

# 62001A0203

**Presuda Suda prvog stupnja (Treće vijeće) od 30. rujna 2003. – Francuska tvornica pneumatike Michelin protiv Komisije Europskih zajednica. – Članak 82. Ugovora o EZ-u – Sustav rabata – Zlouporaba. – Predmet T-203/01.**

*Izvešća Europskoga suda 2003 Stranica 00000*

Stranke

Obrazloženje

Odluka o trošku

Izreka presude

## **Stranke**

U predmetu T-203/01,

Francuska tvornica pneumatike Michelin/Manufacture française des pneumatiques Michelin osnovana u Clermont-Ferrandu (Francuska), koju zastupaju M.Wellinger, D.Waelbroeck i M. Johnsson, odvjetnici s adresom za dostavu u Luksemburgu,

podnositelj zahtjeva,

protiv

Komisije Europskih zajednica, koju zastupa R. Wainwright, u svojstvu zastupnika pred Sudom i A.Barav, odvjetnik s adresom za dostavu u Luksemburgu,

tuženik,

kojega podupire

Bandag Inc., osnovan u Muscatinu, Iowa (Sjedinjene Države), kojeg zastupaju H. Calvet i R. Saint-Esteban, odvjetnici s adresom za dostavu u Luksemburgu,

umješač,

ZAHTJEV za poništenje Odluke Komisije 2002/405/EZ od 20. lipnja 2001. o postupku prema članku 82. Ugovora o EZ-u (COMP/E-2/36.041/PO - Michelin) (SL 2002 L 143, str. 1),

**SUD PRVOG STUPNJA EUROPSKIH ZAJEDNICA**

(Treće vijeće),

u sastavu: K. Lenaerts, predsjednik, J. Azizi i M. Jaeger, suci

tajnik: J.Plingers, upravni službenik,

uzimajući u obzir pismeni postupak, a nakon rasprave od 3. travnja 2003.,

donosi sljedeću

presudu

## Obrazloženje

Podnositeljeva poslovna politika na tržištima o kojima je riječ

1. Glavna djelatnost Francuske tvornice pneumatike Michelin („podnositelj“ ili „Michelin Francuska“) je proizvodnja guma za razna vozila. U Francuskoj, *inter alia*, proizvodi i prodaje nove i protektirane gume za teške kamione.

2. Što se tiče novih guma, razlikuje se tržište izvorne opreme i tržište zamjenske opreme. Gume kao dio izvorne opreme proizvođač guma prodaje izravno proizvođaču vozila, bez posrednika. S druge strane, zamjenske gume prodaju se krajnjem potrošaču prvenstveno putem velikog broja specijaliziranih maloprodajnih trgovina.

3. Potražnja za gumama za teška teretna vozila nije pokrivena samo ponudom novih guma. Ukoliko je kućište u dobrom stanju, korištenim gumama stavlja se nova dodirna površina: to je postupak protektiranja.

4. U ovom predmetu riječ je o poslovnoj politici koju je vodio Michelin na francuskom tržištu novih zamjenskih guma za kamione te protektiranih guma za kamione. Politika se sastojala od sljedeća tri elementa koji će kasnije biti mnogo detaljnije razmotreni: „opći cjenovni uvjeti za Francusku za profesionalne trgovce“, „sporazum o optimalnom korištenju Michelinovih guma za kamione („sporazum PRO“) te „sporazum o poslovnoj suradnji i servisnoj podršci“ (poznat kao Klub prijatelja Michelina/Michelin Friends Club).

1. Opći cjenovni uvjeti za Francusku za profesionalne trgovce

5. Opći cjenovni uvjeti za Francusku za profesionalne trgovce („opći uvjeti“) navode, prvo, „katalošku“ cijenu poznatu kao „faktorni cjenik“ (fakturirana neto cijena, bez ikakvih rabata), a zatim, skup rabata i povrata.

6. Rabati predviđeni općim uvjetima bili su od 1980. do 1996. podijeljeni u tri kategorije: „količinski rabati“, rabati za kvalitetu trgovčeve usluge korisnicima („premija za uslugu“) i rabati ovisni o povećanju prodaje novih guma („premija za napredak“). To nisu bili „rabati na fakturi“, već su bili isplaćivani krajem veljače u kalendarskoj godini koja je slijedila nakon odnosne financijske godine.

7. Sustav količinskih rabata predviđao je godišnji povrat izražen kao postotak prometa koji je trgovac ostvario s podnositeljem, a koji se postupno povećavao u skladu s kupljenim količinama. U tom su pogledu opći uvjeti predviđali tri ljestvice, ovisno o gumama o kojima se radilo („sve vrste“, „gume za teške građevinske strojeve“ i „protektirane“).

8. Na primjer, 1995. godine se ljestvica za „sve vrste“ sastojala od 47 razina. Postotci rabata bili su u rasponu od 7,5 % za promet od 9.000 FRF do 13 % za promet od preko 22 milijuna FRF. Kategorije „gume za teške građevinske strojeve“ i „protektirane gume“ imale su svaka svoju vlastitu ljestvicu. Na primjer, rabati su 1995. za protektirane gume bili u rasponu od 2 % na promet od preko 7 000 FRF do 6 % na promet od preko 3,92 milijuna FRF.

9. Opći su uvjeti 1995. i 1996. godine, uz određene uvjete, predviđali tri predujma na količinski rabat, plativa u svibnju, rujnu i prosincu tekuće financijske godine.

10. „Premija za uslugu“ isplaćivana je specijaliziranom trgovcu kako bi poboljšao svoju opremu i uslugu nakon prodaje. Da bi se kvalificirao za takvu premiju, morao je ostvariti minimalan godišnji promet s podnositeljem tijekom godine. Iznos je bio u rasponu od 160 000 FRF 1980. do 205 000 1985. godine. Zatim je bio 50 000 FRF, pa pao na 45 000 FRF 1995. i 1996. godine. Veličina premije, koja je bila određena na početku godine godišnjim sporazumom s trgovcem u dokumentu pod nazivom „Premija za uslugu“, ovisila je o ispunjavanju obaveza koje je trgovac preuzeo u brojnim područjima. Svaka obaveza odgovarala je određenom broju bodova, a kada su određeni bodovni pragovi premašeni, trgovac je imao pravo na premiju koja je odgovarala postotku prometa koji je ostvaren s podnositeljem, za sve vrste guma zajedno. Taj postotak bio je u rasponu od 0 % do 1,5 % u razdoblju od 1980. do 1991., te od 0 % do 2,25 % za razdoblje od 1992. do 1996. godine. Najveći broj bodova bio je 35, a najveća premija dobivala bi se za rezultat od najmanje 31 od 35 bodova. Među obavezama za koje se moglo dobiti bodove bile su promocija prodaje podnositeljevih novih proizvoda te dostava podataka o tržištu podnositelju. Trgovac bi dobivao dodatan bod ukoliko je sustavno davao Michelinova kućišta na protektiranje kod Michelin Francuska. 1996. godine zahtijevalo se samo sustavno prvo protektiranje Michelinovih guma od strane Michelin. Premija za uslugu ukinuta je 1997. godine.

11. Svrha „premije za napredak“ bila je nagrađivanje trgovaca koji su se na početku godine pristali pismeno obvezati da će prekoračiti minimalnu osnovicu (izraženu u broju kućišta kupljenih u godinu dana) određenu zajedničkim sporazumom, ovisno o ranijim aktivnostima i budućim izgledima, i koji su je uspjeli prekoračiti. Trgovcu je svake godine predložena osnovica i o njoj se pregovaralo. Ako je 1995. i 1996. osnovica bila prekoračena za 20 % ili više, trgovac je imao pravo na stopu rabata od 2 % ili 2,5 % koja se primjenjivala na ukupan promet postignut s podnositeljem u odnosu na nove gume za kamione.

12. Nadalje, trgovci koji su tijekom dvije uzastopne financijske godine premašili utvrđen maksimalni promet s podnositeljem mogli su pregovarati o „sporazumu o poslovnoj suradnji“ (poznat kao pojedinačni sporazum), koji im je davao pravo na dodatne rabate. Od 1993. do 1996. 16 od 18 važnijih trgovca potpisalo je sporazume te vrste.

13. Od 1997. godine podnositelj zahtjeva je promijenio svoje poslovne uvjete za trgovce. Što se tiče novih guma za kamione, glavne promjene odnose se na ukidanje količinskih rabata, premije za uslugu i premije za napredak te na pojavu novih kategorija rabata, to jest „rabata na fakturi“, „premije za ostvareni cilj“, „rabata na kraju godine“ te „rabata za više proizvoda“. Ti rabati primjenjivali su se 1997. i 1998. godine. Od 1997. glavni dio rabata koji su ranije bili isplaćivani krajem veljače u godini nakon relevantnog razdoblja bio je „iskazan na fakturi“.

14. „Rabati na fakturi“ (od 15 % do 19 %) odobravali su se na temelju broja novih guma za kamione/bagere/lake građevinske strojeve kupljene prethodne godine, prosječne kupovine u dvije prethodne godine ili prosječne kupovine u tri prethodne godine, ovisno o tome što je bilo najpovoljnije za trgovca.

15. Trgovci koji su željeli dobiti veći rabat na fakturi od iznosa na koji bi imali pravo na temelju svojih ranijih usluga trebali su potpisati ciljni ugovor, sastavljen u dogovoru s

podnositeljem, a koji je uzimao u obzir trgovčeve mogućnosti i predvidljive tržišne trendove. Rabat na fakturi koji se mogao dobiti odgovarao je dakle tranši unutar koje se nalazila obaveza koju je preuzeo trgovac.

16. Godine 1997. trgovci koji su potpisali ciljni ugovor dobili su „premiju za ostvareni cilj“ od 2 % svog godišnjeg fakturiranog neto prometa, koja je isplaćivana na kraju veljače, ukoliko je cilj bio postignut. Godine 1998. premija je određena na 1,5 %.

17. Ovisno o početno odobrenom rabatu na fakturi i fakturiranom neto prometu, „rabat na kraju godine“ od 0 % do 3 % isplaćivan je na kraju veljače. „Rabat za više proizvoda“ odobran je trgovcima čiji je ukupni promet u odnosu na sve vrste guma iznosio više od 50 % njihovog ukupnog prometa te koji su ostvarili značajne prodaje u najmanje dvije od sljedeće četiri kategorije: automobil/kombi, motocikl/skuter, kamion i poljoprivredni traktor. Imali su pravo na rabat na kraju godine na svoj fakturirani promet u odnosu na nove proizvode (s iznimkom građevinskih strojeva), te na protektirane proizvode prema ljestvici u rasponu od 1 % do 2,20 % 1997. te od 1,5 % do 2,70 % 1998. godine.

18. U pogledu protektiranih kamionskih guma, sustav je od 1997. godine obuhvaćao dva rabata: (i) rabat na fakturi od 5 % za sve protektirane proizvode; i (ii) količinski rabat na kraju godine koji je ovisio o ukupnom neto prometu u odnosu na protektirane gume (kombi, kamion, bager, poljoprivredni traktor, lake i teške građevinske strojeve) koji se progresivno povećavao od 1 % (iznad 6 500 FRF) do 4 % (iznad 2 500 000 FRF) ukupnog neto prometa u odnosu na protektirane gume, prema ljestvici od 16 razina u rasponu od 1 % na dnu ljestvice do 0,1 % na vrhu.

19. Trgovci koji su potpisali pojedinačni sporazum i dalje su imali pravo na dodatne rabate (i za nove i za protektirane gume).

## 2. Sporazum o optimalnom korištenju Michelinovih kamionskih guma („sporazum PRO“)

20. Sporazum o optimalnom korištenju Michelinovih kamionskih guma, uveden 1993. godine, bio je namijenjen samo trgovcima koji su kupovali nove kamionske gume od Michelin Francuska te je omogućavao tim trgovcima da dobiju daljnje rabate. U tu je svrhu trgovac trebao preuzeti jedan broj obveza, to jest potpisati s podnositeljem obvezu glede premije za napredak za kamione za tekuću godinu, te dati na protektiranje Michelinu njegove kamionske gume kojima je istekao zakonski rok trajanja dodirne površine. U zamjenu za svako kamionsko kućište za koje bi Michelin procijenio da se može protektirati, trgovac je dobivao 45,65 ili 120 FRF ovisno o vrsti gume o kojoj se radi. Ako je kućište bilo ponovno izbrazdano, a potom opet korišteno, trgovac je dobivao dodatnih 15, 25 ili 40 FRF. Trgovac je stoga mogao zaraditi maksimalan rabat od 160 FRF. Premija se isplaćivala na način da se njen iznos trgovcu odbijao od cijene prilikom kupovine novih kamionskih guma. Maksimalan broj premija „PRO“ bio je ograničen brojem novih kamionskih guma koje su bile kupljene prethodne godine. Od 1997. godine iznos dodijeljenih premija ograničen je na broj guma koje se trgovac obvezao kupiti tijekom tekuće godine u svom ciljnom ugovoru iz 1997. godine. „Sporazum PRO ukinut je 1998.“ godine.

## 3. Sporazum o poslovnoj suradnji i servisnoj podršci („Klub prijatelja Michelin“)

21. „Klub prijatelja Michelin“, osnovan 1990. godine, sastoji se od trgovaca guma koji žele ući u uže partnerstvo s podnositeljem. Michelin sudjeluje u financijskim naporima trgovaca

članova Kluba, naročito pridonoseći ulaganjem i izobrazbom te financijskim doprinosom u visini od 0,75 % godišnjeg prometa „Michelin usluga“. Zauzvrat, podnositelj zahtjeva nameće, *inter alia*, sljedeće uvjete: trgovac mora dostaviti podnositelju određene podatke o svojem poslovanju (mora dostaviti bilance, statističke podatke o prometu i pruženim uslugama i podatke o dioničarima); trgovac – član Kluba mora dozvoliti kontrolu kvalitete usluge, mora promovirati marku Michelin, a osobito njene nove proizvode, te imati dostatnu zalihu Michelinovih proizvoda kako bi odmah odgovorio na svaki zahtjev kupca. Sve do 1995. godine nije smio usmjeriti (spontanu) potražnju kupca za Michelinovim proizvodima na druge marke. Konačno, bio je obavezan izvršiti prvo protektiranje kamionskih guma u Michelinu Francuska. Ovaj zadnji uvjet, koji se pojavio 1991. godine, uklonjen je za kombije 1993., a ukinut 1995. godine.

#### Upravni postupak i pobijana odluka

22. U svibnju 1996. godine, Komisija je postupajući po službenoj dužnosti otvorila spis o podnositelju. Smatrala je da postoje razlozi za sumnju da podnositelj zahtjeva zlorabio svoj dominantan položaj na francuskom tržištu zamjenskih guma za kamione i autobuse, namećući trgovcima nepoštene poslove uvjete, koji se *inter alia*, temelje na sustavu rabata za poticanje lojalnosti. U nekoliko su navrata podnositelju, njegovim konkurentima te trgovcima guma i uvoznicima bili upućeni zahtjevi za dostavom detaljnijih podataka. Štoviše, u lipnju 1997. provedene su istrage u uredima podnositelja temeljem članka 14. stavka 3. Uredbe Vijeća br. 17., Prva Uredba o provođenju članaka [81] i [82] Ugovora (SL, Posebno izdanje na engleskom 1959-1962, str. 87).

23. Dopisom od 30. travnja 1998. podnositelj zahtjeva se obavezao Komisiji da će promijeniti svoje poslovne uvjete na francuskom tržištu novih zamjenskih guma i protektiranih guma za kamione i autobuse, kako bi uklonio sve vidove svoje poslovne politike koje je Komisija dovela u pitanje.

24. Dana 28. lipnja 1999. Komisija je poslala izjavu o prigovorima podnositelju, koji je odgovorio 8. studenog 1999. godine. Saslušanje podnositelja održano je 20. prosinca 1999. godine.

25. Dana 20. lipnja 2001. Komisija je donijela odluku 2002/405/EZ od 20. lipnja 2001. koja se odnosila na postupak na temelju članka 82. Ugovora o EZ-u (COMP/E-2/36.041/PO - Michelin) (SL 2002, L 143, str. 1, dalje u tekstu: „pobijana odluka“). U pobijanoj odluci Komisija je najprije utvrdila da zamjenske gume za kamione i autobuse obuhvaćaju dva mjerodavna tržišta proizvoda, to jest tržište novih zamjenskih guma i tržište protektiranih guma. Podnositelj zahtjeva u Francuskoj ima dominantan položaj na svakom od tih tržišta proizvoda.

26. Komisija tvrdi da je podnositelj zahtjeva zlorabio svoj dominantan položaj na ta dva tržišta provodeći poslovnu politiku i politiku cijena u odnosu na trgovce u Francuskoj, koje su se temeljile na složenom sustavu rabata, popusta i/ili različitih financijskih povlastica kojima je glavni cilj bio vezati trgovce uz sebe i zadržati svoj dio tržišta. Osobito je zlorabom smatran sustav rabata uveden općim uvjetima, „sporazumom PRO“ i „sporazumom o poslovnoj suradnji i servisnoj podršci“.

27. Izreka pobijane odluke glasi:

## „Članak 1.

Komisija utvrđuje da je tijekom razdoblja od 1. siječnja 1990. do 31. prosinca 1998. godine, [podnositelj] prekršio članak 82. Ugovora o EZ-u primjenjujući sustav rabata za poticanje lojalnosti na trgovce novim zamjenskim gumama i protektiranim gumama za kamione i autobuse u Francuskoj.

## Članak 2.

Ovime se [podnositelju] određuje novčana kazna od 19,76 milijuna eura za povredu iz članka 1.

...

## Članak 3.

[Podnositelj] će se suzdržati od ponavljanja svakog ponašanja opisanog u članku 1., te od donošenja bilo koje mjere koja ima istovrijedan učinak.

## Članak 4.

Ova je Odluka upućena [podnositelju].“

## Postupak

28. Podnositelj zahtjeva je pokrenuo ovaj postupak zahtjevom koji je podnesen tajništvu Suda prvog stupnja dana 4. rujna 2001. godine.

29. Dokumentom podnesenim tajništvu Suda prvog stupnja dana 3. siječnja 2002. Bandag Inc. („Bandag“) zatražio je dopuštenje da se umiješa u postupak na strani zahtjeva za izdavanjem naloga koji je postavila Komisija.

30. Podneskom od 8. veljače 2002. podnositelj zahtjeva je zatražio da nekoliko povjerljivih materijala bude izuzeto iz spisa koji je trebao biti dostavljen Bandagu.

31. Nalogom predsjednika Trećeg vijeća Suda prvog stupnja od 28. veljače 2002. Bandagu je dopušteno miješanje u postupak na strani zahtjeva za izdavanjem naloga koji je postavila Komisija. Bandagu su poslana verzije različitih dokumenata u spisu, koje nisu bile povjerljive prirode, a koje je pripremio podnositelj.

32. Dana 21. svibnja 2002. Bandag je podnio svoju izjavu o miješanju, o kojoj su glavne stranke dostavile svoja očitovanja.

33. Nalogom od 15. listopada 2002. predsjednik Trećeg vijeća Suda prvog stupnja djelomično je prihvatio zahtjev podnositelja za povjerljivost. Potom je tajnik poslao Bandagu preslike dokumenata u spisu za koje je Sud smatrao da nisu povjerljive prirode.

34. Saslušavši izvješće suca izvjestitelja, Sud prvog stupnja (Treće vijeće) odlučio je otvoriti usmeni postupak. Primjenjujući mjere o organizaciji postupka, Sud je pisanim putem postavio jedan broj pitanja glavnim strankama, na koja su one odgovorile u propisanom roku.

35. Glavne su stranke usmeno izložile argumente i odgovarale na usmena pitanja koja je postavio Sud na raspravi od 3. travnja 2003. godine. Bandag nije bio nazočan na toj raspravi.

36. Komisija je na raspravi predočila Sudu odgovore Michelinovih trgovca gumama na Komisijine zahtjeve za dostavu podataka od 30. prosinca 1996. i 27. listopada 1997. godine, koji temeljem članka 67. stavka 3. podstavka 2. Poslovnika Suda prvog stupnja nisu bili dostavljeni ni podnositelju ni Bandagu. Na raspravi su glavne stranke dale izričit pristanak da Sud provjeri jesu li odgovori trgovca u skladu s tablicama koje je pripremila Komisija tijekom upravnog postupka, a koje su anonimno prikazivale te odgovore.

37. Komisija je na zahtjev Suda, dana 24. travnja 2003. dostavila dopise razmijenjene između Bandaga i Komisije u listopadu i prosincu 1996. godine, u vezi trgovaca koji su imali korisne informacije za Komisijinu istragu. Ni ti dopisi nisu bili dostavljeni podnositelju. Na raspravi su glavne stranke dale izričit pristanak da Sud utvrdi je li se tijekom upravnog postupka Komisija obratila samo trgovcima koje je predložio Bandag, kao što to tvrdi podnositelj.

Zahtjevi za donošenje slijedećih naloga:

38. Podnositelj zahtjeva tvrdi da bi Sud trebao:

- poništiti pobijanu odluku;
- barem ukinuti ili značajno smanjiti novčanu kaznu izrečenu pobijanom odlukom;
- naložiti Komisiji da plati troškove.

39. Komisija smatra da bi Sud trebao:

- odbiti zahtjev;
- naložiti podnositelju da plati troškove.

40. Bandag tvrdi da bi Sud trebao:

- odbiti zahtjev;
- naložiti podnositelju da plati troškove miješanja.

Pravo

41. Zahtjev se sastoji od dva dijela. Prvi se odnosi na navodnu nezakonitost pobijane odluke u dijelu u kojem je njome utvrđeno kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u. Drugi se dio odnosi na navodnu nezakonitost izrečene novčane kazne.

1. Navodna nezakonitost pobijane odluke u dijelu u kojem je njome utvrđeno kršenja članka 82. Ugovora o EZ-u.

Prethodna očitovanja

42. Podnositelj zahtjeva iznosi pet prigovora na odluku Komisije navodeći razna kršenja članka 82. Ugovora o EZ-u. Prva tri odnose se na količinski rabat, premiju za uslugu i svojstva Kluba prijatelja Michelina. Četvrtim prigovorom na odluku Komisije podnositelj zahtjeva poriče postojanje dodatne zlouporabe koja bi nastala zbog kumulativnog učinka

raznih sustava rabata. Petim prigovorom na odluku Komisije, Komisiji zamjera neprovođenje posebne analize učinaka pobijane prakse.

43. Sud primjećuje da u svom tužbenom zahtjevu podnositelj zahtjeva ne osporava razna utvrđenja koje je Komisija navela u pobijanoj odluci.

44. Dakle, podnositelj zahtjeva ne osporava definiciju mjerodavnih tržišta na koja se odnosi pobijana odluka, a to je francusko tržište novih zamjenskih guma za kamione i autobuse i francusko tržište za protektirane gume za kamione i autobuse (uvodne izjave 109 do 171 pobijane odluke). Ne osporava niti utvrđenje da zauzima dominantan položaj na tim tržištima (uvodne izjave 172 do 208 pobijane odluke).

45. Isto tako, podnositelj zahtjeva ne ulaže posebne prigovore na odluku Komisije protiv Komisijine ocjene o zlorabećoj naravi premije za napredak (uvodne izjave 67 do 74 i 260 do 271 pobijane odluke) i sporazuma PRO (uvodne izjave 97 do 100 i 297 do 314 pobijane odluke).

46. Upitan na raspravi na koji način bi zahtjev mogao biti povod poništenju cijele pobijane odluke, kako to traži podnositelj zahtjeva (vidi stavak 38. gore), podnositelj zahtjeva je objasnio da je u svom zahtjevu uložio paralelan prigovor na odluku Komisije, koji se odnosi na sve prakse koje se dovode u pitanje pobijanom odlukom. To je njegov peti prigovor na odluku Komisije, koji navodi kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u, jer Komisija nije provela konkretnu analizu učinaka pobijanih praksi (vidi stavke 235. do 246. ove presude).

47. Stoga, ako peti prigovor na odluku Komisije iz zahtjeva podnositelja ne bude prihvaćan, tužbeni zahtjev u najboljem slučaju može dovesti do djelomičnog poništenja pobijane odluke i smanjenja iznosa novčane kazne.

Prvi prigovor na odluku Komisije: Komisija je prekršila članak 82. Ugovora o EZ-u odlučivši da količinski rabat predstavlja zlouporabu u smislu te odredbe.

#### Pobijana odluka

48. U preambuli pobijane odluke, uvodnim izjavama 216 i 217 Komisija navodi:

„216. Količinski rabati imali su oblik godišnjeg rabata, kao postotka ukupnog prometa (kamioni, automobili i kombiji) ostvarenog s Michelinom Francuska. Kako bi se kvalificirao, trgovac je svojim prometom morao prijeći prag predviđen mrežom rabata. U prvom Michelinovom predmetu..., a dosljedno i u novijim predmetima Sud Europskih zajednica presuđivao je protiv dodjeljivanja količinskih rabata od strane poduzeća koje ima dominantan položaj, kad rabati premašuju razumno razdoblje od tri mjeseca (kao u ovom predmetu) uz obrazloženje da takva praksa nije u skladu s uobičajenim tržišnim natjecanjem koje se temelji na cijenama. Zapravo, kupovina male dodatne količine Michelinovih proizvoda omogućavala je trgovcu steći pravo na rabat na cjelokupan promet s Michelinom, koji je bio veći od primjerenog maržnog ili linearnog povrata na dodatnu kupnju, a koji razvidno stvara snažan poticajni učinak za kupnju. Prema mišljenju Suda, rabat može odgovarati samo ekonomiji razmjera koju je tvrtka ostvarila kao rezultat dodatnih kupovina na koje su potrošači poticani.

217. Povrh toga, budući da rabati nisu bili isplaćivani do veljače naredne godine, nakon godine u kojoj su gume kupljene (Michelin je jedino poduzeće koje primjenjuje ovu praksu,



budući da svi njegovi konkurenti odmah plaćaju većinu svojih rabata), bile su očite [razne] zlouporabe.“

49. Prema navodima Komisije, sljedeće su zlouporabe bile posljedica sustava količinskog rabata.

50. Prvo, Komisija tvrdi da su količinski rabati bili nepošteni (uvodne izjave 218 do 225 pobijane odluke). Ona u tom pogledu navodi da trgovci nisu sa sigurnošću mogli znati konačnu kupovnu cijenu Michelinovih guma. Ustvari „[b]udući da su se rabati primjenjivali na cjelokupan Michelinov promet i izračunavali se tek oko godinu dana nakon početka prvih kupovina, trgovci nisu mogli znati, prije nego što su bile izvršene posljednje narudžbe, kakva će biti stvarna jedinična kupovna cijena guma, što ih je dovelo u situaciju neizvjesnost i nesigurnosti, i poticalo ih da smanje rizik na najmanju mjeru kupujući većinom od Michelin“ (uvodna izreka 220 pobijane odluke). Nadalje, prema Komisiji „[s] obzirom na intenzitet tržišnog natjecanja i nisku razinu marže u tom sektoru (oko 3,7 % prema ispitivanju Komisije) trgovci su do isplate rabata morali prodavati s gubitkom. Cijena koju je plaćao Michelinu uglavnom je bila veća od cijene koju je trgovac zaračunavao krajnjem potrošaču. Trgovac je tako u početku prodavao 's gubitkom'. Tek kad su mu bile isplaćene razne premije trgovac je nadoknadio svoje troškove i ponovno uspostavio maržu profita“ (uvodna izjava 218 pobijane odluke). Dakle takav sustav je trgovcima nametao pretjeran financijski teret (uvodna izjava 224 pobijane odluke). Konačno, Komisija navodi da su „u pogledu činjenice da su rabati isplaćivani iznimno kasno, trgovci bili prisiljeni ulaziti u količinske obaveze s Michelinom (u vezi s premijom za napredak) prije nego što su uopće primili količinske rabate za prethodnu godinu“ (uvodna izjava 223 pobijane odluke).

51. Drugo, količinski rabati su poticali lojalnost (uvodne izjave 226 do 239 pobijane odluke). Komisija navodi da je „[s]vakom sustavu prema kojem se rabat dodjeljuje prema količinama koje su prodane tijekom razmjerno dugog referentnog razdoblja svojstven učinak da na kraju tog razdoblja povećava pritisak na kupca, kako bi dosegno potreban iznos kupovine, koji će mu omogućiti da dobije popust ili da izbjegne trpljenje predvidivih troškova za čitavo razdoblje“ (uvodna izreka 228 pobijane odluke). Nadalje, navodi da je trgovcu bilo u interesu premašiti maksimalan ugovoreni iznos, „budući da mu je time omogućeno da sklopi 'poslovni sporazum' s Michelinom, sa svim prednostima koje su u to bile uključene“ (uvodna izjava 230 pobijane odluke).

52. Treće, količinski rabati navodno imaju učinak na razdiobu tržišta (uvodne izjave 240 do 247 pobijane odluke). Prema podnesku Komisije, „[r]abati su se primjenjivali samo na kupovinu od Michelin Francuska, dakle destimulirali su kupovinu izvana ili od uvoznika. I obratno, visoke cijene u Francuskoj su, bez rabata, destimulirale kupovinu u Francuskoj iz inozemstva“ (uvodna izjava 240 pobijane odluke).

Načela korištena pri utvrđivanju predstavlja li zlouporabu sustav rabata koji primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj

53. Podnositelj zahtjeva tvrdi da svaki rabat potiče lojalnost, budući da motivira kupce da kupuju više od osobe koja nudi rabat. Kako bi utvrdila kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u Komisija treba dokazati da bi rabati vjerojatno, u određenom vremenu, narušili strukturu tržišnog natjecanja na tržištu i naposljetku omogućili odnosnom poduzeću da iskorištava potrošača. Budući da je konkretan cilj prava tržišnog natjecanja poticanje konkurencije cijena, podnositelj zahtjeva tvrdi da se sustav rabata može opisati kao zlouporaba samo ako ima

učinak zatvaranja ili, drugim riječima, ako slabi tržišno natjecanje u duljem razdoblju i poduzeću koje ima dominantan položaj omogućava nadoknaditi troškove prouzrokovane njegovom politikom rabata.

54. U tom pogledu, Sud ističe da je, u skladu s dosljednim slijedom odluka Suda, „zlouporaba“ objektivan pojam koji se odnosi na ponašanje poduzeća koje ima dominantan položaj, koji je takav da utječe na strukturu tržišta, na kojem je već zbog same prisutnosti dotičnog poduzeća razina tržišnog natjecanja oslabljena, i koje, pribjegavanjem metodama koje su drugačije od onih koje se primjenjuju na uobičajeno tržišno natjecanje proizvodima i uslugama na osnovi poslovanja poslovnih subjekata, ima učinak ometanja održavanja one razine tržišnog natjecanja koja još postoji na tržištu ili rast tog natjecanja (predmet 85/76 Hoffmann-La Roche v Commission [1979] ECR 461, stavak 91; predmet 322/81 Michelin v Commission [1983] ECR 3461, stavak 70; predmet C-62/86 AKZO v Commission [1991] ECR I-3359, stavak 69; i predmet T-228/97 Irish Sugar v Commission [1999] ECR II-2969, stavak 111).

55. Stoga, iako utvrđenje postojanja dominantnog položaja samo po sebi ne podrazumijeva nikakav prigovor dotičnom poduzeću, ono ima posebnu odgovornost, neovisno o uzrocima takvog položaja, ne dozvoliti da njegovo ponašanje naruši istinsko, neiskrivljeno tržišno natjecanje na zajedničkom tržištu (predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. gore, stavak 57., i predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. gore, stavak 112.). Slično, iako se nekom poduzeću zbog činjenice da ima dominantan položaj ne može uskratiti pravo da štiti vlastite poslovne interese kad su oni napadnuti, te iako takvom poduzeću treba dozvoliti da poduzme takve razumne korake koje smatra prikladnima za zaštitu tih interesa, takvo se ponašanje ne može dozvoliti ako mu je cilj ojačati dominantan položaj i time ga zloupotrijebiti (predmet 27/76 United Brands v Commission [1978] ECR 207, stavak 189.; predmet T-65/89 BPB Industries and British Gypsum v Commission [1993] ECR II-389, stavak 69.; spojeni predmeti T-24/93 do T-26/93 i T-28/93 Compagnie maritime belge transports and Others v Commission [1996] ECR II-1201, stavak 107.; i predmet Irish Sugar v Commission, citiran gore, stavak 112.).

56. Osobito kad se radi o dodjeljivanju rabata od strane poduzeća koje ima dominantan položaj iz dosljednog je slijeda odluka Suda razvidno da je rabat za lojalnost, koji se dodjeljuje u zamjenu za obećanje kupca da će nabavljati svoje zalihe isključivo ili gotovo isključivo od poduzeća koje ima dominantan položaj, protivan članku 82. Ugovora o EZ-u. Takav je rabat osmišljen kako bi se dodjelom financijskih pogodnosti spriječilo kupce da se opskrbljuju od konkurentskih proizvođača (spojeni predmeti 40/73 do 48/73, 50/73, 54/73 do 56/73, 111/73, 113/73 i 114/73 Suiker Unie and Others v Commission [1975] ECR 1663, stavak 518; predmet Hoffmann-La Roche v Commission, citiran u stavku 54. gore, stavci 89. i 90.; predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. gore, stavak 71.; i predmet T-65/89 BPB Industries and British Gypsum v Commission, citiran u stavku 55. gore, stavak 120.).

57. Općenitije, kao što navodi podnositelj, sustav rabata koji na tržište ima učinak zatvaranja smatra se protivnim članku 82. Ugovora o EZ-u ako ga primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj. Stoga je Sud presudio da je rabatom koji ovisi o tome je li ostvarena ciljna kupovina također prekršen članak 82. Ugovora o EZ-u (predmet Michelin v. Commission, citiran u stavku 54. gore).

58. Za sustave količinskog rabata povezane samo s opsegom kupovine od poduzeća koje ima dominantan položaj obično se ne smatra da imaju učinak zatvaranja zabranjen člankom 82.

Ugovora o EZ-u (vidi predmet *Michelin v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 71., i predmet *C-163/99 Portugal v Commission* [2001] ECR I-2613, stavak 50.). Ako je rezultat povećanja količine nabave sniženje troškova dobavljača, on je ovlašten prenijeti to sniženje na kupca u obliku povoljnije tarife (mišljenje nezavisnog odvjetnika Mischo u predmetu *Portugal v Commission*, citiran u stavku 54. gore, u ECR I-2618, točka 106.). Smatra se dakle da količinski rabati odražavaju dobitke glede učinkovitosti i ekonomije razmjera koju je ostvarilo poduzeće koje ima dominantan položaj.

59. Iz toga proizlazi da sustav rabata u kojem se stopa popusta povećava sukladno opsegu kupovine neće predstavljati kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u, osim ako kriteriji i pravila za dodjelu rabata pokažu da sustav nije utemeljen na ekonomski opravdanoj kompenzacijskoj prednosti nego nastoji, po uzoru na rabat za lojalnost i ciljni rabat, onemogućiti kupcima da se opskrbljuju kod konkurenata (vidi predmet *Hoffmann-La Roche v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 90.; predmet *Michelin v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 85.; and *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 114. i predmet *Portugal v Commission*, citiran u stavku 58. gore, stavak 52.).

60. Stoga će pri utvrđivanju je li sustav količinskog rabata zlorabeći, biti potrebno razmotriti sve okolnosti, a osobito mjerila i pravila koja se primjenjuju na dodjelu rabata i istražiti nastoji li se rabatom, kroz pružanje pogodnosti koja nije utemeljena ni na kakvoj ekonomskoj usluzi koja je opravdava, oduzeti ili ograničiti slobodu kupca da odlučuje o svojim izvorima nabave, spriječiti konkurente u pristupu tržištu, primjenjivati nejednake uvjete na istovrsne poslove s drugim poslovnim partnerima ili jačati dominantan položaj narušavanjem tržišnog natjecanja (vidi predmet *Hoffmann-La Roche v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 90.; predmet *Michelin v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 73.; and predmet *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. gore, stavak 114.).

Zlorabeća narav sustava količinskog rabata koji je primjenjivao podnositelj

- Uvod

61. Podnositelj zahtjeva u osnovi tvrdi da su količinski rabati u stvari količinski popusti koje poduzeće koje ima dominantan položaj ima pravo dodijeliti svojim kupcima.

62. U tom pogledu, Sud ističe da samo označavanje sustava popusta kao „količinskih rabata“ ne znači da je dodjela takvog popusta u skladu s člankom 82. Ugovora o EZ-u. Potrebno je razmotriti sve okolnosti, osobito mjerila i pravila koja se primjenjuju na dodjelu popusta i istražiti nastoji li se količinskim rabatima, kroz pružanje pogodnosti koja nije utemeljena ni na kakvoj ekonomskoj usluzi koja je opravdava, količinski rabati nastoje oduzeti ili ograničiti slobodu kupca da odlučuje o izvorima nabave, spriječiti konkurente u pristupu tržištu, primjenjivati nejednake uvjete na istovrsne poslove s drugim poslovnim partnerima ili jačati dominantan položaj narušavanjem tržišnog natjecanja (vidi sudsku praksu citiranu u stavku 60. ove presude).

63. U ovom predmetu, za razliku od predmeta *Suiker Unie and Others v Commission* (citiran u stavku 56. ove presude), predmeta *Hoffmann-La Roche v Commission* (citiran u stavku 54. ove presude), predmeta *Irish Sugar v Commission* (citiran u stavku 54. gore) i predmeta *Portugal v Commission* (citiran u stavku 58. ove presude), Komisija nije smatrala da je sustav koji je doveden u pitanje doveo do primjene nejednakih uvjeta na istovrsne poslove s drugim poslovnim partnerima u smislu članka 82. stavka 2. podstavka (c) Ugovora o EZ-u.

64. Iz pobijane je odluke razvidno da Komisija smatra kako sustav količinskog rabata koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva predstavlja kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u jer je nepošten, potiče lojalnost i ima učinak razdiobe (vidi stavke 48. do 52. gore).

65. Međutim, općenito se iz sudske prakse može zaključiti da svaki sustav rabata koji potiče lojalnost, koji primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj, ima učinke zatvaranja koji su zabranjeni člankom 82. Ugovora o EZ-u (vidi stavke 56. do 60. ove presude), neovisno o tome je li sustav rabata diskriminirajući. U predmetu Michelin v Commission (citiran u stavku 54. ove presude), kad je razmatrao zakonitost Komisijine odluke 81/969/EEZ od 7 listopada 1981 o postupku prema članku 82. Ugovora (IV/29.491 - Bandengroothandel Frieschebrug BV/NV Nederlandsche Banden-Industrie Michelin) (SL 1981. L 353, str. 33, dalje u tekstu: „odluka NBIM“), Sud nije prihvatio Komisijinu zahtjev da je sustav rabata koji primjenjuje Michelin diskriminirajući, ali je usprkos tome presudio da je njime prekršen članak 82. Ugovora o EZ-u jer je trgovce stavio u ovisan položaj prema Michelinu.

66. Ovaj Sud smatra da je potrebno prvo razmotriti je li Komisija imala dobar razlog za zaključak u pobijanoj odluci da je sustav količinskog rabata poticao lojalnost ili, drugim riječima, da je išao za tim da veže trgovce uz podnositelja i spriječi ih da se opskrbljuju od podnositeljevih konkurenata. Štoviše, kao što to priznaje Komisija u svojoj obrani, navodna nepoštenost sustava usko je povezana s učinkom poticanja lojalnosti. Nadalje, treba utvrditi da je sustav rabata koji potiče lojalnost po samoj svojoj prirodi također razdjeljujući, budući da je osmišljen kako bi spriječio kupca da se opskrbljuje kod drugih proizvođača.

- Svojstvo količinskih rabata da potiču lojalnost

67. Podnositelj zahtjeva navodi kako izjednačavanje količinskih rabata s ciljnim popustima, ili čak popustima koji potiču lojalnost znači zanemarivanje osnovnih značajki pobijanog sustava, to jest sustava koji se sastoji od stupnjevite ljestvice popusta utemeljenih na velikom broju pragova koji su vrlo blizu, što zahtijeva samo mali opseg kupovina da bi se dostigao sljedeći prag. Popusti su se obračunavali prema stvarnom opsegu kupovine i bili su na kliznoj ljestvici, budući da se popust koji se dodjeljivao za svaki dostignuti prag smanjivao kako je kupac napredovao na krivulji. Sustav je dakle bio potpuno transparentan za kupca. Prema podnositelju, to je bio standardni sustav količinskog popusta koji nije predstavljao zlouporabu. Sud Europskih zajednica i Sud prvog stupnja nisu nikad ograničili referentno razdoblje za količinske popuste. U potkrjepu svojih tvrdnji, podnositelj zahtjeva se osobito poziva na presudu u predmetu Portugal v Commission (citiran u stavku 58. ove presude).

68. Sud primjećuje da je postojala ljestvica količinskih rabata za sve vrste guma zajedno, osim za „teške građevinske strojeve“ i za protektirane gume, te dvije posebne ljestvice za dvije potonje kategorije. Pobijana odluka odnosi se samo na rabate koji se primjenjuju na nove zamjenske kamionske gume i na protektirane kamionske gume.

69. Ljestvica količinskih rabata (za sve vrste zajedno) obuhvaćala je, u razdoblju od 1990. do 1996. između 47 do 54 razina. Ljestvica količinskih rabata koja je bila dio općih uvjeta iz 1995. godine, a koja je reprezentativna i za druge godine je bila sljedeća:

T/O 95	Stopa	T/O 95	Stopa	T/O 95	Stopa	T/O 95	Stopa
9000	7.50	172000	10.65	5855000	11.85	10660000	12.45
15000	8.50	241000	10.75	6242000	11.90	11170000	12.50
25000	9.00	492000	10.85	6604000	11.95	11730000	12.55
30000	9.25	757000	10.95	6934000	12.00	12520000	12.60
35000	9.50	1030000	11.05	7280000	12.05	13380000	12.65
45000	9.85	1306000	11.15	7640000	12.10	14314000	12.70
60000	10.00	1656000	11.25	8020000	12.15	15314000	12.75
80000	10.10	2100000	11.35	8415000	12.20	16385000	12.80
100000	10.20	2663000	11.45	8830000	12.25	17532000	12.85
118000	10.35	3376000	11.55	9260000	12.30	18792000	12.90
142000	10.50	4280000	11.65	9710000	12.35	20145000	12.95
5136000	11.75	10180000	12.40	22000000	13.00		

70. Slična tablica, sadržana u općim uvjetima iz 1995. godine, koja je sadržavala 18 razina, postojala je za protektirane gume tijekom razdoblja od 1990. do 1996. godine. Za 1995. godinu tablica je bila sljedeća:

Promet od protektiranja bez PDV-a	Stopa popusta
< 7 000	0
7 000	2
7 400	3
8 000	3.5
10 800	4
14 700	4.50
19 600	4.75
29 400	5

49 000	5.1
88 200	5.2
166 600	5.3
323 400	5.4
637 000	5.5
1 127 000	5.6
1 813 000	5.7
2 499 000	5.8
3 185 000	5.9
. 3 920 000	6

71. Iz gore prikazanih tablica razvidno je da se, kao što podnositelj zahtjeva tvrdi, stopa količinskog popusta povećavala u skladu s prometom ostvarenim s podnositeljem. Stopa pokazuje brzo povećanje na prvim razinama, dok je povećanje znatno manje brzo na višim razinama.

72. U predmetu Portugal v Commission (citiran u stavku 58. ove presude) Sud Europskih zajednica presudio je da „je u samoj biti sustava količinskih popusta da veći kupci nekog proizvoda ili korisnici neke usluge imaju pravo na niže prosječne jedinične cijene, ili - što dovodi do istog – veća prosječna sniženja od onog koje se nudi manjim kupcima tog proizvoda ili korisnicima te usluge. Također treba primijetiti da se čak i tamo gdje postoji linearna progresija količinskih popusta do najvećeg mogućeg popusta, u početku prosječan popust povećava (odnosno prosječna cijena pada) matematički u omjeru većem od povećanja kupovina, a kasnije u omjeru manjem od povećanja kupovina prije nego što se stabilizira na najvišoj stopi popusta ili blizu nje. Sama činjenica da zbog količinskih popusta neki klijenti u pogledu točno određenih količina razmjerno imaju pravo na veće prosječno sniženje od drugih, a prema razlici u količini njihove kupovine, svojstvena je ovom tipu sustava, ali se ne može samo iz toga zaključiti da je sustav diskriminirajući.“

73. Međutim iz tog se stavka presude u predmetu Portugal v Commission (citiran u stavku 58. ove presude) ne može zaključiti kako automatski treba smatrati da je sustav količinskih rabata koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva u skladu s člankom 82. Ugovora o EZ-u samo zato što se stopa popusta po gumi povećava sukladno kupljenim količinama. U toj je presudi Sud Europskih zajednica ispitao zakonitost Odluke Komisije 1999/199/EZ od 10. veljače 1999. o postupku prema članku [86] Ugovora (predmet br. IV/35.703 - Portuguese Airports) (SL 1999. L 69, str. 31) u kojoj se sustav popusta smatrao diskriminirajućim. Međutim, Sud je u stavku 51. te presude naglasio da primjena sustava količinskih rabata dovodi do situacije u kojoj „veći kupci“ uživaju prosječno veće popuste od „manjih kupaca“ te da se ne može samo iz toga zaključiti da je sustav diskriminirajući.

74. Međutim, prema ustaljenoj sudskoj praksi (vidi stavke 56. do 60. ove presude), sustav popusta koji nastoji vezati trgovce uz poduzeće koje ima dominantan položaj dodjeljujući im pogodnosti koje nisu utemeljene na kompenzacijskoj ekonomskoj pogodnosti, te spriječiti te trgovce da se opskrbljuju od konkurenata tog poduzeća predstavlja kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u.

75. U ovom predmetu Komisija iz sljedećeg dokaza zaključuje da količinski rabati potiču lojalnost: iz činjenice da se popust obračunava na trgovčev ukupan promet s Michelinom i činjenice da je referentno razdoblje na koje se primjenjuje popust jedna godina (vidi uvodne izjave 216 i 226 do 239).

76. Međutim, podnositelj zahtjeva tvrdi da mu Komisija tijekom upravnog postupka nikad nije zamjerila to što je postotak količinskog rabata primjenjivao na ukupan promet koji su ostvarili trgovci. Komisija je dakle formulirala novi prigovor te pobijana odluka stoga treba biti djelomično poništena zbog povrede prava na obranu.

77. Sud ponavlja kako izjava o prigovorima mora biti sastavljena od izraza koji su, iako sažeti, dovoljno jasni kako bi stranke kojih se to tiče mogle pravilno prepoznati ponašanje kojem Komisija prigovara. Izjava o prigovorima može samo na toj osnovi ispuniti svoju svrhu koju ima prema propisima Zajednice, a to je pružanje svih potrebnih podataka poduzećima i udruženjima poduzetnika kako bi im propisno omogućila braniti se prije nego Komisija donese konačnu odluku (spojeni predmeti T-25/95, T-26/95, T-30/95 do T-32/95, T-34/95 do T-39/95, T-42/95 do T-46/95, T-48/95, T-50/95 do T-65/95, T-68/95 do T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 i predmet T-104/95 *Cimenteries CBR and Others v Commission* [2000] ECR II-491, stavak 476).

78. Međutim, podnositelj zahtjeva je nakon što je pročitao izjavu o činjenicama morao shvatiti da Komisija smatra kako se svojstvo poticanja lojalnosti količinskih rabata temelji, *inter alia*, na tome što je uzela u obzir da su ti rabati obračunati na ukupan promet koji su trgovci ostvarili s podnositeljem. U dijelu izjave o prigovorima posvećenom svojstvu poticanja lojalnosti količinskih rabata navodi se, u točki 197., da „trgovac nije niti u jednom trenutku mogao riskirati da u bilo kojoj značajnoj mjeri diversificira svoj asortiman na štetu Michelinu, budući da je time mogao ugroziti mogućnost dosizanja praga rabata, što bi imalo važan učinak na ukupnu cijenu Michelinovih guma kupljenih tijekom godine“ (isticanje dodano). Za nove se gume u točki 199. izjave o prigovorima navodi „primjena količinskih rabata na ukupan promet Michelinovih proizvoda“ (isticanje dodano), a za protektirane se gume u točki 200. navodi da su „promjene u stopi rabata, koje su posljedica konačne narudžbe protektiranih guma tijekom godine, utjecale na trgovčevu maržu profita u odnosu na ukupan iznos prodaje protektiranih guma u cijeloj godini“ (isticanje dodano).

79. Iz podnositeljevog je odgovora na izjavu o prigovorima također jasno kako je shvatio da je jedan od vidova Komisijinih prigovora na sustav količinskog rabata činjenica što se ostvareni popust primjenjivao na ukupan promet s podnositeljem, a ne samo u granicama dodatnih količina. Tako podnositelj zahtjeva na stranici 136 svojega odgovora pokušava dokazati da je dostizanje jednog praga prometa imalo samo neznatan učinak na povećanje stope rabata. On izjavljuje: „Primjer koji navodi Komisija u točki 198. izjave o prigovorima... govori sam za sebe: Komisija se poziva na situaciju u kojoj se nalazi trgovac, čiji je godišnji promet s Michelinom 9 000 FRF, a što mu daje pravo na rabat od 7,5 % i koji je razvidno pod 'znatnim' pritiskom da postigne sljedeću razinu, 15 000 FRF, kako bi dobio

dodatnih 1 % popusta na sve svoje godišnje kupovine. Izgleda da Komisija ne shvaća da je 1 % od prometa od 15 000 FRF samo 150 FRF, ... vrlo skroman iznos“ (isticanje dodano).

80. Podnositeljevi argumenti stoga nemaju činjeničnu osnovu i moraju biti odbijeni.

81. Također, u pogledu toga pokazuju li čimbenici spomenuti u stavku 75. ove presude da sustav količinskog rabata ima nezakonite učinke koji potiču lojalnost, treba se prisjetiti da je Sud Europskih zajednica u predmetu Michelin protiv Komisije (citiran u stavku 54. ove presude, stavak 81.) presudio da je „svakom sustavu prema kojem se popust dodjeljuje prema količinama prodanim tijekom razmjerno dugog referentnog razdoblja svojstveno da na kraju tog razdoblja povećava pritisak na kupca, kako bi dosegnuo potreban iznos kupovine, koji će mu omogućiti da dobije popust ili da izbjegne trpljenje očekivanog gubitka za čitavo razdoblje“. Kao što Komisija ispravno ističe u pobijanoj odluci (uvodna izjava 230), „čimbenik koji je značajno povećao pritisak je to što je konačna dodatna narudžba kamionskih guma, koja je omogućila da bude dosegnuta viša razina, imala utjecaj na trgovčevu maržu profita kod prodaje novih Michelinovih guma u svim kategorijama...“

82. Međutim, podnositelj zahtjeva tvrdi da, suprotno onome što tvrdi Komisija u pobijanoj odluci (uvodna izjava 216), sudovi Zajednice nikad nisu nametnuli maksimalnu granicu od tri mjeseca za referentno razdoblje za količinske rabate. Naprotiv, Komisija je uvijek prihvaćala da se količinski popusti obračunavaju na godišnjoj osnovi (Odluka Komisije 73/109/EEZ od 2. siječnja 1973. o postupku prema člancima [81] i [82] Ugovora o EEZ-u (IV/26.918 - European Sugar Industry) (SL 1973 L 140, str. 17, točka 16) i Odluka Komisije 91/300/EEZ od 19. prosinca 1990. o postupku prema članku [82] Ugovora o EEZ-u (IV/33.133-D - Soda Ash - ICI) (SL 1991 L 152, str. 40, točka 6); Obavijesti prema članku 19. stavku 3. Uredbe br. 17 o sustavima rabata koje primjenjuje British Gypsum (SL 1992 C 321, str. 9 do 11). Podnositelj zahtjeva tvrdi da je pritisak radi dostizanja više razine u sustavu popusta o kojemu se radi u ovom predmetu bio znatno manji nego u sustavu ciljnog popusta koji je bio ispitan u predmetu Michelin v. Commission (citiran u stavku 54. ove presude). Doista, za razliku od pritiska do kojeg dolazi kad postoji samo jedan visoki cilj, pri čemu trgovac može sve izgubiti ako ga ne ostvari, velik broj pragova u ovom predmetu olakšava trgovcu da dosegne potrebnu razinu kako bi imao pravo na popust i da se pomakne na višu ljestvicu, te također, osigurava da ne riskira gubitak cijelog popusta djelomičnom opskrbom od drugih dobavljača. Nadalje, prema podnositeljevom podnesku, što se trgovac više penje na ljestvici popusta, manje zarađuje na dodatnim popustima kako dostiže svaki prag.

83. Sud ističe da Komisija, u prijašnjoj praksi donošenja odluka na koje se poziva podnositelj, nije rješavala o sukladnosti sustava popusta koji su povezani s količinom godišnje kupovine od poduzeća koje ima dominantan položaj s člankom 82. Ugovora o EZ-u. U odlukama 73/109 i 91/300, na koje se poziva u prethodnom stavku, Komisija je dovela u pitanje sustav popusta za lojalnost koje dodjeljuje poduzeće koje ima dominantan položaj u zamjenu za preuzetu obvezu nabavljanja svih ili gotovo svih zaliha od tog poduzeća.

84. Što se tiče Komisijinih obavijesti u odnosu na poslovnu politiku British Gypsuma, spomenutu u stavku 82. ove presude, Komisija je doista nagovijestila da ima namjeru zauzeti povoljan pristup sustavima rabata kojima je svojstveno godišnje referentno razdoblje. Međutim, u tim je obavijestima Komisija istaknula razne konkretne značajke sustava rabata koji je primjenjivao British Gypsum, kojih nema u ovom predmetu. Tako su rabati koje je dodjeljivao British Gypsum bili određeni na temelju očekivanog godišnjeg prometa, a ne na temelju stvarnog prometa. U tim sustavima nije bilo ponovne prilagodbe popusta za kupca čiji



je godišnji promet bio niži od onog koji je početno predviđen, što je znatno smanjilo pritisak na kupca da dodatno kupuje od British Gypsuma na kraju referentnog razdoblja. Nadalje, rabati British Gypsuma dodjeljivali su se tromjesečno. Prije 1995. godine količinski su se rabati koje je primjenjivao podnositelj zahtjeva dodjeljivali jednom, na kraju veljače u godini koja slijedi referentnu godinu. Konačno, Komisija je u svojim obavijestima naglasila da su količinski popusti koje je primjenjivao British Gypsum bili utemeljeni na stvarnoj uštedi troškova za poduzeće. Takvo opravdanje nedostaje u ovom predmetu (vidi stavke 107. do 110. ove presude). Podnositelj zahtjeva stoga ne može u Komisijinim obavijestima koje se odnose na sustav rabata koji je primjenjivao British Gypsum pronaći nikakvo uporište za svoju tvrdnju.

85. Štoviše, u predmetu *Michelin v. Commission* predmetni se sustav popusta temeljio, kao i u ovom predmetu, na godišnjem referentnom razdoblju (predmet *Michelin v. Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 81.). Doista, suprotno onome što sugerira pobijana odluka (uvodna izjava 216), Sud Europskih zajednica nije izričito presudio da referentno razdoblje ne može premašiti tri mjeseca. Međutim, ne može se poreći da se svojstvo poticanja lojalnosti koje ima ovaj sustav popusta koji su se obračunavali na ukupno ostvareni promet povećava razmjerno s duljinom referentnog razdoblja. Sustav količinskih rabata nema učinak poticanja lojalnosti ako se popusti dodjeljuju na fakturi, u skladu s veličinom narudžbe. Ako se popust dodjeljuje za kupovine izvršene tijekom referentnog razdoblja, učinak poticanja lojalnosti je manje značajan tamo gdje se dodatni popust primjenjuje samo na količine koje prelaze određeni prag, nego tamo gdje se popust primjenjuje na ukupan promet postignut tijekom referentnog razdoblja. U potonjem se slučaju ušteda koja se može postići dostizanjem više ljestvice primjenjuje na ukupno ostvareni promet, dok se u prethodnom slučaju primjenjuje samo na iznos dodatne kupovine.

86. Međutim, podnositelj zahtjeva tvrdi da je pitanje obračunava li se popust na ukupan promet ili samo na iznos dodatne kupovine samo pitanje načina na koji je to izloženo. U tom pogledu, on navodi da se popust na određeni iznos uvijek može izraziti ili kao postotak „količine dodatne“ kupovine ili kao postotak „ukupne količine“, iako će postotak biti viši kad je osnova popusta dodatna količina nego kad je to ukupna količina.

87. Taj argument mora biti odbijen. Kad se popust dodjeljuje „po tranši“, popust ostvaren za kupovinu dodatne jedinice nikad ne premašuje postotak za tranšu o kojoj se radi. Ako tablica prikazana u stavku 69. ove presude obuhvaća sustav rabata u kojem se popust obračunava „po tranši“, posljedica dostizanja, na primjer, praga prometa od 30 000 FRF bila bi ta da bi za kupovinu jedinica koje premašuju taj prag prometa trgovac ostvario popust od 9,25 % umjesto 9 %. Drugim riječima, povećanjem svog prometa s podnositeljem sa 29 000 FRF na 30 000 FRF, trgovac bi ostvario, u sustavu popusta koji se obračunava „po tranši“, dodatni popust od 0,25 % ili 0,0025 FRF (0,25 % dodatnog popusta na iznos od 1 FRF). Interes trgovca za dostizanje takvog praga je razmjerno ograničen. S druge strane, ako se, kao u ovom predmetu, popust primjenjuje na ukupnu količinu kupovine, povećanje prometa s podnositeljem s 29 000 FRF na 30 000 FRF donosi trgovcu dodatni popust od 75 FRF (0,25 % dodatnog popusta na iznos od 30 000 FRF), što je 7 500 % od dodatno ostvarenog prometa (75 FRF dodatnog popusta na dodatni promet od 1 FRF). Trgovac ima istinski interes za ostvarivanje daljnjeg praga, kako u pogledu pragova na nižem kraju ljestvice, kako to pokazuje gornji primjer, tako i onih na višem kraju ljestvice. Na primjer, u sustavu popusta „po tranši“ trgovac bi povećanjem svog prometa s 16 384 999 FRF na 16 387 000 FRF zaradio dodatni popust od 1 FRF (0,05 % dodatnog popusta na iznos od 2001 FRF). U sustavu koji primjenjuje podnositelj zahtjeva dodatni popust bio je 8 193,5 (0,05 % dodatnog popusta na iznos od 16

387 000), ili dodatni popust od otprilike 410 % od dodatno ostvarenog prometa (8 193,5 FRF dodatnog popusta na dodatni promet od 2001 FRF).

88. Poticaj za kupovanje koji stvara sustav količinskog rabata je, dakle, mnogo veći kad se popusti obračunavaju na ukupno ostvareni promet tijekom određenog razdoblja nego kad se obračunavaju samo tranšu po tranšu. Što je dulje referentno razdoblje, količinski sustav rabata više potiče lojalnost.

89. Nadalje, u predmetu Portugal v. Commission (citiranom u stavku 58. ove presude), koji podnositelj zahtjeva navodi u brojnim prilikama kao dokaz zakonitosti količinskih rabata koji se ispituju u ovom predmetu, predviđena stopa popusta primjenjivala se „po tranši“, a referentno razdoblje bilo je jedan mjesec.

90. Podnositelj zahtjeva također upozorava na činjenicu da su razlike između stopa popusta na zadnjim razinama ljestvice bile neznatne.

91. Razvidno je iz tablica prikazanih u stavcima 69. do 70. ove presude da su se, u količinskom sustavu rabata koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva stope popusta između nižih i viših razina značajno razlikovale. Istina je, kao što tvrdi podnositelj zahtjeva, da je povećanje stope popusta na nižem kraju ljestvice bilo veće nego na gornjem kraju ljestvice (0,05 za zadnje razine). Međutim, Sud Europskih zajednica je presudio u predmetu Michelin v. Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 81., da su „razlike u stopi popusta tijekom godine [između 0,2 % i 0,4 %] kao posljedica jedne zadnje, čak i male narudžbe, utjecale na maržu profita cjelogodišnje prodaje Michelinovih guma za teška vozila. U takvim okolnostima, čak i vrlo neznatna razlika može izložiti trgovca značajnom pritisku.

92. Nadalje, razlike u stopama popusta nisu bile tako neznatne kao što podnositelj zahtjeva tvrdi. Sustav količinskih rabata koji po svojoj naravi omogućava zlouporabu ne može se ocjenjivati odvojeno. Premašivanje maksimalnog predviđenog iznosa za količinske rabate omogućavalo je trgovcu da potpiše poslovni sporazum s podnositeljem (vidi stavak 51. ove presude). Trgovac je dakle mogao dobiti „produžetak“ tablica koji je odgovarao količinskim popustima, i tako imati pravo na dodatan popust od 2 % prometa.

93. Međutim, odgovarajući na pitanje postavljeno na raspravi podnositelj zahtjeva je po prvi put osporio tvrdnju iz uvodnih izjava 76. do 230. pobijane odluke po kojoj su poslovni sporazumi ponuđeni trgovcima o kojima se govori „produžetak“ tablica količinskog rabata. On smatra da se dodatni popust koji se mogao ostvariti zaključenjem poslovnog sporazuma primjenjivao na premiju za napredak, a ne na količinske rabate.

94. Taj argument mora biti odbijen. Komisija je u svojoj obrani priložila presliku poslovnog sporazuma iz 1994. godine. Članak 1. tog sporazuma, pod nazivom „Količinski rabati“ nedvosmisleno navodi da ljestvica rabata dodana poslovnom sporazumu „nadopunjuje“ ljestvicu količinskog rabata iz općih uvjeta i „njezin je dio“. Razlika između nižih i viših stopa na ljestvici koja je pridodana općim uvjetima, koja uzima kao početnu točku posljednju razinu količinskih rabata u općim uvjetima, jest 2 %. Stoga proizlazi da je Komisija u pobijanoj odluci ispravno navela da „produžetak“ tablica koje se odnose na količinske rabate može „potencijalno [imati za posljedicu] razliku sve do 2 % prometa“ (uvodna izjava 76.). Nadalje, podnositelj zahtjeva priznaje u točki 18 svog odgovora da „ljestvica kojoj je trgovac mogao pristupiti potpisivanjem poslovnog sporazuma“ čini dio sustava količinskog rabata.

95. Iz svega prethodnog slijedi da sustav količinskog rabata u kojem postoji značajna razlika u stopama popusta između viših i nižih razina, kojem je referentno razdoblje jedna godina i u kojem je popust određen na osnovi ukupnog prometa ostvarenog tijekom referentnog razdoblja ima značajke sustava popusta koji potiče lojalnost.

96. Zaista, kao što podnositelj zahtjeva ističe, cilj je svake konkurencije cijena i svakog sustava popusta poticanje kupca da kupuje više od istog dobavljača.

97. Međutim, poduzeće koje ima dominantan položaj ima posebnu odgovornost da ne dopusti da njegovo ponašanje naruši istinsko, neiskrivljeno tržišno natjecanje na zajedničkom tržištu (Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 57.). Ne može se svaka konkurencija cijena smatrati legitimnom (predmet AKZO v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 70., i predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 111.). Poduzeće koje ima dominantan položaj ne smije imati mogućnost pribjegavati drugačijim sredstvima od onih koja su unutar tržišnog natjecanja prema postignućima (predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 111.).

98. U tim je okolnostima potrebno razmotriti je li, unatoč tome kako izgleda, sustav količinskog rabata koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva utemeljen na kompenzacijskoj pogodnosti koja se može ekonomski opravdati (vidi u tom pogledu predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 73.; predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 114.; i predmet Portugal v Commission, citiran u stavku 58. ove presude, stavak 52.), ili, drugim riječima, nagrađuje li ekonomiju obujma koju je postigao podnositelj zahtjeva zbog narudžbe velikih količina. Ako je rezultat povećanja količine nabave sniženje troškova dobavljača, on je ovlašten prenijeti to sniženje na kupca u obliku povoljnije tarife (mišljenje nezavisnog odvjetnika Mischo u predmetu Portugal v Commission, citiran u stavku 58. ove presude, točka 106.).

99. U tom pogledu, podnositelj zahtjeva prvo zamjera činjenici da je Komisija prvi put u svojoj obrani (točke 60. i 100.) iznijela prigovor da u ovom predmetu količinski rabati nisu opravdani ekonomijom obujma. Budući da taj prigovor nije bio naveden ni u izjavi o prigovorima ni u pobijanoj odluci, podnositelj zahtjeva tvrdi da svi Komisijini argumenti koji se odnose na taj prigovor moraju biti odbijeni kao nedopušteni.

100. Treba imati na umu da sukladno ustaljenoj praksi popusti koje dodjeljuje poduzetnik koji ima dominantan položaj moraju biti utemeljeni na kompenzacijskoj pogodnosti koja se može ekonomski opravdati (predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 85; predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 114.; i predmet Portugal v Commission, citiran u stavku 58. ove presude, stavak 52.). Sustav količinskog rabata je stoga u skladu s člankom 82. Ugovora o EZ-u ako je pogodnost koja je dodijeljena trgovcu „opravdana opsegom posla koji donosi ili bilo kakvim ekonomijama obujma koje ostvaruje za dobavljača“ (predmet Portugal v Commission, citiran u stavku 58. ove presude, stavak 52.).

101. Prvenstveno treba navesti da se u pobijanoj odluci Komisija izričito poziva na tu sudsku praksu, navodeći da „rabat može odgovarati ekonomiji obujma koju je tvrtka ostvarila samo kao rezultat dodatnih kupnji na koje se potrošači potiču“ (uvodna izjava 216). Nakon ispitivanja dogovora, Komisija, parafrazirajući presudu u predmetu Michelin v Commission,

zaključuje da sustav količinskog rabata „nije [bio] utemeljen na nekoj ekonomskoj činidbi koja [ga] opravdava“ (uvodna izjava 227 pobijane odluke).

102. Slijedi da Komisija nije promijenila opseg pobijane odluke tvrdeći u svojoj obrani da količinski rabati nisu opravdani ekonomijama obujma.

103. Nadalje, izjava o prigovorima i pobijana odluka su također dosljedne po tom pitanju, tako da se podnositelj zahtjeva ne može pozvati na povredu svojih prava na obranu tijekom upravnog postupka.

104. U točki 105 svoje izjave o prigovorima Komisija je već prigovorila podnositelju da količinski rabati „nisu [bili] utemeljeni na nekoj ekonomskoj činidbi koja [ih] opravdava.“

105. Konačno, podnositelj zahtjeva je u potpunosti shvatio taj prigovor, budući da je u svom odgovoru na izjavu o prigovorima naveo da je u ovom predmetu „[d]odjeljivanje rabata [bilo]...ekonomski opravdano u slučaju proizvođača koji postiže ekonomije obujma u proizvodnji i distribuciji“ (str. 129). Podnositelj zahtjeva je slično ponovio na raspravi da je sustav količinskog rabata bio zakonit, pozivajući se na „ekonomiju obujma u proizvodnji i distribuciji koja proizlazi iz kupovine povećanih količina“ (zapisnik s rasprave, str. 82).

106. U takvim okolnostima argument iznesen u stavku 99. ove presude mora biti odbijen.

107. Potom treba ispitati je li podnositelj zahtjeva dokazao da je sustav količinskog rabata, koji pokazuje značajke sustava rabata koji potiče lojalnost, utemeljen na objektivnim ekonomskim razlozima (vidi u tom pogledu predmet *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 188.; i predmet *Portugal v Commission*, citiran u stavku 58. ove presude, stavak 56.).

108. Treba navesti da podnositelj zahtjeva u tom pogledu ne dostavlja nikakve posebne podatke. Samo navodi „da narudžbe velikih količina donose uštede te da kupac ima pravo da te uštede budu prenesene na njega u cijeni koju plaća“ (točka 57. zahtjeva). Također, poziva se na svoj odgovor na izjavu o prigovorima i na zapisnik s rasprave (odgovor, točka 91.). Daleko od toga da bi dokazao kako su količinski rabati bili utemeljeni na stvarnim uštedama troškova (mišljenje nezavisnog odvjetnika Mischo u predmetu *Portugal v Commission*, citiran u stavku 58. ove presude, točka 118.), podnositelj zahtjeva samo općenito navodi da su količinski rabati bili opravdani „ekonomijom obujma u područjima troškova proizvodnje i distribucije“ (prijepis rasprave, str. 62).

109. Međutim, takva argumentacija je preopćenita i nedovoljna za davanje ekonomskih razloga kojima bi se konkretno objasnile stope popusta odabrane za razne razine u sustavu rabata o kojem je riječ (vidi u tom pogledu predmet *Portugal v Commission*, citiran u stavku 58. ove presude, stavak 56.).

110. Iz svega prethodnog slijedi da je Komisija u pobijanoj odluci imala pravo zaključiti da je predmetni sustav količinskog rabata bio osmišljen kako bi vezivao trgovce kamionskih guma u Francuskoj uz podnositelja, dodjeljujući im pogodnosti koje nisu imale nikakvo ekonomsko opravdanje. Budući da je poticao lojalnost, sustav količinskog rabata nastojao je onemogućiti trgovce da u svakom trenutku mogu slobodno izabrati, s obzirom na situaciju na tržištu, najpogodniju od ponuda raznih konkurenata te promijeniti dobavljača bez trpljenja ikakvih značajnih ekonomskih nepogodnosti. Sustav rabata je, dakle, ograničavao trgovčev izbor

dobavljača i konkurentima otežavao pristup tržištu, dok ovisan položaj u kojem su se našli trgovci, stvoren tim sustavom popusta nije istovremeno bio utemeljen na nikakvoj kompenzacijskoj pogodnosti koja bi mogla imati ekonomsko opravdanje (vidi predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 85.).

111. Podnositelj zahtjeva se ne može osloniti na svojstvo transparentnosti sustava količinskog rabata. Sustav rabata koji potiče lojalnost suprotan je članku 82. Ugovora o EZ-u, bilo da je transparentan ili ne. Nadalje, količinski rabati činili su dio složenog sustava popusta, od kojih su neki, po podnositeljevom vlastitom priznanju, predstavljali zlouporabu (vidi stavak 45. ove presude). Istovremena je primjena raznih sustava popusta – to jest količinskih rabata, premije za uslugu, premije za napredak i premija koje su povezane sa sporazumom PRO i Klubom prijatelja Michelinina – koji se nisu dobivali na fakturi, onemogućavala trgovcu izračunati točnu kupovnu cijenu Michelinovih guma u vrijeme kupovine. Ta je situacija neizbježno stavljala trgovce u nesiguran i ovisan položaj o podnositelju.

112. Podnositeljev argument da je Opća uprava za tržišno natjecanje, potrošačku politiku i sprečavanje prijevara (dalje: DGCCRF) odobrila sustav količinskog rabata također mora biti odbijen. Prvo, dokumenti na koje se poziva podnositelj zahtjeva ne pružaju nikakav dokaz o odobrenju DGCCRF-a (vidi stavke 305. do 308. ove presude). Drugo, u svakom je slučaju nebitno je li dodjeljivanje popusta bilo u skladu s francuskim pravom ili ga je odobrio DGCCRF, s obzirom na prvenstvo prava Zajednice u ovoj stvari i izravni učinak članka 82. Ugovora o EZ-u (predmet 127/73 BRT and Others [1794] ECR 52, stavci 15. do 16.; predmet 66/86 Ahmed Saeed Flugreisen and Others [1989] ECR 803, stavak 23.; i predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 211.). Navodna sukladnost sustava količinskog rabata s pravom tržišnog natjecanja Sjedinjenih Država jednako je nevažna u ovom predmetu.

113. Iz svega prethodnog slijedi da je Komisija ispravno utvrdila da je sustav količinskog rabata koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva prekršio članak 82. Ugovora o EZ-u, *inter alia* zato što je poticao lojalnost. Stoga nema nikakve daljnje potrebe za ispitivanjem onih dijelova pobijane odluke koji se konkretno bave nepoštenošću (uvodne izjave 218 do 225 pobijane odluke) i učinkom razdiobe tržišta (uvodne izjave 240 do 247 pobijane odluke) sustava količinskog rabata (vidi stavak 66. ove presude).

114. Slijedi da prvi prigovor na odluku Komisije treba u cijelosti odbiti.

Drugi prigovor na odluku Komisije: Komisija je prekršila članak 82. Ugovora o EZ-u tvrdeći da sustav premije za uslugu predstavlja zlouporabu u smislu te odredbe

#### Pobijana odluka

115. U uvodnoj izjavi 60 pobijane odluke, Komisija navodi da je „premija za uslugu“ bila dodatan poticaj koji je Michelin ponudio specijaliziranom trgovcu „za poboljšanje njegove opreme i usluga nakon prodaje“. U uvodnoj izjavi 62 pobijane odluke opisuje se sustav kako slijedi:

„Veličina premije, koja je bila određena na početku godine godišnjim sporazumom s trgovcem u dokumentu po nazivom 'Premija za uslugu', ovisila je o ispunjavanju obaveza koje je trgovac preuzeo u brojnim područjima. Svaka obaveza odgovarala je određenom broju bodova, a prekoračenje određenih bodovnih pragova davalo je trgovcu pravo na premiju koja

je odgovarala postotku prometa koji je ostvaren s Michelin France, za sve vrste guma zajedno. Taj postotak bio je u rasponu od 0 % do 1,5 % u razdoblju od 1980. do 1991., te od 0 % do 2,25 % u razdoblju od 1992. do 1996.“

116. Komisija je smatrala da je premijom za uslugu prekršen članak 82. Ugovora o EZ-u budući (i) da je bila nepoštena zbog načina na koji je određena; (ii) da je imala učinak poticanja lojalnosti; i (iii) jer je bila vrsta vezane prodaje (uvodna izjava 249 pobijane odluke).

117. U pogledu nepoštenosti premije za uslugu, u uvodnoj izjavi 250 pobijane odluke navedeno je:

„Dodjeljivanje bodova je donekle bilo subjektivno i ostavljalo je Michelinu diskrecijsku slobodu prilikom vlastite procjene. Uz to, neki su bodovi ovisili o davanju vrlo preciznih strateških podataka o tržištu (od 1980. do 1992.), što nije bilo u interesu trgovca (bez povrata u obliku studije, na primjer).“

118. Komisija dodaje u uvodnoj izjavi 252 pobijane odluke: „Neke rubrike bile su po samoj svojoj prirodi subjektivne u svojoj procjeni i/ili broju dodijeljenih bodova koji je mogao varirati 'ovisno o kvaliteti pružene usluge'. Međutim, zbroj postignutih bodova obračunavao je Michelinov predstavnik, koji je također postavljao ciljeve i odgovarajuće bodove za tekuću godinu. Mogućnost da Michelin jednostrano smanji premiju tijekom godine ako ciljevi nisu bili postignuti još je jedan čimbenik koji je omogućavao Michelinu da uvjete koji su odobreni trgovcu učini ovisnima o svojoj subjektivnoj procjeni. Michelinova tvrdnja da je ova mogućnost korištena samo u iznimnim slučajevima ne mijenja činjenicu da je to bila zlouporaba“. Komisija se nadalje poziva na brojne odgovore koje su dali trgovci Michelinovih guma na Komisijin zahtjev za dostavu podataka tijekom upravnog postupka.

119. Učinak poticanja lojalnosti premije za uslugu opisan je kako slijedi u uvodnoj izjavi 254 pobijane odluke:

„Do 1992. su se godine bodovi dodjeljivali ako je trgovac ostvario minimalan postotak kupnji Michelinovih proizvoda. Postizanje ovog cilja, koji je Michelin postavio kao dio premije za uslugu uvelike je ojačao veze između Michelina i trgovca pomoću učinka poticanja lojalnosti koji se mora smatrati zlouporabom. Barem do 1992. je godine rubrika 'usluga novi proizvodi' omogućavala trgovcu da ostvari dodatne bodove za svoju kupovinu novih proizvoda u visini određenog postotka u odnosu na regionalni udio takvih proizvoda. Međutim, budući da stjecanje bodova nije ovisilo o količinama, nego o ostvarivanju određenog postotka u odnosu na regionalni udio takvih proizvoda, to je bila inačica premije za lojalnost koja se mora smatrati zlouporabom kad je zahtijeva poduzeće koje ima dominantan položaj. Rubrika je predstavljala neprimjeren poticaj za promociju novih Michelinovih proizvoda na štetu konkurentskih proizvoda.“

120. Konačno, u pogledu učinka vezanih kupnji, Komisija ističe u uvodnoj izjavi 256 pobijane odluke:

„Jedan se bod dodjeljivao ako se trgovac obvezao na sustavno vraćanje Michelinu rabljenih Michelinovih guma, radi protektiranja. Premija za uslugu predstavljala je dakle i način ostvarivanja vezanih prodaja, zlouporabe koja je omogućavala Michelinu da koristi svoj

dominantan položaj na tržištu novih kamionskih guma radi poboljšanja svojeg položaja na susjednom tržištu protektiranih guma.“

121. Ona dalje navodi, u stavku 257. pobijane odluke:

„Mogući gubitak tog boda i moguće smanjenje ukupnog iznosa godišnje premije koja se mogla ostvariti značio je izravno povećanje jediničnog troška svih guma kupljenih od Michelina, budući da trgovac nije izgubio premiju samo za protektirane gume, nego i onu koja je bila povezana s cijelim njegovim prometom s Michelinom.“

Zlorabeće svojstvo koje ima premija za uslugu

- Uvod

122. U vezi s ovim prigovorom, podnositelj zahtjeva prvenstveno tvrdi da su njegova prava na obranu bila povrijeđena tijekom upravnog postupka utoliko što nije imao pristup odgovorima trgovca Michelinovih guma na Komisijine zahtjeve za dostavu podataka od 30. prosinca 1996. i 27. listopada 1997. godine. Zatim, podnositelj zahtjeva smatra da pobijana odluka pogrešno tumači članak 82. Ugovora o EZ-u i pogrešno razumije osnovne značajke sustava premije za uslugu utoliko što tvrdi da je sustav premije za uslugu bio (i) nepošten (ii) da je poticao lojalnost; i (iii) da je imao učinak vezanih kupnji u pogledu protektiranih guma.

- Povreda prava na obranu

123. Podnositelj zahtjeva prigovara da tijekom upravnog postupka uopće nije imao pristup odgovorima trgovca na Komisijine zahtjeve za dostavu podataka. Komisija mu je dostavila samo tablice koje su priložene kao dodaci 10 i 16 uz zahtjev. Stoga se odgovori koje su dali trgovci ne mogu smatrati valjanim dokaznim sredstvima (predmet 107/82 AEG v Commission [1983] ECR 3151, stavak 23. i dalje, i predmet T-30/91 Solvay v Commission [1995] ECR II-1775, stavak 58. i dalje). Podnositelj zahtjeva iznosi da je tijekom upravnog postupka trebao imati pristup i konkretnim dokumentima u spisu. U tom pogledu, poziva se na predmet T-7/89 Hercules Chemicals v Commission [1991] ECR II-1711, stavak 54., na spojene predmete T-68/89, T-77/89 i T-78/89 SIV and Others v Commission [1992] ECR II-1403, stavci 91. do 95., te također na obavijest Komisije o unutarnjim poslovniku za postupanje sa zahtjevima za pristup spisu u predmetima na temelju članaka [81] i [82] Ugovora o EZ-u, članaka 65. i 66. Ugovora o EZ-u i Uredbe Vijeća (EEZ-a) br. 4064/89 (SL 1997 C 23, str. 3). Prema podnesku podnositelja, Komisijin propust da dostavi te dokumente lišio ga je mogućnosti da provjeri je li bilo pogrešaka u pripremi tablica kojima je imao pristup. Nadalje, da je znao identitet trgovca koji tvrde da su bili oštećeni, mogao bi utvrditi prave razloge zbog kojih mu zamjeraju.

124. U tom pogledu, Sud primjećuje da Komisija, u pogledu odgovora trećih strana na zahtjeve Komisije za dostavu podataka, mora uzeti u obzir rizik da bi poduzeće koje ima dominantan položaj moglo usvojiti mjere odmazde protiv konkurenata, dobavljača ili kupaca koji su surađivali u istrazi koju je vodila Komisija (predmet C-310/93 P BPB Industries and British Gypsum v Commission [1995] ECR I-865, stavak 26., i predmet T-5/02 Tetra Laval v Commission [2002] ECR II-4381, stavak 98.).

125. Imajući u vidu taj rizik, podnositelj zahtjeva ne može zamjeriti Komisiji što ga nije izvijestila o identitetu trgovaca koji su odgovorili na zahtjeve za dostavu podataka. Komisija

je uskratila podnositelju pristup samo onim dijelovima odgovora trgovaca na zahtjeve za dostavu podataka koji bi omogućili njihovu identifikaciju. Dakle, kako bi izbjegla da podnositelj zahtjeva identificira dotične trgovce, Komisija je poslala podnositelju tablicu koja prikazuje, bez spomena imena, odgovore koje je dao svaki od trgovaca na zahtjeve za dostavu podataka koje im je poslala (dodaci zahtjeva 10 i 16). Pripremajući verziju tih odgovora koja nije povjerljiva savjesno je poštivala uvjete iz sudske prakse, koji nastoje uravnotežiti zaštitu povjerljivih podataka i osigurati osobi kojoj je upućena izjava o prigovorima pravo na pristup cijelom spisu (predmet *Cimenteries CBR and Others v Commission*, citiran u stavku 77. ove presude, stavak 147.).

126. Što se tiče argumenta kojim se navodi da je podnositelju bilo nemoguće provjeriti je li bilo pogrešaka u pripremi tablica kojima je imao pristup, treba podsjetiti da su stranke na raspravi izričito pristale na to da Sud provjeri da nije bilo takvih pogrešaka (vidi stavak 36. ove presude). Nakon što ih je ispitao, Sud nalazi da tablice koje je pripremila Komisija sadrže jednu materijalnu netočnost. Postotak koji je marka Michelin predstavljala u prometu prvog trgovca koji je naveden pod pitanjem 2 zahtjeva za dostavu podataka od 30. prosinca 1996. je, prema Komisijinoj tablici (dodatak 10 zahtjeva), između 25 % i 30 %, dok je u stvari bio 23,4 % (dokument 36041-14745). Ta netočnost nije mogla utjecati na podnositeljevo pravo na obranu budući da je podatak dan u tablici blizu točnoj brojci.

127. Također, usporedba odgovora trgovaca s tablicama kojima je podnositelj zahtjeva imao pristup tijekom upravnog postupka otkriva da je podnositelj zahtjeva imao pristup svim odgovorima trgovaca na zahtjeve za dostavu podataka koji nisu bili povjerljivi, uz iznimku jednog izvatka citiranog u uvodnoj izjavi 252 pobijane odluke. Izvadak glasi kako slijedi: «jedan [d]rugi trgovac objašnjava da je bio podvrgnut mjerama odmazde u obliku «drastičnog smanjenja određenih premija: premija za usluge» (dokument 36041-15166). Podnositelj zahtjeva također u svom zahtjevu tvrdi da nije bio svjestan tog inkriminirajućeg dokaza tijekom upravnog postupka.

128. Komisija priznaje da podnositelj zahtjeva zbog administrativne pogreške nije imao pristup tom dijelu odgovora tijekom upravnog postupka.

129. U tom pogledu, dosljedno je presuđivano da odgovor utvrđen u stavku 127. ove presude treba isključiti kao dokaz (predmet *Cimenteries CBR and Others v Commission*, citiran u stavku 77. ove presude, stavak 364., i sudska praksa koja je tamo citirana). Njegovo isključivanje dovelo bi do poništenja pobijane odluke u mjeri u kojoj se odnosi na premiju za uslugu samo ako se prigovor koji se odnosi na tu premiju može dokazati jedino pozivom na taj dokument (predmet *Cimenteries CBR and Others v Commission*, citiran u stavku 77. ove presude, stavak 364., i sudska praksa koja je tamo citirana).

130. Iz pobijane je odluke (uvodna izjava 252) razvidno da se Komisija poziva na dotični odgovor samo kako bi pokazala da je premija za uslugu nepoštena. Međutim, Komisija zaključuje da premija za uslugu predstavlja zlouporabu ne samo zato što je nepoštena, već i zato što potiče lojalnost i ima učinak vezanih prodaja.

131. Nadalje, iz analize koja će biti iznesena u daljnjem tekstu (vidi stavke 136. do 150.) razvidno je da je, čak i zanemarujući taj odgovor, u pobijanoj odluci utvrđeno do razine koja se traži odgovarajućim pravnim standardom, da je premija za uslugu bila nepoštena.



132. Konačno, podnositelj zahtjeva tvrdi da se tijekom upravnog postupka Komisija obratila samo trgovcima koje je predložio Bandag. Takva situacija bila je, kako tvrdi, na štetu podnositelja.

133. Taj argument mora biti odbijen. Iz prepiske između Bandaga i Komisije koja je dostavljena Sudu 24. travnja 2003. (vidi stavak 37. ove presude), razvidno je da je Bandag predložio Komisiji imena šest trgovaca koji su imali podatke bitne za Komisijinu istragu. Iako je svih tih šest trgovaca bilo među adresatima zahtjeva za dostavu podataka od 30. prosinca 1996., taj je zahtjev bio poslan i na adrese 13 drugih trgovaca. Nadalje, nijedan od trgovaca koje je predložio Bandag nije među 20 adresata zahtjeva za dostavu podataka od 27. listopada 1997. Imena trgovaca koje je naveo Bandag korištena su dakle samo za mali dio zahtjeva za dostavu podataka.

134. U svakom slučaju, razvidno je iz pobijane odluke da se, u svrhu utvrđivanja kršenja članka 82. Ugovora o EZ-u, Komisija oslonila uglavnom na značajke sustava popusta koji je primjenjivao podnositelj, a ne na odgovore trgovaca na zahtjeve za dostavu podataka. Posve je jasno da se Komisija pozvala na odgovore trgovaca samo kako bi dokazala postojanje dominantnog položaja – koji podnositelj zahtjeva ne osporava – (uvodna izjava 201 pobijane odluke) te kako bi dokazala da je premija za uslugu bila nepoštena (uvodna izjava 252 pobijane odluke). Kao što je već navedeno u ovoj presudi, Komisija je zaključila da premija za uslugu predstavlja zlouporabu ne samo zato što je bila nepoštena, već i zato što je poticala lojalnost i imala učinak vezane prodaje.

135. Iz prethodnog slijedi da argument koji se odnosi na navodno kršenja prava na obranu mora biti odbijen.

- Nepoštenost kao svojstvo premije za uslugu

136. U svom zahtjevu podnositelj zahtjeva navodi da je cilj premije za uslugu bio poticanje trgovaca da poboljšaju kvalitetu svojih usluga i sliku proizvoda marke Michelin, te da im se u zamjenu za to dade posebna nagrada. Stopa premije za uslugu određivala se godišnje zajedničkim sporazumom s trgovcem u skladu s obavezama koje je preuzeo, koje su bile izražene i kvantificirane u dodatku općih uvjeta. Premija za uslugu nije bila popust, već naknada za pružene usluge.

137. U tom pogledu, Sud ističe kako činjenica što premija za uslugu nagrađuje usluge koje je pružio trgovac nije bitna za utvrđivanje krši li dotična premija članak 82. Ugovora o EZ-u. Zaista bi, ako se pokaže, kao što Komisija tvrdi, da je sustav premije za uslugu bio nepošten, poticao lojalnost i imao učinak vezane prodaje, trebalo zaključiti da taj sustav, kad ga primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj, ne odgovara uobičajenoj politici konkurencije cijena te da je stoga zabranjen člankom 82. Ugovora o EZ-u.

138. Sljedeće, Sud primjećuje da podnositelj zahtjeva ne poriče činjenicu da dodjeljivanje bodova koji su trgovcima davali pravo na premiju za uslugu nije bilo lišeno subjektivnosti. Primjećuje, međutim, da kvaliteta usluge koju pruža trgovac može objektivno zasluživati nagradu, čak i ako je ocjeni kvalitete usluge svojstvena određena subjektivnost.

139. Sud utvrđuje da je, kako to izričito pokazuju tablice koje se odnose na premiju za uslugu, premija bila određena u skladu s „kvalitetom usluge koju je trgovac mogao pružiti“. Ostvareni bodovi – 31 od 35 davali su pravo na maksimalnu premiju – ovisno o tome jesu li ispunjene

različite obaveze koje je trgovac preuzeo. Podnositelj zahtjeva je često imao značajnu diskrecijsku slobodu pri utvrđivanju jesu li te obaveze ispunjene. Razvidno je, na primjer, iz tablice iz 1996. godine da je trgovac mogao zaraditi tri boda ako je „[dao] pozitivan doprinos pokretanju novih Michelinovih proizvoda“ ili ako je Michelinu dao „bitne informacije o svojim statističkim podacima i predviđanjima prodaje po proizvodu“ (isticanje dodano).

140. Poduzeće koje ima dominantan položaj mora temeljiti dodjeljivanje popusta trgovcu na objektivnom ekonomskom opravdanju (predmet *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 218.). Ono ne može ovisiti o subjektivnoj procjeni poduzeća koje ima dominantan položaj o opsegu u kojem je trgovac ispunio svoje obaveze, te stoga ima pravo na popust. Kao što Komisija ističe u pobijanoj odluci (uvodna izjava 251), takva procjena o opsegu u kojem je trgovac ispunio svoje obaveze omogućava poduzeću koje ima dominantan položaj „izvršiti snažan pritisak na trgovca... i dozvoljava mu, ako je potrebno, koristiti dogovor na diskriminirajući način“.

141. Slijedi da se sustav popusta koji primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj i koji ostavlja tom poduzeću značajnu diskrecijsku slobodu, u pogledu toga može li trgovac ostvariti popust, mora smatrati nepoštenim te predstavlja zlouporabu vladajućeg položaja na tržištu od strane poduzeća, u smislu članka 82. Ugovora o EZ-u (vidi, u tom pogledu, predmet *Hoffmann-La Roche v Commission* citiran u stavku 54. ove presude, stavak 105.). Zbog subjektivne procjene kriterija koji daju pravo na premiju za uslugu, trgovci su ostavljeni u nesigurnosti, te u cjelini nisu mogli s nekom sigurnošću predvidjeti stopu popusta koju bi dobili putem premije za uslugu (vidi, u tom pogledu, predmet *Michelin v. Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 83.).

142. Komisija dalje podupire tu tvrdnju pozivajući se na tri odgovora trgovaca, od kojih se jedan mora isključiti kao dokaz (vidi stavak 129. ove presude). Druga dva odgovora potvrđuju subjektivnost koju je podnositelj zahtjeva pokazao u primjeni sustava premije za uslugu. Dotični trgovci ustvari potvrđuju da „izvršena procjena ovisi o Michelinovoj dobroj volji“ ili pak da „Michelin može koristiti ovu premiju na način na koji želi. Nama su bile nametnute jednostrane promjene“.

143. Međutim, podnositelj zahtjeva tvrdi da je citat iz trgovčevog odgovora iz uvodne izjave 252 pobijane odluke prema kojem „Michelin može koristiti ovu premiju na način na koji želi. Nama su bile nametnute jednostrane promjene“ izvađen iz konteksta. Podnositelj zahtjeva tvrdi da je razvidno iz trgovčevog cjelovitog odgovora da je „vršeći pritisak na Michelin“ i „bez promjene prirode [svog] odnosa [s Michelinom]“, trgovac uspio ostvariti maksimalnu stopu premije.

144. Odlomak iz trgovčevog odgovora na koji se poziva podnositelj zahtjeva glasi kako slijedi:

„Godine 1993. izvršio sam pritisak na Michelin. Vidio sam premiju za uslugu za 1992. godinu kod kolege koji je manji od nas i koji nije radio s kamionima. On je dobio viši postotak premije. Michelin je tada promijenio broj bodova za određene kriterije pa smo 1993. godine ostvarili, bez ikakvih promjena [...] % premije za napredak. Godine 1995. nastavio sam vršiti pritisak na Michelin i, još uvijek bez promjene prirode našeg odnosa, ... ostvario [...] % premije za napredak. Nastavivši 1996. godine uspio sam ostvariti maksimum, to jest 2,25 %.“

145. Međutim, taj odlomak ne podupire podnositeljevu tvrdnju. On prije potvrđuje Michelinovu subjektivnost u dodjeli premije što je, kako tvrdi Komisija, „gotovo neizbježno izvor diskriminacije (uvodna izjava 253 pobijane odluke).

146. Podnositelj zahtjeva nadalje zamjera činjenici da je Komisija odabrala dva nepovoljna odgovora trgovca koji se tiču Michelinu, bez navođenja drugih odgovora trgovca koji idu u prilog premiji za uslugu.

147. Taj argument također mora bit odbijen. Subjektivnost u dodjeljivanju premije za uslugu razvidna je već iz pravila za određivanje te premije. Nadalje, drugi trgovci potvrđuju: „Michelin sam odlučuje“ i „ako ne ispunimo kriterije, Michelin može povući premiju“ ili pak „premija može biti smanjena tijekom godine ako se ne ispune obaveze usluge“. Sam podnositelj zahtjeva također potvrđuje u svom zahtjevu da „naravno da trgovci nisu mogli zaraditi premiju ako nisu pružili korisnicima odgovarajuće usluge“ (točka 136. zahtjeva). Michelin je osobito pri procjeni ispunjavanja obaveza zauzeo subjektivan pristup.

148. Konačno, podnositelj zahtjeva ističe da je izradio upute po nazivom „Upute za korištenje obrasca premija za uslugu“, kako bi osigurao da se premija za uslugu jednoobrazno primjenjuje.

149. Međutim, taj dokument ne dokazuje da procjena usluge koju pruža trgovac nije bila subjektivna. Na primjer, u pogledu podataka o tržištu koje su trebali dostaviti trgovci, upute navode samo da „se bitne informacije moraju odnositi na statističke podatke ili na prognoze izrađene na temelju pouzdanih brojki. Što se tiče usluge „novi proizvodi“, upute navode da je trgovac morao „sustavno“ nuditi nove Michelinove proizvode „svojim kupcima, uz tehničko obrazloženje koje podupire ponudu“. Ispunjavanje ove obaveze teško je pratiti te je dakle podnositelju otvoren put da izvrši subjektivnu procjenu.

150. Stoga je iz svega prethodnog jasno da je Komisija u pobijanoj odluci (uvodna izjava 253) ispravno utvrdila da je premija za uslugu nepoštena zbog subjektivnosti procjene kriterija koji daju pravo na premiju, te da se mora smatrati zlouporabom u smislu članka 82. Ugovora o EZ-u.

- Svojtvo poticanja lojalnosti koje ima premija za uslugu

151. Podnositelj zahtjeva prvenstveno navodi da Komisija u pobijanoj odluci (uvodna izjava 254) prigovara da samo jedna rubrika premije za uslugu ima učinak poticanja lojalnosti, to jest rubrika „usluga novi proizvodi“. Trgovac je mogao dobiti do dva dodatna boda ako je kupio nove Michelinove proizvode do određenog postotka u odnosu na regionalni tržišni udio takvih proizvoda. Međutim, taj uvjet zadnji je put postavljen u općim uvjetima iz 1991. godine. Pobijane činjenice stoga nisu postojale tijekom praktično čitavog razdoblja obuhvaćenog pobijanom odlukom.

152. Treba reći da Komisija nikad nije tvrdila da je obaveza na koju se odnosi prethodni stavak postojala do kraja razdoblja povrede. Ona u pobijanoj odluci navodi da su se „do 1992. godine bodovi dodjeljivali ako je trgovac ostvario minimalan postotak kupnji Michelinovih proizvoda“ (uvodna izjava 254 pobijane odluke).

153. Doista, Komisija nije predočila dokaze da se pobijana odredba primjenjivala do 1992. godine. Ni u Općim uvjetima iz 1992. godine nema te odredbe. Štoviše, u svom odgovoru na

pisano pitanje koje je postavio Sud Komisija priznaje da izraz „sve do 1992.“ treba shvatiti kao da isključuje 1992. godinu.

154. Međutim, ta tvrdnja nema utjecaja na zakonitost pobijane odluke.

155. Podnositelj zahtjeva ne poriče da se ta odredba primjenjivala 1990. i 1991. godine. Međutim, ne može se ozbiljno osporiti to da mogućnost da trgovac zaradi do dva boda ako kupi nove proizvode u visini određenog postotka u odnosu na regionalni udio takvih proizvoda ima učinak poticanja lojalnosti. Kao što Komisija navodi, „rubrika je predstavljala neprimjeren poticaj za promociju novih Michelinovih proizvoda na štetu konkurentskih proizvoda. Nije bilo za očekivati da trgovac riskira gubitak dva boda, što bi moglo imati za posljedicu smanjenje ukupnog iznosa njegove godišnje premije“ (uvodna izjava 254 pobijane odluke) koja je odgovarala postotku (do 2,25 %) njegovog prometa s Michelinom Francuska, u svim kategorijama zajedno.

156. Tvrdnja iz stavka 153. ne utječe niti na određivanje trajanja kršenja, budući da se zaključak o zlorabećem svojstvu premije za uslugu izvodi i iz činjenice da je bila nepoštena, što je samo po sebi dovoljno da bi se utvrdilo da je podnositelj zahtjeva zlorabio svoj dominantan položaj (vidi stavke 136. do 150. ove presude) tijekom čitavog razdoblja u kojem se premija primjenjivala, to jest do 1997. godine.

157. Podnositelj zahtjeva dalje tvrdi kako je iz odgovora trgovca na Komisijine zahtjeve za dostavu podataka razvidno da premija za uslugu nije imala učinak poticanja lojalnosti.

158. Međutim, Sud utvrđuje da su trgovci dali vrlo različite odgovore na pitanja o tome što je podrazumijevala rubrika „usluga novi proizvodi“. Za neke, ona „nije uključivala obaveze“, za druge je to bila obaveza kupnje zaliha, a za ostale je pak značila obaveze reklamiranja ili promoviranja na prodajnom mjestu. Odgovori trgovca dakle potvrđuju da je primjena subjektivnih kriterija procjene dala povod diskriminaciji među trgovcima.

159. Podnositelj zahtjeva nadalje tvrdi da je bilo moguće da trgovac ostvari maksimalan popust bez da mora prihvatiti obaveze za koje bi se inače smatralo da potiču lojalnost, budući da je za ostvarivanje maksimalnog popusta bilo dovoljno zaraditi 31 od 35 mogućih bodova.

160. Ostaje činjenica da je trgovac mogao zaraditi dva boda ako je prodao nove Michelinove proizvode u postotku koji je bio viši od predviđenog regionalnog udjela na tržištu te jedan bod ako je prodao postotak novih Michelinovih proizvoda jednak regionalnom udjelu na tržištu. To nije bila teška obaveza. Često je bilo teže ispuniti druge obaveze, poput onih koje se odnose na kvalitetu postrojenja, opremu prodajnih mjesta i pružanje usluge kupcima. U svakom slučaju, ne može se poreći da je putem dotične obaveze podnositelj, dodjeljujući financijske pogodnosti, nastojao spriječiti trgovce u nabavi njihovih zaliha od konkurentskih proizvođača.

- Učinak vezanih prodaja koji ima premija za uslugu

161. Podnositelj zahtjeva primjećuje da Komisija u uvodnoj izjavi 256 pobijane odluke navodi da „se jedan bod dodjeljivao ako se trgovac obavezao da sustavno vraća rabljene Michelinove gume Michelinu na protektiranje“. Ispunjavanje te obaveze vrijedilo bi samo jedan bod od 35, dok je 31 bod bio dovoljan za ostvarivanje maksimalne premije. U tim

okolnostima, podnositelj zahtjeva ne razumije kako ta rubrika može predstavljati sredstvo koje mu omogućava ostvariti vezane prodaje.

162. Sud utvrđuje da je iz spisa razvidno da je od 1992. godine trgovac mogao zaraditi dodatan bod ako je sustavno vraćao Michelinove rabljene gume podnositelju zahtjeva na protektiranje. Taj se uvjet promijenio 1996. godine. U Općim se uvjetima iz 1996. godine navodi „trgovac koji sustavno vraća Michelinove rabljene gume Michelinu na prvo protektiranje = 1 bod“.

163. Podnositelj zahtjeva je stoga koristio svoju financijsku težinu općenito u sektoru guma, a posebno na tržištu novih guma kao polugu da bi se osigurao da će ga trgovci odabrati kao protektora guma. Ukoliko su i drugi kriteriji bili zadovoljeni, ispunjavanje te obaveze dovelo bi do popusta koji se obračunavao prema ukupnom trgovčevom prometu s podnositeljem zahtjeva. Primjena tog uvjeta imala je dakle učinak vezanih prodaja, koji je zabranjen prema članku 82. Ugovora o EZ-u (Predmet T-83/91 Tetra Pak v Commission [1994] ECR II-755, stavak 137., i sudska praksa koja je tamo citirana).

164. Što se tiče argumenta da se radilo samo o jednom bodu od 35, treba istaknuti da je, kao što to tvrdi Komisija u pobijanoj odluci (uvodna izjava 255), obveza u vezi protektiranja bila jedna od najlakših za ispuniti. Češće je bilo teže ispuniti druge obaveze, poput onih koje se odnose na kvalitetu postrojenja, opremu prodajnih mjesta i pružanje usluge kupcima. U svakom slučaju, ne može se poreći da je podnositelj zahtjeva nametanjem tog uvjeta nastojao osigurati da mu trgovci sustavno vraćaju Michelinove gume na protektiranje. Taj je uvjet dakle bio osmišljen kako bi trgovcima onemogućio slobodu izbora u pogledu protektiranja i spriječio pristup tržištu drugim protektorima guma.

165. Konačno, podnositelj zahtjeva općenito ističe da je DGCCRF bio za premiju za uslugu. U tom pogledu, poziva se na zapisnike sa sastanaka od 7. veljače i 23. svibnja 1991. godine između DGCCRF-a i podnositelja zahtjeva (dodaci 8 i 12 uz zahtjev). Niti pravo tržišnog natjecanja Sjedinjenih Država ne isključuje takvu premiju.

166. Taj argument mora biti odbijen zbog razloga navedenih u stavku 112. ove presude. Prvo, zapisnici na koje se podnositelj zahtjeva poziva ni na koji način ne dokazuju da je DGCCRF odobrio premiju za uslugu. Čak je iz zapisnika sa sastanka od 23. svibnja 1991. godine razvidno da DGCCRF smatra da premija za uslugu „može biti upitna ako predstavlja pogodnost koja se dodjeljuje sveobuhvatno i subjektivno“. Drugo, u svakom je slučaju nebitno je li dodjeljivanje popusta u skladu s francuskim pravom ili ga je DGCCRF odobrio, s obzirom na prvenstvo prava Zajednice u ovoj stvari i izravni učinak članka 82. Ugovora o EZ-u (predmet 127/73 BRT and Others citiran u stavku 112. ove presude, stavci 15. i 16.; predmet 66/86 Ahmed Saeed Flugreisen and Others citiran u stavku 112., stavak 23.; i predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 211.). I navodna sukladnost sustava količinskog rabata s pravom tržišnog natjecanja Sjedinjenih Država je nebitna za ocjenu premije sa stajališta članka 82. Ugovora o EZ-u.

167. Iz svega prethodnog razvidno je da drugi prigovor na odluku Komisije ne može biti prihvaćen.

Treći prigovor na odluku Komisije: Komisija je prekršila članak 82. Ugovora o EZ-u odlučivši da „Klub prijatelja Michelina“ predstavlja zlouporabu u smislu te odredbe

## Pobijana odluka

168. Klub prijatelja Michelina“, osnovan 1990. godine, sastoji se od trgovca guma koji žele ući u uže partnerstvo s podnositeljem. Michelin sudjeluje u financijskim naporima trgovaca članova Kluba, naročito pridonoseći ulaganjem i izobrazbom te financijskim doprinosom u visini od 0,75 % godišnjeg prometa „Michelin usluga“

169. Komisija razlikuje tri zlorabeće značajke Kluba.

170. Prvo Komisija tvrdi da je Klub „Michelin koristio kao sredstvo za stabiliziranje, ili ustvari poboljšanje svog položaja na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma“ (uvodna izjava 317 pobijane odluke). U tom pogledu, poziva se prvenstveno na obavezu trgovca članova Kluba da „promoviraju marku Michelin“ te da ne skreću spontanu potražnju kupca s Michelinovih guma. Ona navodi da je „spontana potražnja za Michelinovim proizvodima bila vrlo visoka, tako da se obaveza te vrste mora smatrati zlouporabom, budući da je usmjerena izravno na uklanjanje konkurencije od strane drugih proizvođača, jamstvo održavanja Michelinovog položaja i ograničavanje konkurencije na tržištu (uvodna izjava 317 pobijane odluke). Ona dodaje da je „ova odredba postala trgovčeva obaveza da Michelinovim proizvodima zajamči određeni udio na tržištu (Michelinova 'temperatura'), čija je razina vjerojatno varirala od jednog trgovca do drugog te od jedne regije do druge, ali sigurno oko [...] % (1) od prodaja samo na tržištu novih guma“ (uvodna izjava 318 pobijane odluke).

171. Prema Komisiji, činjenica „da je Michelin zaista postavio obavezu članovima svog Kluba da jamče Michelinovu 'temperaturu' očituje se također u odredbi sporazuma koja zahtijeva od trgovca da 'održava dostatnu zalihu Michelinovih proizvoda kako bi odmah odgovorio na bilo koji zahtjev kupca'. Ona je tamo izričito navela da može biti uspostavljena individualizirana mreža zaliha 'koja uzima u obzir lokalni, regionalni i nacionalni tržišni segment' i koja će biti izražena 'u obliku postotka'....Ali zbog ove odredbe oni će uvijek imati zalihu Michelinovih proizvoda 'u opsegu koji odgovara Michelinovom tržišnom udjelu', a ne u opsegu koji odgovara njihovim željama. Zbog toga stalno postoji prepreka ulasku drugih proizvođača, a Michelinovi vlastiti tržišni udjeli se stabiliziraju“ (uvodna izjava 321 pobijane odluke).

172. Dugo, sporazum o Klubu veže „trgovce nizom obaveza koje omogućavaju Michelinu iznimno dalekosežno pravo nadgledanja aktivnosti svojih članova, a koje se izgleda ne mogu opravdati ničim osim Michelinovom željom da detaljno nadzire distribuciju“ (uvodna izjava 322 pobijane odluke). To je točno za obavezu člana Kluba da „dostavi Michelinu detaljne financijske podatke ili za obavezu da obavještava Michelin o identitetu svih partnera ili dioničara poduzeća te o svakoj okolnosti koja bi mogla utjecati na kontrolu društva i njegove strateške izbore“ (uvodna izjava 323 pobijane odluke). Komisija također zamjera u odnosu na ostale obaveze nametnute članovima Kluba, osobito činjenicu da „trgovac mora [dozvoliti] Michelinu da provede široku revizijsku kontrolu prodajnog mjesta, a iznad svega [činjenicu da mora] prihvatiti popis područja za razvoj koji je predložio Michelin jer će u protivnom obećane financijske pogodnosti biti uskraćene. Trgovac mora sudjelovati u brojnim promotivnim programima, osobito za kamionske gume, koristiti Michelinove znakove i reklame. trgovčevog osoblje treba se obučavati u Michelinovim centrima za obuku. Michelinove želje neizbježno utječu na sve vidove poslovanja, a osobito na ulaganja“ (uvodna izjava 324 pobijane odluke). Konačno, Komisija navodi i „trgovčevu obavezu da obavještava Michelin o svojim statističkim podacima i predviđanjima prodaje, kategoriju po kategoriju, za sve marke i o razvoju tržišnog udjela Michelina“ (uvodna izjava 325 pobijane

odluke). Ta obaveza daje pravo Michelinu da „nadgleda poslovnu politiku trgovca. Kako Michelin ima veliku službu prodaje koja ima upute da prikuplja ove podatke, trgovac se nikad nije mogao odlučiti na prodaju konkurentskih proizvoda a da Michelin to ne sazna: a članstvo u Klubu zahtijeva duh partnerstva i pridržavanje Michelinovih količina i 'temperature'“ (uvodna izjava 326 pobijane odluke).

173. Prema Komisiji „ovo stavlja trgovca u potpunu ovisnost o Michelinu, tako da nužno postoji učinak poticanja lojalnosti. Svaka promjena u poslovnoj ili strateškoj politici trgovca mogla bi prouzročiti odmazdu od strane Michelinina. Sigurno su svi članovi Kluba dijelili osjećaj da nema povratka. Članovima Kluba bilo bi vrlo teško odreći se ne samo finansijskih priloga, već i znanja koje su stekli uz pomoć dominantnog proizvođača“ (uvodna izjava 326 pobijane odluke).

174. Treće, Komisija zamjera činjenicu da je „sve do listopada 1995. sporazum o poslovnoj suradnji i servisnoj podršci izričito zahtijevao da trgovac izvrši prvo protektiranje kućišta za Michelinove kamione i bagere kod Michelinina“ (uvodna izjava 329 pobijane odluke). To su „oblici ekskluzivne preprodaje s učincima koji su analogni onima vezanih prodaja, te se stoga mora smatrati da predstavljaju zlouporabu u smislu članka 82. Ugovora“ (uvodna izjava 330 pobijane odluke). Prema Komisiji, „trgovci su pod pritiskom da šalju svoja kućišta Michelinu: oni će nevoljko ugroziti svoje partnerstvo s Michelinom, sa svim pogodnostima koje ono donosi za cijelo njihovo poslovanje, zbog pitanja protektiranja, koje u svakom slučaju predstavlja manji dio njihovog posla s gumama u cjelini. Dakle, trgovčev je izbor ograničen: trgovac neće moći dati na protektiranje Michelinova kućišta drugim protektorima guma, a drugi protektori su suočeni s preprekom koja im onemogućava pristup na ovo tržište“ (uvodna izjava 331 pobijane odluke).

#### Prethodna očitovanja

175. U svom odgovoru na raspravi podnositelj zahtjeva navodi, pozivajući se na točke 225. i 228. obrane, da Komisija više ne tvrdi da, pojedinačno uzevši, različite obaveze nametnute članovima Kluba predstavljaju zlouporabe vladajućeg položaja u smislu članka 82. Ugovora o EZ-u. U svojoj je obrani Komisija navela kako sve obaveze zajedno predstavljaju zlouporabu, budući da su povezane s obavezom „temperature“. To predstavlja obrat stajališta Komisije u odnosu na pobijanu odluku. Podnositelj zahtjeva tvrdi da nikad nije nametnuo obavezu „temperature“ svojim trgovcima. Slijedom toga, novo stajalište Komisije potvrđuje valjanost odredbi poput obaveze promoviranja marke Michelin i obaveze da ne odvrćaju spontanu potražnju za Michelinovim gumama.

176. Sud primjećuje da Komisija u točki 225. svoje obrane navodi da su „obaveza 'promocije marke Michelin' i 'ne odvrćanja spontane potražnje za Michelinovim gumama' te obaveza 'temperature' različiti vidovi jednog te istog zlorabljujućeg ponašanja: korištenje Kluba kao sredstva stabilizacije Michelinovog tržišnog udjela“. Točka 228. obrane navodi da se pobijana odluka odnosi na obavezu održavanja dovoljne zalihe „što je sljedeći dokaz postojanja obaveze 'temperature'“.

177. Međutim, izlaganje Komisije u točkama 225. i 228. njene obrane savršeno je dosljedno onome što je tvrdila u uvodnim izjavama 317, 318 i 321 pobijane odluke (vidi stavke 170. i 171. ove presude). I u pobijanoj odluci i u obrani Komisija se poziva na obavezu „promocije marke Michelin“ i „ne odvrćanje spontane potražnje za Michelinovim gumama“ te obavezu „temperature“ kako bi pokazala jednu od tri zlorabljujuće značajke Kluba, to jest

podnositeljevo korištenje Kluba kao „sredstva za stabiliziranje, ili ustvari poboljšanje svog položaja na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma“ (uvodna izjava 317 pobijane odluke). Taj argument dakle mora biti odbijen.

Zlorabljujuće svojstvo koje imaju razne značajke Kluba

- Označavanje Kluba kao sredstva za stabiliziranje i poboljšanje Michelinovog položaja na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma

178. Podnositelj zahtjeva poriče da je Michelinova obaveza „temperature“ bila nametnuta članovima Kluba. On iznosi da je Komisija prekršila pravila o prikupljanju dokaza ne dokazavši do razine koja se traži odgovarajućim pravnim standardom postojanje te obaveze „temperature“ te da je napravila očitu pogrešku u procjeni zaključivši da su trgovci koji su bili članovi Kluba bili podvrgnuti takvoj obavezi.

179. Ostaje činjenica da je Komisija o postojanju obaveze „temperature“ zaključila iz raznih izravnih pisanih dokaza, to jest iz interne bilješke podnositelja zahtjeva od 6. lipnja 1997. pod nazivom „Povećanje članstva Kluba“ (uvodna izjava 315 pobijane odluke) i dokumenata na koje se poziva u fusnoti 43 pobijane odluke, koji su svi pribavljeni tijekom istrage izvršene u poslovnim prostorijama podnositelja zahtjeva dana 12. lipnja 1997. I određeni drugi čimbenici potvrđuju postojanje i sadržaj obaveze „temperature“, a to su tržišni udjeli Michelina koji su uočeni među trgovcima koji pripadaju Klubu (uvodna izjava 319 pobijane odluke) i obaveza održavanja dostatne zalihe kako bi odmah odgovorio na bilo koji zahtjev kupca (uvodna izjava 321 pobijane odluke).

180. Sud stoga treba ispitati dokazuju li razna dokazna sredstva na koja se Komisija poziva postojanje i uvjete obaveze „temperature“ nametnute članovima Kluba.

181. Prvo je potrebno analizirati pisane dokaze na koje se Komisija poziva.

182. Michelinova interna bilješka od 6. lipnja 1997. pod nazivom „Povećanje članstva Kluba“ (dokument 36041-1772 i 1773) spominje kao drugi „kriterij...za učlanjenje u Klub“ „partnerstvo ili tržišni udjel kupca“. Bilješka objašnjava: „Ovo je, naravno, kriterij koji se nigdje ne pojavljuje, ali je, između ostalih, uvjet za ulazak u Klub“. Bilješka također objašnjava da „kupac koji ostvari [...] % (2) ili više od svog [prometa] s nama jest partner, i on se može i mora osloniti na našu potporu u razmjeru svog partnerstva. Moramo mu ponuditi sve usluge koje mu omogućuju da održi ili razvije svoju profesionalnost“.

183. Sud mora istaknuti da Michelinova interna bilješka od 6. lipnja 1997. nedvosmisleno pokazuje da se trgovac mogao učlaniti u Klub ako je ostvario određeni tržišni udio u Michelinovim proizvodima. Stoga je jasno iz bilješke da je „tržišni udjel Michelina“ ili obaveza Michelinove „temperature“ bila uvjet za ulazak u Klub. Bilješka također otkriva da trgovac čiji je tržišni udjel Michelina bio [...] % (3) njegovog prometa zadovoljava taj uvjet.

184. Međutim, podnositelj zahtjeva tvrdi da iza izvatka prikazanog u stavku 182. ove presude slijedi pitanje koje pokazuje da, po mišljenju autora, nije očigledno da je obaveza „temperature“ bila uvjet za primanje u Klub.

185. Izvadak na koji se poziva podnositelj zahtjeva je sljedeći:



„Može li kupac koji ima dobar potencijal, koji je usmjeren na potrošače i dinamičan i pruža dobru uslugu, iako je samo [...] % (4) partner, i koji je na Michelinovoj valnoj duljini biti član Kluba? Neovisno o pitanjima prodaje (lokalna strategija), mislim da je važno dati Route (to jest Michelinovim zastupnicima prodaje) jasno stajalište.“

186. Cilj bilješke od 6. lipnja 1997., kako što joj govori naziv, bilo je razmatranje „povećanja članstva Kluba“. Bilješka navodi da je „radi postizanja tog cilja“ važno „razmotriti osobito dva kriterija za ulazak u Klub“, od kojih je jedan trgovčeva obaveza da ostvari određenu razinu „tržišnog udjela Michelin“. Daleko od nagovještaja ikakve autorove dvojbe o postojanju toga kriterija za ulazak u Klub, pitanje na koje se poziva podnositelj zahtjeva samo pokazuje da bi, po mišljenju autora bilješke, razina „temperature“ mogla biti previsoka.

187. Drugi dokumenti potvrđuju postojanje obaveze Michelinove „temperature“ i isto tako pružaju podatke o njenoj razini.

188. Prije svega, u zapisnicima s dva sastanka između Michelinovog predstavnika i trgovca od 15. i 28. veljače 1995. (dokument 36041.1515 do 1517) autor navodi kako je rekao trgovcu koji je želio ući u Klub da „pristupanje Klubu ovisi o tržišnim udjelima“. Trgovac je obaviješten o tome da „se ne može učlaniti u Klub s [...] % (5) za nove kamionske gume“ ali da je, s druge strane, Michelin „spreman učiniti sve što je potrebno tijekom godine ako njegovi tržišni udjeli budu u skladu s [Michelinovim] nacionalnim pozicijama“. Štoviše, zapisnici navode da je trgovac potvrdio „svoju želju da ostvari ciljeve i učlani se u Klub“, za koji je rekao da je jedino sredstvo za povećanje [njegovih] nagrada kod Michelinina.“

189. Ti zapisnici stoga nedvojbeno potvrđuju da je tržišni udjel Michelinina ili obaveza „temperature“ bio uvjet za učlanjenje u Klub. Nadalje, razvidno je iz zapisnika da su „tržišni udjeli [morali biti] u skladu s nacionalnim pozicijama“. Kako nije sporno da je u mjerodavno vrijeme Michelin imao tržišni udjel viši od [...] % (6) na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma (uvodne izjave 176 do 178 pobijane odluke), iz zapisnika se može zaključiti da je Michelinova „temperatura“ za te gume također bila veća od tog postotka.

190. Nadalje, zapisnici sa sastanka između Michelinovog predstavnika i trgovca iz 1996. godine (dokument 36041-1545 i 1546) pokazuju da se na sastanku raspravljalo o sljedećim točkama:

„(a) Zašto Klub

(b) Cilj Kluba

(c) Sredstva

(d) Tržišni udjeli“

191 Izvješće navodi:

„[Trgovac] razumije strukturu Kluba i cilj kojemu se teži. Tržišni udjel je zasad prepreka učlanjenju u Klub, ali [trgovac] će razmisliti o mogućnostima s Michelinom jer ne može zamisliti ostvarivanje veze s drugim proizvođačem osim s Michelinom.“

192. Bilješka od 26. studenog 1996. jednoga od adresata zapisnika na koji se upućuje u stavku 190. ove presude, koja se odnosi na istog trgovca (dokument 36041-1547), poziva se na posjet autora bilješke, Michelinovog zastupnika, trgovcu na dan kad je bilješka napisana. Bilješka prvenstveno pruža podatke o Michelinovoj „temperaturi“ koju je u to vrijeme ostvario dotični trgovac: Michelinova „temperatura je [...]“ (7).“ Bilješka navodi da bi „nam ponovna izrada dane ponude (povlačenje jedne ili čak dvije sekundarne linije) i DVP [Dynamisation Points de Vente – Revitalizacija prodajnih bodova] s ciljem kanaliziranja prodaje prema višim proizvodima i napuštanje uobičajene strukture određivanja cijena trebalo omogućiti da zaradimo 10 bodova temperature“. Prema autoru bilješke, trgovac „je svjestan da se mora razvijati i postati profesionalniji te osigurati lojalne kupce“, a autor navodi da je potvrdio trgovcu da „[Michelin] želi integrirati [trgovca] na početku 1998. godine, nakon financijske godine 1997. koja će mu omogućiti ostvariti traženi tržišni udjel ([...]“ (8) M)“. Međutim, trgovac koji se nadao da će se moći učlaniti u Klub u 1997. bio je „duboko razočaran“. Autor bilješke, nakon isticanja da je dotični trgovac „čovjek od riječi koji drži do istih vrijednosti kao [Michelin]“, predlaže da Michelin „ponovno razmotri [svoje] stajalište i integrira ga od 1997. godine na godinu dana, sa posebnim T postotcima, [...]“ (9) do kraja srpnja, [...]“ (10) do kraja 1997. godine [što] bi omogućilo...vezati čovjeka [uz Michelin]“.

193. Ostaje činjenica koja je jasna iz dva dokumenta na koje se odnose stavci 190. do 192. ove presude, da je Michelinov tržišni udjel ili određena razina „temperature“ bio uvjet za članstvo u Klubu. U slučaju dotičnog trgovca, njegov tržišni udjel bio je „prepreka za članstvo u Klubu“. Minimalna „temperatura“ bila je oko [...]“ (11).

194. Konačno, vlastoručna bilješka Michelinovog predstavnika od 30. siječnja 1996. (dokument 36041-1564 i 1565) ponovno potvrđuje postojanje obaveze Michelinove „temperature“. Bilješka se odnosi na početak „postupka za učlanjenje u Klub profesionalaca (planirano za 96.-97.) koji je praćen porastom tržišnih udjela i prodaje kupca“, u odnosu na jednog trgovca. Bilješka određuje „Ciljani tržišni udjel za ulazak u Klub“ od [...]“ (12) za kombije i automobile i [...]“ (13) za kamione. Michelinova temperatura je dakle, prema bilješci, [...]“ (14) za kamionske gume.

195. Iz gornje je analize razvidno da je podnositelj zahtjeva kao uvjet za učlanjenje u Klub tražio da trgovac ima tržišni udjel Michelinova ili „temperaturu“. Iz dokumenata koji su navedeni u ovoj presudi jedino se ne može sa sigurnošću utvrditi točan postotak Michelinovog tržišnog udjela. Štoviše, sasvim je moguće da je razina varirala od jednog do drugog trgovca te od jedne do druge regije (uvodna izjava 318 pobijane odluke). Ipak, iz dokumenata navedenih u ovoj presudi može se razumno zaključiti da je minimalni tržišni udjel koji se zahtijevao za ulazak u Klub bio viši od [...]“ (15)

196. Stoga slijedi da pisani dokazi koji su ispitani u stavcima 182. do 194. dokazuju, sami po sebi, postojanje obaveze „temperature“ koja je nametnuta trgovcima koji se žele učlaniti u Klub. S druge strane, ne može se samo na osnovi tih dokumenata zaključiti da je razina „temperature“ bila „sigurno oko [...]“ (16) prodaje“, kako to tvrdi Komisija u uvodnoj izjavi 318 pobijane odluke. Bit će potrebno kasnije ispitati pokazuju li drugi dokazi na koje se Komisija poziva u pobijanoj odluci postojanje tako visoke razine obaveze „temperature“.

197. Prema podnositelju zahtjeva, navedenim pisanim dokazima ne treba pridavati nikakvu važnost. Oni se sastoje od izdvojenih izjava koje su osim toga u prijeporu s odgovorima trgovaca na Komisijine zahtjeve za dostavu podataka. Svi trgovci, osim dvojice, naveli su da nisu bili podvrgnuti nikakvoj obavezi Michelinove „temperature“.

198. Sud prvenstveno ističe da su pet naprijed razmotrenih dokumenata napisali zastupnici podnositelja te da se stoga može smatrati da potječu od samog podnositelja. Svih pet dokumenata potvrđuje postojanje politike koju slijedi Michelin u pogledu primanja trgovca u Klub, to jest nametanje obaveze Michelinove „temperature“.

199. Nadalje, dva trgovca potvrđuju u svojim odgovorima na zahtjeve Komisije za dostavu podataka postojanje obaveze „temperature“. Tako jedan trgovac navodi: „temperatura za automobile koju je preporučio Michelin bila je [...]%. (17) Temperatura za nove kamione bila je oko [...]%.“ (18) Drugi trgovac objašnjava: „Temperatura nije službena, ali je definitivno neophodan uvjet za članstvo u Klubu. Utemeljena je na tržišnim/prodajnim udjelima.“

200. Točno je da neki trgovci poriču da je članstvo u Klubu podrazumijevalo obaveze u odnosu na tržišni udjel. Međutim, ta tvrdnja ne utječe na dokaznu snagu pet dokumenata na koje se upućuje u ovoj presudi, a koji potječu od Michelinina i jasno izražavaju njegovu poslovnu politiku. Štoviše, odgovori koje su dali ti trgovci nisu uopće iznenađujući ako se uzme u obzir činjenica da je obaveza „temperature“ bila „naravno, kriterij koji se nigdje ne pojavljuje“ (Michelinova interna bilješka od 6. lipnja 1997. pod nazivom „Povećanje članstva Kluba“). Jedan trgovac nudi jasno objašnjenje negativnog odgovora na pitanje o tome je li članstvo podrazumijevalo obaveze u odnosu na tržišni udjel. On navodi: „Zapravo, u regijama u kojima smo mi smješteni ... potražnja za Michelinovim proizvodima je uvijek bila visoka te izbor našeg poduzeća nikad nije bio da idemo protiv te potražnje. Slijedom toga, naša Michelinova 'temperatura' se sigurno uvijek smatrala dobrom za tog dobavljača te nama nije postavljen nikakav takav zahtjev.“

201. Potom je Komisija u pobijanoj odluci utvrdila da je razina temperature oko [...] % (19) pozivajući se, *inter alia*, na prosječni tržišni udjel Michelinovih guma u prodaji koju su izvršili članovi Kluba koji je [...]% (20) (iako je Michelinov udjel za nezavisne specijalizirane trgovce samo [...]% (21)) (uvodna izjava 319 pobijane odluke).

202. Podnositelj zahtjeva navodi da čak i ako se pokaže da je taj postotak točan, on može sasvim jednostavno odražavati činjenicu koja nije povezana ni sa kakvom obavezom Michelinove „temperature“. U svakom slučaju, što se tiče izračuna Michelinovog tržišnog udjela članova Kluba u pobijanoj odluci (uvodna izjava 319), podnositelj zahtjeva tvrdi da Komisija nije dostavila nikakve detalje o metodi izračuna koja joj je omogućila da postigne brojku od [...]%. (22) Podnositelj zahtjeva navodi da, suprotno tvrdnjama, više od 31% ispitanih trgovca koji su pripadali Klubu nije doseglo navodni prag od [...]% (23) za Michelinove kamionske gume.

203. Točno je da Komisija ne objašnjava kako je izračunala tržišni udjel od [...]%. (24) Međutim, kao što je navedeno u ovoj presudi, postojanje obaveze „temperature“ kao uvjeta za članstvo u Klubu nedvojbeno proizlazi iz pet dokumenata koji su analizirani u staccima 182. do 194. ove presude. Pitanje je li „temperatura“ bila [...]% (25) ili [...]% (26) nebitno je za ocjenu zakonitosti pobijane odluke. Zaista, ono čemu Komisija zamjera kad se poziva na obavezu „temperature“ jest činjenica da je Michelin koristio Klub kao „sredstvo za stabiliziranje ili ustvari poboljšanje svog položaja na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma“ (uvodna izjava 317 pobijane odluke).

204. Jasno je iz dokumenata koji su ispitani u staccima 182. do 194. ove presude da je obaveza „temperature“ nametnuta iz te perspektive. Ti dokumenti pokazuju da se od tih

trgovaca zahtijevalo da značajno povećaju svoju Michelinovu „temperaturu“ kako bi se mogli učlaniti u Klub, dok je učlanjenje u Klub bilo shvaćeno kao „jedino sredstvo za povećanje nagrada kod Michelin“ (vidi bilješku citiranu u stavku 188. ove presude). Isto je tako jasno iz bilješke od 26. studenoga 1996. (vidi stavak 192. ove presude) da je Michelin predložio trgovcima da bi trebali revidirati svoju ponudu i povući proizvode drugih marki kako bi povećali svoju „temperaturu“.

205. Što se tiče obaveze održavanja zalihe Michelinovih proizvoda, podnositelj zahtjeva smatra da Komisija temelji svoju tvrdnju na mogućnosti da bude uspostavljena „individualizirana mreža zaliha“ „koja [bi uzela] u obzir lokalni, regionalni i nacionalni tržišni segment“. Na temelju toga Komisija u pobijanoj odluci (uvodna izjava 321 zaključuje): „Čini se dakle da bi ova mreža treba biti uspostavljena na temelju tržišnih udjela Michelin, ili barem na temelju udjela koje Michelin želi ostvariti.“ Međutim, prema podnositelju zahtjeva, iz pobijane odluke je razvidno (uvodna izjava 321) da se Komisijina tvrdnja temelji samo na pretpostavci („čini se dakle“). Podnositelj zahtjeva navodi da nikad nije uspostavio individualizirane mreže zaliha. Nadalje, svi trgovci koje je ispitala Komisija navode da nikad nisu ugovorili individualiziranu mrežu zaliha s podnositeljem.

206. Podnositelj zahtjeva također prigovara da je Komisija označila obavezu postavljenu članovima Kluba da promiču marku Michelin kao zlouporabu. Jedina trgovčeva obaveza bila je postavljanje isporučene reklame na svom prodajnom mjestu. Komisija je ranije smatrala da takav zahtjev nije zlorabeći (Odluka Komisije 2000/74/EZ od 14 srpnja 1999. o postupku prema članku 82. Ugovora o EZ-u (IV/D-2/34.780 - Virgin/British Airways) (SL 2000 L 30, str. 1). Obaveza neodvrćanja spontane potražnje za Michelinovim proizvodima proizlazi iz načela dobre vjere koje svaki distributer mora poštivati, i koje zahtijeva od njega da ne ocrnjuje proizvod koji bi trebao distribuirati.

207. Sud primjećuje da Komisija u pobijanoj odluci smatra (uvodna izjava 321) da „[činjenicu da] je Michelin zaista postavio obavezu članovima svog Kluba da jamče Michelinovu 'temperaturu' dokazuje i odredba sporazuma koja traži od trgovca da 'održava dostatnu zalihu Michelinovih proizvoda kako bi odmah odgovorio na bilo koji zahtjev kupca“ (vidi članak 6.1. sporazuma Klub). Nadalje, u sporazumu je izričito navedeno da će biti uspostavljena individualizirana mreža „koja uzima u obzir ... lokalni ... regionalni i ... nacionalni tržišni segment“.

208. Budući da se od trgovca tražilo da ostvari određeni visoki tržišni udjel u Michelinom proizvodima kako bi se učlanio u Klub, treba smatrati da je odredba kojom se od trgovca tražilo da održava dostatnu zalihu Michelinovih proizvoda kako bi odmah odgovorio na bilo koji zahtjev kupca, sredstvo učvršćivanja podnositeljevog dominantnog položaja na odnosnom tržištu. Nadalje, mogućnost da bude uspostavljena individualizirana mreža koju predviđa Michelin u sporazumu o Klubu – iako svi trgovci koje je Komisija ispitala navode da nikakva takva mreža nikad nije bila uspostavljena – potvrđuje da je podnositelj zahtjeva preko Kluba nametnuo obaveze zaliha u kontekstu plana kojim je namjeravao učvrstiti svoj tržišni udjel i spriječiti pristup na tržište drugim proizvođačima (vidi, u tom pogledu, predmet AZKO v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 72.).

209. Što se tiče obaveze promocije marke Michelin i neodvrćanja spontane potražnje za Michelinovim proizvodima nametnute članovima Kluba, Sud primjećuje, suprotno od navoda iz zahtjeva, da Komisija nije izolirano zamjerila tim obvezama u pobijanoj odluci. Uputila je na te dvije obaveze, zajedno s obavezom „temperature“, pri dolaženju do zaključka da je

„Michelin koristio Klub kao sredstvo za stabiliziranje ili ustvari poboljšanje svog položaja na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma“ (uvodna izjava 317 pobijane odluke).

210. Međutim u ovom je predmetu, budući da se trgovac nije mogao učlaniti u Klub ukoliko nije ostvario određeni visoki tržišni udjel u Michelinom proizvodima, i budući da je, jednom kad je postao član Kluba, trebao promovirati marku Michelin, nije smio odvrćati spontanu potražnju za Michelinovim proizvodima, te je trebao održavati dostatnu zalihu kako bi odmah odgovorio na tu spontanu potražnju, Komisija bila ovlaštena zaključiti da su ti uvjeti zajedno bili usmjereni na „uklanjanje konkurencije drugih proizvođača, jamstvo očuvanja Michelinovog položaja i ograničavanje konkurencije na tržištu“ (uvodna izjava 317 pobijane odluke). Trgovac je bio potaknut da ispuni te obaveze, budući da je članstvo u Klubu donosilo brojne pogodnosti, koje podnositelj zahtjeva ne osporava (uvodne izjave 104 do 106 pobijane odluke).

211. Nema nedosljednosti niti između analize koju je napravila Komisija u pobijanoj odluci i one napravljene u odluci 2000/74 (citirana u stavku 206. ove presude). U toj odluci Komisija je utvrdila da je British Airways prekršio članak 82. Ugovora o EZ-u primjenjujući sustav provizija i drugih poticaja putničkim agentima od kojih je kupovao agencijske usluge u zračnom prometu u Ujedinjenom Kraljevstvu (članak 1.). Jedan od planova poticaja na koje se poziva u odluci bili su „Marketinški sporazumi“ koji su uključivali obavezu putničkih agenata da promoviraju proizvode British Airwaysa, i općenitije, obvezu da prema British Airwaysu ne postupaju manje povoljno nego prema svim drugim prijevoznicima (točke 6 i 19 odluke 2000/74). Komisija je utvrdila da se te odredbe, iako same po sebi nisu zlorabljujuće moraju smatrati zabranjenima člankom 82 Ugovora o EZ-u jer su pojačavale – kao u ovome predmetu – učinak pobijanoga sustava popusta (točka 104. odluke 2000/74).

212. Na temelju svega prethodnog, treba zaključiti da je Komisija imala pravo kad je u pobijanoj odluci ustanovila da „je Michelin koristio Klub kao sredstvo za stabiliziranje ili ustvari poboljšanje svog položaja na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma“ (uvodna izjava 317 pobijane odluke). Budući da poduzeće koje ima dominantan položaj ima posebnu odgovornost da ne dopusti da njegovo ponašanje naruši istinsko, neiskrivljeno tržišno natjecanje na zajedničkom tržištu (predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 57.), Komisija je imala pravo kad je označila podnositeljeve napore da iskoristi Klub u naprijed navedene svrhe kao zlouporabu vladajućeg položaja u smislu članka 82 Ugovora o EZ-u.

- Obaveze pružanja podataka i prihvaćanja popisa područja za razvoj

213. Podnositelj zahtjeva tvrdi da informacije koje su bile tražene od trgovaca nisu bile izuzetne. Čak i poduzeće koje ima dominantan položaj ima pravo istražiti položaj svojih distributera kako bi najpovoljnije upravljalo svojom distribucijskom mrežom i ograničilo neplaćene račune. Zaista, većina podataka o kojima je riječ je javna.

214. Ovi organizacijski podaci traženi su kako bi podnositelju omogućili procijeniti značajke prodajnih mjesta s ciljem predlaganja promjena ili poboljšanja dotičnim trgovcima. Tražene informacije usporedive su s onima koje su svojstvene svakoj vrsti franšize i koje je Sud Europskih zajednica priznao kao zakonite u predmetu 161/84 Pronuptia [1986] ECR 353, stavak 17., a potom i sama Komisija u Uredbi Komisije (EEZ-a) 4087/88 od 30. studenog 1988. o primjeni članka [81] (3) Ugovora na kategorije sporazuma o franšizama (SL 1988 L 359, str. 46). Jasno je također iz odgovora trgovca na Komisijine zahtjeve za dostavu

podataka da su podaci koje su trgovci dostavili podnositelju bili vrlo općeniti. U pogledu revizijskih kontrola prodajnih mjesta i predloženih popisa područja za razvoj (uvodna izjava 324 pobijane odluke), podnositelj zahtjeva tvrdi da su također bile osmišljene kako bi pomogle trgovcu poboljšati svoja prodajna mjesta.

215. Sud primjećuje da je sporazum o Klubu nametnuo trgovcu razne obaveze dostavljanja podataka te također obavezu da prihvati popis područja koje je predložio podnositelj. Trgovac se obvezuje da će podnositelju zahtjeva dostaviti ne samo bilancu i račun dobiti i gubitka, nego i pojedinosti o prometu i pruženim uslugama (Prilog I. sporazuma o Klubu). Trgovac također mora podnositelju zahtjeva obznaniti „identitet svih izravnih ili neizravnih dioničara poduzeća i upoznavati Michelin sa svim okolnostima za koje je vjerojatno da bi mogle utjecati na kontrolu društva i/ili njegovu buduću strategiju“ (Prilog I. sporazuma o Klubu). Trgovac mora također priopćiti Michelinu „svoje statističke podatke i predviđanja prodaje“ (članak 6.2. sporazuma o Klubu). Nije sporno da se te statistike i predviđanja prodaje odnose na razvoj prodaje, kategoriju po kategoriju za sve marke i razvoj trgovčevih tržišnih udjela u odnosu na Michelin (uvodna izjava 325 pobijane odluke i dokument 36041-2726). Konačno, Michelin ima pravo provesti revizijsku kontrolu trgovčevih prodajnih mjesta (članak 1.1. sporazuma o Klubu). Takva revizijska kontrola „omogućit će trgovcu i Michelinu utvrditi godišnju obavezu područja za razvoj u nekoj od sfera ili neki popis područja za razvoj koji je zajednički predložen i prihvaćen. Ispunjavanje te obaveze, koje uredno bilježi Michelinov predstavnik, bit će preduvjet za godišnje plaćanje premije od 0,75 % od iznosa Prometa usluga“ (članak 1.1. sporazuma o Klubu).

216. Sud utvrđuje da, suprotno tvrdnjama podnositelja zahtjeva, obaveze nametnute trgovcima daleko premašuju obaveze davanja podataka koje mogu biti nametnute u kontekstu sporazuma o franšizi prema Uredbi br. 4087/88. Zaista, članak 3. stavak 2. te uredbe navodi, kao jedine obaveze davanja podataka koje su u skladu s člankom 81. stavkom 1. Ugovora o EZ-u, obavezu korisnika franšize da „priopće franšizeru sva iskustva stečena u iskorištavanju franšize te da njemu i drugim korisnicima franšize daju neisključivu licencu za znanje koje proizlazi iz tog iskustva“ i obavezu „da obavijesti franšizera o kršenjima licenciranog prava industrijskog ili intelektualnog vlasništva“. U svakom slučaju, bilo kakva analiza sporazuma o Klubu iz aspekta članka 81. stavka 1. Ugovora o EZ-u nebitna je u kontekstu ocjene obaveza davanja podataka koje su nametnute trgovcima iz aspekta članka 82. Ugovora o EZ-u (vidi, u tom pogledu spojene predmete C-395/96 P i C-396/96 P *Compagnie maritime belge transports and Others v Commission* [2000] ECR I-1365, stavci 30. i 130. do 136.; predmet C-310/93 P *BPB Industries and British Gypsum v Commission*, citirani u stavku 124. ove presude, stavak 11.; i predmet T-51/89 *Tetra Pak v Commission* [1990] ECR II-309, stavak 25.).

217. Potom treba imati na umu da poduzeće koje ima dominantan položaj ima posebnu odgovornost da ne dopusti da njegovo ponašanje naruši istinsko, neiskrivljeno tržišno natjecanje na zajedničkom tržištu (predmet *Michelin v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 57.). Budući da obaveze koje su navedene u stavku 215. ove presude omogućavaju podnositelju da dobije detaljne informacije o aktivnostima članova Kluba, potrebno je razmotriti jesu li te obaveze objektivno opravdane (predmet *Michelin v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 73.; predmet *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 114.; i predmet *Portugal v Commission*, citiran u stavku 58. ove presude, stavak 52.).

218. U tom pogledu podnositelj zahtjeva upućuje na potrebu da upravljanje svojom distribucijskom mrežom učini najpovoljnijim te na potrebu da izbjegne neplaćene fakture. Te obaveze također omogućavaju podnositelju da procijeni značajke prodajnih mjesta dotičnih trgovaca s ciljem preporučivanja promjena ili poboljšanja.

219. Ostaje činjenica da podnositelj zahtjeva svojim argumentima samo prihvaća zaključak koji je donijela Komisija u pobijanoj odluci, to jest da obaveza pružanja podataka i obaveza prihvaćanja popisa područja za razvoj koji je predložio Michelin, koje su nametnute trgovcima, samo odražavaju Michelinovu želju da detaljno nadzire distribuciju (uvodna izjava 322 pobijane odluke). Iako su neki podaci javni (bilanca te račun dobiti i gubitka), većina ih to nije. Jedini cilj podnositeljevog nametanja obaveze priopćavanja detaljnih informacija o prometu, statističkih podataka i predviđanja prodaje, budućih strategija i razvoja tržišnog udjela Michelinu jest pribavljanje informacija o tržištu koje nisu javne i koje su važne za provođenje njegove vlastite marketinške strategije (u tom pogledu vidi predmet Hoffmann-La Roche v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 107.). Nadalje, podnositeljevo izvanredno pravo da detaljno ispituje aktivnosti članova Kluba mora neizbježno povećavati ovisnost članova Kluba o Michelinu. Oni u zamjenu za ispunjavanje tih obaveza dobivaju financijske pogodnosti (uvodne izjave 104 do 106 pobijane odluke). Trgovci više ne mogu povećati tržišni udjel proizvoda protivničkih marki a da Michelin to ne dozna.

220. Stoga su obaveze navedene u stavku 215. ove presude osmišljene za nadgledanje članova Kluba, za njihovo vezivanje uz podnositelja zahtjeva i uklanjanje konkurencije drugih proizvođača. Stoga je Komisija u pobijanoj odluci te obaveze ispravno označila kao zlorabljujuće.

- Obaveza obavljanja prvog protektiranja Michelinovih kućišta kod Michelinu

221. Podnositelj zahtjeva tvrdi da je sama obaveza obavljanja prvog protektiranja Michelinovih kućišta ukinuta 1995. godine te da se prije tog datuma ispunjavanje te obaveze nikada nije nadgledalo. Tu činjenicu potvrdili su odgovori trgovca na Komisijine zahtjeva za dostavu informacija. U pogledu Komisijine tvrdnje da je podnositelj zahtjeva „prijetio da će odbiti ulazak u Klub trgovcima koji su željeli surađivati s konkurentskim protektorima“ (uvodna izjava 329 pobijane odluke), podnositelj zahtjeva ističe da Komisija ne navodi nikakav dokaz koji podupire tu tvrdnju.

222. Ostaje činjenica da podnositelj zahtjeva ne poriče da „je do listopada 1995. godine sporazum [o Klubu] izričito zahtijevao da trgovac izvrši prvo protektiranje Michelinovih kućišta za kamione i bagere kod Michelinu“ (uvodna izjava 329 pobijane odluke).

223. U odgovoru na podnositeljevu tvrdnju da nikad nije nadgledao ispunjavanje tog zahtjeva, Komisija u pobijanoj odluci navodi da „se velika većina protektiranja za članove Kluba [ipak] obavljala kod Michelinu, što se nastavilo nakon 1996. godine“. Podnositelj zahtjeva ne osporava tu tvrdnju, koja je štoviše potvrđena u izjavama trgovca.

224. Obaveza članova Kluba da obave prvo protektiranje kod Michelinu predstavlja kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u, budući da su se drugi protektori suočili s „preprekom koja onemogućava njihov pristup tržištu“, kako navodi Komisija u uvodnoj izjavi 331 pobijane odluke.

225. Na ovaj zaključak ne utječe činjenica da Komisija ne navodi na kojem dokazu temelji svoje tvrdnje o tome da je Michelin prijetio da će odbiti ulazak u Klub trgovcima koji su željeli surađivati s konkurentskim protektorima (uvodna izjava 329 pobijane odluke). Ta je obveza izričito navedena u sporazumu o Klubu.

#### Zaključci u pogledu Kluba

226. Iz svega prethodnog razvidno je da je Komisija ispravno označila značajke Kluba utvrđene u stavcima 170. do 174. ove presude zlorabećima.

227. Međutim, podnositelj zahtjeva također osporava određivanje trajanja kršenja. On tvrdi da čak i ako se prizna da je Komisija utvrdila do razine koja se traži odgovarajućim pravnim standardom da su trgovci koji su pripadali Klubu imali obavezu „temperature“, ona nije utvrdila da je ta obaveza postojala tijekom čitavog razdoblja o kojem je riječ. Onih nekoliko izjava koje je Komisija navela odnose se samo na razdoblje od 1995. do 1997. godine. Na Komisiji je ne samo da dokaže postojanje kršenja, već i njegovo trajanje (predmet *Cimenteries CBR and Others v Commission*, citiran u stavku 77. ove presude, stavak 4270.).

228. U tom pogledu, prvenstveno treba ustanoviti da se u pobijanoj odluci sporazum o Klubu smatrao sustavom popusta protivan članku 82. Ugovora o EZ-u. On predstavlja jedan od sustava popusta koji potiču lojalnost koji su se, prema Komisiji, primjenjivali tijekom razdoblja od 1. siječnja 1990. do 31. prosinca 1998. godine (članak 1. pobijane odluke). Nigdje u pobijanoj odluci Komisija nije utvrdila da je kršenje koji se odnosi na Klub (vidi stavke 266. i 267. ove presude), te *a fortiori* na svaku od značajki zlouporabe Kluba, bio utvrđen za čitavo razdoblje o kojem je riječ.

229. Čak i pod pretpostavkom da je obaveza „temperature“ postojala samo između 1995. i 1997. godine, ta činjenica stoga ne može utjecati na zakonitost pobijane odluke.

230. Konačno, treba navesti činjenicu da je nezakonita priroda Kluba utvrđena barem u razdoblju od 1. siječnja 1990. do 15. lipnja 1998. godine. Nije sporno da je Klub postojao od 1990. te da su u to vrijeme postojale tri zlorabeće značajke koje je utvrdila Komisija. Jedna od te tri značajke, to jest obaveza dostave podataka i prihvaćanje popisa područja pokriva barem čitavo razdoblje od 1. siječnja 1990. do 15. lipnja 1998. godine. Podnositelj zahtjeva se 30. travnja 1998. obvezao da će povući odredbe koje se odnose na Klub a koje je Komisija smatrala zlorabećim, najkasnije do 15. lipnja 1998. godine.

231. Iz svega prethodnog razvidno je da treći prigovor na odluku Komisije također mora biti odbijen.

Četvrti prigovor na odluku Komisije: Komisija je pogriješila u procjeni tvrdeći da je kombinacija raznih uvjeta koji su bili nametnuti trgovcima imala daljnji učinak.

232. Podnositelj zahtjeva ističe da u uvodnoj izjavi 274 pobijane odluke Komisija navodi da su „kombinacija i međusobno djelovanje raznih uvjeta pomogli jačanju njihovog učinka, te time i zlorabljujuće svojstvo 'sustava' uzetog u cjelini“. Podnositelj zahtjeva smatra da zakoniti popusti ne mogu postati nezakoniti zbog kumulativnog ili zaraznog učinka, koji proizlazi iz istodobnog postojanja nekoliko paralelnih sustava popusta. U svakom slučaju, Komisija je propustila navesti razloge zbog kojih zakoniti popust postaje nezakonit samo zato što uz njega postoji drugi popust.



233. Premisa na kojoj podnositelj zahtjeva temelji svoj argument je pogrešna. U pobijanoj je odluci Komisija utvrdila da su razni sustavi popusta koje je primjenjivao podnositelj zahtjeva bili nezakoniti. Komisija dakle nije u pobijanoj odluci izvela zaključak o nezakonitosti prirodi „sustava“ koji je primjenjivao Michelin iz kombinacije sustava popusta koji su sami po sebi bili zakoniti.

234. Stoga, niti četvrti prigovor na odluku Komisije ne može biti prihvaćen.

Peti prigovor na odluku Komisije: Komisija je trebala provesti detaljnu analizu učinaka praksi koje su dovedene u pitanje

235. Podnositelj zahtjeva navodi da je „zlouporaba“ pojam koji se odnosi na ponašanje poduzeća koje ima dominantan položaj „koje...za ima učinak ometanje održavanja one razine tržišnog natjecanja koja još postoji na tržištu ili njegov rast“ (predmet 85/76 Hoffmann-La Roche v Commission citiran u stavku 54. ove presude, stavak 91). Dakle, za primjenu članka 82. Ugovora o EZ-u, neophodno je da praksa koja je u pitanju ima učinak.

236. Međutim, u ovome predmetu Komisija nije ispitala stvarne ekonomske učinke zamjerenog ponašanja. Da je provela takvo ispitivanje, utvrdila bi da ponašanje o kojem je riječ nije imalo za učinak jačanje položaja podnositelja zahtjeva ili ograničavanje onog stupnja tržišnog natjecanja koja postoji na tržištu. Podnositelj zahtjeva u tom pogledu navodi da njegovi tržišni udjeli i njegove cijene stalno padaju, da su njegovi konkurenti značajno ojačali svoje položaje na tržištu te da su na tržište ušli novi strani proizvođači. Međutim, budući da su uvjeti koji su dovedeni u pitanje bili uklonjeni, tržišni udjeli podnositelja zahtjeva su porasli, što prema tvrdnji podnositelja zahtjeva također pokazuje da nametnuti uvjeti nisu imali učinak poticanja lojalnosti.

237. Sud ističe da članak 82. Ugovora o EZ-u zabranjuje svaku zlouporabu vladajućeg položaja na zajedničkom tržištu ili njegovom značajnom dijelu, u mjeri u kojoj ona može utjecati na trgovinu između država članica. Za razliku od članka 81. stavka 1. Ugovora o EZ-u, članak 82. Ugovora o EZ-u ne sadrži nikakvo upućivanje na protukonkurencijski cilj ili protukonkurencijski učinak prakse na koju se odnosi. Međutim, u svjetlu konteksta članka 82. Ugovora o EZ-u, ponašanje će se smatrati zlorabećim samo ako ograničava konkurenciju.

238. U potporu svojih argumenata podnositelj zahtjeva se poziva na dosljedan slijed odluka koji pokazuje da je „zlouporaba“ objektivan pojam koji se odnosi na ponašanje poduzeća koje ima dominantan položaj koje je takvo da utječe na strukturu tržišta, na којom je već zbog same prisutnosti predmetnog poduzeća razina tržišnog natjecanja slabija, i koje ometa, zbog pribjegavanja metodama koje su drugačije od vođenja normalnog tržišnog natjecanja proizvoda i usluga na osnovi poslovanja poslovnih subjekata, održavanje one razine tržišnog natjecanja koja još postoji na tržištu ili njegov rast (predmet Hoffmann-La Roche v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 91.; predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 70.; predmet AKZO v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 69.; i predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 111.; isticanje dodano).

239. „Učinak“ na koji se odnosi sudska praksa iz prethodnog stavka ne odnosi se nužno na stvarni učinak zlorabećeg ponašanja kojemu se prigovara. U svrhu utvrđivanja kršenja članka 82. Ugovora o EZ-u dovoljno je dokazati da zlorabeće ponašanje poduzeća koje ima

dominantan položaj nastoji ograničiti tržišno natjecanje ili, drugim riječima, da to ponašanje može imati taj učinak.

240. Dakle, u predmetu *Michelin v Commission* (citiran u stavku 54. ove presude), Sud Europskih zajednica je, pozvavši se na načelo izloženo u stavku 238. ove presude, naveo da je nužno „razmotriti sve okolnosti, osobito kriterije i pravila za dodjeljivanje popusta, te istražiti da li pružanjem pogodnosti koja nije utemeljena ni na kakvoj ekonomskoj činidbi koja je opravdava, popust nastoji oduzeti ili ograničiti slobodu kupca da odlučuje o izvorima nabave, spriječiti konkurente u pristupu tržištu, primjenjivati nejednake uvjete na istovrsne poslove s drugim poslovnim partnerima ili ojačati dominantan položaj narušavanjem tržišnog natjecanja“ (stavak 73.). Sud je zaključio da je *Michelin* prekršio članak 82. Ugovora o EZ-u, budući da je njegov sustav popusta „[bio] obračunavan kako bi spriječio trgovce da u svakom trenutku mogu izabrati, slobodno i u svjetlu situacije na tržištu, najpogodniju od ponuda raznih konkurenata te promijeniti dobavljača bez trpljenja ikakvih značajnih ekonomskih nepogodnosti“ (stavak 85.).

241. Slijedi da je za potrebe primjene članka 82. Ugovora o EZ-u utvrđivanje protukonkurencijskog cilja i protukonkurencijskog učinka jedna te ista stvar (vidi, u tom pogledu predmet, *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 170.). Ako se pokaže da je cilj takvog ponašanja poduzeća koje ima dominantan položaj ograničavanje tržišnog natjecanja, smatrat će se također da to ponašanje može imati takav učinak.

242. Dakle, u pogledu postupaka koji se odnose na cijene, Sud je presudio u predmetu *AKZO v Commission* (citiran u stavku 54. ove presude) da cijene niže od prosječnih varijabilnih troškova koje primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj treba same po sebi smatrati zlorabećima, jer je uklanjanje konkurenata jedini interes koji poduzeće može imati za primjenu takvih cijena (stavak 71.), te da su cijene koje su niže od ukupnih prosječnih troškova, ali više od prosječnih varijabilnih troškova zlorabeće, ako su određene kao dio plana za uklanjanje konkurenta (stavak 72.). U tom predmetu Sud nije zahtijevao nikakvo dokazivanje stvarnih učinaka praksi o kojima je riječ.

243. U istom su smislu sudovi Zajednice utvrdili da iako je činjenica da jedno poduzeće koje ima dominantan položaj ne može biti lišeno svog prava da štiti svoje vlastite poslovne interese kad su oni napadnuti, te iako se takvom poduzeću mora dati pravo da poduzima one razumne korake koje smatra prikladnima da zaštiti te interese, takvo se ponašanje ne može dozvoliti ako je njegov cilj jačanje vladajućeg položaja, a time i njegova zlouporaba (predmet *United Brands v Commission*, citiran u stavku 55. ove presude, stavak 189.; predmet *T-65/89 BPB Industries and British Gypsum v Commission*, citiran u stavku 55. ove presude, stavak 69.; spojeni predmeti *T-24/93 do T-26/93 i T-28/93 Compagnie maritime belge transports and Others v Commission*, citirani u stavku 55. ove presude, stavak 107.; i predmet *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 112.; isticanje dodano).

244. U pobijanoj je odluci Komisija dokazala da je svrha sustava popusta koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva bila vezivanje trgovca uz podnositelja. Takvi postupci nastoje ograničiti tržišno natjecanje jer osobito žele otežati konkurentima podnositelja ulazak na mjerodavno tržište.

245. Podnositelj zahtjeva ne može temeljiti argument na činjenici da su se tijekom razdoblja o kojem je riječ njegovi tržišni udjeli i cijene smanjili. Kad jedno poduzeće stvarno primjenjuje

prakse s ciljem ograničavanja tržišnog natjecanja, činjenica da željeni rezultat nije ostvaren nije dovoljna da bi se izbjegla primjena članka 82. Ugovora o EZ-u (spojeni predmeti T-24/93 do T-26/93 i T-28/93 *Compagnie maritime belge transports and Others v Commission*, citirani u stavku 55. ove presude, stavak 149.). U svakom slučaju, vrlo je vjerojatno da bi pad podnositeljevih tržišnih udjela (uvodna izjava 336 pobijane odluke) i njegovih prodajnih cijena (uvodna izjava 337 pobijane odluke) bio veći da se nisu primjenjivale prakse kojima se zamjera u pobijanoj odluci.

246. Peti prigovor na odluku Komisije, kojim se navodi da je Komisija trebala izvršiti posebnu analizu učinaka koji su u pitanju, stoga također mora biti odbijen.

## 2. Navodna nezakonitost izrečene novčane kazne

247. Podnositelj zahtjeva ističe pet prigovora na odluku Komisije u vezi s raznim vidovima određivanja visine novčane kazne koju mu je nametnula Komisija. U prvom prigovoru na odluku Komisije podnositelj zahtjeva osporava postavljanje početne točke za izračun novčane kazne na 8 milijuna eura. Drugi se prigovor na odluku Komisije tiče izračuna trajanja kršenja, dok se treći prigovor na odluku Komisije odnosi na povećanje osnovnog iznosa novčane kazne zbog otežavajućih okolnosti. Četvrti se prigovor na odluku Komisije tiče navodnog propusta Komisije da uzme u obzir određene olakotne okolnosti. Konačno, peti se prigovor na odluku Komisije odnosi na navodno kršenje članka 7. stavka 1. Europske konvencije za zaštitu ljudskih prava i temeljnih sloboda („ECHR“).

Prvi prigovor na odluku Komisije: Komisija je prekršila načela poštenosti, razmjernosti i jednakog postupanja, članak 253. Ugovora o EZ-u i članak 15. stavak 2. Uredbe br. 17 pri utvrđivanju početne točke za izračun novčane kazne na 8 milijuna eura.

### Pobijana odluka

248. U uvodnim izjavama 354 do 358 navedeno je:

„354 Ponašanje o kojemu je riječ sastoji se od vrste sustava popusta za poticanje lojalnosti koju su Komisija i sudstvo Zajednice u prošlosti sustavno osuđivali; to je ozbiljna zlouporaba vladajućeg položaja koja je imala za cilj uklanjanje ili barem sprečavanje rasta Michelinovih konkurenata na francuskim tržištima novih zamjenskih i protektiranih kamionskih guma. Takvo se ponašanje mora smatrati teškim kršenjem prava tržišnog natjecanja Zajednice.

355. Francuska je jedina zemlja Zajednice u kojoj Michelin ima već udio na tržištu protektiranih guma od svog udjela na tržištu novih zamjenskih guma. Vezivanje prodaje novih i protektiranih guma, što je učinak premije za napredak i sporazuma PRO, može se smatrati barem jednim čimbenikom koji pomaže u objašnjenju ove jedinstvene pojave.

356. Tržišni udjeli Michelina veći su u Francuskoj nego u bilo kojoj drugoj državi članici. Ova situacija možda zaista proizlazi iz povijesti te marke, ali i snaga Kluba prijatelja Michelina također može biti čimbenik. Djelovanje politike Kluba sigurno pomaže u održavanju tržišnog udjela Michelina među trgovcima u Klubu, gdje ne iznenađuje da je njegov udjel viši nego što je među nezavisnim specijaliziranim trgovcima.

357. Kršenje se dogodilo na značajnom dijelu zajedničkog tržišta, a zbog učinka razdiobe zajedničkog tržišta koje je prouzročilo, njegovi učinci proširili su se izvan relevantnog tržišta, a to je francusko tržište.

358. Iz tih bi razloga visina novčane kazne izrečene tako da odražava težinu kršenja trebala biti 8 milijuna eura, što odražava ozbiljnu prirodu, opseg i učinak kršenja.“

#### Ispitivanje podnositeljevih argumenata

249. Prvo, podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija pri utvrđivanju početne točke za izračun iznosa novčane kazne na razini koja je dvostruka od one koja je u pogledu sličnih činjenica odabrana u odluci 2000/74 (citirana u stavku 206. ove presude) prekršila načela poštenosti, razmjernosti i jednakog postupanja, članak 253. Ugovora o EZ-u i članak 15. stavak 2. Uredbe br. 17. Podnositelj zahtjeva se poziva na točku 96. i točke 118. do 121. te odluke i navodi da je ponašanje kojem se prigovara u tome predmetu i ono kojem se prigovara u ovom predmetu identično i ograničeno na jednu državu članicu. Nadalje, poduzeća o kojima je riječ slična su po veličini. Podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija, čak i ako je ovlaštena mijenjati opću razinu novčane kazne, obavezna postupati na isti način u usporedivim situacijama (spojeni predmeti T-202/98, T-204/98 i T-207/98 Tate & Lyle and Others v Commission [2001] ECR II-2035, stavak 118.). Nadalje, činjenica da je Komisija donijela smjernice o metodi određivanja novčanih kazni koje se određuju prema članku 15. stavku 2. Uredbe br. 17 i članku 65. stavku 5. Ugovora o EZ-u (SL 1998 C 9, str. 3) znači da sada pri utvrđivanju tog iznosa ima konkretnu obavezu postupati strogo, objektivno i transparentno.

250. Podnositelj zahtjeva dalje tvrdi da je u pobijanoj odluci početna točka za izračun novčane kazne trebala biti znatno niža od one koju je Komisija upotrijebila u odluci 2000/74 (citirana u stavku 206. ove presude), budući da je promet British Airwaysa, poduzeća koje je bilo pogođeno praksama o kojima se radilo u toj odluci, bio značajno viši od podnositeljevog na tržištu o kojem je riječ. Štoviše, kako ne bi prekršila članak 253. Ugovora o EZ-u, Komisija je trebala napustiti svoju raniju praksu u donošenju odluka i barem dati jasnije razloge za svoju procjenu težine kršenja kako bi podnositelju zahtjeva omogućila da razumije razloge za visoku početnu točku koju je koristila Komisija u izračunu osnovnog iznosa novčane kazne (predmet 73/74 Groupement des fabricants de papiers peints de Belgique and Others v Commission [1974] ECR 1491, stavak 31., i predmet C-350/88 Delacre v Commission [1990] ECR I-395, stavak 15.).

251. Sud prije svega primjećuje da je Komisija u Smjernicama označila „popuste koji potiču lojalnost koje daju vladajuće tvrtke kako bi otjerale konkurenciju s tržišta“ kao teško kršenje. Prema Smjernicama, početne točke predviđene za takvo kršenje variraju između 1 milijun i 20 milijuna eura. Početni je iznos od 8 milijuna eura koji je izrečen podnositelju zahtjeva u ovom predmetu ispod polovice tog raspona.

252. Istina je da je u odluci 2000/74 (citirana u stavku 206. ove presude), koja se također odnosi na sustave popusta koji potiču lojalnost, početni iznos za izračun novčane kazne bio 4 milijuna eura.

253. Međutim, podnositelj zahtjeva ne može tvrditi da je Komisija prekršila načelo nediskriminacije u ovom predmetu. Prvo, postoje objektivne razlike između predmeta na koji se odnosi odluka 2000/74 i ovog predmeta. British Airways, poduzeće kojeg se tiče postupci koji su u pitanju u odluci 2000/74 zauzima slabiji dominantan položaj od onog koji zauzima

podnositelj zahtjeva u ovom predmetu, a učestalost zlorabljujućeg ponašanja utvrđena protiv British Airwaysa bila je manja od učestalosti zlorabljujućeg ponašanja utvrđene u predmetu podnositelja zahtjeva.

254. Drugo, Komisiji je u svakom slučaju dopušteno povećati razinu novčanih kazni kako bi pojačala njihov učinak zastrašivanja. Stoga činjenica da je Komisija ranije određivala novčane kazna određene razine za određene tipove kršenja ne znači da je spriječena u podizanju te razine, u granicama koje su postavljene Uredbom br. 17. i Smjernicama, ako je to potrebno da bi osigurala provođenje politike tržišnog natjecanja Zajednice (spojeni predmeti 100/80 do 103/80 *Musique Diffusion française and Others v Commission* [1983] ECR 1825, stavci 105. do 108.; predmet T-13/89 *ICI v Commission* [1992] ECR II-1021, stavak 385.; i predmet *Irish Sugar v Commission*, citiran u stavku 54. ove presude, stavci 245. do 247.). Komisijina ranija praksa u donošenja odluka ne služi, dakle, sama po sebi kao pravni okvir za novčane kazne određene u pitanjima tržišnog natjecanja, budući da je taj okvir definiran samo u Uredbi br. 17 i Smjernicama (vidi, u tom pogledu predmet T-23/99 *LR AF 1998 v Commission* [2002] ECR II-1705, stavci 234. i 337.).

255. Isto tako, u tim okolnostima Komisija u pobijanoj odluci nije trebala navesti razloge zašto početni iznos izabran za izračun novčane kazne nije bio jednak onome koji je određen u odluci 2000/74 (citirana u stavku 206. ove presude) (vidi također stavak 280. dolje).

256. Drugo, podnositelj zahtjeva navodi da je Komisija u pobijanoj odluci (uvodne izjave 355 do 358) temeljila svoju procjenu o ozbiljnosti kršenja na njegovim navodnim učincima, bez provođenja detaljne analize. Podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija počinila ozbiljnu pogrešku u procjeni ocjenjujući navodne učinke kršenja u svrhu utvrđivanja njegove ozbiljnosti. Podnositelj zahtjeva navodi da postupci kojima se prigovaralo nikad nisu imali protukonkurencijske učinke koje navodi Komisija.

257. U tom pogledu, podnositelj zahtjeva navodi da su njegovi tržišni udjeli značajno pali tijekom zadnjih 20 godina te da su cijene njegovih novih kamionskih guma znatno pale tijekom razdoblja o kojem je riječ. Ispravna procjena stvarnih učinaka praksi kojima se prigovaralo trebala je dovesti do utvrđenja da je kršenje bilo mnogo manje teško nego što to tvrdi Komisija u pobijanoj odluci. Početni iznos za izračun novčane kazne trebao je dakle biti znatno niži od 8 milijuna eura.

258. Sud primjećuje da Komisija u pobijanoj odluci nije ispitivala konkretne učinke zlorabećih praksi. Nije to ni trebala učiniti (stavci 237. do 245. ove presude). Istina je da je u uvodnim izjavama 355 do 357 pobijane odluke Komisija nagađala o učincima zlorabećeg ponašanja. Međutim, težina kršenja utvrđena je pozivom na prirodu i cilj zlorabećeg ponašanja. Komisija je smatrala da sustavi popusta koje je primjenjivao podnositelj zahtjeva predstavljaju ozbiljnu zlouporabu njegovog vladajućeg položaja, jer su to bili sustavi popusta koji potiču lojalnost, a koji su imali za cilj uklanjanje ili barem sprečavanje rasta Michelinovih konkurenata na francuskim tržištima novih zamjenskih i protektiranih kamionskih guma (uvodna izjava 354 pobijane odluke).

259. Argumenti koji se odnose na razvoj podnositeljevih tržišnih udjela i prodajnih cijena ne mogu poništiti tvrdnju da je kršenje bio teško. Prvo, vrlo je vjerojatno da bi pad podnositeljevih tržišnih udjela i cijena bio veći da se postupci kojima se prigovara u pobijanoj odluci nisu primjenjivali. Drugo, iz ustaljene je sudske prakse jasno (predmet T-141/94 *Thyssen Stahl v Commission* [1999] ECR II-347, stavak 636., i spojeni predmeti T-45/98 i T-

47/98 Krupp Thyssen Stainless and Acciai speciali Terni v Commission [2001] ECR II-3757, stavak 199.) da čimbenici koji se odnose na cilj određenog načina ponašanja mogu biti značajniji u svrhu određivanja iznosa novčane kazne, od onih koji se odnose na njegove učinke.

260. Iz prethodnog slijedi da prvi prigovor na odluku Komisije mora biti odbijen.

Drugi prigovor na odluku Komisije: pri određivanju trajanja kršenja Komisija je počinila očigledne pogreške u procjeni i prekršila pravila koja se odnose na prikupljanje dokaza, načelo poštenosti i legitimnih očekivanja, članak 15. stavak 2. Uredbe br. 17, Smjernice i članak 253. Ugovora o EZ-u

Pobijana odluka

261. U uvodnim izjavama 359 i 360 pobijane odluke Komisija navodi:

„359 Kršenje je obuhvaćalo razdoblje od 19 ili više godina, budući da je poslovna politika o kojoj se radi bila u upotrebi barem od 1980. nadalje i, kao što je izneseno u odjeljku E, Michelin je pristao na izmjenu svojih sporazuma sa stupanjem na snagu od 1. siječnja 1999. godine. Ali Komisija je usredotočila svoje istražne radnje na razdoblje od 1990. do 1999. godine te će se sukladno tome ovdje uzeti u obzir samo razdoblje od 1. siječnja 1990. do 31. prosinca 1998. godine. Dakle, za potrebe ove odluke, smatra se dakle da je kršenje trajalo devet godina.

360 Iznos određene novčane kazne na temelju težine kršenja treba dakle povećati za 90 %, kako bi se uzelo u obzir njegovo trajanje. Ovo dovodi do osnovnog iznosa novčane kazne od 15,2 milijuna eur.“

Ispitivanje podnositeljevih argumenata

262. Prvo, podnositelj zahtjeva navodi da se pobijana odluka (uvodne izjave 359 i 360) odnosi na trajanje kršenja (u jednini). Različite „zlouporabe“ smatraju se dakle jednim kršenjem. Suprotno tvrdnjama Komisije (uvodna izjava 359 pobijane odluke), navodno kršenje nije bilo jednoobrazno, neprekidno i stalno. Prakse kojima se prigovara bile su ili smanjenog intenziteta ili su se primjenjivale samo tijekom jednog dijela razdoblja koje se razmatra. Sukladno tome, sustav količinskog popusta promijenio se 1995. godine (dodjela tromjesečnih predujmova) i bio je ukinut s učinkom od 1. siječnja 1997. godine. Zamijenjen je sustavom rabata na fakturi za koji je Komisija priznala da je bio „manje nepošten i manje poticao lojalnost“ (uvodna izjava 282 pobijane odluke). S učinkom od 1. siječnja 1999. godine podnositelj zahtjeva je također promijenio sustav rabata na fakturi i ukinuo posljednje značajke koje su mu po Komisijinom mišljenju još uvijek davale određeni protukonkurencijski učinak. Premija za uslugu ukinuta je 1. siječnja 1997. godine. Premija za napredak zamijenjena je 1997. godine premijom za ostvareni cilj. Ta premija je također izmijenjena 30. travnja 1998. godine kako bi retroaktivno za 1998. godinu ukinula svaki navodni učinak poticanja lojalnosti. Sporazum PRO nije uveden sve do 1993. godine, a zamijenjen je 1. siječnja 1998. godine s „Uslugom kvalitete kućišta“, koja je, kako priznaje Komisija (uvodna izjava 311) uklonila elemente zlouporabe iz tog sustava. Podnositelj zahtjeva navodi da su značajke Kluba koje osuđuje Komisija također postepeno ukinute. On navodi da nikad nije postojala obaveza „temperature“ te da je trgovčeva obaveza da izvrši

prvo protektiranje svojih kućišta kod podnositelja ukinuta u listopadu 1995. godine. Svi drugi elementi kojima se prigovara ukinuti su 30. travnja 1998. godine.

263. Konačno, prema podnositelju zahtjeva, i sama Komisija u uvodnoj izjavi 80 pobijane odluke proturječi tvrdnji da je kršenje bio jednoobrazno, neprekidno i stalno.

264. Sud ističe da je u članku 1. pobijane odluke Komisija utvrdila da je „tijekom razdoblja od 1. siječnja 1990. do 31. prosinca 1998. godine, [podnositelj zahtjeva prekršio članak 82, Ugovora o Ugovora o EZ-u primjenjujući sustav rabata za poticanje lojalnosti...“.

265. Komisija je dokazala da je svaki od sustava popusta identificiranih u pobijanoj odluci zlorabeći za potrebe članka 82. Ugovora o EZ-u. Nebitno je smatra li se u pobijanoj odluci da ti različiti zlorabeći sustavi popusta predstavljaju jedinstveno kršenje ili različita kršenja članka 82. Ugovora o EZ-u. Komisija je ovlaštena izreći jedinstvenu novčanu kaznu za mnogostruka kršenja (predmet T-83/91 Tetra Pak v Commission, citiran u stavku 263. ove presude, stavak 236., i predmet T-144/89 Cockerill Sambre v Commission [1995] ECR II-947, stavak 92.). Sud prvog stupnja također je presudio u predmetu Tetra Pak v Commission (citiran u stavku 263. ove presude) da Komisija u obrazloženju pobijane odluke nije dužna posebno navoditi na koji način je uzela u obzir svaki od zlorabećih elemenata kojima prigovara, u svrhu određivanja novčane kazne.

266. U pobijanoj odluci Komisija nikad nije tvrdila da su svi identificirani zlorabeći elementi postojali tijekom čitavog razdoblja o kojem je riječ, to jest od 1. siječnja 1990. do 31. prosinca 1998. godine. Pobijana odluka svaki puta navodi datum na koji je neki od sustava popusta uveden te, gdje je to prikladno, kad je napušten.

267. Jedinstvena kazna izrečena podnositelju zahtjeva obuhvaća općenito sva utvrđena kršenja, koja zajedno pokrivaju čitavo razdoblje o kojem je riječ. U tom je pogledu dovoljno navesti da su se količinski rabati primjenjivali do 31. prosinca 1996. godine, a da su 1997. zamijenjeni rabatima na fakturi koji su se primjenjivali do 31. prosinca 1998. godine, što se može vidjeti iz podnositeljevog preuzimanja obaveze od 30. travnja 1998. godine. Istina je da Komisija u pobijanoj odluci priznaje da se sustav količinskih rabata razvio u sustav koji je bio „manje nepošten i manje poticao lojalnost“ (uvodna izjava 282 pobijane odluke), ali potom su u uvodnim izjavama 283 do 285 navedeni razlozi zašto se rabati na fakturi i dalje trebaju smatrati zlorabećim u smislu članka 82. Ugovora o EZ-u. Podnositelj zahtjeva ne iznosi nikakav argument koji bi mogao pobiti Komisijinu ocjenu.

268. Kršenje koji se odnosi na Klub pokriva barem razdoblje od 1. siječnja 1990. do 15. lipnja 1998. godine (vidi stavak 230. ove presude).

269. Premija za napredak, koja je već postojala 1. siječnja 1990. i koja je 1997. godine zamijenjena premijom za ostvareni cilj, primjenjivala se barem do 30. travnja 1998. godine. Podnositelj zahtjeva je 30. travnja 1998. preuzeo obvezu da će svakom trgovcu platiti maksimalnu premiju za 1998. godinu, bez obzira na ostvareni opseg prodaje tijekom te godine.

270. Iako neki sustavi popusta na koje se primjenjuje pobijana odluka ne pokrivaju čitavo razdoblje o kojem je riječ – štoviše, to je činjenica koju Komisija uzima u obzir u pobijanoj odluci (vidi uvodne izjave 250, 259, 297 i 311 pobijane odluke) – Komisija je bila ovlaštena utvrditi u članku 1. pobijane odluke da je „tijekom razdoblja od 1. siječnja 1990. do 31.

prosinca 1998. godine“ podnositelj zahtjeva prekršio članak 82. Ugovora o EZ-u „primjenjujući sustav rabata za poticanje lojalnosti...“.

271. Drugo, podnositelj zahtjeva tvrdi da je stopa povećanja novčane kazne koju je primijenila Komisija, to jest 10 % za svaku godinu kršenja bila nerazmjerna, diskriminirajuća i nedovoljno obrazložena.

272. Pozivajući se na presudu Suda Europskih zajednica u predmetu C-333/94 P Tetra Pak v Commission [1996] ECR I-5951, stavak 48., i presudu Suda prvog stupnja u predmetu T-229/94 Deutsche Bahn v Commission [1997] ECR II-1689, stavak 127., podnositelj zahtjeva tvrdi da je primijenjena stopa povećanja prekomjerna iz sljedećih razloga: jačina kršenja koje je navodno počinio se smanjivala; prakse o kojima je riječ nisu imale učinak na tržište, dok je prema Smjernicama stopa od 10 % rezervirana za kršenja koja su „imala štetan utjecaj na potrošače tijekom duljeg razdoblja“; podnositelj zahtjeva je potpuno i sustavno surađivao s Komisijom tijekom upravnog postupka; područje pogođeno praksama koje je Komisija kaznila ograničen je na Francusku.

273. Primijenjena stopa povećanja je također diskriminirajuća. U svjetlu ranije Komisijine prakse u donošenju odluka (Odluka Komisije 98/273/EZ od 28. siječnja 1998. o postupku prema članku [81] Ugovora o EZ-u (predmet IV/35.733 - VW) (SL 1998 L 124, str. 60, točka 260. i dalje) u kojoj se primjenjuje stopa povećanja od 5 % godišnje; Odluka Komisije 2001/354/EZ od 20. ožujka 2001. o postupku prema članku 82. Ugovora o EZ-u (predmet COMP/35.141 - Deutsche Post AG) (SL EZ-a 2001 L 125, str. 27, točke 50 and 51) u kojoj se primjenjuje stopa povećanja od 3 % godišnje), izgleda da je Komisija zauzela puno stroži pristup prema podnositelju nego prema drugim poduzećima koja su suočena s postupcima zbog kršenja prava tržišnog natjecanja Zajednice.

274. Pobjijana odluka također krši članak 253. Ugovora o EZ-u utoliko što ne sadrži dostatno obrazloženje koje bi omogućilo podnositelju da razumije razloge zbog kojih je Komisija smatrala da je u ovome predmetu prikladno i opravdano povećanje iznosa novčane kazne do maksimalne stope.

275. Sud primjećuje, prvo, da Smjernice navode da se za „kršenja koja dugo traju (općenito, više od pet godina)“ utvrđeni iznos može povećati do 10 % godišnje zbog težine kršenja“. Povećanje od 10 % po godini je dakle potpuno sukladno s načelima koja Komisija navodi u Smjernicama.

276. Komisija u točki 1. B Smjernica navodi da „povećanje novčane kazne za dugotrajna kršenja predstavlja značajno snaženje ranije prakse s ciljem određivanja učinkovitih sankcija za ograničenja koja su imala štetan učinak na potrošače tijekom dugog razdoblja“. U svjetlu prirode, cilja i trajanja zlouporaba o kojima je riječ, može se zaključiti da je ponašanje podnositelja znatno poremetilo tržišno natjecanje te je uslijed toga moralo imati i dugotrajne štetne učinke na potrošače. Učinci sustava popusta, putem razdiobe tržišta koju povlače za sobom, nužno su se proširili izvan francuskog tržišta.

277. U pogledu navodnog kršenja načela nediskriminacije, činjenica da je ranije Komisija određivala točno određenu stopu povećanja iznosa novčane kazne, ovisno o trajanju kršenja, ne znači da je spriječena povisiti stopu, u granicama koje su navedene u Uredbi br. 17 i Smjernicama, ako je to nužno kako bi se osigurala primjena prava tržišnog natjecanja Zajednice (vidi, u tom pogledu predmet Musique Diffusion Française and Others v



Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 309., i predmet T-304/94 Europa Carton v Commission [1998] ECR II-869, stavak 89.). U svakom slučaju, u nedavnim odlukama Komisija je povećala novčanu kaznu do 10 % zbog trajanja kršenja (Odluka 2000/74 (citirana u stavku 206. ove presude) i Odluka Komisije 1999/60/EZ od 21. listopada 1998. o postupku prema članku [81] Ugovora o EZ-u (predmet br. IV/35.691/E-4 - Pre-Insulated Pipe Cartel) (SL 1999 L 24, str. 1)).

278. U pogledu tvrdnje da se intenzitet kršenja koji je navodno počinio podnositelj zahtjeva smanjivao, treba istaknuti da je u predmetu Tate & Lyle and Others v Commission (citiran u stavku 249. ove presude, stavak 106.) Sud prvog stupnja presudio da povećanje novčane kazne pozivanjem na trajanje kršenja nije ograničeno na situaciju u kojoj postoji izravna veza između trajanja i ozbiljne štete koja je nanesena ciljevima Zajednice na koje se odnose pravila tržišnog natjecanja. U svakom slučaju, sustavi popusta koji potiču lojalnost koje je primjenjivao podnositelj zahtjeva tijekom čitavog razdoblja o kojem je riječ (vidi stavke 264. do 270. ove presude) predstavljaju ozbiljno kršenje pravila tržišnog natjecanja što opravdava povećanje kazne do 10 % po godini kršenja, iako se intenzitet određenih zlorabljujućih elemenata možda mijenjao tijekom razdoblja o kojem je riječ.

279. Zatim, podnositeljeva je suradnja uzeta u obzir kao olakotna okolnost.

280. Konačno, u pogledu obaveze da se navedu razlozi, treba imati na umu da je osnovni postupovni zahtjev davanja obrazloženja zadovoljen ukoliko Komisija u svojoj odluci navede čimbenike koji su joj omogućili da utvrdi težinu kršenja i njegovo trajanje (predmet C-248/98 P KNP BT v Commission [2000] ECR I-9641, stavak 42.). Komisija je udovoljila tom zahtjevu u uvodnim izjavama 348 do 365 pobijane odluke. To obrazloženje navodi kriterije koje je koristila Komisija pri izračunu novčane kazne pozivajući se na težinu i trajanje kršenja. Nadalje, ono uz procesne zahtjeve iz članka 253. Ugovora o EZ-u uključuje brojke koje su utjecale na Komisiju u izvršavanju njenog prava slobodne procjene pri određivanju novčane kazne (predmet KNP BT v Commission, citiran u ovoj presudi, stavak 45.).

281 Slijedi da drugi prigovor na odluku Komisije treba u cijelosti biti odbijen.

Treći prigovor na odluku Komisije: Komisija je napravila očiglednu pogrešku u procjeni i prekršila članak 15. stavak 2. Uredbe br. 17 i Smjernice povećavši osnovni iznos novčane kazne zbog navodnih otegotnih okolnosti.

Pobijana odluka

282. Komisija u uvodnim izjavama 361 do 363 navodi:

„361 Komisija je 1981. godine novčano kaznila Michelin u predmetu NBIM, i tu je odluku potvrdio Sud 1983. godine, za istovrsnu zlouporabu vladajućeg položaja, to jest zbog sustava popusta koji potiču lojalnost. Komisijine smjernice... izričito se pozivaju na ponavljanje kršenja kao otegotnu okolnost koja opravdava povećanje iznosa novčane kazne.

362 Michelin tvrdi da činjenica da se ranija presuda Suda odnosila na kršenje na drugom tržištu u zemljopisnom smislu znači da Michelinove zlorabljujuće prakse ovdje ne predstavljaju ponavljanje istog kršenja. Komisija međutim smatra da ukoliko je Komisija zabranila određenu praksu dominantnoga poduzeća, ono ima dužnost ne samo prekinuti zlorabljujuće prakse na mjerodavnom tržištu, nego i osigurati da njegova poslovna politika

diljem Zajednice bude sukladna pojedinačnoj Odluci koja mu je priopćena; Michelin to nije učinio, upravo obrnuto.

363. Treba zaključiti da su zlouporabe koje je počinio Michelin na definiranom mjerodavnom tržištu pogoršane zbog činjenice da je ovo bio ponovljeno kršenje koji opravdava povećanje od 50 % osnovnog iznosa novčane kazne, to jest povećanje od 7,6 milijuna eura.“

#### Ispitivanje podnositeljevih argumenata

283. Podnositelj zahtjeva tvrdi da mu je u pobijanoj odluci Komisija pogrešno zabranila ponašanje kojim da je ponovio kršenje. Prvo, on tvrdi da prakse u odnosu na koje je bio kažnjen u pobijanoj odluci nisu istovrsne s onima koje su zabranjene u odluci NBIM (citirana u stavku 65. ove presude) i predmetu Michelin v Commission (citiran u stavku 54. ove presude).

284. U tom pogledu, Sud ističe da povrat, kako ga shvaćaju brojni nacionalni pravni sustavi, podrazumijeva da je osoba počinila nova kršenja nakon što je bila kažnjena za slična kršenja (predmet Thyssen Stahl v Commission, citiran u stavku 259. ove presude, stavak 617.). Jedan od primjera otegotnih okolnosti koji daju Smjernice je „ponavljanje kršenja iste vrste od strane istog poduzeća“.

285. Komisija je bila ovlaštena smatrati da je kršenje na koji se odnosi odluka NBIM (citirana u stavku 65. ove presude) i koje je dovelo do presude u predmetu Michelin v Commission (citiran u stavku 54. ove presude) slično kršenju na koji se odnosi pobijana odluka.

286. I u odluci NBIM (citirana u stavku 65. ove presude) i u pobijanoj odluci Komisija je dovela u pitanje primjenu sustava popusta od strane poduzeća koje zauzima dominantan položaj na tržištu novih zamjenskih kamionskih guma, a koji se „obračunavao tako da spriječi trgovce da u svakom trenutku mogu izabrati, slobodno i u svjetlu situacije na tržištu, najpogodniju od ponuda raznih konkurenata te promijeniti dobavljača bez trpljenja ikakvih značajnih ekonomskih nepogodnosti“ (predmet Michelin v Commission citiran u stavku 54. ove presude, stavak 85.). Sustav popusta ispitivan u obje odluke „je dakle ograničavao trgovcima izbor dobavljača i otežavao konkurentima pristup tržištu“ (predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 85.). U obje odluke Komisija je stoga dovela u pitanje popuste koji se nisu mogli smatrati ekvivalentnima „jednostavnim količinskim popustima koji su povezani isključivo s količinom kupljene robe“ (predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 72.), nego ih naprotiv treba smatrati popustima koji potiču lojalnost stavljanjem trgovca u „ovisan položaj“ (predmet Michelin v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 85.).

287. Podnositeljev argument da se odluka NBIM (citirana u stavku 65. ove presude) odnosi samo na sustav ciljnog popusta jednostavno ne može uspjeti budući da, prvo, u odluci NBIM (citirana u stavku 65. ove presude) Komisija kritizira prirodu poticanja lojalnosti sustava popusta i drugo, pobijana odluka također zamjera, *inter alia*, istinskom sustavu ciljnog popusta, to jest premiji za napredak koja je postala „premija za ostvareni cilj“ (uvodne izjave 67 do 74 i 260 do 271 pobijane odluke).

288. Stoga, slijedi da se odluka NBIM (citirana u stavku 65.) i pobijana odluka odnose na slične kršenja.

289. Drugo, podnositelj zahtjeva ističe da Komisija nikad prije nije zabranila neke njegove prakse zbog zlouporabe vladajućeg položaja ili zbog drugih protukonkurentskih praksi. Komisija stoga nije imala pravo povećati novčanu kaznu određenu podnositelju uzimanjem u obzir kršenja koji je počinio NBIM u odluci NBIM (citirana u stavku 65. ove presude).

290. Treba ustvrditi da je u odgovoru na pisano pitanje Suda podnositelj zahtjeva potvrdio da su društvo na koje se odnosi odluka NBIM (citirana u stavku 65. ove presude) i društvo na koje se odnosi pobijana odluka, podružnice, izravno ili neizravno, u više od 99 postotnom vlasništvu istog društva majke, to jest Compagnie Générale des Établissements Michelin, utemeljenom u Clermont-Ferrandu. Stoga postoje opravdane osnove za donošenje zaključka da te podružnice ne određuju samostalno svoje vlastito ponašanje na tržištu. Budući da pravo tržišnog natjecanja Zajednice priznaje da različite tvrtke koje pripadaju istoj grupi čine jednu ekonomsku jedinicu, dakle poduzeće u smislu članka 81. i 82. Ugovora o EZ-u ako dotične tvrtke ne određuju samostalno svoje vlastito ponašanje na tržištu (predmet 170/83 Hydrotherm [1984] ECR 2999, stavak 11.; predmet T-102/92 Viho v Commission [1995] ECR II-17, stavak 50.), te budući da je u skladu sa svojom praksom Komisija mogla, ako je to željela, odrediti novčanu kaznu istom društvu majci u obje odluke (predmet 48/69 ICI v Commission [1972] ECR 619, stavci 130. do 140.; predmet 6/72 Europemballage Corporation and Continental Can Company v Commission [1973] ECR 215, stavak 15.; spojeni predmeti 6/73 and 7/73 Istituto Chemioterapico Italiano and Commercial Solvents v Commission [1974] ECR 223, stavci 36. do 41.; i predmet T-65/89 BPB Industries and British Gypsum v Commission, citiran u stavku 55. ove presude, stavak 154.), Komisija je bila ovlaštena u pobijanoj odluci smatrati da su tom istom poduzeću neke prakse već bile zabranjene 1981. godine za istu vrstu kršenja.

291. Treće, podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija primjenom stope povećanja od 50 % od osnovnog iznosa novčane kazne zbog povrata prekršila članak 253. Ugovora o EZ-u, načela poštenosti i jednakog postupanja, članak 15. stavak 2. Uredbe br. 17 i Smjernice. Prvo, Komisija ne navodi svoje razloge za primjenu stope od 50 %. Drugo, stopa je pretjerana u svjetlu razlika između praksi zabranjenih u predmetu Michelin v Commission (citiran u stavku 54. ove presude) i u ovom predmetu, te u svjetlu Komisijine ranije prakse u donošenju odluka (Odluka Komisije 94/215/EZUČ od 16. veljače 1994. o postupku prema članku 65 Ugovora o Ugovora o EZUČ-u o sporazumima i usklađenom djelovanju u kojima sudjeluju europski proizvođači greda (SL 1994. L 116, str. 1), u kojoj je primijenjeno povećanje od 33,3 %).

292. Treba imati na umu da Komisija ima diskrecijsku slobodu pri određivanju novčane kazne (predmet T-150/89 Martinelli v Commission [1995] ECR II-1165, stavak 59.). Nije dužna primjenjivati posebne matematičke formule. Sama činjenica da je u drugoj odluci povećala osnovni iznos za 33,3 % zbog povrata ne znači da je trebala primijeniti isti postotak povećanja u pobijanoj odluci. Praksa Komisije u ranijim odlukama ne služi sama po sebi kao pravni okvir za novčane kazne koje se određuju u pitanjima tržišnog natjecanja, budući da je okvir definiran jedino Uredbom br. 17 i Smjernicama (vidi, u tom pogledu predmet LR AF 1998 v Commission, citiran u stavku 254. ove presude, stavci 234. i 337.).

293. Potom treba podsjetiti da pri utvrđivanju iznosa novčane kazne Komisija mora osigurati da njeno djelovanje ima potreban učinak zastrašivanja (predmet Irish Sugar v Commission, citiran u stavku 54. ove presude, stavak 245.). Povrat je okolnost koja opravdava znatno povećanje osnovnog iznosa novčane kazne. Povrat predstavlja dokaz da ranije izrečena kazna nije bila dovoljno zastrašujuća. U ovome je predmetu Komisija bila ovlaštena povećati

osnovan iznos novčane kazne za 50 % kako bi usmjerila Michelinovo ponašanje prema poštivanju pravila tržišnog natjecanja iz Ugovora.

Četvrti prigovor na odluku Komisije: Komisija je počinila očitu pogrešku u procjeni, prekršila načela poštenosti, razmjernosti, jednakog postupanja i legitimnog očekivanja, članak 15. stavak 2. Uredbe br. 17, Smjernice i članak 253 Ugovora o EZ-u ne uzevši u razmatranje određene olakotne okolnosti

Pobijana odluka

294. Uvodna izjava 364 pobijane odluke glasi:

„364. Kao što je navedeno u Odjeljku E, Michelin je u veljači 1999. dostavio izmjene svoje poslovne politike koje su stupile na snagu i koje su bile usmjerene na okončanje kršenja. Poduzeće je dakle napravilo te izmjene čak i prije nego što je Komisija poslala izjavu o prigovorima: ovo se treba smatrati olakotnom okolnošću, koja opravdava smanjenje od 20 % osnovnog iznosa novčane kazne, to jest smanjenje od 3,04 milijuna eura.“

Ispitivanje podnositeljevih argumenata

295. Podnositelj zahtjeva prvo tvrdi da Komisija u pobijanoj odluci nije dovoljno uzela u obzir njegovu uzornu suradnju.

296. Prvo, Komisija je podcijenila podnositeljevu suradnju tijekom upravnog postupka. Podnositelj zahtjeva je aktivno surađivao s Komisijom od 1997. godine. Drugo, Komisija je pogrešno protumačila tu suradnju, budući da izmjena podnositeljevih poslovnih uvjeta potječe iz vremena puno prije veljače 1999. godine. Dakle, u prosincu 1996. podnositelj zahtjeva je jednostrano izmijenio svoje poslovne uvjete i ukinuo prakse koje je Komisija kasnije dovela u pitanje. Dana 30. travnja 1998. dao je Komisiji formalno obećanje da će promijeniti svoje poslovne uvjete u smislu u kojem to Komisija želi.

297. Stajalište koje je usvojila Komisija u pobijanoj odluci tim je više iznenađujuće jer je Komisija u drugim predmetima, u kojima je utvrdila da je određeno poduzeće surađivalo u mnogo kasnijem stadiju i u kojima je zabranjeno ponašanje bilo mnogo ozbiljnije nego postupci u odnosu na koje se podnositelju zamjera, okončala postupak ili bez donošenja odluke ili određivanjem simbolične novčane kazne. Pravilna procjena podnositeljeve suradnje trebala je stoga dovesti do smanjenja njegove kazne za mnogo više nego za 20 %.

298. U tom pogledu, Sud ističe da je tijekom dugog razdoblja od barem devet godina podnositelj zahtjeva počinio ozbiljno kršenje članka 82. Ugovora o EZ-u. Nadalje, to predstavlja povrat na podnositeljevoj strani. Iako je podnositelj zahtjeva započeo razgovore s Komisijom 1997. godine, kršenje je svejedno trajao do 31. prosinca 1998. godine. Istina, podnositelj zahtjeva je prekinuo kršenje prije nego li je izjava o prigovorima poslana, ali ta se činjenica odražava posebice na 20 postotnom smanjenju osnovice iznosa novčane kazne. U pogledu pozivanja na druge predmete koji su zatvoreni ili su završili s izricanjem niže ili simbolične novčane kazne, praksa Komisije u ranijim odlukama ne služi sama po sebi kao pravni okvir za novčane kazne koje se određuju u pitanjima tržišnog natjecanja, budući da je okvir definiran jedino Uredbom br. 17 i Smjernicama (vidi, u tom pogledu predmet LR AF 1998 v Commission, citiran u stavku 254. ove presude, stavak 234.). Stoga činjenica da je Komisija u ranijim odlukama smatrala da određeni čimbenici predstavljaju olakotne okolnosti

ne znači sama po sebi da je bila obavezna napraviti jednaku procjenu u ovom predmetu (vidi, u tom pogledu predmet T-347/94 Mayr-Melnhof v Commission [1998] ECR II-1751, stavak 368., i predmet LR AF 1998 v Commission, citiran u stavku 254. ove presude, stavak 337.).

299. U svakom slučaju, Komisija je dovoljno uzela u obzir podnositeljevu suradnju smanjivši novčanu kaznu za 20 %.

300. Drugo, podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija trebala uzeti u obzir razne olakotne okolnosti. Podnositelj zahtjeva tvrdi, prvo, da se javio Komisiji na vlastiti poticaj u srpnju 1996. godine. Komisija je prvi put izjavila svoj prigovor na određene postupke 16. prosinca 1997. godine. Podnositelj zahtjeva je izmijenio svoje poslovne uvjete u skladu sa željama Komisije za malo više od četiri mjeseca (dana 30. travnja 1998.). Podnositelj zahtjeva tvrdi da je kršenje moglo trajati kraće da je Komisija ranije pojasnila svoje stajalište (vidi predmet Istituto Chemioterapico Italiano and Commercial Solvents v Commission, citiran u stavku 290. ove presude, stavak 51.; spojene predmete T-305/94 do T-307/94, T-313/94 do T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 i T-335/94 Limburgse Vinyl Maatschappij and Others v Commission [1999] ECR II-931, stavak 1158.). Podnositelj zahtjeva također tvrdi da je bio u redovnom kontaktu s DGCCRF-om. Poziva se osobito na dopis DGCCRF-a od 31. svibnja 1989. godine, zapisnik sa sastanka između DGCCRF-a i podnositelja od 6. kolovoza 1991. te na izjavu g. de La Laurancie, bivšeg šefa odjela u DGCCRF-u. Od 1991. godine kontakti su se odnosili osobito na sukladnost podnositeljeve politike cijena s francuskim pravom tržišnog natjecanja. Istraga DGCCRF-a odnosila se i na pravo tržišnog natjecanja Zajednice. Kao što proizlazi iz zapisnika sa sastanka od 6. kolovoza 1991. godine, DGCCRF je naveo da podnositeljeva cjenovna politika neće prouzročiti „učinak razdiobe unutar zemalja iz ugovora o EEZ-u“ te da „Bruxelles ne bi trebao imati što kritizirati“. Podnositelj zahtjeva tvrdi da njegovo ponašanje pokazuje da nije pokušao prikriti svoje sustave popusta. Upravo suprotno, u dobroj ih je vjeri dostavio nadležnom tijelu svoje države članice radi odobrenja. Podnositelj zahtjeva tvrdi da su njegovi kontakti s DGCCRF-om dali povod legitimnom očekivanju s njegove strane u pogledu zakonitosti njegovih uvjeta prodaje, uključujući njegove sustave popusta (koje je DGCCRF posebno ispitaio), ili barem, legitimno očekivanje da neće biti kažnjen za to ponašanje. Podnositelj zahtjeva dalje navodi da Komisija iz istih razloga ne može tvrditi da je kršenje počinjeno namjerno.

301. Konačno, podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija prvi put zabranila izravnu praksu količinskog rabata iz razloga što referentno razdoblje prelazi tri mjeseca. Budući da ovo predstavlja novu definiciju zlouporabe, Komisija nije trebala odrediti novčanu kaznu, ili je trebala odrediti simboličnu kaznu.

302. Sud utvrđuje, prvo, da činjenica da se podnositelj zahtjeva javio Komisiji na vlastiti poticaj u srpnju 1996. ne može predstavljati olakotnu okolnost, budući da je sama Komisija već bila otvorila istragu u svibnju 1996. godine (uvodna izjava 2 pobijane odluke).

303. Zatim, u pogledu tvrdnje da bi trajanje kršenja bilo kraće da je Komisija brže pojasnila svoje stajalište, razmjerna duljina Komisijine istrage, koja je trajala tri godine, te potom upravnog postupka koji je trajao dvije godine može se objasniti složenošću i opsegom Komisijinih istraga koje su se odnosile na razne složene sustave popusta koje je primjenjivao podnositelj zahtjeva (vidi, u tom pogledu predmet T-83/91 Tetra Pak v Commission, citiran u stavku 163. ove presude, stavak 245.).

304. U svakom slučaju, podnositelj zahtjeva nije trebao nikakvo pojašnjenje od Komisije kako bi shvatio da su popusti koji potiču lojalnost suprotni članku 82. Ugovora o EZ-u. Taj zaključak proizlazi iz dosljednog slijeda odluka (vidi stavke 56. do 60. ove presude).

305. Što se tiče kontakata ostvarenih s DGCCRF-om, ne postoje dokumenti koji pokazuju da je Uprava odobrila sustave popusta koje je primjenjivao podnositelj zahtjeva u svjetlu članka 82. Ugovora o EZ-u. Doista, jasno je iz dopisa od 31. svibnja 1989. da su sustavi popusta bili predmet razgovora s DGCCRF-om jer je Uprava smatrala da „bi se svi popusti, rabati i olakšice 'koji su načelno dodijeljeni' trebali prikazati na fakturi... bez obzira na datum isplate“. Prema DGCCRF-u, napomena o rabatu na fakturi omogućila bi trgovcu „da izračuna svoju preprodajnu cijenu na osnovici koja je bliža stvarnosti“. Iako ja DGCCRF u tom trenutku tolerirao podnositeljev prijedlog, to jest „izrađivanje... na početku godine 'procjene Michelinovih uvjeta' za tekuću godinu“, smatrao je da je „s vremenom jedini ispravan način primjene pravila unošenje [svih popusta koji su načelno dodijeljeni] na fakturu“. Stoga iz tog dopisa nije razvidno da bi DGCCRF smatrao da je sustav popusta koji je primjenjivao podnositelj zahtjeva bio u skladu s člankom 82. Ugovora o EZ-u ili francuskim pravom. Kao što pokazuje izjava g. de La Laurancie, razgovori su se odnosili na probleme koje je prouzročio sustav popusta koji je primjenjivao podnositelj, radi utvrđivanja „razine praga preprodaje s gubitkom“. Francusko zakonodavstvo zabranjivalo je preprodaju s gubitkom.

306. Zapisnik sa sastanka koji se održao 7. veljače 1991. između podnositelja i DGCCRF-a pokazuje da je, daleko od toga da bi odobravao sustav popusta koji je primjenjivao podnositelj, DGCCRF postavio pitanje u odnosu na „zakonitost sustava...popusta na kraju godine“. Sustav popusta smatrao se „iskrivljavanjem tržišnog natjecanja“ i DGCCRF je upozorio podnositelja da bi, ako „nastavi sa svojom sadašnjim praksama, '[mogao biti] uključen u postupak koji bi mogao biti vrlo skup“.

307. U pogledu zapisnika sa sastanka od 6. kolovoza 1991. godine, taj dokument jasno pokazuje da je podnositelj zahtjeva na tom sastanku obavijestio DGCCRF o porastu cijena od 10 %. Kad je upitan da li se to poslovanje „primjenjuje na cijeli EZ“, podnositelj zahtjeva je odgovorio potvrdno. Reakcija DGCCRF-a bila je sljedeća: „Neće dakle biti razdiobe unutar zemalja EZ-a. Michelin ne može biti optužen za rascjepkavanje tržišta. Bruxelles ne bi trebao tu ništa zamjeriti.“ Podnositelj zahtjeva se u brojnim prilikama poziva na ovaj izvadak kao dokaz da je DGCCRF odobrio sustav popusta. Međutim, ostaje činjenica da se taj sastanak odnosio samo na podnositeljevo povećanje cijena, a ne na zakonitost njegovih sustava popusta.

308. Slijedi da podnositeljevi kontakti s DGCCRF-om nisu mogli potaknuti legitimno očekivanje s njegove strane da je sustav popusta u skladu s člankom 82. Ugovora o EZ-u. Njegovi kontakti s tom Upravom ne mogu se stoga smatrati olakotnom okolnošću ili elementom koji poništava tvrdnju da je kršenje počinjen namjerno.

309. Konačno, suprotno podnositeljevim tvrdnjama, količinski rabati koje je primjenjivao nisu samo količinski popusti. Radi se o sustavu popusta koji potiče lojalnost i koji je, sukladno ustaljenoj sudskoj praksi i utvrđenoj praksi donošenja odluka, zabranjen člankom 82. Ugovora o EZ-u kad ga primjenjuje poduzeće koje ima dominantan položaj (vidi praksu citiranu u stavicima 56. do 60. ove presude). Stoga nema nikakve „novine“ u označavanju podnositeljevih postupaka kao zlouporabe vladajućeg položaja.

310. Slijedi da ni četvrti prigovor na odluku Komisije ne može biti usvojen.

Peti prigovor na odluku Komisije, koji navodi kršenje članka 7. stavka 1. ECHR-a

311. Podnositelj zahtjeva tvrdi da je Komisija prekršila članak 7. stavak 1. ECHR-a izrekavši mu kazne za zlouporabe koje je navodno počinio. On navodi da velik broj pritužbi koje su mu upućene ne slijedi Komisijinu raniju praksu u pogledu zlouporabe vladajućeg položaja. U tom se pogledu izričito poziva na pristup koji je zauzela Komisija u pobijanoj odluci u odnosu na količinske rabate i obavezu trgovca da promoviraju Michelinove proizvode. Prema njegovom podnesku, članak 7. stavak 1. ECHR-a zabranjuje nagle promjene prakse u donošenju odluka koje imaju učinak da se ponašanje koje se ranije smatralo zakonitim, učini nezakonitim.

312. Ovaj prigovor na odluku Komisije također mora biti odbijen. On se pogrešno temelji na navodnoj novini u pravnim pitanjima u pobijanoj odluci (vidi stavak 309. ove presude).

3. Opći zaključci

313. Iz svega prethodnog slijedi da zahtjev treba u cijelosti biti odbijen.

## Odluka o troškovima

Troškovi

314. Prema članku 87. stavku 2. Poslovnika, neuspješnoj stranci nalaže se isplata troškova ukoliko ih je uspješna stranka zatražila u svojem zahtjevu. Budući da je podnositelj zahtjeva bio neuspješan, a Komisija je zatražila troškove, treba mu naložiti da uz svoje vlastite troškove plati i troškove koje je imala Komisija.

315. Temeljem članka 87. stavka 4. podstavka 3. Poslovnika, umješlač mora snositi svoje vlastite troškove.

## Izreka

S te osnove

SUD PRVOG STUPNJA

(Treće vijeće)

ovime:

1. Odbija zahtjev.
2. Nalaže podnositelju da snosi vlastite troškove i da plati one koje je imala Komisija.
3. Nalaže Bandagu Inc. da snosi svoje vlastite troškove.

(1)– Povjerljivi podaci zadržani

(2)– Povjerljivi podaci zadržani

(3)– Povjerljivi podaci zadržani

(4)– Povjerljivi podaci zadržani

- (5)– Povjerljivi podaci zadržani
- (6)– Povjerljivi podaci zadržani
- (7)– Povjerljivi podaci zadržani
- (8)– Povjerljivi podaci zadržani
- (9)– Povjerljivi podaci zadržani
- (10)– Povjerljivi podaci zadržani
- (11)– Povjerljivi podaci zadržani
- (12)– Povjerljivi podaci zadržani
- (13)– Povjerljivi podaci zadržani
- (14)– Povjerljivi podaci zadržani
- (15)– Povjerljivi podaci zadržani
- (16)– Povjerljivi podaci zadržani
- (17)– Povjerljivi podaci zadržani
- (18)– Povjerljivi podaci zadržani
- (19)– Povjerljivi podaci zadržani
- (20)– Povjerljivi podaci zadržani
- (21)– Povjerljivi podaci zadržani
- (22)– Povjerljivi podaci zadržani
- (23)– Povjerljivi podaci zadržani
- (24)– Povjerljivi podaci zadržani
- (25)– Povjerljivi podaci zadržani
- (26)– Povjerljivi podaci zadržani