KOMISIJOS SPRENDIMAS

2005 m. spalio 5 d.

dėl procedūros pagal EB sutarties 81 straipsnį dėl *Automobiles Peugeot SA* ir *Peugeot Nederland NV*

(Bylos COMP/E2/36623, 36820 ir 37275 – *SEP* ir kiti/*Automobiles Peugeot SA*)

(pranešta dokumentu Nr. C(2005) 3683)

(autentiškas tik tekstas prancūzų kalba)

(Tekstas svarbus EEE)

(2006/431/EB)

2005 m. spalio 5 d. Komisija priėmė sprendimą dėl procedūros pagal EB sutarties 81 straipsnį. Remdamasi Tarybos reglamento (EB) Nr. 1/2003 ([1]) 30 straipsnio nuostatomis Komisija skelbia šalių pavadinimus ir sprendimo esmę, taip pat skirtas nuobaudas, atsižvelgdama į teisėtą bendrovių interesą apsaugoti savo verslo paslaptis. Nekonfidencialią viso sprendimo teksto versiją šiuo atveju autentiškomis bei Komisijos darbo kalbomis galima rasti KONKURENCIJOS GD tinklalapyje adresu http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html

1. PAŽEIDIMO SANTRAUKA

1.1. Įvadas

(1) Ištyrusi kai kurių Prancūzijos tarpininkų pateiktus skundus, 2005 m. spalio 5 d. Komisija, remdamasi Reglamento Nr. 1/2003 7 straipsniu, priėmė sprendimą dėl Sutarties 81 straipsnio pažeidimo (toliau – sprendimas), skirtą automobilių gamintojui *Automobiles Peugeot SA* ir jam 100 % pavaldžiai *Peugeot* prekių ženklo automobilių importo į Nyderlandus įmonei *Peugeot Nederland NV* (toliau – PNE). Šios įmonės kartu su Nyderlandų *Peugeot* tinklo automobilių prekybos atstovais pažeidė 81 straipsnį, susitardami įgyvendinti dvi priemones, kuriomis buvo siekiama apriboti tarpvalstybinį automobilių pardavimą iš šios šalies galutiniams vartotojams, įsikūrusiems kitose valstybėse narėse, ypač Prancūzijoje. Pirmoji priemonė, įgyvendinta 1997–2003 m., buvo pardavimą eksportui diskriminuojantiems prekybos atstovams skiriamų priemokų sistema, kurią ištyrus atsižvelgiant į objektyvius veiklos metodus, paaiškėjo, kad ji buvo taikoma daug plačiau nei reikalinga skatinant olandų prekybos atstovus parduoti kuo daugiau automobilių jų sutartinėje teritorijoje. Antroji priemonė, įgyvendinta 1997–2001 m., buvo *Automobiles Peugeot SA* spaudimas aktyviai eksportu užsiimantiems prekybos atstovams, t. y. tiesioginė priemonė, kuri sustiprino diskriminacinės priemokos poveikį.

([1]) OL L 1, 2003 1 4, p. 1. Reglamentas su pakeitimais, padarytais Reglamentu (EB) Nr. 411/2004 (OL L 68, 2004 3 6, p. 1).

1.2. Faktai

1.2.1. *Įmonės ir nagrinėjamas produktas*

1.2.1.1. Įmonės

(2) *Peugeot SA* (toliau – *PSA*) yra antras pagal dydį automobilių gamintojas Europoje, 2002 m. įvykdęs 15,5 % visų pardavimų (lengvieji automobiliai ir mažos keliamosios galios komercinės transporto priemonės), kurį sudaro *Peugeot* ir *Citroën* prekių ženklai. *Automobiles Peugeot SA* yra 100 % įmonei PSA pavaldus automobilių gamintojas, kuriantis, gaminantis ir platinantis *Peugeot* automobilius. Visose 25 valstybėse narėse *Peugeot* gaminių ir paslaugų platinimą užtikrina nacionaliniai mažmeninio paskirstymo tinklai. Nyderlanduose šį tinklą organizuoja ir jam vadovauja Utrechte įsikūręs importuotojas *PNE*, 100 % pavaldus įmonei *Automobiles Peugeot SA*.

(3) Nyderlanduose *Peugeot* tinklą sudaro prekybos atstovai ir su jais sutartis sudarę perpardavimo agentai. 1995–2003 m. *Peugeot* tinklo prekybos atstovų ir perpardavimo agentų skaičius Nyderlanduose labai sumažėjo.

1.2.1.2. Konkreti rinka

(4) Lengvųjų automobilių rinką galima padalyti į tam tikras atskiras dalis. Šiame sprendime nagrinėjamas konkurencijos apribojimas yra apribojimas pagal tikslą. Jis reikšmingas ne vien tik tada, kai rinka vertinama atsižvelgiant

į kiekvieną atskirą jos dalį, bet taip pat jei atsižvelgiama į tai, kad šiai bylai aktuali rinkos dalis bei abi susijusios dalys iš dalies sutampa ir sudaro svarbią rinką, arba jei atsižvelgiama į tai, kad pastaroji rinka yra sudaryta iš visų konstatuojamoje dalyje išvardytų dalių. Taigi nebūtina priimti galutinį sprendimą dėl dalies, kuri turi būti laikoma konkrečia rinka, nei nuspręsti, ar lengvųjų automobilių rinką sudaro visa Bendrija, ar kiekviena valstybė narė yra atskira geografinė rinka.

(5) 1995–2002 m. Europos Sąjungoje ir Europos ekonominėje bendrijoje kasmet įregistruojamų naujų lengvųjų automobilių bendras skaičius išaugo nuo 12 034 316 iki 14 398 718. Vien *Peugeot* prekių ženklo automobilių 1995 m. buvo įregistruota iš viso 861 696, o 2002 m. – 1 277 738, o pats automobilių gamintojas Europos Sąjungoje iš šeštosios vietos pakilo į trečiąją: 1995 m. jam priklausė 7,2 % rinkos dalies, o 2002 m. – 8,9 % ([1]). Nyderlanduose *Peugeot* lengvųjų automobilių rinkos dalis taip pat nuolat sparčiai augo – nuo 6,5 % 1997 m. iki 10,7 % 2003 m.

1.2.2. *Nagrinėjamas susitarimas*

(6) Sprendimas susijęs su pažeidimu, padarytu *Peugeot* ir Nyderlanduose įsikūrusiems jos prekybos atstovams sudarius susitarimą dėl išimtinio ir pasirinktinio platinimo. Šį pažeidimą sudarė dvi konkrečios priemonės, kuriomis buvo galima apriboti paralelinę prekybą: nuo geografinės automobilio paskirties priklausantis prekybos atstovų atlyginimas ir spaudimas aktyviai eksportu užsiimantiems prekybos atstovams.

1.2.2.1. Diskriminacinė priemoka

(7) Nyderlanduose prekybos atstovų atlyginimą sudarė fiksuota suma (pardavėjo marža ([2])) ir dalis, priklausanti nuo pardavimo rezultatų (arba priemoka ([3])), kurios prekybos atstovui buvo reikalingos siekiant dirbti pelningai. Tačiau šią priemoką prekybos atstovas Nyderlanduose galėjo gauti tik tuo atveju, jei jo parduoti automobiliai buvo registruojami jo valstybės narės teritorijoje. *Peugeot* nustatytą sistemą sudarė du priemokų skyrimo etapai: pirmiausia, teisė gauti priemoką buvo nustatoma remiantis laipsnišku metų pradžioje nustatytų tikslų – pardavimo tikslų prekybos atstovo valstybės narės teritorijoje – įgyvendinimu. Antra, kai pardavimo tikslai būdavo įgyvendinti, priemokos išmokėjimas pagal įgytą teisę taip pat priklausė nuo teritorijoje parduotų automobilių skaičiaus. Kad (1) būtų įgyvendinti visi pardavimo tikslai, suteikiantys teisę į priemoką, bei nustatytas nuolaidos vienam automobiliui dydis, taip pat (2) siekiant nustatyti kiekvieną *Automobiles Peugeot SA* parduotą automobilį, už kurį gali būti skiriamas šis atlygis (priemokos išmokėjimas), *Automobiles Peugeot SA* reikalavo, kad automobiliai būtų registruoti valstybės narės teritorijoje.

(8) Iš tiesų, 1997 m. sausio 1 d. – 1999 m. gruodžio 31 d. *Automobiles Peugeot SA* taikė prekybos atstovų atlyginimo sistemą, kurios esmė buvo fiksuotos papildomos sumos („priemokos“ ir „didelės priemokos“) išmokėjimas prekybos atstovui už bet kokių lengvųjų automobilių modelių, registruotų Nyderlanduose nuo 1997 m. sausio 1 d., pardavimą. Vėliau, 2000 m. sausio 1 d. – 2003 m. spalio 1 d., *Automobiles Peugeot SA* pakoregavo prekybos atstovų atlyginimo sistemą, įvesdama kintančią maržos dalį, tuo pat metu ir toliau taikydama „kiekybinę priemoką“, mokamą prekybos atstovui, įgyvendinusiam *Peugeot* automobilių registravimo Nyderlanduose tikslus. Kiekybinės priemokos principas per šiuos abu laikotarpius beveik nekito. Taikant priemokos principą, prekybos atstovai buvo dalijami į kategorijas pagal jų tiksluose numatytų parduoti automobilių skaičių. Priemokos dydis buvo nustatomas atsižvelgiant į automobilio modelį, prekybos atstovo kategoriją ir procentinę pasiekto tikslo dalį.

(9) Nuo 1997 m. sausio mėn. metiniuose visiems prekybos atstovams skirtuose aplinkraščiuose dėl naujos priemokų sistemos įgyvendinimo, patvirtintuose kitais įrodymais, buvo nurodoma, kad lengvieji automobiliai, į kurių pardavimą atsižvelgiama išmokant priemoką, paprastai yra tik Nyderlandų rinkoje registruoti automobiliai.

1.2.2.2. Spaudimas prekybos atstovams

(10) Antroji pirmiau minėta priemonė yra *Automobiles Peugeot SA* prekybos atstovams darytas spaudimas. Šis spaudimas dar labiau padidino diskriminacinių priemokų sistemos poveikį, kadangi prekybos atstovams buvo daroma tiesioginė įtaka arba grasinant sumažinti prekių pristatymą buvo bandoma apriboti jų išvystytą pardavimą eksportui.

([1]) PSA priklausanti rinkos dalis (kartu su *Peugeot* ir *Citroën* prekių ženklais) išaugo nuo 12 % (1995 m.) iki 15,3 % (per pirmus šešis 2003 m. mėnesius), skaičiuojant pagal naujų automobilių registravimo duomenis, t. y. nuo 1999 m. jis tapo antruoju (po *Volkswagen* grupės) Europoje lengvųjų automobilių tiekėju.

([2]) Pardavėjo marža yra skirtumas tarp kataloge rekomenduojamos tam tikro modelio pardavimo kainos ir kainos, už kurią prekybos atstovas nusiperka automobilį iš tiekėjo. Šis skirtumas apmoka platinimo kaštus ir bendras platintojo išlaidas, o taip pat nuolaidas, kuris jis dažniausiai daro galutiniam pirkėjui.

([3]) Priemoką sudaro fiksuota suma, kurią tiekėjas pagal nustatytas sąlygas reguliariai moka prekybos atstovui už kiekvieną parduotą automobilį. Priemokos išmokėjimas priklauso nuo tam tikrų kokybinių ir kiekybinių tikslų įgyvendinimo.

(11) Reikėtų pabrėžti, kad platinimo tinklo nariai žinojo apie eksportą iš Nyderlandų apriboti siekiančią *Automobiles Peugeot SA* strategiją, bijojo ilgalaikio eksporto poveikio savo pelnui ir trijuose susitikimuose su importuotoju pareiškė, kad sutinka su jo nustatytų priemonių tikslu. *Peugeot* siekė užtikrinti Nyderlandų tinklo narių elgesio nuoseklumą – norėdamas įtvirtinti nustatytą tvarką, importuotojas ribojo eksporto veiklą tiesiogiai grasindamas ir mažindamas prekių pristatymą.

(12) Pirmiausia, *PNE* darė tiesioginį spaudimą, kartas nuo karto siekdama riboti kai kurių prekybos atstovų pardavimą eksportui. PNE darė šį spaudimą pasitelkdama savo *Account Managers Dealernet* (AMD), dirbančius importuotojo automobilių pardavimo skyriuje. Vienoje iš šių AMD tikrinimo ataskaitų dalių buvo minimi automobiliai, parduoti užsienyje gyvenantiems vartotojams. Sprendime pateiktos šių AMD pastabos turi prasmės tik tuo atveju, jei, *Automobiles Peugeot SA* nuomone, eksportas privalėjo išlikti tikrai ypatinga veikla. Kiti pavyzdžiai patvirtina, kad spaudimas buvo atliekamas siekiant to paties tikslo, nors ir be AMD pagalbos. 1997–2001 m. tiesioginė įtaka buvo daroma aštuoniems prekybos atstovams.

(13) Be to, nuo 1997 m. šis spaudimas buvo taip pat daromas grasinant sumažinti prekių, ypač dažniausiai eksportuojamų modelių, pvz., 806, pristatymą. 1997 m. kai kuriuos modelius, pvz., 406 *Airline* ir 106 *Accent*, buvo leidžiama parduoti tik Nyderlandų rinkoje: jų eksportavimas buvo laikomas smerktinu veiksmu, atsakomybė už kurį tekdavo eksportuojančiam prekybos atstovui. Grasinimai apriboti tiekimą ir laikinas apribojimas buvo taip pat susiję su 306 *Break* modeliu. Iš susirinkimų ataskaitų paaiškėja, kad VPDN nuo 1997 m. taip pat pritarė kai kurių modelių tiekimo apribojimui bei dažniausiai eksportuojamų modelių asortimento panaikinimui. Be to, 1998 m. vakarinėje šalies dalyje įsikūrę prekybos atstovai suprato, kad jiems naudinga būtų nutraukti 206 modelio eksportą.

2. TEISINIS VERTINIMAS

2.1. Susitarimas dėl nagrinėjamų priemonių

(14) *Automobiles Peugeot SA* taikytos eksporto ir prekių ženklo vidaus konkurencijos apribojimo priemonės nebuvo vienašalė veikla. Priešingai – ji priklauso Sutarties 81 straipsnio 1 dalies taikymo sričiai. Ji įsiterpė į sutartinius *Automobiles Peugeot SA* ir jos išimtinio bei pasirinktinio platinimo tinklams Nyderlanduose priklausančių prekybos atstovų, prekiaujančių *Peugeot* automobiliais ir kitomis sutartinėmis paslaugomis, santykius.

(15) Šioje byloje susitarimas dėl diskriminacinės priemokos buvo sudarytas tarp *Automobiles Peugeot SA* ir jos Nyderlandų tinklo narių. Iš tiesų praktinės *Peugeot* tinklo veiklos sąlygos 1997–2003 m. įrodo, kad *Peugeot* prekybos atstovai Nyderlanduose nebyliai pritarė tam, tai reiškia, kad kiekvieno pardavimo sandorio sudarymą lydėjo bendri ketinimai [1].

(16) Kalbant apie spaudimą prekybos atstovams, *Automobiles Peugeot SA*, tarpininkaujant VPDN, aiškiai skatino savo olandų prekybos atstovus apriboti eksportą į kitas valstybes nares, bent jau nuo 1997 m. Be to, sprendime aprašyti spaudimo prekybos atstovams atvejai rodo, kad *Automobiles Peugeot SA*/PNE prekybos atstovams nusiųstam kvietimui užtikrinti, kad jų pardavimas eksportui liktų išimtinė veikla, iš esmės pritarė visi tinklo nariai, išskyrus atskirus įsikišimo atvejus, kai gamintojas siekė išlaikyti tokią nustatytą tvarką.

2.2. Su dviem priemonėmis susijęs pažeidimo objektas

(17) *Automobiles Peugeot SA* ir PNE priėmė strategiją, kurios tikslas buvo apriboti pardavimą eksportui iš Nyderlandų. Šios strategijos, įgyvendintos kartu su prekybos atstovais ir su VPDN, ir kiekvienos ją sudarančios priemonės tikslas bei rezultatas buvo apriboti konkurenciją, kuri apibrėžiama 81 straipsnio 1 dalyje.

2.2.1. *Diskriminacinė eksportą stabdanti priemoka*

(18) Savo atsakyme į pranešimą dėl prieštaravimų *Automobiles Peugeot SA* teigė, kad Nyderlanduose taikyta kokybinė priemoka skatino konkurenciją, ir kad jos „vienintelis bei akivaizdus“ tikslas buvo skatinti prekybos atstovus, suteikiant jiems reikalingą ekonominę paskatą – priemoką už pastangas kuo daugiau automobilių parduoti sutartinėje teritorijoje, ir taip padėti *Automobiles Peugeot SA* didinti jos rinkos dalį Nyderlanduose.

[1] Gamintojo ketinimai išdėstyti prekybos atstovui metų pradžioje siunčiamame aplinkraštyje. Šiame aplinkraštyje buvo nustatomos prekybos atstovo atlyginimo sąlygos (marža ir priemoka). Pritariama buvo kiekvieną kartą, kai prekybos atstovas pareikšdavo norą įtraukti jo užsakytą automobilį į pardavimo tikslus (nuo kurių priklausė priemokos išmokėjimas) ir prašydavo išmokėti priemoką už įregistruotą automobilį (kai pardavimo tikslai būdavo įvykdomi). Šiuo konkrečiu atveju prekybos atstovo pritarimą rodo automobilio užsakymo nuorodų įtraukimas į programinę įrangą, naudojamą gamintojo ryšiams su savo tinklu palaikyti (DIALOG). Taigi susiję prekybos atstovai pritarė šiai priemonei, kadangi bet kuriuo atveju jie prekiavo dalyvaudami šioje sistemoje.

(19) Esant tokioms aplinkybėms, reikia pažymėti, kad sprendimu neginčijama gamintojo teisė keisti savo prekybos politiką atsižvelgiant į skirtingų nacionalinių rinkų reikalavimus ir siekiant kuo plačiau įsitvirtinti šiose rinkose. Sprendimu taip pat neginčijama gamintojo teisė kartu su prekybos atstovais nustatyti prekybos tikslus atsižvelgiant į sutartinėje teritorijoje siekiamus prekybos tikslus, nei jo teisė imtis tinkamų skatinimo priemonių, pvz., už rezultatus skirti priemokų, skatinant prekybos atstovus didinti jų pardavimo apimtis jiems skirtoje teritorijoje. Be to, ši konkurenciją tarp prekių ženklų skatinanti galimybė buvo aiškiai numatyta Komisijos reglamente (EB) Nr. 1475/95 [1] (išimties reglamente).

(20) Tačiau nuo 1997 m. sausio mėn. metiniuose prekybos atstovams skirtuose aplinkraščiuose dėl naujos priemokų sistemos įgyvendinimo, patvirtintuose kitais įrodymais, buvo nustatyta, kad lengvieji automobiliai, į kurių pardavimą atsižvelgiama išmokant priemoką, buvo tik Nyderlandų rinkoje registruojami automobiliai. Taigi bet kuriam prekybos atstovui, visiškai įvykdžiusiam savo pardavimo tikslus teritorijoje ir įgijusiam teisę į priemoką, ši priemoka nebuvo išmokama, jei jis parduodavo vartotojams, negyvenantiems šalyje. Atsižvelgiant į objektyvius veiklos metodus, ši sistema buvo taikoma daug plačiau nei reikalinga, skatinant Nyderlandų prekybos atstovus sutelkti kuo daugiau pastangų prekiaujant jų sutartinėje teritorijoje. Ši sistema laikytina vienu iš pagrindinių Reglamente (EB) Nr. 1475/95 minimų apribojimų ir pažeidžia 6 straipsnio 1 dalies 8 punktą, kuriame teigiama, kad išimtis netaikoma, kai „tiekėjas be jokios objektyvios priežasties moka prekybos agentui kompensaciją, skaičiuojamą atsižvelgiant į pristatomų parduoti transporto priemonių paskirties vietą bei pirkėjo gyvenamąją vietą“. Be to, PNE ribojo prekybos atstovų galimybes išvengti šios sistemos taikymo ir tikrindavo, ar automobilių užsakymo duomenys, prekybos atstovų įvedami į gamintojo tinklo administravimui naudojamą programinę įrangą (DIALOG), sutampa su nacionalinei registravimo įstaigai pateiktais duomenimis.

(21) Be to, savo atsakyme į pranešimą dėl prieštaravimų *Automobiles Peugeot SA* neigė šios priemonės veiksmingumą, teigdama, kad priemoka buvo per maža, kad įtikintų prekybos atstovus atsisakyti eksporto veiklos.

(22) Tačiau pirmiausia reikėtų pabrėžti esminius prieštaravimus *Automobiles Peugeot SA* gynyboje. *Automobiles Peugeot SA* tvirtina, kad 1997–2003 m. taikytos priemokos buvusios per mažos, kad galėtų turėti įtakos prekybos atstovų veiksmams. Be to, *Automobiles Peugeot SA* pabrėžia, kad minėta sistema ir ypač nuolaidos dydis pardavimo tikslus pasiekusiems prekybos atstovams buvo būtini, kad galėtų suteikti jiems reikalingą ekonominę paskatą ir juos skatinti kuo daugiau automobilių parduoti sutartinėse teritorijose. Tyrimo metu surinkti įrodymai patvirtina prieštaravimus dėl didelio priemonių poveikio, parodydami, kad priemoka buvo svarbi prekybos atstovams visą laiką ir kad jos netekimas vykdant prekybą eksportui stipriai sumažino prekiautojų suinteresuotumą parduoti šalyje negyvenantiems vartotojams.

2.2.2. *Spaudimas, įrodantis Peugeot siekį mažinti eksportą*

(23) Nuo 1997 m. iki 2001 m. *Automobiles Peugeot SA* kartais įsikišdavo, siekdama atgrasyti kai kuriuos olandų prekybos atstovus tiekti automobilius galutiniams vartotojams kitose valstybėse narėse. Spaudimo olandų prekybos atstovams, pvz., diskriminacinio atlyginimo dalies mažinimo už pardavimus eksportui, tikslas buvo stabdyti tarpvalstybinę prekybą automobiliais tarp Nyderlandų ir kitų valstybių narių prekybos atstovų, siekiant atskirti olandų rinką nuo kitų ES rinkų. Dokumentai, surinkti byloje dėl spaudimo prekybos atstovams, turi būti nagrinėjami atsižvelgiant į šią strategiją.

2.3. **Didelis ir apskaičiuojamas priemonių poveikis**

(24) Šiuo konkrečiu atveju pirmiausia reikia pabrėžti, kad Nyderlanduose nuo 1997 m., t. y. minėto atlyginimo sistemos įvedimo, paralelinis eksportas mažėjo, o nuo 1999 m. sumažėjo maždaug 50 %. Savo atsakyme į panešimą dėl prieštaravimų *Automobiles Peugeot SA* tvirtina, kad šio mažėjimo priežastis buvo ne ginčytina atlyginimo sistema, o kiti veiksniai, t. y. „pagrindinis vaidmuo“ teko kainų diferencialo kritimui. Tačiau keletas elementų prieštarauja tokiai analizei.

(25) Pirmiausia, nagrinėjamu laikotarpiu Bendrijoje nepastebima didelio kainų diferencialo svyravimo.

(26) Antra, 2002 m. PNE vidaus pranešime buvo apskaičiuotas atlyginimo sistemos poveikis paralelinei prekybai ir numatyta papildomo pardavimo galutiniams šalyje negyvenantiems vartotojams apimtis lyginant su ankstesniais metais, kuri galėjo būti pasiekta, jei 2003 m. priemoka būtų buvusi išmokėta už eksportui parduotus automobilius.

[1] OL L 145, 1995 6 29, p. 25. 4 straipsnio 1 dalyje teigiama, kad numatyta išimtis taikoma, nepaisant to, kad platintojui nustatomas bet kuris iš toliau išvardytų įsipareigojimų: (…) 3) stengtis parduoti sutartyje nurodytoje teritorijoje per tam tikrą laikotarpį minimalų kontrakte nurodytų gaminių skaičių, kurį sutarties šalys nustato bendru susitarimu, arba, šalims nesusitarus, minimalų kontrakte nurodytų gaminių skaičių per metus, kurį parduotų trečioji šalis, atsižvelgiant į anksčiau parduotą gaminių skaičių ir galimą jų pardavimą toje teritorijoje ir visoje šalyje.

(27) Trečia, dėl spaudimo prekybos atstovams 22 prancūzų vartotojai pateikė skundą Europos Komisijai dėl žalos, kurią jie patyrė dėl vėlavimo pristatyti prekes, sietino su *Peugeot* grasinimais.

3. **BAUDA**

(28) Taigi Komisija nusprendė, kad už šį pažeidimą reikėtų paskirti baudą, kuri tinkamai nubaustų ir kurios atgrasomas poveikis neleistų pakartoti pažeidimo. Nustatydama baudos dydį Komisija atsižvelgė į visas atitinkamas aplinkybes ir ypač į pažeidimo sunkumą bei trukmę – kriterijus, aiškiai nustatytus Reglamento EB) Nr. 1/2003 23 straipsnio 3 dalyje.

(29) Remiantis tuo, kas pirmiau išdėstyta, *Automobiles Peugeot SA* ir jai pavaldžios įmonės PNE 81 straipsnio pažeidimas laikomas labai sunkiu dėl jų vykdytos priemokos politikos ir dėl kitų priemonių bei spaudimo, kurio ėmėsi *Automobiles Peugeot SA*. Iš tiesų *Automobiles Peugeot SA* veikė sąmoningai ir negalėjo nežinoti, kad priemonių, dėl kurių ginčijamasi, tikslas buvo apriboti konkurenciją. Komisija ir Teisingumo Teismas jau buvo priėmę sprendimų dėl diskriminacinių, nuo automobilio paskirties vietos priklausančių atlyginimo sistemų ([1]). Pažeidimo sunkumas buvo įvertintas remiantis Baudų apskaičiavimo gairių nuostatomis ([2]).

(30) Be to, pažeidimas buvo ilgalaikis. Iš tikrųjų nuo 1997 m. sausio pradžios iki 2003 m. rugsėjo pabaigos *Automobiles Peugeot SA* kasmet savo metiniais aplinkraščiais atnaujindavo diskriminacinio atlyginimo už pardavimą eksportui sistemą. 1997–2001 m. *Automobiles Peugeot SA* įgyvendinamą eksporto apribojimo strategiją taip pat papildė tiesioginiai perspėjimai ir įsakymai daugeliui prekybos atstovų. Joks šios bylos dokumentas neleidžia teigti, kad pažeidimas darant spaudimą prekybos atstovams buvo tęsiamas nuo 2001 m. lapkričio mėn. iki 2003 m. spalio mėn., kai buvo pakeista šiame sprendime nagrinėjama atlyginimo sistema.

(31) Šiuo konkrečiu atveju nėra nei sunkinančių, nei lengvinančių aplinkybių.

4. **SPRENDIMAS**

(32) Automobiles Peugeot SA ir jai pavaldi įmonė *Peugeot Nederland NV* pažeidė Sutarties 81 straipsnio 1 dalį, sudarydami susitarimus su *Peugeot* platinimo tinklo prekybos atstovais Nyderlanduose, kurių tikslas ir pasekmė buvo asmeniškai arba per jų vardu veikiančius tarpininkus apriboti pardavimą galutiniams vartotojams kitose valstybėse narėse. Pažeidimas prasidėjo 1997 m. sausio mėn. ir tęsėsi iki 2003 m. rugsėjo mėn. pabaigos.

(33) 1 straipsnyje nurodytos įmonės turi nutraukti tame straipsnyje minimą pažeidimą, jei iki šiol to nepadarė. Ateityje jos nesiims ir neįgyvendins jokių minėto pažeidimo priemonių ir nepriims kitų priemonių panašiam tikslui ar rezultatui siekti.

(34) Už 1 straipsnyje nurodytą pažeidimą *Automobiles Peugeot SA* ir jai pavaldi įmonė *Peugeot Nederland NV*, abi atsakingos už pažeidimą, baudžiamos 49,5 mln. EUR bauda.

([1]) 1998 m. sausio 28 d. Komisijos sprendimo 98/273/EB byloje IV/35.733 – *Volkswagen* (OL L 124, 1998 4 25, p. 60) 129 konstatuojamoji dalis; 2000 m. rugsėjo 20 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/36.653 – *Opel* (OL L 59, 2001 2 28, p. 1) 117 konstatuojamoji dalis.

([2]) Pagal Reglamento Nr. 17 15 straipsnio 2 dalį ir EAPB sutarties 65 straipsnio 5 dalį skirtų baudų apskaičiavimo gairės. Paskelbta OL C 9, 1998 1 14. A punkte apibūdinami labai sunkūs pažeidimai, „kuriems priklauso (…) keliantys riziką tinkamam vienos bendros rinkos funkcionavimui veiksmai, tokie kaip nacionalinių rinkų padalijimas“, t. y. ir čia aptariamas atvejis.