

Lieta C-211/22

**Lūguma sniegt prejudiciālu nolēmumu kopsavilkums saskaņā ar
Tiesas Reglamenta 98. panta 1. punktu**

Iesniegšanas datums:

2022. gada 17. marts

Iesniedzējtiesa:

Tribunal da Relação de Lisboa (Lisabonas apelācijas tiesa,
Portugāle)

Datums, kurā pieņemts iesniedzējtiesas nolēmums:

2022. gada 24. februāris

Apelācijas sūdzības iesniedzēji:

Super Bock Bebidas, S.A.

AN

BQ

Atbildētāja apelācijas instancē:

Autoridade da Concorrência (Konkurences iestāde)

Pamatlietas priekšmets

Jautājums ir par to, vai konstatētie fakti ir vai nav pārkāpums, kas ir paredzēts *Lei da Concorrência* (Konkurences likums) (*Lei n.º 19/2012, de 8 de maio, que aprovou o Novo Regime Jurídico da Concorrência* (2012. gada 8. maija Likums Nr. 19/2012, ar kuru tiek noteikts jauns konkurences tiesiskais regulējums; turpmāk tekstā – “NRJC”) 9. panta 1. punktā un Līguma par Eiropas Savienības darbību (LESD) 101. panta 1. punktā; un, lai to izlemtu, vispirms ir jāpārbauda, vai pamatlietā pastāv pret konkurenci vērsta vienošanās vai prakse šo tiesību normu izpratnē.

Lūguma sniegt prejudiciālu nolēmumu priekšmets un juridiskais pamatojums

Šajā lietā Konkurences iestāde inkriminēja sabiedrībai *Super Bock Bebidas, S.A.*, AN (tās valdes loceklim) un BQ (viena no divu tā tirdzniecības departamentu direktoram) (turpmāk tekstā – “apelācijas sūdzības iesniedzēji”) konkurences tiesību pārkāpumu, kas ir kvalificējams kā administratīvais pārkāpums, par kuru ir paredzēta atbildība *NRJC* 9. panta 1. punkta a) apakšpunktā un 68. panta 1. punkta a) un b) apakšpunktā. Šajā 9. pantā pamatā ir LESD 101. pants, kura saturs tajā faktiski ir atkārtots. *Tribunal da Concorrência, Regulação e Supervisão de Santarém* (Santaremas Konkurences, sabiedrisko pakalpojumu regulēšanas un uzraudzības lietu tiesa, Portugāle; turpmāk tekstā – “TCRS”) šo inkriminēšanu apstiprināja.

Konkurences iestāde un TCRS uzskatīja, ka *Super Bock* ar saviem izplatītājiem noslēgto izplatīšanas līgumu ietvaros tika īstenots konkurenci ierobežojošs nolīgums mērķa dēļ vismaz no 2006. gada 15. maija līdz 2017. gada 23. janvārim.

TCRS piesprieda apelācijas sūdzības iesniedzējiem samaksāt šādus naudas sodus: *SUPER BOCK BEBIDAS, S. A.* naudas sodu 24 000 000 EUR apmērā; AN naudas sodu 12 000 EUR apmērā, un BQ naudas sodu 8000 EUR apmērā.

Apelācijas sūdzības iesniedzēji ir iesnieguši sūdzību par minēto nolēmumu, uzskatot, ka nav izdarījuši nekādus pārkāpumus, ņemot vērā to, ka nav pierādīts ne konkurenci ierobežojošās rīcības/nolīguma pietiekama kaitējuma līmenis, ne konkurenci kropļojošā ietekme, un viņi lūdz atcelt vai vismaz samazināt noteiktos naudas sodus.

Prejudiciālie jautājumi

1. Vai vertikāla minimālo cenu noteikšana pati par sevi ir pārkāpums mērķa dēļ, kura gadījumā iepriekš nav jāpārbauda, vai attiecīgais nolīgums pietiekami kaitē konkurencei?
2. Vai - lai pierādītu, ka pastāv “nolīguma” elements pārkāpumā, (konkludenti) nosakot izplatītājiem minimālās pārdošanas cenas - attiecīgajā gadījumā ir jāpierāda, ka noteiktās cenas izplatītāji patiešām ir piemērojuši, un tas ir jādara ar tiešiem pierādījumiem?
3. Vai par pietiekamiem pierādījumiem, ka ir izdarīts pārkāpums, (konkludenti) nosakot izplatītājiem minimālās pārdošanas cenas, var uzskatīt: i) cenrāžu nosūtīšanu, kuros ir noteiktas minimālās cenas un izplatīšanas peļņas normas; ii) izplatītāju veiktu informācijas pieprasīšanu par pārdošanas cenām; iii) izplatītāju sūdzības (kurās tie uzskata, ka tiem noteiktās tālākpārdošanas cenas nav konkurētspējīgas, vai arī konstatē, ka konkurējošie izplatītāji tās neievēro); iv) (vidējo minimālo) cenu uzraudzības mehānismu pastāvēšanu, un v) pretpasākumu esamību (lai arī nav pierādīts, ka tie faktiski tikuši piemēroti)?

4. Vai - ņemot vērā LESD 101. panta 1. punkta a) apakšpunktu, Regulas (ES) Nr. 330/2010 4. panta a) punktu, Komisijas Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā un Savienības judikatūru - var pieņemt, ka nolīgums starp piegādātāju un tā izplatītājiem, ar ko (vertikāli) nosaka minimālās cenas un citus tālākpārdošanai piemērojamus tirdzniecības nosacījumus, rada pietiekamu kaitējumu konkurencei, neskarot no šīs prakses iespējami izrietošās pozitīvās ekonomiskās ietekmes pārbaudi LESD 101. panta 3. punkta izpratnē?

5. Vai ar LESD 101. panta 1. punkta a) apakšpunktu un Eiropas Savienības judikatūru ir saderīgi, ka tiesas nolēmumā “nolīguma” starp piegādātāju un izplatītājiem objektīvā elementa esamība tiek uzskatīta par pierādītu, pamatojoties uz:

i) piegādātāja regulāri, vispārēji un nemainīgi šīs prakses piekropšanas laikā veiktu tādu tirdzniecības nosacījumu noteikšanu un uzspiešanu izplatītājiem, kuri tiem ir jāizpilda, tālākpārdodot no piegādātāja iegādātās preces, konkrēti – nosakot klientiem piemērojamās cenas galvenokārt kā minimālās vai vidējās minimālās cenas;

ii) noteikto tālākpārdošanas cenu paziņošanu mutiski vai rakstveidā (e-pasta sarakstē);

iii) to, ka izplatītāji nedrīkst savas tālākpārdošanas cenas noteikt patstāvīgi;

iv) ierastu un vispārēju praksi, saskaņā ar kuru piegādātāja darbinieki (pa tālruni vai klātienē) pieprasa izplatītājiem ievērot norādītās cenas;

v) to, ka izplatītāji vispārīgi (izņemot atsevišķus domstarpību gadījumus) ievēro piegādātāja noteiktas tālākpārdošanas cenas, un faktu, ka izplatītāju darbība tirgū vispārīgi atbilst piegādātāja paredzētajiem nosacījumiem;

vi) apstākli, ka tālab, lai novērstu paredzēto nosacījumu iespējamu neizpildi, paši izplatītāji bieži vien lūdz piegādātājam norādīt tiem tālākpārdošanas cenas;

vii) faktu, ka izplatītāji bieži sūdzas piegādātājam par noteiktajām cenām tā vietā, lai gluži vienkārši paši piemērotu citas cenas;

viii) to, ka piegādātājs nosaka (mazas) izplatīšanas peļņas normas, un izplatītāji pieņem, ka šīs normas atbilst par viņu darījumiem saņemamās atlīdzības apmēram;

ix) konstatējumu, ka, nosakot nelielas peļņas normas, piegādātājs nosaka minimālo tālākpārdošanas cenu, zem kuras izplatītāju peļņas normas būtu negatīvas;

x) to, ka atlaides izplatītājiem piegādātājs piešķir, ņemot vērā izplatītāju faktiski izmantotās tālākpārdošanas cenas – tādējādi piegādātāja iepriekš noteiktā minimālā cena atbilst tai, ar kādu tas atjauno krājumus “sell out” gadījumā;

xi) nepieciešamību, lai izplatītāji – daudzos gadījumos ņemot vērā negatīvu izplatīšanas peļņas normu – ievērotu piegādātāja noteikto tālākpārdošanas cenu līmeni; zemāku tālākpārdošanas cenu izmantošana ir notikusi tikai ļoti retos gadījumos un tad, kad izplatītāji lūdz piegādātājam vēl lielāku atlaidi “sell out” kontekstā;

xii) to, ka - piegādātājam nosakot maksimālās klientiem piešķiramās atlaides un izplatītājiem tās ievērojot - tiek noteikta minimālā tālākpārdošanas cena, zem kuras izplatīšanas peļņas norma būtu negatīva;

xiii) to, ka piegādātājs tieši sazinās ar izplatītāju klientiem un nosaka darījumu nosacījumus, kas vēlāk tiek uzspiesti izplatītājiem;

xiv) piegādātāja iesaistīšanos pēc izplatītāju ierosmes tādējādi, ka piegādātājs izlemj par noteiktu tirdzniecības atlaižu piemērošanu vai no jauna vienojas par tirdzniecības nosacījumiem tālākpārdošanā, un

xv) to, ka izplatītāji lūdz piegādātājam atļauju konkrētu darījumu noslēgšanai ar konkrētiem nosacījumiem, lai nodrošinātu savu izplatīšanas peļņas normu?

6. Vai tāds nolīgums par minimālo tālākpārdošanas cenu noteikšanu, kuram piemīt iepriekš aprakstītās iezīmes un kas aptver gandrīz visu valsts teritoriju, spēj ietekmēt tirdzniecību starp dalībvalstīm?

Atbilstošās Savienības tiesību normas

Līgums par Eiropas Savienības darbību: 101. pants.

Komisijas Regula (ES) Nr. 330/2010 (2010. gada 20. aprīlis) par Līguma par Eiropas Savienības darbību 101. panta 3. punkta piemērošanu vertikālu nolīgumu un saskaņotu darbību kategorijām (OV 2010, L 102, 1. lpp.): 4. pants.

Komisijas paziņojums – Pamatnostādnes vertikālo ierobežojumu jomā (SEC/2010/0411 galīgā redakcija)

Atbilstošās valsts tiesību normas

Lei n.º 19/2012, de 8 de maio, que aprova o novo regime jurídico da concorrência, revogando as Leis n.ºs 18/2003, de 11 de junho, e 39/2006, de 25 de agosto, e procede à segunda alteração à Lei n.º 2/99, de 13 de janeiro (2012. gada 8. maija Likums Nr. 19/2012, ar kuru nosaka jaunu konkurences tiesisko regulējumu un atceļ 2003. gada 11. jūnija Likumu Nr. 18/2003 un 2006. gada 25. augusta Likumu Nr. 39/2006 un otro reizi groza 1999. gada 13. janvāra Likumu Nr. 2/99): 9. pants.

9. panta 1. punkts:

“Ir aizliegti nolīgumi uzņēmumu starpā, saskaņotas darbības uzņēmumu starpā un uzņēmumu apvienību lēmumi, kuru mērķis vai sekas ir būtiski nepieļaut, izkropļot vai ierobežot konkurenci visā valsts tirgū vai tā daļā, un it īpaši darbības, ar kurām:

a) tieši vai netieši nosaka iepirkuma vai pārdošanas cenas, vai kādus citus tirdzniecības nosacījumus; [..]”

Īss pamatlietas faktisko apstākļu un tiesvedības izklāsts

- 1 Uzņēmums *Super Bock* nodarbojas ar dzērienu, proti, alus, pudelēs pildītā ūdens (negāzēta un gāzēta), atspirdzinošo dzērienu, aukstās tējas, vīna, sangrijas un sidra ražošanu un tirdzniecību, kurus tas izplata Portugālē divos tīklos: pārtikas tirdzniecības nozares tīklā (saukts arī par “*off-trade*” tīklu) un viesnīcu, restorānu un sabiedriskās ēdināšanas nozares (*HoReCa*) tīklā (saukts arī par “*on-trade*” tīklu).
- 2 Attiecībā uz pārtikas tirdzniecības nozares tīklu (*off-trade*), kas ir saistīts ar pirkumiem dižveikalos, lielveikalos, vairumtirgotāju veikalos, parastajos veikalos un atlaižu veikalos patēriņam mājās, *Super Bock* savu tirdzniecības politiku īsteno tiešā veidā, proti, tas tieši īsteno piegādi ierobežotam klientu lokam, ko sauc par “tiešajiem klientiem” vai “lielajiem mazumtirdzniecības klientiem”, kam parasti ir jāvienojas tieši ar *Super Bock*, ņemot vērā to pirkumu apjomu.
- 3 Attiecībā uz *HoReCa* (*on-trade*) tīklu, kas ir saistīts ar pirkumiem “viesnīcās, restorānos un kafejnīcās” patēriņam ārpus mājas, *Super Bock* izmanto galvenokārt neatkarīgu izplatītāju tīklu, kas pērk tā preces, lai tālākpārdotu tās valsts teritorijā, izņemot turpmāk norādītajās teritorijās, kurās *Super Bock* izplata produktus tieši: Lisabona, Portu, Madeira, līdz 2013. gadam Koimbra un kopš 2014. gada Fajalas un Piku salās Azoru salu arhipelāgā.
- 4 *Super Bock* ir komercattiecības ar savu neatkarīgo izplatītāju (turpmāk tekstā – “izplatītāji”) tīklu, kuru ietvaros izplatītāji no tā iegādājas dažādus dzērienus, tostarp alu, pudelēs pildīto ūdeni, sulas/atspirdzinošos dzērienus, sidru un vīnu, lai galvenokārt tālākpārdotu tos mazumtirdzniecībā *HoReCa* tīklā.
- 5 Komercattiecības starp *Super Bock* un izplatītājiem (kas nav daļa no *Super Bock* uzņēmumu grupas) balstās uz ekskluzīviem izplatīšanas līgumiem noteiktam pārdošanas ģeogrāfiskam apgabalam.
- 6 Šie līgumi ir noslēgti uz vienu gadu ar turpmākiem pagarinājumiem uz tādu pašu termiņu, un tos jebkurā brīdī izbeigt jebkurš no līdzējiem.
- 7 Šajās līgumattiecībās *Super Bock* ar saviem izplatītājiem vienojas par gada un preču kategoriju pārdošanas mērķiem, kuru nesasniegšanas gadījumā apelācijas sūdzības iesniedzējs var izbeigt attiecīgo izplatīšanas līgumu.

- 8 Laikposmā vismaz no 2006. gada 15. maija līdz 2017. gada 23. janvārim komercattiecībās ar saviem izplatītājiem *Super Bock* regulāri un vispārīgi (visam izplatītāju tīklam) nemainīgi noteica un uzspieda tirdzniecības nosacījumus, ko šiem izplatītājiem bija obligāti jāpiemēro no *Super Bock* iegādāto preču tālākpārdošanā, konkrēti - cenas, kas tiem bija jāpiemēro saviem mazumtirdzniecības klientiem, vai nu norādot konkrētu cenu, vai, nosakot minimālās cenas vai vidējās minimālās cenas.
- 9 *Super Bock* ir skaidri atrunātas tiesības noteikt tālākpārdošanas cenas tām precēm, ko tas tirgo, un praksē izplatītājiem netiek atzītas tiesības to izlemt pašiem.
- 10 Šo praksi *Super Bock* piekopj ar savu darbinieku starpniecību, kuri uzņēmumā atkarībā no veicamajām funkcijām tiek saukti par tīkla menedžeriem, reģionālajiem menedžeriem vai tirgus menedžeriem.
- 11 Vairumā gadījumu *Super Bock* darbinieki nosaka tālākpārdošanas cenas izplatītājiem mutiski vai rakstveidā e-pasta sarakstē.
- 12 *Super Bock* nosaka izplatītājiem uzspiežamās tālākpārdošanas cenas, lai garantētu stabila un saskaņota cenu minimālā līmeņa uzturēšanu visā valsts tirgū.
- 13 Obligātās tālākpārdošanas cenas izplatītājiem parasti tiek noteiktas šādā kārtībā: katru mēnesi (parasti) apelācijas sūdzības iesniedzējas *Super Bock* Pārdošanas direkcija apstiprina minimālo tālākpārdošanas cenrādi, ko *Super Bock* tīkla menedžeri vai reģionālie menedžeri nosūta attiecīgajiem izplatītājiem, vairumā gadījumu norādot, ka šīs cenas ir obligātas un ka preces nedrīkst pārdot par cenām, kas ir zemākas par noteikto minimumu, jo pretējā gadījumā par šo pārkāpumu *Super Bock* par koordinēšanu un kontroli atbildīgie darbinieki ziņos Pārdošanas direkcijai, lai tā piemērotu atbilstošus pasākumus.
- 14 Praksē izplatītāji piemēro *Super Bock* noteiktās pārdošanas cenas (iepriekš aprakstītajā veidā vai netieši, kā ir izklāstīts turpinājumā).
- 15 *Super Bock* darbinieku ierasta un vispārīga prakse ir skaidri un tieši pieprasīt izplatītājiem (pa tālruni vai klātienē) ievērot *Super Bock* norādītās tālākpārdošanas cenas.
- 16 *Super Bock* ir izveidojusi izplatītāju piemēroto tālākpārdošanas cenu uzraudzības un kontroles mehānismus.
- 17 *Super Bock* ieviestās uzraudzības un kontroles sistēmas pamatā būtībā ir izplatītājiem noteiktais pienākums informēt par tālākpārdošanu, tostarp daudzumiem un cenām, piemēram, prasot tiem periodiski atsūtīt pārdošanas rēķinus, un tīkla menedžeri un tirgus menedžeri un koordinācijas personāls par pārkāpumiem ziņo Pārdošanas direkcijai.
- 18 *Super Bock* draud izplatītājiem ar dažādiem pretpasākumiem, kā, piemēram, finansiālu stimulu pārtraukšanu (piemēram, tirdzniecības atlaižu, ko piemēro

izplatītāju preču pirkumiem no *Super Bock*, atcelšanu un izplatītāju tālākpārdošanā piemēroto atlaižu atmaksāšanu), piegāžu un krājumu atjaunošanas pārtraukšanu kā veidu, kā piespiest tos piemērot *Super Bock* noteiktās tālākpārdošanas cenas.

- 19 Gadījumā, ja netiek ievēroti tālākpārdošanai noteiktie darījuma nosacījumi, apelācijas sūdzības iesniedzēja var faktiski pārtraukt izplatītājiem preču piegādi un to dalību tālākpārdošanas cenu sistēmā (proti, cenu izmaiņas).
- 20 Lai nepieļautu pārkāpumus, daudzos gadījumos paši izplatītāji lūdz *Super Bock* norādīt tiem tālākpārdošanas cenas, kas tiem ir jāpiemēro, tādējādi novēršot to, ka šis uzņēmums varētu uzsākt pret tiem pretpasākumus, ko tie uzskata par visnotaļ iespējamiem.
- 21 Saskaņā ar starp *Super Bock* un izplatītājiem noslēgto izplatīšanas līgumu 2. panta 1. punktu “*UNICER* (jaunais nosaukums – *Super Bock*) pārdod preces izplatītājam saskaņā ar cenrāžiem un *UNICER* Vispārīgajiem pārdošanas noteikumiem, kas ir katrā ziņā šā līguma neatņemama sastāvdaļa”.
- 22 Laikposmā vismaz no 2006. gada 15. maija līdz 2017. gada 23. janvārim *Super Bock* regulāri un vispārīgi uzspieda izplatītājiem noteiktus tirdzniecības nosacījumus, nodrošinot tiem pozitīvu izplatīšanas peļņas normu, kas ir atkarīga no minimālo tālākpārdošanas cenu ievērošanas.
- 23 Apelācijas sūdzības iesniedzējas mērķis bija garantēt stabila un saskaņota cenu minimālā līmeņa uzturēšanu visā valsts tirgū.
- 24 AN ir *Super Bock* valdes loceklis kopš 2014. gada 31. marta, un BQ bija *Super Bock* tirdzniecības departamenta direktors, kas bija atbildīgs par pārdošanu *HoReCa* nozares tīklā kopš 2013. gada 4. februāra.

Pamatlietas pušu galvenie argumenti

Apelācijas sūdzības iesniedzēji būtībā apgalvo, ka:

- “nolīguma” esamību iesniedzējtiesa esot secinājusi, pamatodamās tikai uz netiešiem pierādījumiem, neievērojot Savienības judikatūru, kurā ir prasīts, ka ir jāpierāda, ka izplatītāji *de facto* ir piemērojuši ieteicamās minimālās cenas, kā ir norādījusi Tiesa, un saskaņā ar “Pamatnostādnēm vertikālo ierobežojumu jomā” – 2010/C 130/01;
- lai pierādītu nolīguma esamību, esot jāpierāda, ka piegādātāja politika ir faktiski piemērota praksē;
- no pārsūdzētajā spriedumā konstatētajiem faktiem nevarot izdarīt nevienu secinājumu attiecībā uz tiešu vai netiešu cenu noteikšanu;

- lai pārkāpumu varētu kvalificēt kā ierobežojumu mērķa dēļ, esot jāpārbauda, vai apgalvotā rīcība ir pietiekami kaitīga, tādēļ ir jānoskaidro pret konkurenci it kā vērstās prakses ekonomiskais konteksts; taču tas no sprieduma neizrietot.

Konkurences iestāde noraida apelācijas sūdzības iesniedzēju argumentus.

Īss lūguma sniegt prejudiciālu nolēmumu motīvu izklāsts

- 25 Apelācijas sūdzības iesniedzēji ir atzīti par vainīgiem *NRJC* 9. panta 1. punkta - kurš saturiski būtībā atbilst *LESD* 101. panta 1. punktam - pārkāpumā situācijā, kad Eiropas Savienības spēkā esošais regulējums attiecībā uz praksēm, kas var būtiski ietekmēt tirdzniecību starp dalībvalstīm, tiek tuvināta un saskaņota, un valsts konkurences tiesības turklāt gandrīz pilnībā vispārēji balstās uz attiecīgām Eiropas Savienības konkurences tiesību normām. Tāpēc Tiesa ir kompetenta lemt par lūgumu sniegt prejudiciālu nolēmumu (skat. 2015. gada 26. novembra spriedumu *Maxima Latvija*, C-345/14, EU:C:2015:784).
- 26 Lietā ir strīds par to, vai tajā aplūkotā rīcība ir nolīgums vai prakse, kas ierobežo konkurenci mērķa dēļ *NRJC* 9. panta 1. punkta un *LESD* 101. panta 1. punkta a) apakšpunkta izpratnē.
- 27 *TCRS* spriedumā minētie Tiesas spriedumi (*Société Technique Minière*, 1966. gada 30. jūnijs, 56/65, EU:C:1966:38; *Cartes Bancaires*, 2014. gada 11. septembris, C-67/13 P, EU:C:2014:2204, un *Budapest Bank u.c.*, 2020. gada 2. aprīlis, C-228/18, EU:C:2020:265) attiecas uz situācijām, kuras nav analogiskas šajā lietā aplūkotajai.
- 28 Ir svarīgi noskaidrot, vai šī prakse vai nolīgums ierobežo konkurenci pēc būtības un mērķa dēļ, tādējādi, ka nav jāpārbauda tā ietekme, un vai tam, lai to varētu uzskatīt par praksi vai nolīgumu, kas ierobežo konkurenci, ir jāpierāda tā kaitīguma līmenis vai tā pret konkurenci vērstās sekas.