KOMISIJAS LĒMUMS

(2005. gada 5. oktobris)

par EK Līguma 81. panta piemērošanas procedūru pret *Automobiles Peugeot SA* un *Peugeot Nederland NV*

(Lietas COMP/E2/36623, 36820 un 37275 – SEP un citi/*Automobiles Peugeot SA*)

(izziņots ar dokumenta numuru K(2005) 3683)

(Autentisks ir tikai teksts franču valodā)

(Dokuments attiecas uz EEZ)

(2006/431/EK)

Komisija 2005. gada 5. oktobrī pieņēma lēmumu attiecībā uz EK Līguma 81. panta piemērošanas procedūru. Saskaņā ar Padomes Regulas (EK) Nr. 1/2003 [1] 30. panta noteikumiem Komisija še turpmāk publicē pušu vārdus un lēmuma galveno saturu, tajā skaitā visus vajadzības gadījumā uzliktos sodus, ņemot vērā uzņēmumu likumīgās intereses savu komercnoslēpumu aizsargāšanā. Pilna teksta nekonfidenciālā versija ir pieejama šajā gadījumā autentiskajās valodās un Komisijas darba valodās COMP ĢD tīmekļa vietnē šādā adresē: http://europa.eu.int/comm/competition/index_fr.html

1. PĀRKĀPUMA KOPSAVILKUMS

1.1. Ievads

(1) Atsaucoties uz sūdzībām, ar kurām noteikti Francijas starpnieki bija vērsušies Komisijā, tā 2005. gada 5. oktobrī saskaņā ar Regulas (EK) Nr. 1/2003 7. pantu pieņēma lēmumu (še turpmāk "lēmums"), kas adresēts uzņēmumiem *Automobiles Peugeot SA* – mehānisko transportlīdzekļu ražotājam, un *Peugeot Nederland NV* – tā 100 % meitas uzņēmumam, kas atbildīgs par *Peugeot* markas automašīnu importēšanu Nīderlandē (še turpmāk "PNE") par EK Līguma 81. panta pārkāpumu. Šie minētie uzņēmumi, vienojoties ar *Peugeot* tīkla locekļiem, kas ir izplatītāji Nīderlandē, ir izdarījuši 81. panta pārkāpumu, īstenojot divus pasākumus, kas paredz traucēt to automašīnu pārrobežu tirdzniecību, kuras nāk no šīs valsts un ir paredzētas gala patērētājiem, kuri atrodas citās dalībvalstīs, jo īpaši Francijā. Pirmo pasākumu, kas īstenots no 1997. gada līdz 2003. gadam, veidoja piemaksu, kas tika ieskaitīta izplatītājiem, sistēma, kura diskriminēja pārdošanu eksportam un kura, skatoties no objektīvas darbības veida, pārsniedza to, kas bija nepieciešams, lai mudinātu Nīderlandes izplatītājus vairāk ieguldīt tirdzniecības centienos viņu līguma teritorijā. Otro pasākumu, kas īstenots no 1997. gada līdz 2001. gadam, veidoja *Automobiles Peugeot SA* izdarītais spiediens uz izplatītājiem, kuri aktīvi darbojās eksportā, tas bija tiešs pasākums, kurš pastiprināja diskriminējošo piemaksu ietekmi.

1.2. Fakti

1.2.1. *Uzņēmumi un attiecīgais produkts*

1.2.1.1. Uzņēmumi

(2) *Peugeot SA* (še turpmāk "*PSA*") ir Eiropas otrais mehānisko transportlīdzekļu ražotājs ar 15,5 % pārdošanas daļu tirgū 2002. gadā (vieglās automašīnas un vieglie kravas automobiļi), kas ietver *Peugeot* un *Citroën* markas automašīnas. *Automobiles Peugeot SA* ir vispārējs mehānisko transportlīdzekļu ražotājs, kas ir 100 % *PSA* meitas uzņēmums, kurš attīsta, ražo un izplata *Peugeot* markas automašīnas. Katrā no divdesmit piecām dalībvalstīm *Peugeot* produktu izplatīšanu un pakalpojumus nodrošina valsts mazumtirdzniecības tīkls. Nīderlandē šo tīklu izveidoja un vada importētājs, kuru 100 % kontrolē *Automobiles Peugeot SA*, šajā gadījumā tas ir *PNE*, kas atrodas Utrehtā, Nīderlandē.

(3) Nīderlandē *Peugeot* tīklu veido izplatītāji un tālākpārdošanas aģenti, kas tiem ir piesaistīti ar līgumiem. Nīderlandes *Peugeot* tīkla locekļu izplatītāju un tālākpārdošanas aģentu skaits tika jūtami samazināts no 1995. līdz 2003. gadam.

1.2.1.2. Attiecīgais tirgus

(4) Vieglo automašīnu tirgus iedalās noteiktā skaitā segmentu. Lēmumā izskatītais konkurences ierobežojums ir ierobežojums "pa priekšmetiem", kas ir novērtējams ne tikai tad, ja tirgus tiek aplūkots katra attiecīgā segmenta

[1] OV L 1, 4.1.2003., 1. lpp. Regulā grozījumi izdarīti ar Regulu (EK) Nr. 411/2004 (OV L 68, 6.3.2004., 1. lpp.).

perspektīvā, ņemot tos individuāli, bet arī ja uzskata, ka šajā lietā atbilstīgais segments un divi blakus segmenti pārklājas, veidojot atbilstīgu tirgu, vai ja uzskata, ka šo tirgu veido apsvērumos minēto segmentu kopums. Nav nepieciešams pieņemt galīgo lēmumu attiecībā uz segmentu, kas būtu jāaplūko kā attiecīgais tirgus, ne atrisināt jautājumu par to, vai vieglo automašīnu tirgus ietver Kopienu kā veselumu, vai katra dalībvalsts veido ģeogrāfiski atsevišķu tirgu.

(5) No 1995. gada līdz 2002. gadam Eiropas Savienībā un Eiropas Ekonomikas zonā katru gadu reģistrēto jaunu vieglo automašīnu kopējais skaits no 12 034 316 vienībām ir sasniedzis 14 398 718. Ņemot atsevišķi *Peugeot* marku, 1995. gadā kopējais reģistrāciju skaits bija 861 696 un 1 277 738 reģistrācijas 2002. gadā, pārejot no sestās marku pozīcijas uz trešo Eiropas Savienībā ar tirgus daļu, kas palielinājās no 7,2 % 1995. gadā uz 8,9 % 2002. gadā ([1]). *Peugeot* markai arī Nīderlandē bija spēcīgs un turpinošs tirgus daļu pieaugums vieglajām automašīnām, kas no 6,5 % 1997. gadā sasniedza 10,7 % 2003. gadā.

1.2.2. *Attiecīgais nolīgums*

(6) Lēmums attiecas uz pārkāpumu, kas izdarīts to ekskluzīvas un selektīvas izplatīšanas nolīgumu ietvaros, kuri reglamentē attiecības starp *Peugeot* un tā Nīderlandes izplatītājiem. Šo pārkāpumu veido divi īpašie pasākumi, kas spēj ierobežot paralēlo tirdzniecību: izplatītāju atlīdzības sistēma atkarībā no automašīnas piegādes ģeogrāfiskās vietas un spiediens uz izplatītājiem, kuri aktīvi darbojas eksporta jomā.

1.2.2.1. Diskriminējošās piemaksas

(7) Nīderlandē izplatītāju atlīdzību veidoja fiksēta daļa (starpība rēķinā ([2])) un daļa, kas saistīta ar izplatītāja rezultātiem (vai piemaksa ([3])), kas izplatītājam bija nepieciešama, lai gūtu peļņu no savas darbības. Tomēr Nīderlandes izplatītājs šo piemaksu varēja iegūt tikai ar nosacījumu, ja viņa pārdotās automašīnas reģistrētas savas dalībvalsts teritorijā. *Peugeot* ieviestā sistēma noteica divus posmus, kas reglamentē piemaksas piešķiršanas mehānismu: piemaksas tiesību iegūšana tika izveidota, pamatojoties uz kāda mērķa, kas noteikts finanšu gada sākumā, progresīvu īstenošanu, t. i., mērķis pārdošanai, kas jāveic izplatītāja teritorijā. Otrajā posmā, kad pārdošanas mērķis bija sasniegts, šādi iegūtu tiesību piešķiršana tika veikta arī, pamatojoties uz teritorijā pārdotajām automašīnām. *Automobiles Peugeot SA* pieprasīja šādu reģistrāciju dalībvalsts teritorijā, lai 1) izpildītu jebkuru pārdošanas mērķi, ka ļauj iegūt tiesības uz piemaksu un noteikt atlaidi katrai automašīnai, bet arī lai 2) identificētu katru automašīnu, ko pārdevis *Automobiles Peugeot SA*, un kas var saņemt šādu samaksu (piemaksas samaksāšana).

(8) Laikposmā no 1997. gada 1. janvāra līdz 1999. gada 31. decembrim *Automobiles Peugeot SA* piemēroja izplatītāju atlīdzības sistēmu, kas veidoja papildu atlīdzību izplatītājam ("piemaksa" vai "superpiemaksa") par visu vieglo automašīnu modeļu pārdošanu, kuras tika reģistrētas Nīderlandē, sākot no 1997. gada 1. janvāra. Pēc tam laikposmā no 2000. gada 1. janvāra līdz 2003. gada 1. oktobrim *Automobiles Peugeot SA* mainīja izplatītāju atlīdzības sistēmu, lai ieviestu starpības mainīgo daļu, joprojām saglabājot "kvantitatīvo piemaksu", kas tika maksāta izplatītājam, kurš sasniedza *Peugeot* markas automašīnu reģistrācijas mērķus Nīderlandē. Kvantitatīvās piemaksas princips tikai nedaudz mainījās šo abu periodu laikā. Piemaksu piemērošanai izplatītāji tika sadalīti kategorijās atkarībā no viņu mērķī norādītā automašīnu skaita. Piemaksa tika noteikta, ņemot vērā automašīnas modeli, izplatītāja kategoriju un sasniegtā mērķa procentuālo lielumu.

(9) Sākot no 1997. gada janvāra, ikgadējos apkārtrakstos, kas apstiprināti ar citiem pārbaudes elementiem, visiem izplatītājiem attiecībā uz jaunās piemaksu sistēmas ieviešanu bija paredzēts, ka piemaksas samaksai vispārējā veidā vērā tika ņemtas tikai tās vieglās automašīnas, kas reģistrētas Nīderlandes tirgū.

1.2.2.2. Uz izplatītājiem izdarītais spiediens

(10) Otrais iepriekš minētais pasākums attiecas uz *Automobiles Peugeot SA* izdarīto spiedienu uz izplatītājiem, kas pastiprināja diskriminējošo piemaksu ietekmi ar tiešiem pasākumiem attiecībā uz izplatītājiem vai ar mēģinājumiem ierobežot, izmantojot draudus ierobežot piegādi, eksportēšanas darbības, ko tie bija acīmredzami attīstījuši.

([1]) *PSA* ar *Peugeot* un *Citroën* markām piederēja pieaugoša tirgus daļa, kas veidoja 12 % (1995. gadā) un 15,3 % (2003. gada pirmajos sešos mēnešos), pamatojoties uz jaunajām reģistrācijām, kas, sākot no 1999. gada, to ierindoja otrajā vieglo automašīnu piegādātāju vietā Eiropā aiz *Volkswagen* grupas.

([2]) Izplatītāja starpību veido atšķirība starp noteiktam modelim ieteikto kataloga cenu un cenu, par kādu izplatītājs nopērk automašīnu no ražotāja. Šī atlaide tiek izmantota, lai finansētu ar izplatīšanu saistītas izmaksas un vispārējus izplatītāja izdevumus, kā arī atlaides, kas tam lielākoties jāpiešķir gala patērētājiem.

([3]) Piemaksu veido atlīdzība, ko ražotājs ieskaita izplatītājam ar noteiktiem intervāliem par katru automašīnu, kas pārdota atbilstīgi piemērojamiem nosacījumiem. Piemaksu ieskaitīšana ir pakārtota noteiktu kvalitatīvu un kvantitatīvu mērķu izpildei.

(11) Jāuzsver, ka *Automobiles Peugeot SA* stratēģija eksporta ierobežošanai no Nīderlandes bija zināma izplatīšanas tīkla dalībniekiem, kuri baidījās par eksporta ilgtermiņa ietekmi uz viņu peļņu un kuri trīs sanāksmēs ar importētāju izteica savu viedokli, ka atbalsta tā pieprasīto pasākumu mērķi. *Peugeot* uzstāja, lai tiktu nodrošināta Nīderlandes tīkla locekļu izturēšanās saskaņotība; eksporta gadījumā importētājs iejauktos, izmantojot tiešus draudus un piegādes ierobežojumus, lai apstiprinātu šādi izveidoto disciplīnu.

(12) Pirmkārt, *PNE* izdarīja tiešus spiedienus, laiku pa laikam ierobežojot dažu izplatītāju veikto pārdošanu eksportā. *PNE* īstenoja spiedienu, jo īpaši izmantojot savus *Account Managers Dealernet (AMD)*, tie bija darbinieki dienestā, kas atbildīgi par importētāja automašīnu tirdzniecību. Daļā no šo *AMD* veikto pārbaužu ziņojumos tika izdarīta piezīme par automašīnu tirdzniecību patērētājiem, kuri dzīvo ārzemēs. Lēmumā norādītajām *AMD* piezīmēm nozīme ir tikai tajā kontekstā, ka, no *Automobiles Peugeot SA* viedokļa, eksportam būtu jāsaglabā izņēmuma raksturs. Citi piemēri apstiprina spiediena izdarīšanu attiecībā uz to pašu priekšmetu, un kuru īstenošana nebalstījās uz *AMD*. Tieša darbība attiecās uz astoņiem izplatītājiem laikposmā no 1997. gada līdz 2001. gadam.

(13) Otrkārt, kopš 1997. gada spiediens tika izdarīts arī, draudot samazināt piegādes, jo īpaši attiecībā uz visvairāk eksportētajiem modeļiem, tādiem kā 806.1997. gadā noteikti modeļi, tādi kā *406 Airlines un 106 Accents*, bija paredzēti tikai Nīderlandes tirgum: eksportēšana bija nosodāma rīcība, kas izraisītu eksportētāja izplatītāja atbildību. Piegādes ierobežojumu draudi, kuriem sekoja precīzi ierobežojumi, jo īpaši attiecās uz *306 Break* modeli. No dažiem sanāksmes protokoliem izriet, ka VPDN kopš 1997. gada ir arī atbalstījis noteiktu modeļu piegādes ierobežošanas pasākumu pieņemšanu, kā arī visvairāk eksportēto modeļu gammas izņemšanu. Turklāt 1998. gadā valsts rietumu daļas izplatītāji darīja zināmu, ka viņu interesēs ir izbeigt 206. modeļa pārdošanu eksportam.

2. JURIDISKAIS NOVĒRTĒJUMS

2.1. Vienošanās par attiecīgajiem pasākumiem

(14) *Automobiles Peugeot SA* pieņemtie pasākumi, lai ierobežotu pārdošanu eksportam un starpmarku konkurence neveidoja vienpusēju rīcību. Pretēji, tie atbilst Līguma 81. panta 1. punkta darbības jomai. Tie tika iekļauti līgumattiecībās, kuru priekšmets ir *Peugeot* mehānisko transportlīdzekļu un citu līgumā paredzēto preču tirdzniecība, starp *Automobiles Peugeot SA*, no vienas puses, un izplatītājiem, kuri pieder Nīderlandes selektīvas un ekskluzīvas izplatīšanas tīkliem, no otras puses.

(15) Šīs lietas ietvaros un attiecībā uz diskriminējošo piemaksu vienošanās ir izveidota starp *Automobiles Peugeot SA* un tā Nīderlandes tīkla locekļiem. Turklāt *Peugeot* tīkla darbības praktiskā kārtība no 1997. gada līdz 2003. gadam parāda, ka ir bijusi klusuciešot izteikta *Peugeot* izplatītāju Nīderlandē piekrišana un tātad vēlmju sakritība katrā pārdošanas gadījumā [1].

(16) Attiecībā uz spiedienu, kas izdarīts uz izplatītājiem, *Automobiles Peugeot SA* ar VPDN starpniecību nosūtīja Nīderlandes izplatītājiem skaidru uzaicinājumu, kas paredz ieviest eksporta uz citām dalībvalstīm ierobežošanas disciplīnu vismaz sākot no 1997. gada. Pēc tam spiediena izdarīšanas uz izplatītājiem epizodes, kā tas aprakstīts lēmumā, parāda, ka *Automobiles Peugeot SA*/*PNE* nosūtītais uzaicinājums, kas paredz nodrošināt to, ka eksporta darbības saglabā izņēmuma raksturu, ieguva principiālu visu tīkla locekļu piekrišanu, ar noteikumu, ka laiku pa laikam tika veiktas darbības, lai ražotājs varētu uzturēt šādi noteikto disciplīnu.

2.2. Pārkāpuma būtība attiecībā uz abiem pasākumiem

(17) *Automobiles Peugeot SA* un PNE pieņēma stratēģiju, kas paredz ierobežot pārdošanu eksportam no Nīderlandes. Šīs stratēģijas, kas īstenota, vienojoties ar izplatītājiem un saistībā ar VPDN, kā arī katra no pasākumiem, kas to veido, mērķis un ietekme bija ierobežot konkurenci 81. panta 1. punkta nozīmē.

2.2.1. *Diskriminējoša piemaksa, lai samazinātu eksportu*

(18) *Automobiles Peugeot SA* savā atbildē uz iebildumu izklāstu atsaucās uz kvantitatīvās piemaksas, kas īstenota Nīderlandē, prokonkurences raksturu, kuras "vienīgais un acīmredzamais" mērķis bija motivēt izplatītājus, viņiem sniedzot vajadzīgos ekonomiskos stimulus piemaksu veidā, lai tie koncentrētu savus labākos pārdošanas centienus līgumā paredzētajā teritorijā, un tādā veidā ļautu *Automobiles Peugeot SA* palielināt savu tirgus daļu Nīderlandē.

[1] Ražotāja vēlmes veidoja apkārtraksts, ko izplatītājs saņēma gada sākumā. Šis apkārtraksts noteica izplatītāja atlīdzības nosacījumus (starpība un piemaksa). Izplatītājs šos nosacījumus pieņēma katru reizi, kad vēlējās uzskaitīt viņa pasūtīto automašīnu pārdošanas mērķos (kas nosacīja piemaksas iegūšanu), kā arī kad tas pieprasīja piemaksas maksājumu par katru reģistrēto automašīnu (tiklīdz pārdošanas mērķi bija sasniegti). Šajā gadījumā to, ka izplatītājs piekrīt nosacījumiem, nozīmēja darbība, ievadot automašīnas pasūtījuma informāciju programmatūrā, ar kuru ražotājs pārvaldīja savas attiecības ar savu tīklu (DIALOG). Attiecīgais pasākums tādējādi tika veikts ar attiecīgo izplatītāju piekrišanu, jo jebkurā gadījumā tie veica pārdošanu šīs sistēmas ietvaros.

(19) Šajā kontekstā ir jāpiebilst, ka lēmums neapstrīd ražotāja iespēju veidot savu tirdzniecības politiku atkarībā no dažādu valstu tirgu prasībām, lai iegūtu labāku iekļuves līmeni šajos tirgos. Lēmums neapstrīd ne ražotāja tiesības vienoties ar tā izplatītājiem par noteiktiem pārdošanas mērķiem attiecībā uz pārdošanu, ka jāīsteno līguma paredzētajā teritorijā, ne ražotāja tiesības pieņemt piemērotus stimulējošus pasākumus, jo īpaši piemaksu veidā, kas balstās uz izpildi, lai mudinātu izplatītājus palielināt pārdošanas apjomu viņiem nodotajā teritorijā. Šāda iespēja, kas stimulē konkurenci starp markām, bija turklāt jau skaidri paredzēta Komisijas Regulā (EK) Nr. 1475/95 [1] (atbrīvojuma regula).

(20) Bet, sākot no 1997. gada janvāra, ikgadējos apkārtrakstos, kas apstiprināti ar citiem pārbaudes elementiem, visiem izplatītājiem attiecībā uz jaunās piemaksu sistēmas ieviešanu bija paredzēts, ka piemaksas samaksai vērā tika ņemtas tikai tās vieglās automašīnas, kas reģistrētas Nīderlandes tirgū. Līdz ar to jebkurš izplatītājs, kurš pilnībā bija izpildījis šos teritoriālos pārdošanas mērķus un kurš tātad bija ieguvis tiesības uz piemaksu, tomēr noliedza šādi iegūtas piemaksas labumu, lai ieskaitītu (vai samaksātu) šīs tiesības par automašīnām, kas pārdotas patērētājiem, kuri nav rezidenti. Šāda sistēma, skatoties no objektīvas darbības veida puses, pārsniedza tātad to, kas bija nepieciešams, lai mudinātu Nīderlandes izplatītājus vairāk ieguldīt tirdzniecības centienos viņu līguma teritorijā. Tā atbilda vienam no raksturotajiem ierobežojumiem, kas minēti Regulā (EK) Nr. 1475/95, un pārkāpa 6. panta 1. punkta 8) apakšpunktu, saskaņā ar kuru atbrīvojumu nepiemēro, "ja piegādātājs bez objektīva iemesla piešķir izplatītājam atlīdzību, ko aprēķina, pamatojoties uz tālāk pārdoto mehānisko transportlīdzekļu galamērķi vai pircēja dzīvesvietu". Turklāt PNE samazināja izplatītāju iespējas apiet šo sistēmu, pārbaudot atbilstību starp, no vienas puses, automašīnas pasūtījuma informāciju, ko izplatītājs ievadīja programmatūrā, ar kuru ražotājs pārvaldīja savas attiecības ar savu tīklu (DIALOG), un, no otras puses, datiem, ko tas ieguva no valsts reģistrācijas iestādes.

(21) *Automobiles Peugeot SA* savā atbildē uz iebildumu izklāstu apstrīdēja šāda pasākuma efektivitāti, apgalvojot, ka šīs piemaksas summa bija pārāk maza, lai tās nemaksāšana atturētu izplatītājus no eksportēšanas.

(22) Vispirms ir jāatzīmē *Automobiles Peugeot SA* uzsāktās aizsardzības būtiski pretrunīgais raksturs. No otras puses, *Automobiles Peugeot SA* pasvītro, ka konkrētā sistēma un jo īpaši atlaižu līmenis, kuras piešķirtas izplatītājiem, kuri sasnieguši savus pārdošanas mērķus, no 1997. līdz 2003. gadam bija nepieciešams, lai sniegtu piemērotus ekonomiskus stimulus, lai sev nodrošinātu vislabākos pārdošanas centienus no izplatītāju puses attiecīgajās līguma teritorijās. Turklāt pārliecinoši elementi, kas iegūti izmeklēšanas laikā apstiprina iebildumu izklāstu par pasākumu nozīmīgo ietekmi, norādot, ka piemaksa izplatītājiem bija nozīmīga visa perioda laikā un ka tās zaudējumam par pārdošanu eksportam bija nozīmīga ietekme uz izplatītāju interesi pārdot patērētājiem, kuri nav rezidenti.

2.2.2. *Spiediens, kas parāda Peugeot nolūku kavēt eksportu*

(23) Sākot no 1997. gada līdz nesenam periodam 2001. gadā, *Automobiles Peugeot SA* laiku pa laikam veica darbības, lai atturētu noteiktus Nīderlandes izplatītājus piegādāt automašīnas citu dalībvalstu gala patērētājiem. Spiediena uz Nīderlandes izplatītājiem, piemēram, atlīdzības elementi, kas diskriminē eksporta gadījumā, mērķis bija kavēt automašīnu pārrobežu tirdzniecību starp Nīderlandes izplatītājiem un citu dalībvalstu izplatītājiem, lai atdalītu Nīderlandes tirgu attiecībā uz citiem Eiropas Savienības tirgiem. Lietā iegūtie dokumenti attiecībā uz spiedienu uz izplatītājiem ir jāizvērtē šīs stratēģijas ietvaros.

2.3. **Būtiska un nosakāma līdzekļu ietekme**

(24) Paralēls eksports no Nīderlandes samazinājās pēc 1997. gada, kad tika ieviesta atlīdzības sistēma, pēc 1999. gada tas samazinājās par 50 %. Tā ir atbilde uz iebildumu izklāstu, *Automobiles Peugeot SA* attiecina to uz citiem faktoriem un nevis uz attiecīgo atlīdzināšanas sistēmu, proti, "būtisku lomu" nospēlējušas cenu atšķirības, kas samazinās. Tomēr vairāki faktori ir pretrunā šādai analīzei.

(25) Pirmkārt, aplūkojamajā laika posmā Kopienas līmenī nebija būtisku cenu atšķirību.

(26) Otrkārt, 2002. gada *PNE* iekšējā piezīmē noteica atlīdzības sistēmas ietekmi uz paralēlo tirdzniecību, novērtējot papildu tirdzniecības apjomu gala lietotājiem, kas nav rezidenti, salīdzinājumā ar iepriekšējā gadā sasniegumu, ja faktiski prēmiju par eksportam pārdotajām automašīnām izmaksāja 2003. gadā.

[1] OV L 145, 29.6.1995., 25. lpp. 4. panta 1. punkts: Atbrīvojumu piemēro neatkarīgi no visām saistībām, ar ko izplatītājs apņemas: […] 3) līguma teritorijā noteiktā laikā censties pārdot minimālo līguma preču daudzumu, ko nosaka puses ar kopīgu vienošanos vai, ja puses nevar vienoties par minimālo gadā pārdodamo līguma preču daudzumu, trešā persona – eksperts, cita starpā ņemot vērā iepriekš sasniegto apgrozījumu teritorijā, paredzamo apgrozījumu teritorijā un valstī.

(27) Treškārt, attiecībā par spiedienu uz izplatītājiem pavisam 22 franču patērētāji sūdzējās Komisijai par zaudējumiem, kas radušies dēļ kavētām piegādēm un *Peugeot* draudiem.

3. **NAUDAS SODS**

(28) Komisija uzskatīja, ka tādēļ ir jāuzliek naudas sods, kas atbilst pārkāpuma smagumam, kuram ir preventīva ietekme novērst jebkādus turpmākus pārkāpumus. Nosakot soda naudas apmēru, Komisija ņēma vērā visus attiecīgos apstākļus, jo īpaši pārkāpuma smagumu un ilgumu, kas ir Regulas (EK) Nr. 1/200323. panta 3. punktā skaidri minētie kritēriji.

(29) Ņemot vērā iepriekš minēto, 81. panta pārkāpums, ko izdarīja uzņēmums *Automobiles Peugeot SA* un tā meitas uzņēmums *PNE*, tika raksturots kā ļoti nopietns, turklāt šāds novērtējums attiecas gan uz prēmiju piešķiršanas politiku, gan arī uz citiem spiediena izdarīšanas paņēmieniem, ko veica *Automobiles Peugeot SA*. Komisijai un Eiropas Kopienu Tiesai jau bija izdevība paust viedokli par diskriminējošām atlīdzības sistēmām, kas ir atkarīgas no transportlīdzekļa piegādes vietas [1]. Pārkāpuma smaguma novērtējums ir pamatots ar pamatnostādņu par naudas sodu noteikšanas metodi noteikumiem [2].

(30) Pārkāpums ir arī ilglaicīgs. No 1997. gada sākuma līdz 2003. gada septembra beigām *Automobiles Peugeot SA* katru gadu atjaunoja diskriminējošo atlīdzības sistēmu eksportam ikgadējos apkārtrakstos. Laikā no 1997. gada līdz 2001. gadam *Automobiles Peugeot SA* papildināja eksporta ierobežojumu stratēģiju ar tiešiem brīdinājumiem un norādījumiem vairākiem izplatītājiem. Attiecībā uz pārkāpuma izbeigšanu lietā nav norādes uz to, ka pārkāpums būtu turpinājies pēc 2001. gada novembra, ja runa ir par spiedienu uz izplatītājiem, vai pēc 2003. gada oktobra, kad atlīdzības sistēma saskaņā ar attiecīgo lēmumu tika mainīta.

(31) Šajā lietā nav ne mīkstinošu, ne pastiprinošu apstākļu.

4. **LĒMUMS**

(32) Uzņēmums *Automobiles Peugeot SA* un tā meitas uzņēmums *Peugeot Nederland NV* pārkāpa Līguma 81. panta 1. punktu personiski vai ar pilnvarotu personu starpniecību noslēdzot līgumus ar *Peugeot* izplatīšanas tīkla izplatītājiem Nīderlandē, kuru uzdevums un mērķis bija kavēt pārdošanu gala pircējiem citās dalībvalstīs. Pārkāpums sākās 1997. gada janvāra sākumā un turpinājās līdz 2003. gada septembra beigām.

(33) Ja tas vēl nav novērsts, 1. pantā minētajiem uzņēmumiem jānovērš minētajā pantā konstatētais pārkāpums. Turpmāk šiem uzņēmumiem jāatturas no tādu pasākumu īstenošanas, kas pieļauj pārkāpumu vai kuru mērķis un sekas ir pielīdzināmas konkrētajam pārkāpumam.

(34) Uzņēmumam *Automobiles Peugeot SA* un tā meitas uzņēmumam *Peugeot Nederland NVP*, kuri ir solidāri un atsevišķi atbildīgi, piemērota soda nauda 49,5 miljonu euro apmērā par 1. pantā minēto pārkāpumu.

---

[1] Komisijas 1998. gada 28. janvāra Lēmums 98/273/EK Lietā IV/35.733 – *Volkswagen* (OV L 124, 25.4.1998., 60. lpp.), 129. apsvērums; Komisijas 2000. gada 20. septembra Lēmums 2001/146/EK Lietā COMP/36.653 – *Opel* (OV L 59, 28.2.2001., 1. lpp.), 117. apsvērums.

[2] Pamatnostādnes par naudas sodu noteikšanas metodi saskaņā ar Regulas Nr. 1715. panta 2. punktu un EOTK līguma 65. panta 5. punktu. Publicēts OV C 9, 14.1.1998. A punkts definē ļoti smagus pārkāpumus šādi: "Tie ir …rīcība, kas apdraud vienotā tirgus funkcionēšanu, piemēram, dalījums atsevišķos valstu tirgos", kā tas ir šajā gadījumā.