръчаните количества. Макар задължението за предоставяне на ценоразписи да следва от член 3, алинея 3, точка 2 от Решението, който изисква Tetra Pak да осигури на всеки клиент възможност да получава доставки от избраното от него дъщерно дружество на Tetra Pak и на определени от това дъщерно дружество цени, но член 3, алинея 3, точка 3 от Решението не предвижда таблици с отстъпки. Ако процентът на отстъпката е обективно обоснован, тя няма да бъде нито дискриминационна, нито хищническа.

222. На последно място, Комисията не е действала в нарушение на принципа за защита на законните очаквания, като налага в Решението някои допълнителни мерки, с цел да се прекрати нарушението, наред с вече препоръчаните в хода на административното производство мерки. Член 3, параграф 3 от Регламент № 17 оправомощава Комисията да отправи към съответните предприятия препоръки за прекратяване на злоупотребите преди да постанови Решение за констатиране на нарушение съгласно тази разпоредба. Изпълнението на тези препоръки от съответното предприятие по никакъв начин не ограничава правото на Комисията съгласно параграф 1 от този член при постановяване на Решението да наложи мерките, които счита за необходими с оглед прекратяването на установените злоупотреби. Съдействието на въпросното предприятие и фактът, че последното е изпълнило изискванията на Комисията за прекратяване на нарушението в хода на административното производство, могат да бъдат взети предвид единствено при определяне на размера на глобата.

223. Ето защо, четвъртото правно основание, изведено от злоупотреба от страна на Комисията с нейното право да издава разпореждания трябва да бъде отхвърлено.

#### **IV - По заключенията за размера на глобата**

##### *Обобщение на доводите на страните*

224. Жалбоподателят оспорва размера на глобата от 75 милиона ECU, който далеч надхвърля общата стойност на предишните глоби, наложени от Комисията на основание

член 86 от Договора. Той излага следните съображения. На първо място и във всички случаи, глобата е напълно непропорционална и прекомерна, както от абсолютна гледна точка, така и с оглед размера на Tetra Pak, в сравнение с предходната практика на Комисията.

225. На второ място, жалбоподателят твърди, че Комисията определя размера на глобата с цел да накаже най-вече определени действия, извършени на пазари, на които той е нямал господстващо положение, като например неасептичните пазари, пазарите на системи за опаковане на течни храни, различни от мляко, и пазарите на Северозападна Европа, където жалбоподателят не е имал водеща роля, дори в сектора на опаковане на мляко.

226. На трето място, Комисията глобява жалбоподателя за поведение във всичките дванадесет държави-членки, макар през по-голямата част от периода на процеса три от тях да не са членове.

227. На четвърто място, жалбоподателят поддържа, че при определяне на размера на глобата Комисията взема предвид неговото поведение в цялата Общност, въз основа на доказателства, които се отнасят до една или няколко държави-членки във връзка както с неговите договори, така и с ценова политика.

228. На пето място, Комисията не е отчита безпрецедентния характер на своя метод за определяне на продуктовия пазар и теорията за „съседния пазар”, с която обосновава прилагането на член 86 от Договора в неасептичния сектор.

229. На шесто място, жалбоподателят твърди, че при определяне на размера на глобата Комисията не взема предвид неговото съдействие в хода на административното производство.

230. На седмо място, жалбоподателят твърди, че глобите, наложени съгласно Регламент № 17, имат наказателен характер. Като не разбива глобата според отделните установени злоупотреби и не дава възможност на жалбоподателя да направи възражения във връзка с размера, Комисията действа в нарушение на принципите за справедливост и добро управление и основните принципи на правото на Общността и по-специално на правото на въпросното предприятие да бъде уведомено каква глоба е наложена за какво нарушение и правото на ответника, предвидено в „common law”, да бъде изслушан при неговото осъждане от съда, който установява извършването на действия, наказуеми със съответната глоба.

231. На последно място, според жалбоподателя Комисията не е отчела значителните ползи от неговите нововъведения и инвестиции за потребителя и конкуренцията в цялата Общност.

232. Комисията счита, че размерът на глобата е пряка и неизбежна последица от тежестта и продължителността на практиките на злоупотреба, които са били извършени в повечето държави-членки или в действителност в цялата Общност и чиято несъвместимост с член 86 е била предвидима през цялото време. Този размер отчита мащабът на въпросното предприятие, с цел да не се привилегирова неправомерно големи предприятия.

233. Комисията уточнява, че Решението ясно показва, че глобата е наложена единствено във връзка с установените практики в държавите-членки, в които са извършени. Освен това, Комисията е взела предвид промените в състава на Общността през въпросния период.

234. По отношение на процедурата за определяне на размера на глобата, Комисията твърди, че не съществува задължение за разбиване на размера или за провеждане на отделни съдебни заседания във връзка с глобата.

#### *Преценка на Първоинстанционния съд*

235. Що се отнася до размера на глобата, още в началото е важно да се отбележи, че твърдението на жалбоподателя в точка 230 по-горе за наказателния характер на глобата и правото на въпросното предприятие да бъде изслушано от Комисията относно размера не може да бъде прието. На първо място, член 15, параграф 4 от Регламент № 17 изрично предвижда, че наложените глоби съгласно алинея 2 от този член нямат наказателен характер. На второ място, по отношение на правото на съответните предприятия да бъдат изслушани в хода на административното производство, член 19, параграф 1 от Регламент № 17 и член 7, параграф 1 от упоменатия по-горе Регламент (ЕИО) № 99/63/ от 25 юли 1963 г., изрично предвиждат, че когато Комисията предлага да се наложи глоба, съответните предприятия трябва да имат възможност да изложат своите твърдения „по въпросите, във връзка с които Комисията твърди нарушения”. По този начин чрез техните становища относно срока, тежестта и предвидимостта на антиконкурентния характер на нарушението, правото на защита на съответните предприятия е гарантирано пред Комисията по отношение на размера на глобата. Освен това, предприятията имат допълнителна гаранция що се отнася до определянето на този размер, тъй като Първоинстанционният съд има неограничена компетентност и може по-специално да отменя или намалява глобата съгласно член 17 от Регламент № 17.

236. Трябва също да се подчертае, че за да се даде възможност на съответните предприятия да преценят дали глобата е в подходящ размер и да подготвят своята защита, както и за да може Първоинстанционният съд да упражни своето право на контрол, Комисията не е длъжна, както твърди жалбоподателят, да разбива размера на глобата според различните аспекти на злоупотребата. По-специално, такава разбивка е невъзможна когато, както в настоящия случай, всички установени нарушения са част от последователна и цялостна стратегия, поради което трябва да бъдат разгледани общо за целите на прилагането на член 86 от Договора и определянето на глобата. Достатъчно е Комисията да уточни в Решението критериите за определяне на общия размер на наложената на предприятието глоба. Тя не е длъжна да посочва изрично как отчита всеки упоменат фактор сред критериите, които допринасят за установяването на общия размер на глобата (вж., по аналогия, най-вече Решения на Първоинстанционния съд от 24 октомври 1991 г. по дело Rhône-Poulenc/Комисия, T-1/89, Recueil, стр. II-867, точка 166, по дело Petrofina/Комисия, T-2/89 Recueil, стр. II-1087 и по дело Atochem/Комисия, T-3/89, Recueil, стр. II-1177, в които Първоинстанционният съд приема, че различните съгласувани практики представляват едно единствено нарушение, както и Решения на Съда от 15 юли 1970 г. по дело ACF Chemiefarma/Комисия, 41/69, Recueil, стр. 661 и от 16 декември 1975 г. по съединени дела Suiker Unie и др./Комисия, 40-48, 50, 54-56, 11, 113 и 114/73, Recueil, стр. 1663).



237. При тези обстоятелства, Първоинстанционният съд трябва да прецени дали нарушенията са извършени преднамерено или по непредпазливост, преди да определи дали критериите, използвани от Комисията в Решението при определянето на размера на глобата, са релевантни и достатъчни.

238. На първо място, по въпроса дали нарушенията са извършени преднамерено или по непредпазливост и оттам дали са наказуеми с глоба по силата на член 15, параграф 2, алинея първа от Регламент № 17, Съдът е приел, че това условие е изпълнено когато съответното предприятие не може да не съзнава антиконкурентния характер на своето поведение, независимо дали съзнава или не, че нарушава предвидените в Договора правила на конкуренция (вж., по-специално упоменатото по-горе Решение по дело IAZ и др./Комисия, точка 45).

239. В настоящия случай, Първоинстанционният съд счита, че жалбоподателят не може да не е съзнавал, че по своя мащаб, времетраене и систематичен характер въпросните практики са водели до сериозни ограничения на конкуренцията и по-специално предвид неговото квазимонополно положение на асептичните пазари и неговата водеща роля на неасептичните пазари. Освен това, с оглед на неговото положение на релевантните пазари и сериозното ограничаване на конкуренцията, жалбоподателят не може да не е съзнавал, че нарушава предвидената в член 86 от Договора забрана. Следователно, дори ако в някои отношения определянето на релевантните продуктови пазари и обхвата на член 86 да представлява известна сложност, този фактор не може в настоящия случай да доведе до намаляване на размера на глобата поради явния характер и особената тежест на ограниченията на конкуренцията, резултат от въпросните злоупотреби. Поради това изложените в точка 228 по-горе твърдения на жалбоподателя относно твърдения безпрецедентен характер на някои законови квалификации в Решението не могат да бъдат приети.

240. На второ място Първоинстанционният съд е длъжен да прецени, в съответствие с член 15, параграф 2, последна алинея от Регламент № 17 дали размерът на наложената с Решението глоба е пропорционален на тежестта и продължителността на установените нарушения, предвид мащаба на тяхното отрицателно въздействие върху конкуренцията, увредените по този начин интереси на потребителите или конкурентите (вж. например упоменатото по-горе Решение на Първоинстанционния съд от 12 декември 1991 г. по дело Hilti/Комисия, точка 134) и предвид финансовия капацитет на Tetra Pak.

241. Първоинстанционният съд намира, че критериите, използвани от Комисията и посочени в Решението, обосновават високия размер на наложената глоба. По-специално Комисията правилно взема предвид изключителната продължителност (15 или повече години) на някои нарушения; броят и разнообразието на нарушенията, които са свързани с всички или с почти всички продукти на групата, а някои от тях засягат всички държави-членки; особената тежест на нарушенията, които освен това са част от преднамерена и последователна стратегия на групата, която цели с помощта на различни отстраняващи практики спрямо конкуренти и с политика на принуда спрямо клиентите да поддържа изкуствено или да затвърди господстващото положение на Tetra Pak на пазари, на които конкуренцията вече е била ограничена; на последно място, изключително вредните последици на злоупотребите за условията на конкуренция и получените печалби от жалбоподателя в резултат не неговите нарушения.

242. Необходимо е да се подчертае, че всички установени нарушения, определени във връзка с напълно независима организация за производство и разпространение и много активна патентна политика, сами по себе си законни, допринасят за дългосрочна обща стратегия в цялата Общност, което позволява на Tetra Pak да раздружи националните пазари, да поддържа своето господстващо положение в асептичния сектор и да утвърди своята водеща роля в неасептичния сектор, където неговият пазарен дял от около 40 % през 1980 г. достига 50 до 55 % през 1991 г. Както подчертава Комисията, въведената в Италия ценова политика по всяка вероятност е щяла да доведе до отстраняване на Елорак от италианския пазар, ако е продължила след подаване на жалбата от това дружество. Ето защо Tetra Pak е можело пределно да увеличи своите печалби на асептичните пазари в ущърб на своите клиенти и конкуренти както в асептичния, така и в неасептичния сектор. По-специално, със забраната на доставките на асептични картонени опаковки от конкуренти, клаузите за обвързани продажби на машини и картонени опаковки възпрепятстват достъпа до пазара на асептични картонени опаковки на производители на неасептични картонени опаковки чрез технически възможни изменения.

243. Въпреки това, противно на твърденията на жалбоподателя, при определянето на размера на глобата са взети предвид единствено нарушенията, извършени в държавите-членки или в държавите, в които те на практика са установени. Макар Комисията правилно да преценява тежестта на всяко от тези нарушения във връзка с цялостната търговска политика на Tetra Pak, тя в никакъв случай не използва доказателства, които се отнасят до нарушение, извършено в една държава-членка, като основа за отнасяне на констатацията на това нарушение към други държави или дори в Общността като цяло. Ето защо, при определяне на глобата Комисията е взела предвид географския обхват, тежестта и продължителността на действащите в периода 1976 г. - 1991 г. договорни условия, които представляват злоупотреба, някои от които, например клаузите за обвързани продажби и клаузите за изключителни права, се прилагат в цялата Общност, докато други засягат само една или няколко държави-членки. По същия начин, тя отчита географския обхват, тежестта и продължителността на различните дискриминационни или хищнически ценови практики, констатирани в държавите, които са членове на Общността към момента на извършване на злоупотребите. Поради това изложените в точки 225 - 227 твърдения на жалбоподателя трябва да бъдат отхвърлени.

244. Освен това, най-вече във връзка с нарушенията, които Първоинстанционният съд следва да вземе предвид при преценка размера на глобата, след като проверява верността на съдържащите се в Решението констатации за злоупотреба, е необходимо да се отчетат посочените по-нататък обстоятелства, тъй като са доказани от Комисията според приложимите законови стандарти: договорните клаузи, които представляват злоупотреба и са в сила за периода 1976 г. - 1991 г.; дискриминационните за отделни държави-членки цени, налагани в периода 1984 г. - 1986 г. за всички машини и за асептичните картонени опаковки, а в периода 1978 г. - 1984 г. - за неасептичните картонени опаковки; дискриминационните за различните потребители в Италия цени за периода 1976 г. - 1986 г.; хищническите цени на картонените опаковки Tetra Rex за периода 1976 г. - 1982 г. в Италия; хищническите цени за периода 1979 г. - 1986 г. на редица машини в Италия; хищническите цени на картонените опаковки за периода 1982 г. - 1984 г. в Обединеното кралство; и на последно място вече разгледаните различни отстраняващи практики, упоменати в Решението (вж. по-горе точки 212 и 213).

245. Що се отнася до посочения в тази връзка в точка 229 по-горе довод на Tetra Pak, че Комисията е можела сама да намали продължителността на нарушението, като действа по-последователно и взема предвид при определянето на размера на глобата на съдействието и сътрудничеството на жалбоподателя в хода на административното производство, то същият не може да бъде приет. Шестгодишното разследване на Комисията и последвалото двугодишно административно производство се дължат на сложността и мащаба на проучването на Комисията, обхванало цялата търговска политика на Tetra Pak в Общността след 1976 г. Освен това, твърденията на жалбоподателя, че незабавно е изпълнил изискванията на Комисията, за да прекрати предполагаемите нарушения в рамките на административното производство, също не може да бъде приет. Достатъчно е да се посочи, че жалбоподателят не изоставя договорните условия, предмет на настоящото дело, до началото на 1991 г., макар известието за нарушенията да е изпратено през м. декември 1988 г. При тези обстоятелства, по отношение на размера на глобата Комисията трябва да вземе предвид единствено действително доказаните от жалбоподателя усилия за съдействие от началото на 1991 г. Всъщност точно такъв е случаят, както изрично се посочва в мотивите на Решението.

246. На последно място, както Комисията подчертава, ползите за потребителите от продуктите, разработени от Tetra Pak, не може да представляват фактор за намаляване на размера на глобата. Установените злоупотреби не са обосновани от специфични изисквания, свързани с разработване и пускане на пазара на тези продукти. Ето защо доводът на жалбоподателя в точка 231 по-горе трябва да бъде отхвърлен.

247. В светлината на изложените по-горе съображения, които подчертават особената продължителност, обхват и тежест на установените злоупотреби, размерът на наложената с Решението глоба не е непропорционален на размера на жалбоподателя. Според данните, представени от двете страни, глобата от 75 милиона ECU съответства на приблизително 2,2 % от общия оборот на жалбоподателя за 1990 г. По този начин той попада в рамките на ограниченията, предвидени в член 15, параграф 2 от Регламент № 17, според който размерът на глобата може да бъде до 10 % от оборота за предходната финансова година на всяко от предприятията, които участват в нарушението. Ето защо посоченият в точка 224 по-горе довод на жалбоподателя в тази връзка, че глобата е прекомерна и непропорционална е лишен от основание.

248. Следователно исканията относно отмяната на Решението и размера на глобата не могат да бъдат приети.

#### **V - По съдебните разноски**

249. Съгласно член 87, параграф 2 от Процедурния правилник загубилата делото страна следва да заплати съдебните разноски, ако е направено такова искане. След като Комисията е направила искане за осъждането на жалбоподателя и нейният иск е уважен, жалбоподателят трябва да бъде осъден да заплати съдебните разноски.

По изложените съображения Първоинстанционният съд (втори състав) реши:

**1. Отхвърля жалбата.**

**2. Осъжда жалбоподателя да заплати съдебните разноски.**

Подписи

Произнесено в открито съдебно заседание в Люксембург на 6 октомври 1994  
година.

Подписи