A BIZOTTSÁG HATÁROZATA

(2005. október 5.)

az Automobiles Peugeot SA és a Peugeot Nederland NV ellen az EK-Szerződés 81. cikkének alkalmazási eljárásáról

(COMP/E2/36623, 36820, 37275 ügy – SEP és egyéb/Automobiles Peugeot SA)

(az értesítés a C(2005) 3683. számú dokumentummal történt)

(Csak a francia nyelvű változat hiteles.)

(EGT vonatkozású szöveg)

(2006/431/EK)

A Bizottság 2005. október 5-én az EK-Szerződés 81. cikkének alkalmazási eljárására vonatkozó határozatot fogadott el. Az 1/2003/EK tanácsi rendelet [1] 30. cikkének rendelkezései alapján a Bizottság ezúton közzéteszi a felek nevét, a határozat lényegét és a kiszabott büntetéseket, figyelembe véve a vállalkozások üzleti titkainak védelmére vonatkozó jogos érdekét. A határozat teljes szövegének nem bizalmas változata az ügy hiteles nyelvein és a Bizottság munkanyelvein a Versenypolitikai Főigazgatóság honlapján, a következő címen található meg:
http://ec.europa.eu/comm/competition/index_en.html

1. A JOGSÉRTÉS ÖSSZEFOGLALÁSA

1.1. Bevezetés

(1) Néhány francia viszonteladónak a Bizottsághoz benyújtott panaszát követően, a Bizottság az 1/2003/EK rendelet 7. cikkének rendelkezései alapján 2005. október 5-én az EK-Szerződés 81. cikkének megsértése miatt határozatot (a továbbiakban: a határozat) fogadott el. Az említett határozat címzettjei az Automobiles Peugeot SA, valamint teljes tulajdonú leányvállalata, a Peugeot Nederland NV (a továbbiakban: PNE), amelynek feladata Peugeot márkájú gépkocsik Hollandiába történő importálása. Az említett vállalatok a Peugeot márkakereskedők hollandiai tagjaival egyetértésben megsértették az EK-Szerződés 81. cikkének rendelkezéseit, mivel két olyan intézkedést hajtottak végre, amelyek célja a más tagállamokban, elsősorban Franciaországban élő végső fogyasztók számára történő, Hollandiából származó gépkocsik határokon átnyúló eladásának megakadályozása volt. Az 1997 és 2003 között végrehajtott első intézkedés abban állt, hogy külföldre történő gépkocsieladás esetében diszkrimináló magatartást tanúsító márkakereskedőket jutalékban részesítették, és objektív szempontokat figyelembe véve az említett jutalékrendszer túlment azon, ami szükséges lett volna ahhoz, hogy a hollandiai márkakereskedők erőfeszítéseik legjavát a szerződésben meghatározott területre történő eladásoknak szenteljék. Az 1997 és 2001 között végrehajtott második intézkedés az Automobiles Peugeot SA által az exportra történő eladásban aktívan részt vevő márkakereskedőkre gyakorolt nyomásban nyilvánult meg, ami egy közvetlen intézkedés volt, és hozzájárult a diszkriminatív jellegű jutalékrendszer megerősítéséhez.

1.2. A tények

1.2.1. *A vállalatok és az érintett termék*

1.2.1.1. A vállalatok

(2) A Peugeot SA (továbbiakban: PSA) a második legnagyobb európai gépjárműgyártó, 2002-ben piaci részesedése 15,5 % volt (személygépkocsik és könnyű haszongépjárművek). A PSA a Peugeot és Citroën márkákat foglalja magában. Az Automobiles Peugeot SA általános gépjárműgyártó vállalat, a PSA teljes tulajdonú leányvállalata, és Peugeot márkanév alatt fejleszt, gyárt és forgalmaz gépjárműveket. A termékek forgalmazása és a szolgáltatások biztosítása mind a huszonöt tagállamban nemzeti kiskereskedelmi hálózat segítségével történik. Hollandiában, az említett hálózat tevékenységét az Automobiles Peugeot SA által teljes mértékben ellenőrzött importőr látja el, nevezetesen a PNE, amelynek székhelye a hollandiai Utrechtben található.

(3) A hollandiai Peugeot-hálózat márkakereskedőkből és viszonteladókból áll, akik szerződéses viszonyban vannak az említett hálózattal. 1995 és 2003 között a hollandiai Peugeot-hálózat márkakereskedőinek és viszonteladóinak száma jelentősen csökkent.

1.2.1.2. Az érintett piac

(4) A személygépkocsik piaca több szegmensre osztható. A versenykorlátozás, amint ez a határozatban áll, olyan szándékos korlátozás, amely nemcsak abban az esetben

[1] HL L 1., 2003.1.4., 1. o. A 411/2004/EK rendelettel (HL L 68., 2004.3.6., 1. o.) módosított rendelet.

tekinthető jelentősnek, ha a piacot minden egyes szegmense szerint külön-külön vizsgáljuk, hanem akkor is, ha azt tételezzük fel, hogy az eset szempontjából egy szignifikáns szegmens, valamint a két másik szomszédos szegmens metszik egymást, aminek következtében jelentős piac alakul ki, illetve akkor is erre az eredményre jutunk, ha úgy véljük, hogy a jelentős piac az említett szegmensek összegéből tevődik össze. Nincs tehát arra szükség, hogy végleges határozat szülessen azokról a szegmensekről, amelyeket úgy kell tekinteni, mintha az érintett piachoz tartoznának, sem úgy elintézni a kérdést, hogy a személygépkocsik piaca alatt vajon a Közösség egészét kell érteni, vagy minden tagállam egy külön, földrajzilag elkülönült piacot képez.

(5) 1995 és 2002 között, az évenként bejegyzett új személygépkocsik száma az Európai Unióban és az Európai Gazdasági Térségben 12 034 316-ról 14 398 718-ra emelkedett. Egyedül a Peugeot márkát tekintve, 1995-ben 861 696 és 2002-ben 1 277 738 hasonló márkájú gépkocsit jegyeztek be, ami azt jelenti, hogy az Európai Unióban a márkákat tekintve a Peugeot a hatodik helyről a harmadik helyre lépett elő, 1995-ös 7,2 %-os piaci részesedése 2002-ben 8,9 %-ra nőtt ([1]). A Peugeot piaci részesedése Hollandiában is erős és folyamatos volt, 1997-ben a részesedés 6,5 % volt, ami 2003-ra 10,7 %-ra nőtt a személygépkocsikat illetően.

1.2.2. *Az érintett megállapodás*

(6) A határozat a kizárólagos és szelektív forgalmazásra vonatkozó megállapodások keretében végrehajtott, a Peugeot és a hollandiai márkakereskedők együttműködése kapcsán megvalósult jogsértésre vonatkozik. Az említett jogsértés két specifikus intézkedésre épült, amelyek alkalmasak voltak a párhuzamos kereskedelmi tevékenység korlátozására: a márkakereskedők olyan díjazási rendszere, amely az eladott gépjárművek rendeltetési helyétől függött, valamint az azokra a márkakereskedőkre gyakorolt nyomás, akik külföldre adtak el.

1.2.2.1. Diszkriminatív jutalékrendszer

(7) A márkakereskedők díjazása Hollandiában egyrészt egy állandó részből (a számlán szereplő árrésből ([2])), másrészt a márkakereskedő által elért eredményből tevődik össze (illetve a jutalék ([3])), amire a márkakereskedőnek azért van szüksége, hogy tevékenysége haszonnal járjon. Az említett jutalékot a holland márkakereskedő ugyanis csak abban az esetben kaphatta meg, ha az általa eladott gépkocsikat a saját tagállamában jegyezték be. A Peugeot által kialakított rendszer két fázist különböztetett meg a jutalékok elosztására vonatkozóan: a jutalékhoz jutás jogát egy, a tevékenység kezdetén meghatározott célkitűzés megvalósításának növekedését mutató skálához kötötték, ahol a célkitűzés azt jelentette, hogy a márkakereskedő a saját területére adjon el gépkocsikat Később, amikor az eladásokra vonatkozó célkitűzést elérték, az így megszerzett jutalék kifizetése is a márkakereskedő a saját területén eladott gépkocsik száma alapján történt. A gépkocsi a tagállam területén történő bejegyzése az Automobiles Peugeot SA részéről részben (1) az eladásra vonatkozó célkitűzéssel kapcsolatos elvárás volt, ami biztosította a jogot a jutalékból történő részesedésre és gépkocsinkénti árengedmény szintjének meghatározására; valamint (2) az Automobiles Peugeot által eladott minden olyan gépkocsi azonosítására, amely részesülhet az említett díjazásból (a jutalékok kifizetése).

(8) Az 1997. január 1-je és 1999. december 31-e közötti időszakban, az Automobiles Peugeot SA a márkakereskedők olyan díjazási rendszerét alkalmazta, ahol a márkakereskedők az 1997. január 1-je után Hollandiában bejegyzésre került személygépkocsik eladásáért a jutalmazásukon felül kiegészítő átalánydíjat kaptak („jutalék” és „szuperjutalék”). Ezt követően, 2000. január 1-jétől 2003. október 1-jéig az Automobiles Peugeot SA az árrés egyik alkotóeleme változónak nyilvánítása céljából módosította a márkakereskedők díjazási rendszerét, továbbra is megőrizvén annak a márkakereskedőnek járó mennyiségi jutalék után járó összeget, aki teljesítette a Peugeot márkájú gépkocsik Hollandiában történő bejegyzésére vonatkozó célkitűzést. A mennyiségijutalék-rendszer elve kis mértékben változott az említett két időszak alatt. Ami a jutalékok kifizetését illeti, a márkakereskedőket csoportokba sorolták, annak megfelelően, hogy célkitűzésük mennyi személygépkocsi eladására vonatkozott. A jutalékot a gépkocsi típusa, a márkakereskedő kategóriája és a kitűzött cél megvalósítási százaléka figyelembevételével határozták meg.

(9) 1997-től kezdődően, a márkakereskedők részére készített, az új jutalékrendszer végrehajtásáról szóló éves körlevelek előírták, amit egyéb bizonyítékok is megerősítenek, hogy csak azok után a gépkocsik után fizessenek jutalékot, amelyeket Hollandiában jegyeztek be.

1.2.2.2. A márkakereskedőkre gyakorolt nyomás

(10) A második említett intézkedés az Automobiles Peugeot SA által a márkakereskedőkre gyakorolt nyomás volt, ami a márkakereskedők közvetlen megkeresése révén, illetve a szállítások csökkentésére irányuló fenyegetések révén hozzájárult a diszkriminatív jutalékrendszer megerősítéséhez; olyan eljárásokról van szó, amelyeket nyilvánvalóan a külföldre történő eladások korlátozására fejlesztettek ki.

([1]) A PSA, a Peugeot és Citroën márkákat beleértve, növekvő piaci részesedéssel rendelkezett, ami (1995-ben) 12 % és (2003 első hat hónapjában) 15,3 % volt a bejegyzett új gépkocsik számának alapján, ami azt jelentette, hogy 1999-től, közvetlenül a Volkswagen csoport mögött, a PSA lett a második legnagyobb európai gépjárműszállító.

([2]) A márkakereskedő árrése egy meghatározott típus katalógusban meghatározott árának és a márkakereskedő által a szállító felé kifizetett ára közötti különbség. Ez az árengedmény a forgalmazás és a forgalmazó költségei finanszírozására szolgál, valamint azon árengedmények fedezésére, amelyeket a forgalmazó a legtöbb esetben a végső fogyasztónak juttat.

([3]) A jutalék az az átalánydíj, amelyet a szállító rendszeres időközönként, a szerződési feltételeknek megfelelően, minden eladott gépjárműért juttat a márkakereskedőnek. A jutalék kifizetése bizonyos minőségi és mennyiségi célok elérésének van alárendelve.

(11) Helyénvaló megjegyezni, hogy az Automobiles Peugeot SA a gépkocsik Hollandiából történő kivitelének korlátozására irányuló stratégiája ismert volt a forgalmazási hálózat dolgozói előtt, hiszen az importőrrel való háromszori találkozásuk során ki is jelentették, hogy a célkitűzésekkel egyetértenek; hosszú távon attól tartottak, hogy a gépkocsik külföldre történő eladása miatt kevesebb nyereséget kapnak. Mindamellett a Peugeot ügyelt arra, hogy a hollandiai hálózat tagjai összehangoltan cselekedjenek, az így kialakult fegyelem biztosítása érdekében külföldre történő eladás esetén az importőr közvetlen fenyegetésekkel és szállítási korlátozásokkal lépett fel.

(12) Első lépésben a PNE a külföldre történő eladás korlátozása érdekében esetenkénti beavatkozással néhány márkakereskedőre közvetlenül gyakorolt nyomást. A PNE az említett nyomást nevezetesen az Account Managers Dealernet (AMD) – számlavezetők kereskedői hálózatta (a továbbiakban: SZKH) – segítségével gyakorolta, akik az importőr gépkocsijainak eladásával foglalkozó személyzethez tartoztak. Az említett SZKH által végrehajtott ellenőrzési jelentések egyikében megemlítik a külföldön élő vásárlók részére történő eladásokat. A határozatban aláhúzott, az említett SZKH által elkészített megjegyzéseknek csak akkor van értelmük, ha az Automobiles Peugeot SA szempontjából a külföldre történő eladások rendkívüli jelleggel bírtak. Más példák is megerősítik az ugyanabból a célból gyakorolt nyomást, de ezek végrehajtásához nem vették igénybe az SZKH-kat. 1997 és 2001 között nyolc márkakereskedő esetében fordult elő közvetlen beavatkozás.

(13) Második lépésben, 1997-től az említett nyomások a szállítások korlátozására vonatkozó fenyegetések formájában is jelentkeztek, különösen a legnagyobb számban exportált típusok esetében, mint például a 806-os. Az 1997-es pénzügyi évben bizonyos típusú személygépkocsik, mint például a 406-os Airline és a 106-os Accent kizárólagosan a holland piac számára volt lefoglalva: az említett típusok exportra történő eladása elítélendő cselekedetnek számított, amiért a márkakereskedő felelősséggel tartozott. A szállítás korlátozására vonatkozó fenyegetések, amit esetenkénti korlátozás követett, különösen a 306 Estate típusra vonatkoztak. Több értekezlet jegyzőkönyvében előfordul, hogy 1999-től a Hollandiai Márkakereskedők Egyesülete (továbbiakban: HME) is támogatott olyan intézkedéseket, amelyek bizonyos típusok behozatalának korlátozására vonatkoztak, valamint olyanokat, amelyek a legnagyobb mennyiségben külföldre kerülő típusok eladásának beszüntetését célozták. Ezenkívül, 1998-ban, az ország nyugati részében működő márkakereskedők elhatározták, hogy a 206-os típus külföldre történő eladását beszüntetik.

2. JOGI ÉRTÉKELÉS

2.1. Az érintett intézkedésekre vonatkozó megállapodás

(14) Az Automobiles Peugeot SA által az export eladások és a márkán belüli verseny korlátozása érdekében elfogadott intézkedések nem eredményeztek egyoldalú magatartást. Az említett intézkedések épp ellenkezőleg a Szerződés 81. cikke (1) bekezdésének hatálya alá esnek. Az említett intézkedések bekerültek egyrészt az Automobiles Peugeot SA, másrészt a szelektív és kizárólagos holland forgalmazási hálózatokhoz tartozó márkakereskedők szerződéses kapcsolataiba, amelynek célja Peugeot gépkocsik, valamint a szerződésben szereplő egyéb áruk eladása volt.

(15) A szóban forgó ügyben és ami a diszkriminatív jutalékot illeti, az Automobiles Peugeot SA és a holland hálózat tagjai között megegyezés jött létre. A Peugeot-hálózat 1997 és 2003 közötti működésére szolgáló intézkedések gyakorlati végrehajtásából megállapítható, hogy a Peugeot hollandiai márkakereskedői hallgatólagoson beleegyeztek a feltételekbe, tehát minden egyes eladás szándékosan történt [1].

(16) Ami a márkakereskedőkre gyakorolt nyomást illeti, az Automobiles Peugeot SA a márkakereskedők hollandiai egyesülete segítségével (MHE) felhívást intézett a hollandiai márkakereskedőihez, azzal a céllal, hogy legalább 1997-től (Hollandián kívüli) más tagállamokba történő gépkocsieladások csökkentésére szolgáló fegyelmi rendszert vezessben be. Továbbá, a márkakereskedőkre gyakorolt nyomás időszakai, amint az a határozatban le van írva, azt mutatják, hogy az Automobiles Peugeot SA által a márkakereskedőkhöz intézett felhívás annak a biztosítására szolgált, hogy a márkakereskedők Hollandián kívülre történő gépkocsieladása megőrizze rendkívüli jellegét, ehhez, mint elvhez a hálózat minden tagja beleegyezését adta, esetenkénti beavatkozás jogának fenntartásával, aminek segítségével a gyártónak sikerült a fegyelmet megőriznie.

2.2. A két intézkedésre vonatkozó jogsértés tárgya

(17) Az Automobiles Peugeot SA és a PNE olyan stratégiát alakított ki, amely a Hollandiából külföldre történő gépkocsieladás csökkentésére irányult. Az említett stratégia, amit a márkakereskedők beleegyezésével és a HME együttműködésével, valamint a stratégiát alkotó minden más intézkedés figyelembevételével hajtottak végre, a verseny korlátozását eredményezte a 81. cikk (1) bekezdésének értelmében.

2.2.1. *Diszkriminatív jutalék a kivitel megfékezésére*

(18) Az Automobiles Peugeot SA a kifogásokra vonatkozó válaszában azt emelte ki, hogy a Hollandiában létrehozott mennyiségi jutalék a verseny elősegítésére szolgált, és „egyetlen és nyilvánvaló” célja a márkakereskedők motiválása volt, jutalék formájában biztosítván számukra a szükséges gazdasági ösztönzőket, azért, hogy erejük legjavát a szerződésben meghatározott területre történő eladásokra összpontosítsák, és ezáltal az Automobiles Peugeot SA hollandiai piaci részesedését növeljék.

[1] A gyártó akarata a körlevélben volt valójában meghatározva, amit a márkakereskedő az év elején megkapott. Az említett körlevél határozta meg a márkakereskedő jutalmazási feltételeit is (árrés és jutalék). Az elismerés akkor jött létre, amikor a márkakereskedő az eladási célkitűzésekben meghatározottaknak megfelelően adott el egy gépkocsit (ami biztosította jogát a jutalékra) és kérte, hogy azt könyveljék el, valamint akkor, amikor a márkakereskedő kérte a minden bejegyzett gépkocsi után járó jutalék kifizetését (az eladásra vonatkozó célkitűzések teljesítése után). Készpénzzel történő fizetés esetén, a márkakereskedő a gépkocsi megrendelésére vonatkozó hivatkozási számot abba a szoftverbe írta be, amelyet a gyártó a hálózattal történő kapcsolatottartására használt. Az érintett intézkedés is azt mutatja, hogy az érintett márkakereskedők egyetértettek az említett intézkedéssel, mivel az említett rendszer keretében árusították a gépkocsikat.

(19) Ilyen körülmények között, helyénvaló megjegyezni, hogy a határozat nem vonja kétségbe a gyártónak azt a jogát, hogy a különböző nemzeti piacok követelményeinek megfelelően alakítsa ki kereskedelmi politikáját a legnagyobb piaci részesedés elérése céljából. A határozat valójában a gyártónak azt a jogát sem kifogásolja, hogy a kitűzött eladások célkitűzéseire vonatkozólag megegyezzen a megvalósítandó eladások nagyságáról a szerződésben meghatározott területen, sem azt jogát, hogy a megfelelő ösztönző intézkedéseket hozzon nevezetesen járulék formájában a teljesítményre alapozva abból a célból, hogy márkakereskedőit a számukra kijelölt területen történő eladások növelésére késztesse. A márkák közötti verseny erősítsének lehetősége tulajdonképpen – explicit módon – az 1475/95/EK bizottsági rendeletben [1] (mentességi rendelet) elő volt írva.

(20) 1997 januárjától a márkakereskedőknek eljuttatatott éves körlevelek az új típusú jutalékok végrehajtására vonatkozóan előírták, amit más tények is bizonyítanak, hogy jutalék csak azon személygépkocsik után járt, amelyeket Hollandia terültén jegyeztek be. Következésképpen, minden márkakereskedő, aki teljesen megfelelt az eladásra vonatkozó területi követelményeknek, és következésképpen joga volt jutalékot kapni, azt tapasztalta, hogy a nem Hollandiában letelepedett vásárlóknak eladott gépkocsik után nem kapott jutalékot. Egy ilyen rendszer, amelyet ha tényleges működése szempontjából nézünk, túllépte azt a határt, ami szükséges szükséges volt ahhoz, hogy a hollandiai márkakereskedők erőfeszítéseik legjavát a szerződésben meghatározott területre történő eladásokra koncentrálják. Az említett rendszer alkalmas volt arra, hogy az 1475/95/EK rendeletben megállapított korlátozások egyikét megvalósítsa, és a 6. cikk (1) bekezdésének 8. pontját megsértse, aminek értelmében a mentesség nem alkalmazható, „ha a szállító objektív ok nélkül olyan díjazásban részesíti a viszonteladó kereskedőket, amelyet a viszonteladás során értékesített gépjárművek rendeltetési helye vagy a vásárlók lakhelye alapján számít ki”. Ezen túlmenően, a PNE alig hagyott lehetőséget a márkakereskedőknek arra, hogy megkerüljék a rendszert, mivel összevetette a márkakereskedők által a hálózattal kapcsolatot tartó (DIALOG) szoftverbe bevitt, a megrendelésre vonatkozó információkat a bejegyzésekkel foglalkozó nemzeti hatóságoktól kapott információkkal.

(21) Az Automobiles Peugeot SA a kifogásokra vonatkozó válaszában egyébként kétségbe vonta az említett intézkedés hatékonyságát, azt hangsúlyozván, hogy a jutalék összege túl kicsi volt ahhoz, hogy annak elmaradása elvegye a márkakereskedők kedvét attól, hogy külföldre adjanak el.

(22) Helyénvaló felhívni a figyelmet egyrészt az Automobiles Peugeot SA által benyújtott védelem önmagának ellentmondó jellegére. Az Automobiles Peugeot SA egyrészről azt emeli ki, hogy az 1997 és 2003 között alkalmazott jutalék mennyisége túl kevés volt ahhoz, hogy befolyásolhatta volna a márkakereskedők magatartását. Másrészt, az Automobiles Peugeot SA hangsúlyozza, hogy az említett rendszer és különösen az eladási feltételeket teljesítő márkakereskedők számára engedélyezett árengedmény szintje nélkülözhetetlen volt a megfelelő gazdasági ösztönzések biztosítására, abból a célból, hogy a márkakereskedők erőfeszítéseik legjavát a szerződésben meghatározott területre történő eladásokra összpontosítsák. Ezenkívül, a vizsgálat folyamán összegyűjtött bizonyítékok hitelesítik a kifogásokat az intézkedések hatásának jelentőségét illetően, mivel azt bizonyítják, hogy a jutalék az említett időszak teljes időtartama alatt fontos volt, és annak elvesztése az exportra történő eladások esetében jelentős hatással volt a márkakereskedők azon érdekére, hogy külföldi fogyasztóknak adjanak el.

2.2.2. *Az export megfékezésére gyakorolt nyomás mint bizonyíték a Peugeot cég szándékára*

(23) 1997-től egy közelebbi időszakaszig, 2001-ig, az Automobiles Peugeot SA esetenként azzal a céllal avatkozott be a holland márkakereskedők munkájába, hogy azokat lebeszélje a Közösség más tagállamában élő végső fogyasztóknak történő gépkocsieladásról. A holland márkakereskedőkre gyakorolt nyomás, mint a külföldre történő eladás esetén a diszkriminált díjazás része, arra szolgált, hogy fékezze meg a határokon átnyúló gépkocsieladást a hollandiai és más tagállamok márkakereskedői között, abból a célból, hogy a holland piacot válassza szét az Európai Közösség többi piacától. Az említett stratégia keretében kell értékelni azokat a dokumentumokat, melyeket a márkakereskedőkre gyakorolt nyomásra vonatkozóan csatoltak a dokumentumhoz.

2.3. **Az intézkedések kihatásának jelentősége és számadatokban történő kifejezése**

(24) Helyénvaló azonnal kiemelni, hogy az adott esetben, Hollandia tekintetében, 1997-től a párhuzamos export csökkenése állapítható meg, ami egybeesik a díjazási rendszer végrehajtási időszakával. Az Automobiles Peugeot SA a kifogásokra vonatkozó válaszában az említett csökkenést nem a bírált díjazási rendszernek tudja be, hanem annak az „alapvető szerepnek”, amit az árak különbségének csökkenése okozott. Az említett állításnak azonban több tényező ellentmond.

(25) Elsőször, nem állapítható meg, hogy az árak az említett időszak alatt a Közösség viszonylatában jelentős mértékben változtak.

(26) Másodszor, egy 2002-ből származó PNE belső jelentés számszerűsítette a díjazási rendszer hatását a párhuzamos kereskedelemre, mivel egy, a nem letelepedett végső felhasználóknak történő kiegészítő eladásokat figyelembe vevő becslést állított fel az előző évhez képest, amit akkor érhettek volna el, ha az exportra eladott gépjárművek után 2003-ban jutalékot fizettek volna.

[1] HL L 145., 1995.6.29., 25. o. 4. cikk, (1) bekezdés: A mentesség nem jelent akadályt az elkötelezettségre vonatkozóan, aminek értelmében a forgalmazó kötelezettséget vállal: […] 3. erőfeszítéseket tenni egy meghatározott időszak alatt, a meghatározott területre vonatkozóan minimális számú szerződéses termék eladására, amelyeket a felek közös megegyezés alapján határoztak el, vagy megegyezés hiányában az évenkénti minimális számú termék eladása tekintetében, egy harmadik szakértő által, figyelembe véve nevezetesen a korábban az említett területen történő eladásokat, valamint az eladásokra vonatkozó ideiglenes becsléseket az említett területen és nemzeti szinten.

(27) Harmadsorban, ami a márkakereskedőkre gyakorolt nyomást illeti, összesen 22 francia fogyasztó nyújtott be panaszt a Bizottsághoz a Peugeot cég fenyegetéseivel összefüggő szállítási késedelmek miatt.

3. PÉNZBÍRSÁG

(28) A Bizottság helyénvalónak találta egy olyan pénzbírság kiszabását, amely megfelelő módon szankcionálja az említett jogsértést, és amelynek visszatartó ereje minden további jogsértés elkövetését megakadályozza. A pénzbírság összegének megállapításához a Bizottság minden, az ügyre vonatkozó körülményt figyelembe vett, különös tekintettel a jogsértés súlyosságára és időtartamára, az 1/2003/EK rendelet 23. cikkének (3) bekezdésében világosan meghatározott kritériumok alapján.

(29) Tekintettel a fentiekre, az Automobiles Peugeot SA és leányvállalata, a PNE által elkövetett jogsértés, ami a 81. cikk megsértésében érintett, nagyon súlyosnak minősült, és az említett minősítés egyidejűleg érvényes az Automobiles Peugeot SA jutalékpolitikájára és a nyomás gyakorlására alkalmazott egyéb intézkedésekre. Valóban, az Automobiles Peugeot SA szándékosan járt el, hiszen nem hagyhatta figyelmen kívül azt a tényt, hogy a kifogásolt intézkedések célja a verseny korlátozása volt. A Bizottságnak és a Bíróságnak már volt módjában véleményt nyilvánítani a diszkriminatív díjazási rendszereket illetően, amelyek a gépkocsik rendeltetési helyével álltak összefüggésben ([1]). A jogsértés súlyosságának értékelése az ellenőrzési irányelvek rendelkezéseire vannak alapozva, ami meghatározza a pénbírság kiszámítási módját ([2]).

(30) Ugyanakkor jelentős időtartamú jogsértésről van szó. Valóban, 1997. január kezdetétől 2003. szeptember végéig az Automobiles Peugeot SA éves körleveleiben évről évre meghosszabbította a diszkriminatív díjazási rendszert a külföldre történő eladásokra vonatkozóan. 1997-től 2001-ig, az Automobiles Peugeot SA a külföldre történő eladásokra vonatkozó stratégiájának végrehajtását számos márkakereskedőhöz intézett figyelmeztetésekkel és közvetlen beavatkozásokkal egészítette ki. Ami a jogsértés befejezését illeti, a dossziéhoz csatolt elemek nem teszik lehetővé annak kijelentését, hogy a jogsértést 2001 novembere után nem követték el, ami a márkakereskedőkre gyakorolt nyomást jelenti, vagy 2003 októbere után, amikor e határozatban említett díjazási rendszert megváltoztatták.

(31) Sem súlyosbító körülmények, sem enyhítő körülmények nem állnak fenn.

4. A HATÁROZAT

(32) Az Automobiles Peugeot SA és leányvállalata, a Peugeot Nederland NV megsértette a Szerződés 81. cikkének (1) bekezdését, mivel a Peugeot hollandiai forgalmazási hálózatának márkakereskedőivel a többi tagállam végső fogyasztói számára történő eladások megakadályozása céljából kötött megállapodást, amit vagy személyesen, vagy olyan közvetítők segítségével hajtott végre, akik az autógyártó és leányvállalata nevében jártak el. A jogsértés 1997. január elején kezdődött és egészen 2003. szeptember végéig tartott.

(33) Abban az esetben, ha még nem történt meg, akkor az 1. cikkben említett vállalatok az említett cikkben megállapított jogsértést megszüntetik. A jövőben tartózkodnak minden olyan intézkedés megtételétől, illetve végrehajtásától, amely az említett jogsértés megalapozására szolgál, valamint hasonló tárgyú vagy hatású intézkedések elfogadásától.

(34) Az 1. cikkben említett jogsértés elkövetése miatt az Automobiles Peugeot SA és leányvállalata, Peugeot Nederland NV-t 49,5 millió eurós pénzbírságot köteles megfizetni, lévén együttesen és egyetemlegesen felelősek.

([1]) A Bizottság 1998. január 28-i 98/273/EK határozata, IV/35.733 ügy – Volkswagen (HL L 124., 1998.4.25., 60. o.), (129) preambulumbekezdés; a Bizottság 2000. szeptember 20-i 2001/146/EK határozata, COMP/36.653 ügy – Opel (HL L 59., 2001.2.28., 1. o.), (117) preambulumbekezdés.

([2]) Útmutató a kiszabott pénzbírság kiszámításához a 17. sz. rendelet 15. cikkének (2) bekezdése és az ESZAK-Szerződés 65. cikke (5) bekezdésének alkalmazásában. A HL C 9., 1998.1.14-i számában tették közzé. Az A. pont alatt nagyon súlyos jogsértések vannak meghatározva: „rendszerint olyan […], az egységes piac megfelelő működését veszélyeztető magatartások [tartoznak ide], mint például a nemzeti piacokra való széttördelés”, amiről jelen esetben szó van.