

საქართველოს კონკურენციის სააგენტო



გზამკვლევი დოკუმენტი

„კონკურენციის შესახებ“ საქართველოს კანონის მე-6 მუხლის რიგი დებულებების განმარტება ევროკავშირის აღმასრულებელი და სასამართლო პრაქტიკის საფუძველზე

თბილისი

2018

სარჩევი

შესავალი.....	3
I. მტაცებლური ფასები.....	4
II. ფასდათმობები.....	10
III. ფასისმიერი დისკრიმინაცია (ფასის შერჩევითი შემცირება).....	19
IV. მარჟის შეზღუდვა.....	25
V. მიზმა.....	31
VI. მიწოდებაზე ან/და დაშვებაზე უარი.....	38

შესავალი


2014 წლის 21 მარტის საქართველოს კანონი „კონკურენციის შესახებ“ (შემდგომში - „კანონი“) ითვალისწინებს კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებების რამდენიმე ძირითად კატეგორიას, რომელთაგან ერთ-ერთია დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება.

კანონის მე-6 მუხლის მიხედვით, ერთი ან რამდენიმე (ჯგუფური დომინირების შემთხვევაში) ეკონომიკური აგენტის მიერ დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება დაუშვებელია.

კანონის მე-6 მუხლი წარმოადგენს ევროკავშირის ფუნქციონირების შესახებ ხელშეკრულების 102-ე მუხლის (შემდგომში - „TFEU 102-ე მუხლი“) ანალოგს. ორივე მუხლის ტექსტი საკმაოდ ლაკონურია, თუმცა ევროკავშირში უკვე წლებია ხდება TFEU 102-ე მუხლის დებულებების განმარტება აღმასრულებელი და სასამართლო პრაქტიკის საშუალებით.

მოცემულ დოკუმენტში განხილულია TFEU 102-ე მუხლის შემდეგი სახეები: მტაცებლური ფასები, ფასდათმობები, ფასისმიერი დისკრიმინაცია (ფასის შერჩევითი შემცირება), მარჟის შეზღუდვა, მიზმა, მიწოდებაზე/დაშვებაზე უარი და მოცემულია კონკრეტული საქმეები თითოეულთან მიმართებაში.

დოკუმენტში მოცემული ინფორმაცია TFEU 102-ე მუხლის გამოყენებასთან დაკავშირებით, ემყარება ევროკომისიისა და ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს (შემდგომში - „CJEU“) მიერ დამკვიდრებულ პრაქტიკას. ვინაიდან კანონის მე-6 მუხლი TFEU 102-ე მუხლის ანალოგს წარმოადგენს, მისი გამოყენება თავისუფლად შეიძლება ქართულ კანონმდებლობასთან მიმართებაშიც.

თითოეული გადაწყვეტილების შინაარსს თან ახლავს  -ით მონიშნული იმ ვებ-გვერდის მისამართი, სადაც შესაძლებელია სრული ტექსტის გაცნობა.

გზამკვლევი მიზნად ისახავს ეკონომიკური აგენტების, იურისტებისა და სხვა სამიზნე ჯგუფებისათვის, მარტივად აღქმადი ფორმით, დომინირებული მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების კონკრეტული სახეების შესახებ ინფორმაციის მიწოდებას და კონკურენციის საკითხებზე საზოგადოებრივი ცნობიერების ამაღლებას.

დოკუმენტში განხილული პრაქტიკა მხოლოდ საორიენტაციო ხასიათისაა და არ ზღუდავს კონკურენციის კანონის აღმასრულებელ ორგანოს - საქართველოს კონკურენციის სააგენტოს (შემდგომში - „სააგენტო“), კონკრეტული საქმის გარემოებებიდან გამომდინარე, განსხვავებულად განმარტოს ქართული კანონმდებლობა.

I. მტაცებლური ფასები

საქმე C-62/86; AKZO Chemie BV v Commission

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

აღნიშნული საქმე წარმოადგენს CJEU-ს ერთ-ერთ პირველ გადაწყვეტილებას მტაცებლურ ფასებთან დაკავშირებით. საქმე ეხებოდა ნიდერლანდებში რეგისტრირებული კომპანია *AKZO Chemie BV*-ის (შემდგომში „AKZO“) მიერ მისი კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის - *ECS*-ის შესაბამისი ბაზრიდან განდევნის მიზნით ორგანულ ქიმიურ ნივთიერებებზე მტაცებლური ფასების დაწესებას.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

აღნიშნულ გადაწყვეტილებაში ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლომ მნიშვნელოვანი განმარტებები გააკეთა იმასთან დაკავშირებით, თუ რა შემთხვევაში უნდა ჩაითვალოს ეკონომიკური აგენტის მიერ დაბალი ფასების დაწესება მტაცებლურ ფასად და შესაბამისად, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად. სასამართლო აღნიშნავს, რომ ეკონომიკური აგენტის საშუალო ცვლად დანახარჯებზე (ანუ იმ დანახარჯებზე, რომელიც იცვლება წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის მიხედვით) ნაკლები ფასი, რომლის საშუალებითაც ეკონომიკური აგენტი ცდილობს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის შესაბამისი ბაზრიდან განდევნას, წარმოადგენს მტაცებლურ ფასს და იგი უნდა ჩაითვალოს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად. ასეთ დროს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მთავარ ინტერესს წარმოადგენს კონკურენტების განდევნა, შესაბამისი ბაზრის მონოპოლიზება და ამის შემდეგ ფასების გაზრდა, ვინაიდან მის მიერ წარმოებული პროდუქციის დაბალ ფასად გაყიდვის თითოეული შემთხვევა წარმოშობს მისთვის მნიშვნელოვან დანაკარგებს, სახელდობრ, ფიქსირებული დანახარჯებისა (რომელიც უცვლელია მიუხედავად წარმოებული პროდუქციის რაოდენობისა) და ცვლადი დანახარჯების სახით.

გარდა ამისა, საშუალო მთლიან დანახარჯებზე (რაც გულისხმობს ფიქსირებული დანახარჯებისა და ცვლადი დანახარჯების ჯამს) დაბალი ფასი, რომელიც აღემატება ცვლად დანახარჯებს, უნდა ჩაითვალოს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად, თუ აღნიშნული წარმოადგენს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის შესაბამისი ბაზრიდან განდევნის გეგმის ნაწილს.

სასამართლომ ასევე დაადგინა, რომ *AKZO* განსხვავებულ ფასებს აწესებდა საკუთარი და კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის (*ECS*) მომხმარებლების მიმართ. კერძოდ, *AKZO*-ს მიერ საკუთარი მომხმარებლებისათვის დაწესებული ფასები აღემატებოდა მის საშუალო მთლიან დანახარჯებს, მაშინ, როდესაც *ECS*-ის მომხმარებლებისათვის დაწესებული ფასები იყო მთლიან საშუალო დანახარჯებზე დაბალი. ამ გზით *AKZO*-ს შესაძლებლობა ჰქონდა, საკუთარი მომხმარებლებისათვის პროდუქციის შედარებით მაღალ ფასად მიყიდვის ხარჯზე ნაწილობრივ გამოეყვითა ის

დანაკარგები, რასაც იგი იღებდა ECS-ის მომხმარებლებზე პროდუქციის დაბალ ფასად გაყიდვის შედეგად.

სასამართლოს განმარტებით, აღნიშნული ქმედება ცხადყოფს, რომ AKZO-ს განზრახვა იყო არა ხელსაყრელი ფასების პოლიტიკის შესაბამისად მოქმედება, არამედ ისეთი სტრატეგიის არჩევა, რომელიც პირდაპირ ზიანს მიაყენებდა ECS-ს.

➤ შედეგი

დასახელებულ მოტივებზე დაყრდნობით, სასამართლომ AKZO-ს მიერ მტაცებლური ფასების დაწესების გზით დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების ფაქტი დაადგინა.



https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:4905ac67-5a02-44a0-ae93-7724be6073b0.0002.06/DOC_2&format=PDF

საქმე C-209/10 Post Danmark A/S v Konkurrencerådet

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

აღნიშნული გადაწყვეტილება შეეხებოდა ევროკავშირის სადამფუძნებლო ხელშეკრულების 82-ე მუხლის (TFEU მოქმედი 102-ე მუხლი) ინტერპრეტაციას. შესაბამისი განმარტებისათვის ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოსადმი მიმართვის საფუძველი გახდა დანიური კომპანიის *Post Danmark A/S*-ის მიმართ დაწყებული საქმე, რომელიც შეეხებოდა *Post Danmark*-ის მიერ მისი კონკურენტის - *Forbruger-Kontakt*-ის სამი ყოფილი მომხმარებლისათვის სარეკლამო ბროშურებზე (unaddressed mail sector - brochures, telephone directories, guides, local and regional newspapers etc.) დაწესებულ ფასებს.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

დამკვიდრებული სასამართლო პრაქტიკის მიხედვით, 82-ე მუხლი მოიცავს არა მხოლოდ ისეთ ქმედებებს, რომლებიც მომხმარებლებს პირდაპირ აყენებენ ზიანს, არამედ ასევე ისეთ ქმედებებსაც, რომლებიც კონკურენციაზე მათი უარყოფითი გავლენის საშუალებით, იწვევენ არაპირდაპირ ზიანს მომხმარებლებისათვის.

ამასთან, 82-ე მუხლის მიზანს არ წარმოადგენს ჯანსაღი კონკურენტული ქმედებების გზით შესაბამის ბაზარზე საკუთრივ დომინანტური მდგომარეობის მოპოვების აკრძალვა. თუმცა, სასამართლო ასევე ადგენს, რომ დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ აგენტს აქვს სპეციალური და მომეტებული პასუხისმგებლობა იმისა, რომ მისმა ქმედებებმა არ მოახდინოს ბაზარზე არსებული კონკურენციის რაიმე სახით შეზღუდვა. აღნიშნული ნორმა დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ

აგენტებს, ასევე უკრძალავს ფასებთან მიმართებაში ისეთი პოლიტიკის განხორციელებას, რომლის უმთავრეს მიზანს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების ბაზრიდან განდევნა და ჯანსაღ კონკურენტულ გარემოსთან შეუსაბამო ქმედებებით საკუთარი დომინანტური მდგომარეობის გაძლიერება წარმოადგენს.

ხსენებული მსჯელობის საფუძველზე, სასამართლომ აღნიშნა, რომ ეკონომიკურ აგენტებს შორის ფასებთან მიმართებაში არსებული ყველა სახის ქმედება ვერ იქნება გამართლებული. საბოლოო ჯამში, CJEU-მ განმარტა, რომ მტაცებლურ ფასებთან დაკავშირებით დარღვევის დასადგენად მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული კონკრეტული ეკონომიკური აგენტის პოლიტიკა ფასებთან მიმართებაში და უნდა განისაზღვროს, აღნიშნულ პოლიტიკას რამდენად შესწევს იმის უნარი, რომ ჯანსაღი კონკურენტული გარემოს ინტერესების საწინააღმდეგოდ მოახდინოს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების შესაბამისი ბაზრიდან განდევნა.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?jsessionid=79F03EFAC70D7352400325E0B31D242D?text=&docid=169191&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=476295>

საქმე C-333/94 P, Tetra Pak International SA v Commission

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

განსახილველ საქმეში *Tetra Pak International SA*-ის (შემდგომში - „Tetra Park“) წინააღმდეგ კომისიამ დაადგინა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების ფაქტი, მტაცებლური ფასების დაწესების გამო. კომპანია, რომელმაც სასამართლოში გაასაჩივრა კომისიის გადაწყვეტილება, აპელირებდა იმ გარემოებაზე, რომ განცდილი ზიანის მომავალში ანაზღაურების ფაქტის არსებობა წარმოადგენს აუცილებელ წინაპირობას, რათა დადგინდეს მტაცებლური ფასების დაწესების გზით დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება, რასაც, მისი აზრით, მოცემულ შემთხვევაში არ ჰქონდა ადგილი.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

გადაწყვეტილების სამოტივაციო ნაწილში სასამართლო ეყრდნობა *AKZO*-ს საქმეზე დადგენილ პრაქტიკას მტაცებლური ფასების დაწესებასთან დაკავშირებით. კერძოდ, სასამართლო აღნიშნავს, რომ დამკვიდრებული პრაქტიკის მიხედვით, დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკური აგენტის მიერ საშუალო ცვლად დანახარჯებზე დაბალი ფასების დაწესება ნებისმიერ შემთხვევაში წარმოადგენს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას. მეორე მხრივ კი, საშუალო მთლიან დანახარჯებზე ნაკლები, მაგრამ საშუალო ცვლად დანახარჯებზე მაღალი ფასების დაწესების

შემთხვევაში, მტაცებლური ფასების დასადგენად აუცილებელია სახეზე იყოს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების შესაბამისი ბაზრიდან განდევნის განზრახვა.

გარდა ამისა, სასამართლომ მიზანშეწონილად არ მიიჩნია იმის მტკიცება, თუ რამდენად შეეძლო სამომავლოდ *Tetra Pak*-ს დაბალი ფასების დაწესებით მისთვის მიყენებული ზიანის აღმოფხვრა. CJEU-მ ასევე აღნიშნა, რომ მტაცებლური ფასების დაწესებისათვის შესაბამისი სანქციის დაკისრება უნდა იყოს შესაძლებელი ნებისმიერ იმ შემთხვევაში, როდესაც ამ გზით ხდება კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების შესაბამისი ბაზრიდან განდევნა.

➤ შედეგი

აღნიშნულ გარემოებებზე დაყრდნობით სასამართლომ არ დააკმაყოფილა *Tetra Pak International SA*-ის საჩივარი.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61994CJ0333&from=EN>

საქმე C-202/07 *France Télécom SA v Commission*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

ევროკომისიამ დაადგინა, რომ კომპანია *WIN*-ი 2001 წლის მარტიდან 2002 წლის ოქტომბრამდე საკუთარ პროდუქციაზე აწესებდა მტაცებლურ ფასებს, რომელიც არ ფარავდა შესაბამის ცვლად დანახარჯებს. გადაწყვეტილების მიხედვით, კომისიამ ეკონომიკურ აგენტს დაუწესა ვალდებულება, შეეწყვიტა კონკურენციის კანონმდებლობის საწინააღმდეგო ქმედება და დააკისრა ჯარიმა - 10.35 მილიონი ევროს ოდენობით. 2004 წლის 1 სექტემბერს *WIN*-სა და *France Télécom*-ს შორის მოხდა შერწყმა, რის შედეგადაც ეს უკანასკნელი გახდა *WIN*-ის სამართალმემკვიდრე. *France Télécom SA* საკუთარი საჩივრით ითხოვდა ევროკავშირის პირველი ინსტანციის სასამართლოს 2007 წლის 30 იანვრის გადაწყვეტილების (Case T-340/03 *France Télécom v Commission* [2007] ECR II-107 - შემდგომში - „გასაჩივრებული გადაწყვეტილება“) გაუქმებას, რომლითაც ძალაში იქნა დატოვებული ევროკომისიის 2003 წლის 16 ივლისის ზემოთ აღნიშნული გადაწყვეტილება, დარღვევის დადგენასა და ჯარიმის დაკისრებასთან დაკავშირებით.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

სასამართლოს პოზიციით, გასაჩივრებულ გადაწყვეტილებაში დეტალურად არის მოცემული არგუმენტები იმასთან დაკავშირებით, რომ *WIN*-ის მიერ დაწესებული ფასები, შესაბამისი საშუალო ცვლადი დანახარჯები და საშუალო მთლიანი დანახარჯები ისეთივეა, როგორც *Tetra Pak v Commission*-ის საქმესთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებაში. შესაბამისად, CJEU-ს განმარტებით, დაბალი ფასების შედეგად

განცდილი ზიანის მომავალში გადაფარვის ფაქტის მტკიცება ამ შემთხვევაში არ წარმოადგენს მტაცებლური ფასების არსებობის აუცილებელ წინაპირობას.

ამასთან, სასამართლო განმარტავს, რომ ეკონომიკური აგენტის მიერ საკუთარი მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას ადგილი აქვს იმ შემთხვევაში, როდესაც შესაბამის ბაზარზე, სადაც ეს ეკონომიკური აგენტი ოპერირებს, მცირდება კონკურენციის დონე და ამის მიზეზს სწორედ ამ ეკონომიკური აგენტის შესაბამის ბაზარზე ყოფნა წარმოადგენს. ასევე, როდესაც ხსენებული ეკონომიკური აგენტი მიჰყვება ფასების ისეთ პოლიტიკას, რომლის უმთავრესი მიზანიც კონკურენტებისთვის ზიანის მიყენება და ამ ბაზარზე ჯერ კიდევ არსებული კონკურენციის ხარისხის შემცირებით საკუთარი მოგების ზრდის უზრუნველყოფაა. CJEU-მ განსაზღვრა, რომ საშუალო ცვლად დანახარჯებზე დაბალი ფასების დაწესება *prima facie* წარმოადგენს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას, ვინაიდან მსგავსი საფასო პოლიტიკის განხორციელებისას დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკური აგენტის უმთავრეს მიზანს წარმოადგენს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტებისთვის ზიანის მიყენება.

➤ შედეგი

ზემოაღნიშნულ არგუმენტაციაზე დაყრდნობით, CJEU-მ ძალაში დატოვა პირველი ინსტანციის სასამართლოს გადაწყვეტილება.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=73807&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=476898>

საქმე C-52/09 *Konkurrensverket v. TeliaSonera Sverige AB*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

განსახილველი საქმე შეეხებოდა TFEU 102-ე მუხლის ინტერპრეტაციას შვედეთის კონკურენციის ორგანოსა და კომპანია *TeliaSonera Sverige AB*-ს (შემდგომში - "TS") შორის წარმოშობილ დავასთან დაკავშირებით. საქმის არსი მდგომარეობდა იმაში, რომ შვედეთის კონკურენციის ორგანომ (Konkurrensverket) დაადგინა TS-ის მხრიდან დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება და სტოკჰოლმის სასამართლოს მიმართა შესაბამისი ჯარიმის დაკისრების მოთხოვნით. თავის მხრივ, სასამართლომ, ევროკავშირის კანონმდებლობის საფუძველზე, ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოს სთხოვა რელევანტური ნორმების განმარტება.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

CJEU-მ განმარტა, რომ TFEU 102-ე მუხლში მოცემული დომინანტური მდგომარეობა შეეხება კონკრეტული ეკონომიკური აგენტის ეკონომიკურ მდგრადობას, რაც მას

შესაძლებლობას აძლევს, მოახდინოს ეფექტიანი კონკურენციის შეზღუდვა კონკურენტი ეკონომიკური აგენტებისა და მომხმარებლებისაგან დამოუკიდებელი ქმედების საშუალებით. გარდა ამისა, გადაწყვეტილებაში აღნიშნულია, რომ TFEU 102-ე მუხლში მოცემული აკრძალვა შეეხება არა მხოლოდ ისეთ ქმედებებს, რომელიც პირდაპირ ზიანს აყენებს მომხმარებლებს, არამედ ისეთ ქმედებებსაც, რომელიც მისი ხასიათიდან გამომდინარე, საზიანოა ჯანსაღი კონკურენტული გარემოსთვის. ამასთან, დამკვიდრებული პრაქტიკის მიხედვით, სასამართლოს მითითებით, დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ აგენტს ეკისრება მომეტებული პასუხისმგებლობა იმასთან დაკავშირებით, რომ საკუთარი საბაზრო ძალაუფლება არ გამოიყენოს ეფექტიანი კონკურენციის საზიანოდ. გარდა ამისა, აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ TFEU 102-ე მუხლში დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების კონკრეტული შემთხვევების ჩამონათვალი არ არის ამომწურავი.

ფასებთან დაკავშირებით სასამართლომ მიუთითა, რომ TFEU 102-ე მუხლი ცალსახად უკრძალავს ეკონომიკურ აგენტებს, პირდაპირ თუ არაპირდაპირ არასამართლიანი ფასების დაწესებას, რომელიც ემსახურება კონკურენტი ან პოტენციური კონკურენტი ეკონომიკური აგენტის შესაბამისი ბაზრიდან განდევნას. გარდა ამისა, იმისათვის, რომ შეფასდეს დომინანტი ეკონომიკური აგენტის მიერ შემუშავებული საფასო პოლიტიკის ლეგიტიმურობა, აუცილებელია მხედველობაში იქნეს მიღებული ფასების განსაზღვრის კრიტერიუმები, ეკონომიკური აგენტის მიერ განცდილი დანახარჯები და ფასებთან დაკავშირებული სტრატეგია.

მტაცებლურ ფასებთან დაკავშირებით უკვე დამკვიდრებულ სასამართლო პრაქტიკაზე დაყრდნობით, გადაწყვეტილებაში აღნიშნულია, რომ დაბალი ფასების დაწესების შედეგად განცდილი ზიანის სამომავლო ანაზღაურების შესაძლებლობის მტკიცება არ წარმოადგენს მტაცებლური ფასების დადგენის არსებით წინაპირობას.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:62009CJ0052&from=EN>

II. ფასდათმობები

საქმე C-322/81 - *Michelin v Commission*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

Michelin-ის საქმე იყო ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფასდათმობების პრაქტიკასთან მიმართებით, რომელშიც მიზნობრივი ფასდათმობები დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად იქნა განხილული.

Michelin-ი იყო სატვირთო მანქანებისთვის ახალი სათადარიგო საბურავების მიმწოდებელი კომპანია. ხსენებული კომპანია დილერებს (რომლებიც არამარტო მის, არამედ მისი კონკურენტების პროდუქციასაც ყიდდნენ) სთავაზობდა ფასდათმობის სისტემას, რომელიც დამოკიდებული იყო წლიური გაყიდვების ოდენობაზე.

აღსანიშნავია, რომ ფასდათმობის ოდენობა, ისევე, როგორც წლიური სარეალიზაციო მოცულობები, ინდივიდუალურად დგინდებოდა და მთელი ეს სისტემა არ იყო გამჭვირვალე.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

CJEU-მ მიიჩნია, რომ *Michelin*-მა ბოროტად გამოიყენა თავისი დომინანტური მდგომარეობა, ვინაიდან მან შეზღუდა მყიდველების უფლება, შესაბამის ბაზარზე აერჩიათ მათთვის მისაღები მიწოდების წყარო.

CJEU-მ დაადგინა, რომ ერთწლიანი საანგარიშო პერიოდი და წინასწარ განსაზღვრული ლიმიტები წარმოადგენდა დამატებით ზეწოლას დილერებზე, რომლებიც, ფასდათმობის დაკარგვის შიშით, მთელ ძალისხმევას დებდნენ *Michelin*-ის პროდუქციის რაც შეიძლება დიდი მოცულობით რეალიზაციაში. თავის მხრივ, ფასდათმობის დაკარგვის შიში, დიდწილად გამორიცხავდა დომინანტური მდგომარეობის მქონე კომპანიის კონკურენტებისგან პროდუქციის შემენის მოტივაციას (თუნდაც უკეთესი პირობებით).

➤ შედეგი

Michelin-ის მიერ შემუშავებული სქემა მიჩნეულ იქნა კონკურენციის საწინააღმდეგოდ, რამდენიმე მიზეზის გამო: ფასდათმობის მისაღებად დიდი საანგარიშო პერიოდი (1 წელი), ინდივიდუალური სარეალიზაციო მოცულობების არსებობა, წინა წელთან შედარებით მეტი ოდენობის პროდუქციის რეალიზაციის ვალდებულება და ფასდათმობის მინიჭების სისტემის გაუმჭვირვალობა.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61981CJ0322&from=EN>

საქმე - 85/76, Hoffmann-La Roche & Co. AG v Commission of the European Communities

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

Hoffmann-La Roche-ს (შემდგომში “La Roche”) საქმეზე CJEU-მ ფასდათმობის ყოვლისმომცველი განმარტება გააკეთა და მიიჩნია, რომ მსგავსმა სქემამ შესაძლოა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება გამოიწვიოს.

La Roche იყო სხვადასხვა ჯგუფის ვიტამინების ერთ-ერთი მსხვილი მიმწოდებელი, რომელსაც კომისიის შეფასებით, შესაბამის ბაზარზე ეკავა დომინანტური მდგომარეობა. როგორც გაირკვა, კომპანია 22 დიდი შემსყიდველისათვის აწესებდა ლოიალურ ფასდათმობებს, თუმცა გაფორმებულ ხელშეკრულებებში ამ ფასდათმობის ლოიალური ხასიათი არ იკვეთებოდა.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

Hoffmann-La Roche-ს საქმეზე სასამართლო გადაწყვეტილება იყო ერთ-ერთი პირველი, რომელშიც მსჯელობა წარიმართა ფასდათმობის სისტემის შინაარსზე, იმისდა მიუხედავად, თუ რა ფორმით იყო წარმოჩენილი ეს სისტემა თავად ხელშეკრულებებში. ხელშეკრულებების ცალკეული ნორმები, ერთი შეხედვით, ტოვებდა შთაბეჭდილებას, რომ საქმე გვქონდა რაოდენობრივ (და არა ლოიალურ) ფასდათმობასთან, თუმცა, სასამართლომ ეს მიიჩნია ფასდათმობის რეალური შინაარსის შენიღბვის მიზნით სპეციალურად შემუშავებულ სტრატეგიად და კომპანიის არგუმენტი არ გაითვალისწინა.

საქმის სასამართლო განხილვის ეტაპზე, CJEU-მ განმარტა, რომ დომინანტი სუბიექტი, რომელიც თავისი ქცევით მასზე დამოკიდებულს ხდის კლიენტებს, ნებისმიერი ფორმით - ხელშეკრულების გაფორმების თუ დაპირების განხორციელების გზით (თუნდაც ეს კლიენტის თხოვნის შესაბამისად ხორციელდებოდეს), ბოროტად იყენებს დომინანტურ მდგომარეობას. იმის შეფასება, რამდენად არასამართლიანია ფასდათმობა, საჭირო არაა, ვინაიდან ექსკლუზიური ფასდათმობის შეთავაზება გულისხმობს იმას, რომ მომხმარებლები არ შეიძენენ პროდუქციას მისი კონკურენტებისგან, რაც ზიანს აყენებს კონკურენტებსა და კონკურენციას. სასამართლოს ეს მიდგომა შემდგომ ბევრ საქმეში განმეორდა.

➤ *შედეგი*

საბოლოო ჯამში, სასამართლომ საქმე დააკვალიფიცირა, როგორც ლოიალური ფასდათმობის დაწესება და შესაბამისად, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61976CJ0085&from=EN>

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

კომპანია Intel-ი დაფუძნებულია ამერიკის შეერთებულ შტატებში, რომელიც აპროექტებს, ავითარებს, შეიმუშავებს, აწარმოებს და ყიდის ცენტრალურ გადამამუშავებელ დანადგარებს საკომუნიკაციო მოწყობილობებისათვის.

აღნიშნული საქმე ეხება კომპანიის მიერ დაწესებულ ექსკლუზიურ ფასდათმობას, სადაც შემოთავაზებულია ფასდათმობების სამეტაპიანი კატეგორიზაცია. დომინანტმა სუბიექტმა Intel-მა პარტნიორ კომპანიებს Dell-სა და HP-ს დაუწესა ფასდათმობები ე.წ მიკროჩიპებზე, ამავდროულად, აღნიშნული კომპანიები დაავალდებულა, რომ მათი მოთხოვნის 80-100% შეესყიდათ Intel-ისგან.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

კომისიამ ამ საქმეში, ბაზარზე ზეგავლენის შეფასებისათვის გამოიყენა AEC ტესტი, რათა დაედგინა, Intel-ის მიერ დაწესებულ ფასდათმობებს შეეძლო თუ არ მოეტანა ანტიკონკურენციული შედეგი (ზიანი როგორც Intel-ის კონკურენტებისთვის, ისე მომხმარებლებისთვის). ამ ტესტის მეშვეობით ხდება იმის შეფასება, თუ რამდენად შეუძლია ფასდათმობების სქემას, შესაბამის ბაზარზე შემოსვლაში ან გაფართოებაში ხელი შეუშალოს ისეთივე ძლიერ/ეფექტიან კონკურენტებს, როგორსაც თავად დომინანტი სუბიექტი წარმოადგენს.

ამ საქმეში, Tomra-ს საქმეზე მითითებით, სასამართლომ მიიჩნია, რომ არ იყო AEC ტესტის გამოყენების აუცილებლობა და ასევე - მომხმარებლებზე პირდაპირი ზიანის ან გამოწვეული ანტიკონკურენციული ეფექტის დადგენის საჭიროება, ვინაიდან ფასდათმობის სიდიდე თავისთავად არარელევანტური იყო და ჰქონდა ექსკლუზიურობის ეფექტი, რაც გაართულებდა ან შეუძლებელს გახდიდა კონკურენტების შესვლას ბაზარზე.

➤ შედეგი

საბოლოოდ, სასამართლომ მიიჩნია, რომ Intel-მა ბოროტად გამოიყენა დომინანტური მდგომარეობა შესაბამის ბაზარზე კომპიუტერის მწარმოებელი კომპანიებისათვის ფასდათმობების დაწესების გზით.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=153543&pageIndex=0&dclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=936590>

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

როგორც ზემოთ აღინიშნა, *Michelin*-ი იყო სატვირთო მანქანებისათვის ახალი სათადარიგო საბურავების მიმწოდებელი კომპანია.

განსახილველი საქმე ეხება აღნიშნული კომპანიის სავაჭრო პოლიტიკას წარმოებული პროდუქციის გაყიდვასთან დაკავშირებით. ამ მხრივ, 1980-დან 1996 წლის ჩათვლით კომპანიის პოლიტიკა ხორციელდებოდა სამი ძირითადი მიმართულებით: „რაოდენობრივი ფასდათმობა“ (quantity rebates), „სერვისის ბონუსი“ (service bonus) და „პროგრესული ბონუსი“ (progress bonus). 1996 წლის მაისში, კომისიამ დაიწყო საქმის მოკვლევა აღნიშნულ ფაქტთან დაკავშირებით. კომისიის პოზიციით, არსებობდა გონივრული ეჭვი იმისა, რომ *Michelin*-ი ბაზარზე ბოროტად იყენებდა დომინანტურ მდგომარეობას, რაც გამოიხატებოდა ლოიალურობის მიზნით კონკრეტული მომხმარებლების მიმართ გამოყენებულ ფასდათმობებში.

კონკრეტულ საქმეში, *Michelin*-მა გამოიყენა მსგავსი ფასდათმობები და ასევე შექმნა *Michelin*-ის კლუბი, რომლის წევრებიც შეიძლებოდა ყოფილიყვნენ უდიდესი მიმწოდებლები და რომლებსაც შემდგომში უფრო მეტი შესაძლებლობა მიეცემოდათ *Michelin*-თან ახლო ურთიერთობის დასამყარებლად.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

არსებულ სასამართლო პრაქტიკაზე დაყრდნობით, გადაწყვეტილებაში აღნიშნულია, რომ იმის განსასაზღვრად, წარმოადგენს თუ არა მოცულობითი ფასდათმობები დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას, აუცილებელია მხედველობაში იქნეს მიღებული მთელი რიგი გარემოებები, კერძოდ ის კრიტერიუმები და წესები, რომელთა მიხედვითაც ხდება კონკრეტულ შემთხვევაში ფასდათმობების გამოყენება. ასევე სიღრმისეულად უნდა იქნეს მოკვლეული, თუ რამდენად შესწევს აღნიშნულ ფასდათმობას იმის უნარი, რომ შეზღუდოს მყიდველის შესაძლებლობა - თავისუფლად განსაზღვროს მიწოდების წყარო, ხელი შეუშალოს კონკურენტ ეკონომიკურ აგენტს ბაზარზე თავისუფალ დაშვებაში, კონკურენციის შეზღუდვის გზით შესაბამის ბაზარზე გააძლიეროს ამ ეკონომიკური აგენტის დომინანტური მდგომარეობა და ა.შ.

სასამართლოს განმარტებით, ისეთი ფასდათმობები, რომელიც მიზნად ისახავს, დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ აგენტზე დამოკიდებული გახადოს მომხმარებლები ან დისტრიბუტორები, ამ უკანასკნელებისათვის ისეთი უპირატესობის მინიჭებით, რომელიც არ ეფუძნება შესაბამის საპასუხო ეკონომიკურ სარგებელს და ამ სუბიექტებს უზღუდავს შესაძლებლობას, სხვა ეკონომიკურ აგენტებთან დაამყარონ ურთიერთობა, წარმოადგენს TFEU 102-ე მუხლის დარღვევას. დამკვიდრებულ ერთგვაროვან პრაქტიკაზე დაყრდნობით, სასამართლო აღნიშნავს, რომ დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკური აგენტის მიერ განხორციელებული ფასდათმობები

აუცილებლად უნდა ეფუძნებოდეს საპასუხო უპირატესობის მიღებას, რომელსაც შესაძლებელია გააჩნდეს ეკონომიკური გამართლება.

➤ **შედეგი**

კომისიამ დაადგინა, რომ *Michelin*-მა ბოროტად გამოიყენა თავისი დომინანტური მდგომარეობა შესაბამის ბაზარზე, ვინაიდან ასეთი ფასდათმობები დილერებს მასზე სრულად დამოკიდებულს ხდიდა.

ანალოგიურ საფუძვლებზე დაყრდნობით, სასამართლომ არ დააკმაყოფილა *Michelin*-ის მიერ წარდგენილი საჩივარი და კომისიის გადაწყვეტილება ძალაში დატოვა.



<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=48641&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=456890>

საქმე - T-219/99, British Airways v Commission

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

British Airways-ი გაერთიანებული სამეფოს უმსხვილესი ავიაკომპანიაა, რომელსაც გაფორმებული ჰქონდა ხელშეკრულებები გაერთიანებულ სამეფოში დაარსებულ ტურისტულ აგენტებთან.

ამ საქმეში, სასამართლომ ყურადღება გაამახვილა სხვადასხვა სახის გარემოებებზე, მაგალითად, იმაზე, რომ ბრიტანული ავიახაზების საბაზრო წილი ორჯერ მეტია (39.7%), ვიდრე დანარჩენი 5 ძირითადი კონკურენტისა ერთად. აგრეთვე, ტურისტული აგენტები დიდ ბრიტანეთში ძირითადად დამოკიდებულნი არიან ბრიტანეთის ავიახაზებიდან მიღებულ შემოსავლებზე, რადგან ტურისტული აგენტებისთვის, რომლებიც დაფუძნებულნი არიან დიდ ბრიტანეთში, ბრიტანეთის ავიახაზები სავალდებულო ბიზნეს პარტნიორია. ამასთან, სხვა მთავარ ხუთ კონკურენტთან შედარებით, ბრიტანეთის ავიახაზები სთავაზობს ბევრად ხშირ ფრენას, მიმართულებების ფართო არჩევანს, ეკონომიკური სიძლიერებიდან გამომდინარე, ის იკავებს მსოფლიო რეიტინგში მოწინავე ადგილს კილომეტრაჟის გავლის მიხედვით, ასევე, მისი ქსელისა და სატრანსპორტო მომსახურების გათვალისწინებით.

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

კომისიამ დაადგინა, რომ ბრიტანეთის ავიახაზებმა ბოროტად გამოიყენა დომინანტური მდგომარეობა ტურისტული სააგენტოების მომსახურების ბაზარზე, საკომისიო სქემების მიწოდებით (დამატებითი გადასახადების დაწესებით ბრიტანეთის ავიახაზების ბილეთების წინა წლის გაყიდვების თანხვედრის ან გადამეტების

შემთხვევაში), რაც გულისხმობს რეტროაქტიულ ფასდათმობებს ტურისტულ აგენტებთან მიმართებით.

კომისიის შეფასებით, ბრიტანეთის ავიახაზების მიერ მიწოდებული ფასდათმობების სქემები დისკრიმინაციულ ხასიათს ატარებდა. ბრიტანეთის ავიახაზებმა კომისიის გადაწყვეტილება გაასაჩივრა CJEU-ში.

CJEU-ს პოზიციით, ამ საქმეში TFEU 102-ე მუხლის გამოყენების მიზანი იყო არა ის, რომ დაემტკიცებინა მომხმარებლისთვის ზიანის მიყენება, არამედ - დაეცვა კონკურენციის სტრუქტურა.

CJEU-ს განმარტებით, იმისათვის, რომ დადგინდეს - დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურმა აგენტმა ბოროტად გამოიყენა თუ არა საკუთარი მდგომარეობა, აუცილებელია მხედველობაში იქნეს მიღებული ყველა გარემოება, განსაკუთრებით ის კრიტერიუმები და წესები, რომელთა მიხედვითაც ხდება ფასდათმობების მინიჭება კონკრეტული მომხმარებლისათვის. ასევე უნდა განისაზღვროს, თუ რამდენად შესწევს უნარი კონკრეტულ ასეთ ღონისძიებას, შესაბამისი ბაზრიდან განდევნოს კონკურენტი ეკონომიკური აგენტები მყიდველის თავისუფალი არჩევანის შეზღუდვის გზით.

CJEU-ს პოზიციით, ფასდათმობებთან მიმართებით (მიუხედავად ფასდათმობის ტიპისა), საქმის მნიშვნელოვან გარემოებებთან ერთად, გასათვალისწინებელია შემდეგი ორი კრიტერიუმი:

(1) შეუძლიათ თუ არა ფასდათმობებს, გამომრიცხავი ეფექტი ჰქონდეთ შესაბამის ბაზარზე შესვლის დროს ბარიერების წარმოქმნის კუთხით და ამასთან, შესაძლოა თუ არა მომხმარებლებს სირთულე შეექმნათ მიწოდების სხვადასხვა წყაროს არჩევისას;

(2) დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს აქვს თუ არა ობიექტური ეკონომიკური გამართლება ფასდათმობის დაწესებისათვის.

➤ შედეგი

აღნიშნულ განმარტებებზე დაყრდნობით British Airways-ის საჩივარი არ დაკმაყოფილდა.



<http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=48807&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=937591>

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

Tomra Systems ASA წარმოადგენს Tomra-ს ჯგუფის დედა კომპანიას. *Tomra*-ს ჯგუფი აწარმოებს ავტომატური აღდგენის დანადგარებს - ცარიელი სასმელების ჭურჭლისათვის (კონტეინერისათვის). აღნიშნული დანადგარებით გროვდება გამოყენებული სასმელების ჭურჭელი, ამავდროულად, განისაზღვრება მათი ფორმა ან/და შტრიხკოდი, რის საფუძველზეც დანადგარი ითვლის თანხას, რომელიც უნდა დაუბრუნდეს მომხმარებელს. ჯგუფი ასევე უზრუნველყოფს RVM-თან (Reverse Vending Machine) დაკავშირებული სერვისებით მომსახურებას მთელს მსოფლიოში.

2001 წლის 26 მარტს კომისიამ მიიღო საჩივარი გერმანული კომპანიის - Prokent AG-საგან (შემდგომში - "Prokent"), რომელიც ასევე აქტიურია ცარიელი სასმელის კონტეინერების სექტორისა და მასთან დაკავშირებული პროდუქციისა და მომსახურების მიწოდების ბაზარზე. *Prokent*-ი ითხოვდა საქმის მოკვლევას *Tomra*-ს წინააღმდეგ, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების საფუძველით.

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

კომისიის გადაწყვეტილებით დადგინდა, რომ 1998 წლიდან 2002 წლამდე პერიოდში გერმანიის, ნიდერლანდების, ავსტრიის, შვედეთისა და ნორვეგიის ეროვნულ RVM ბაზრებზე ექსკლუზიური სტრატეგიის განხორციელებით, *Tomra* არღვევდა კონკურენციის კანონმდებლობას, რაც გულისხმობდა ექსკლუზიური შეთანხმებების, ინდივიდუალური რაოდენობრივი ვალდებულებებისა და ინდივიდუალური რეტროაქტიული ფასდათმობის დაწესებას.

Tomra-მ კომისიის გადაწყვეტილება გაასაჩივრა CJEU-ში.

CJEU-მ დამატებითი კრიტერიუმი შემოიტანა ფასდათმობის შეფასებისთვის, რომელიც გამოყენებული იყო *British Airways v Commission* საქმეში. ასევე აღნიშნა, რომ გამოყენებული ფასდათმობების სისტემა უნდა ჩაითვალოს TFEU 102-ე მუხლის საწინააღმდეგო ქმედებად იმ შემთხვევაში, თუ იგი ახდენს მომხმარებლების შეზღუდვას, თავისუფლად განსაზღვრონ წარმოების წყაროები და სხვა ეკონომიკური აგენტებისგანაც შეიძინონ კონკრეტული პროდუქცია. სასამართლო არ დაეთანხმა *Tomra Systems ASA*-ს მიერ საჩივარში მითითებულ არგუმენტაციას იმასთან დაკავშირებით, რომ TFEU 102-ე მუხლის საწინააღმდეგო ფასდათმობის დადგენისათვის აუცილებელია ისეთი ფასების დაწესება, რომლებიც ნაკლებია შესაბამის დანახარჯებზე. სასამართლოს განმარტებით, იმისათვის, რომ კონკრეტული ფასდათმობა ჩაითვალოს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად, არ არის აუცილებელი, რომ ეს ფასები იყოს შესაბამის დანახარჯებზე ნაკლები. მეტიც, სასამართლოს პოზიციით, ასეთ შემთხვევაში მნიშვნელოვანია არა ფასდათმობის რაოდენობა (მაღალი თუ დაბალი), არამედ იმის

დადგენა, ფასდათმობის სქემის გამოყენებით გამოირიცხება თუ არა კონკურენცია შესაბამის ბაზარზე.

➤ **შედეგი**

აღნიშნულ გარემოებებზე დაყრდნობით Tomra Systems ASA-ს საჩივარი არ დაკმაყოფილდა და ძალაში დარჩა კომისიის გადაწყვეტილება.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=82549&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=651394>

საქმე COMP/39.451 — Velux

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

Fakro არის ფანჯრის მწარმოებელი პოლონური კომპანია. კომპანიის პოზიციით, იგი წარმოადგენდა სახურავის ფანჯრის მწარმოებელ მეორე უდიდეს ეკონომიკურ აგენტს მსოფლიოში. *Fakro* ამტკიცებდა, რომ იგი იძულებით იქნა განდევნილი ევროპის ბაზრის გარკვეული ნაწილიდან, დანიური კომპანია *Velux*-ის მიერ.

პოლონური ჯგუფის აზრით, დანიური კომპანია იყენებდა ფასდათმობას და სხვა სახის კომერციულ ტაქტიკას, რათა შეეჩერებინა მისი პროდუქციის საცალო ვაჭრობა.

Fakro-მ განაცხადა, რომ საფრანგეთის, დიდი ბრიტანეთისა და გერმანიის ბაზრებზე შესვლისას სირთულეები შეექმნა, ვინაიდან *Velux*-ი კარგად არის დაფუძნებული აღნიშნულ ქვეყნებში და ხელს უშლის *Fakro*-ს ხელმისაწვდომობას სადისტრიბუციო ქსელებზე.

2007 წლის აპრილში კომისიამ გახსნა საქმე, *Velux*-ის მხრიდან სახურავის ფანჯრების ბაზარზე განხორციელებული სავარაუდო დარღვევის შესწავლის მიზნით.

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

კომისიის მიერ ფასდათმობების სისტემების ანალიზი ჩატარდა *Velux*-ისა და მისი სადისტრიბუციო დოკუმენტების საფუძველზე.

აღსანიშნავია, რომ *Velux*-ის ფასდაკლებები, ბონუსები და კომპენსაციები ან შედიოდა ზოგად სავაჭრო პირობებში, რომელიც შეთავაზებული იყო ყველა დისტრიბუტორისთვის თანაბარ საწყისებზე, ან გათვალისწინებული იყო სპეციალურ კონტრაქტებში, დამატებითი მომსახურების გაწევისთვის.

კომისიის პოზიციით, არც *Velux*-ის ზოგადი ფასდათმობების სქემა და არც ინდივიდუალურად დადგენილი საკონტრაქტო პირობები არ იწვევდა ბაზარზე მოქმედი კონკურენტების შეზღუდვას.

Velux-ის მიერ დაწესებული ფასდათმობები გარკვეულწილად განსხვავდებოდა ქვეყნების მიხედვით, მაგრამ ზოგადი პრინციპები ყველასთვის საერთო იყო. ბონუსები გამოიყენებოდა განსაზღვრული პერიოდით, ძირითადად 6 თვის განმავლობაში. ფასდათმობის მაქსიმალური ბონუსი იყო ბრუნვის დაახლოებით 5%. არსებობდა დაახლოებით 20-ზე მეტი დონე ფასდაკლების ფუნქციონირებისას. შემოსავალი (ნამატი) საკმაოდ მცირე იყო, დაახლოებით 0.2-0.5%. თუ ბრუნვა აღემატებოდა მოცემული საფეხურის ზღვარს, ფასდაკლება იზრდებოდა და უფრო მაღალი ფასდაკლებები გამოიყენებოდა ბრუნვის მხოლოდ იმ ნაწილზე, რომელიც აჭარბებდა წინა დონეებს.

საბოლოოდ, ამ საქმეში კომისიის მიერ ჩატარებულმა გამოძიებამ აჩვენა, რომ *Velux*-მა შეიმუშავა პირობითი ფასდათმობის სისტემა ყოველგვარი კონკურენციის საწინააღმდეგო შეზღუდვის გარეშე. დადგინდა, რომ ინდივიდუალური საკონტრაქტო პირობებით მიღებული სარგებელი შეადგენდა მთლიანი ბრუნვის ძალიან მცირე ნაწილს და მას არ შეიძლებოდა ჰქონოდა ექსკლუზიური ეფექტი, განსაკუთრებით, დისტრიბუციის ოპერაციის მასშტაბების გათვალისწინებით. კომისიის პოზიციით, კონკურენტებს ბაზარზე წვდომა არ ჰქონდათ შეზღუდული იმ დონეზე, რომ ამას გამოეწვია ზიანი, მათ შორის, მომხმარებლებისთვის.

➤ *შედეგი*

ზემოაღნიშნული გარემოებების გათვალისწინებით, წელიწადნახევრიანი გამოძიების შემდგომ, კომისიამ ვერ დაადასტურა *Fakro*-ს მიერ წამოყენებული ბრალდებები და გადაწყვიტა საქმის დახურვა.



http://ec.europa.eu/competition/publications/cpn/2009_2_10.pdf

III. ფასისმიერი დისკრიმინაცია (ფასის შერჩევითი შემცირება)

საქმე 27/76 *United Brands Company v Commission*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

United Brands Company (შემდგომში- „UCB“) წარმოადგენდა ბანანის მთავარ მიმწოდებელს ევროპის მასშტაბით. ევროკომისიამ დაადგინა, რომ კომპანიას ევროპაში ეკავა დომინანტური მდგომარეობა და არღვევდა TFEU 102-ე მუხლს რამდენიმე მიმართულებით. კომისიის გადაწყვეტილების მიხედვით, კომპანია უკრძალავდა დისტრიბუტორებს, ჯერ კიდევ მწვანე ბანანები (დაუმწიფებელი) მიეყიდათ სხვა დისტრიბუტორებისათვის და სრულად შეუწყვიტა მიწოდება დისტრიბუტორ *Olesen*-ს, რადგან ეს უკანასკნელი ასევე რეკლამირებას უწევდა UCB-ის კონკურენტს. კომპანიამ კომისიის გადაწყვეტილება გაასაჩივრა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოში. მისი პოზიციით, იგი არ წარმოადგენდა დომინანტს ბაზარზე, რადგან ბაზარი უნდა განსაზღვრულიყო როგორც არა მხოლოდ ბანანის, არამედ როგორც სრულიად ახალი ხილის ბაზარი.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

სასამართლოს განმარტებით, დომინანტური მდგომარეობა არის ისეთი მდგომარეობა, როდესაც კომპანიას აქვს საკმარისი ძალაუფლება, შეზღუდოს კონკურენცია ბაზარზე, იმოქმედოს კონკურენტებისა და მომხმარებლებისაგან დამოუკიდებლად.

აღნიშნულ საქმეში, არც ევროკომისიის და არც სასამართლოს მიერ ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც 70%-ზე ნაკლები ეკავა ბაზარზე, არ ყოფილა მიჩნეული დომინანტური მდგომარეობის მქონედ. UCB-ის ეკავა შესაბამისი გეოგრაფიული ბაზრის დაახლოებით 45%-ი. სასამართლომ მიუთითა, რომ საბაზრო წილი არ არის დომინანტობის ერთადერთი განმსაზღვრელი და ასევე მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული კომპანიის ვერტიკალურად ინტეგრირებული სტრუქტურა, ტექნიკური შესაძლებლობები და პროდუქტის დიფერენციაცია. ისიც კი, რომ კომპანია დისკრიმინაციულად იქცევა, მანიშნებელია მისი დომინანტობისა, რადგან მხოლოდ და მხოლოდ რეალური ძალაუფლების მქონე ეკონომიკურ აგენტს ძალუძს ხანგრძლივად დისკრიმინაციული ფასების დაწესების უფლება მისცეს საკუთარ თავს, ისე რომ ამ პოლიტიკის შედეგად მომხმარებლები არ დაკარგოს.

კომისიისაგან განსხვავებით, სასამართლოს აქცენტი არ გაუკეთებია იმ საკითხზე, ჰქონდა თუ არა UCB-ის ფასისმიერ დისკრიმინაციას გავლენა ექსპორტსა და იმპორტზე, ან სახეზე იყო თუ არა ვაჭრობასთან დაკავშირებული სხვა რაიმე ეფექტი.

სასამართლოს განმარტებით, განსხვავებული ფასების დაწესება იმ ეტაპამდე არ არის TFEU 102-ე მუხლის დარღვევა, სადამდეც მას კონკურენტების კონკურენციულად წამგებიან მდგომარეობაში ჩაყენება არ მოჰყვება.

➤ *შედეგი*

სასამართლომ *UCB*-ი მიიჩნია TFEU 102-ე მუხლის დამრღვევად, ფასისმიერი დისკრიმინაციის პრაქტიკის განხორციელების გამო.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61976CJ0027>

საქმე C-525/16 – Meo – Servicos de Comunicacoes e Multimedia

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

MEO წარმოადგენს სატელევიზიო სერვისების მიმწოდებელ კომპანიას პორტუგალიაში, ხოლო *GDA* - საავტორო უფლებების დაცვის ერთადერთ კოოპერაციას პორტუგალიაში. 2010-2013 წლის პერიოდში *GDA* იყენებდა სამ სხვადასხვა ტარიფს სატელევიზიო მომსახურების შემთავაზებელი კომპანიების მიმართ. 2014 წელს *MEO*-მ *GDA*-ის წინააღმდეგ საჩივარი შეიტანა პორტუგალიის კონკურენციის ორგანოში იმ საფუძველით, რომ საავტორო უფლებების დაცვის კოოპერაცია ბოროტად იყენებდა საკუთარ დომინანტურ მდგომარეობას და განსხვავებულ ტარიფებს უწესებდა *MEO*-სა და მის კონკურენტ *NOS*-ს ერთი და იმავე მომსახურებისათვის. ამასთან, *MEO*-ს მიმართ ხდებოდა იმ ტარიფის გამოყენება, რაც დამტკიცებული იყო არბიტრაჟის მიერ, რადგან არსებული რეგულაციებიდან გამომდინარე, თუ წარმოიშობოდა დავა ტარიფთან დაკავშირებით, მხარეებს უნდა მიემართათ არბიტრაჟისათვის.

კონკურენციის ორგანომ 2016 წელს შეწყვიტა საქმის მოკვლევა, რადგან ვერ აღმოაჩინა TFEU 102-ე მუხლის დარღვევის საკმარისი საფუძვლები. მათი განმარტებით, ფასების განსხვავება გამოწვეული იყო სხვადასხვა ობიექტური მიზეზებით. გარდა ამისა, *MEO*-ს საბაზრო წილი დასახელებულ პერიოდში არათუ შემცირდა, არამედ გაიზარდა. კონკურენციის ორგანომ მიიჩნია, რომ *MEO* არ აღმოჩენილა კონკურენციულად წამგებიან მდგომარეობაში და მას ასევე არ მისდგომია ზიანი.

გადაწყვეტილება *MEO*-მ გაასაჩივრა პორტუგალიის კონკურენციის დავების განმხილველ სასამართლოში. მოსარჩელის მტკიცებით, კონკურენციის ორგანოს კონკრეტული ზიანი კი არ უნდა დაეთვალა, არამედ უნდა დაედგინა, ზოგადად შეეძლო თუ არა შერჩევითი ფასების დაწესებას მხარის კონკურენციულად წამგებიან მდგომარეობაში ჩაყენება და ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა. პორტუგალიის სასამართლომ „კონკურენციულად წამგებიანი მდგომარეობის“ თეორიის გამოყენების მართებულობასთან დაკავშირებით მიმართა CJEU-ს.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

CJEU-ს განმარტებით, მუხლის მიზნებიდან გამომდინარე, თითოეულ საქმეზე ინდივიდუალურად უნდა დადგინდეს, შერჩევითი ფასების დაწესებით შეიზღუდა თუ არა კონკურენცია ბაზარზე. დისკრიმინაციული ფასების დაწესება TFEU 102-ე მუხლის *per se* დარღვევას არ წარმოადგენს და მხოლოდ მაშინ ითვლება დარღვევად, თუ სახეზეა კონკურენტებს შორის კონკურენტუნარიანობის შემცირება.

CJEU-მ ხაზი გაუსვა, რომ *MEO* და *NOS*-ი წარმოადგენდნენ *GDA*-ის მთავარ მომხმარებლებს, რაც იძლევა იმის თქმის საშუალებას, რომ მათ გააჩნდათ ე.წ. მოლაპარაკების გამართვის ძალაუფლება (negotiation power). ასევე, არბიტრაჟის როლის არსებობა მნიშვნელოვანია იმ კუთხით, რომ *GDA*-ის მიერ მიღებული გადაწყვეტილება არ იყო საბოლოო და შესაძლებელი იყო მისი გადახედვა. იმის განსასაზღვრად, თუ რა გავლენას ახდენდა არსებული ტარიფები მის კონკურენტუნარიანობაზე, ასევე მხედველობაში იქნა მიღებული *MEO*-ს მიერ წარდგენილი წლიური ანგარიშები და გაირკვა, რომ ტარიფს ვერ ექნებოდა მნიშვნელოვანი უარყოფითი ეფექტი კომპანიის საქმიანობაზე. ამასთან, სასამართლომ საკუთარ დასაბუთებაში იმსჯელა, ჰქონდა თუ არა *GDA*-ის, თეორიულად მაინც, იმის განზრახვა, რომ დადმავალ ბაზარზე შეეზღუდა კონკურენცია განსხვავებული ტარიფების დაწესებით, თუმცა საქმის მასალებიდან აღნიშნული მიზანი არ გამოიკვეთა.

სასამართლომ ხაზი გაუსვა, რომ მხოლოდ შერჩევითი ფასის დაწესება ცალსახად არ გულისხმობს TFEU 102-ე მუხლის დარღვევას და საჭიროა თითოეულ საქმეზე ინდივიდუალური მიდგომის განვითარება.



<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&td=ALL&num=C-525/16>

საქმე C-209/10 Post Danmark

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

2003-2004 წლებში *Post Danmark*-ს (შემდგომში - „PD”) ეკავა დომინანტური მდგომარეობა უმისამართო ფოსტის (ბროშურები, გაზეთები და ა.შ) მიწოდების ბაზარზე. გარდა ამისა, *PD* მონოპოლისტი იყო გარკვეული წონის ამანათების მიწოდების ბაზარზე და რადგან მას მოეთხოვებოდა, ჰქონოდა მიწოდება მთელი დანიის მასშტაბით, მისთვის მარტივი იყო სრულიად ლიბერალიზებულ უმისამართო ფოსტის ბაზარზე ოპერირება. კომპანიის მთავარ კონკურენტს იმ პერიოდისათვის წარმოადგენდა *Forbruger-Kontakt* -ი (შემდგომში „FK“). *PD*-მ 2003 წლის ბოლოს *FK*-ს სამ მთავარ კლიენტს ბევრად ნაკლები საფასურის სანაცვლოდ შესთავაზა მომსახურების გაწევა (ერთ-ერთი კლიენტის მიმართ გაკეთებული შეთავაზება გაწეულ დანახარჯებსაც კი ვერ ანაზღაურებდა სრულად), რის შედეგადაც *FK*-მ მთავარი კლიენტები დაკარგა. *FK*-მ საჩივრით მიმართა დანიის

კონკურენციის ორგანოს, რომელმაც თავის მხრივ, TFEU 102-ე მუხლის დარღვევა დაადგინა PD-ის მხრიდან. გადაწყვეტილების გასაჩივრების შემდეგ, დანიის სასამართლომ CJEU-ს მიმართა წინასწარი შეფასების გასაკეთებლად.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

სხვა მნიშვნელოვან განმარტებებთან ერთად, ფასისმიერ დისკრიმინაციასთან მიმართებით სასამართლომ განაცხადა, რომ ფასისმიერი დისკრიმინაცია ინდივიდუალურად აღებული, არ წარმოადგენს TFEU 102-ე მუხლის ექსკლუზიურ დარღვევას. სასამართლომ კიდევ უფრო დეტალურად მიუთითა, რომ მომხმარებლებისათვის სხვადასხვა ტარიფების დაწესება ერთსა და იმავე სერვისზე, როდესაც შემთავაზებელს ხარჯები მსგავსი აქვს, ან ერთი და იმავე ტარიფის დაწესება, როდესაც ხარჯები სხვადასხვაა, არ უთითებს ცალსახად TFEU 102-ე მუხლის დარღვევაზე.

ფასისმიერი დისკრიმინაციის დასადგენად აუცილებელია, რომ განსხვავებული ფასის დაწესება უშუალოდ ზღუდავდეს ბაზარზე კონკურენციას.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=121061&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=865701>

საქმე T-228/97 Irish Sugar plc v Commission

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

Irish Sugar (შემდგომში „IS“) იყო შაქრის მსხვილი მწარმოებელი ირლანდიაში, რომლის წილი შესაბამის ბაზარზე დაახლოებით 95%-ს შეადგენდა. იმისათვის, რომ ბაზარზე არ დაეშვა ჩრდილოეთ ირლანდიიდან და საფრანგეთიდან შაქრის იმპორტი, 1980-იანი წლების ბოლოს IS-მ ფრანგული იმპორტირებული შაქრის მომხმარებლებს შესთავაზა შერჩევითი დაბალი ფასი, იმპორტირებული შაქარი ჩაანაცვლა საკუთარი დაფასოებული შაქრით და ჩრდილოეთ ირლანდიის საზღვართან მყოფ მომხმარებლებს შერჩევითი „სასაზღვრო“ ფასდაკლებები შესთავაზა. ასევე IS-ი სთავაზობდა სხვადასხვა სახის ფასდაკლებებს მომხმარებლებს, რომლებიც ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში ახორციელებდნენ ექსპორტს. შეთავაზებული ფასები არ იყო დამოკიდებული არც შეძენილი საქონლის რაოდენობაზე და არც ვალუტის გაცვლით კურსზე.

1993 წლიდან IS-ი ასევე ახორციელებდა დისკრიმინაციულ საფასო პოლიტიკას მცირე ზომის შაქრის გადამფუთავი კომპანიების მიმართ, რაც მათ აყენებდა კონკურენტულად წამგებიან მდგომარეობაში როგორც მომხმარებლებთან, ასევე თავად IS-ისთან მიმართებით. კომისიამ IS-ი მიიჩნია TFEU 102-ე მუხლის დამრღვევად, რადგან იგი ევროკავშირის წევრ ქვეყნებს შორის კონკურენციას ზღუდავდა განსხვავებული დისკრიმინაციული ფასების დაწესებით სასაზღვრო ზოლსა და არა სასაზღვრო ზოლში

მდებარე მომხმარებლების მიმართ, ასევე, იმ მომხმარებლების მიმართ, ვინც ქვეყნის შიგნით ვაჭრობის პარალელურად ახორციელებდა საქონლის იმპორტს. ამასთან ამ მიდგომით იგი ინარჩუნებდა მაღალ ფასს ირლანდიაში. კომისიის გადაწყვეტილება გასაჩივრებულ იქნა CJEU-ში.

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

სასამართლოს გადაწყვეტილებით, აღნიშნულ საქმეში ადგილი ჰქონდა როგორც პირველად, ასევე მეორად ზიანს. პირველადი ზიანი კომპანიამ მიაყენა თავის კონკურენტებს იმით, რომ განდევნა (ან ჰქონდა მათი განდევნის მცდელობა) ისინი ბაზრიდან დისკრიმინაციული ფასისმიერი პოლიტიკის წარმოებით. ხოლო მეორადი ზიანი, როგორც წესი, დგება დადმავალ ბაზარზე, მაგალითად, მიმწოდებელსა და მომხმარებელს შორის ურთიერთობისას.

➤ **შედეგი**

CJEU-მ გაიზიარა კომისიის გადაწყვეტილება და *IS*-ი მიიჩნია TFEU 102-ე მუხლის დამრღვევად.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A61999CO0497>

საქმე T-301/04 Clearstream Banking AG/Clearstream International SA v Commission

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

2004 წლის 2 ივნისს კომისიამ მიიღო გადაწყვეტილება, რომლის მიხედვითაც დადგინდა, რომ *Clearstream Banking AG/Clearstream International SA* არღვევდა EC 82-ე მუხლს (მოქმედი TFEU 102-ე მუხლი), ვინაიდან სახეზე იყო მისი მხრიდან დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება. კომისიის გადაწყვეტილების მიხედვით, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება მდგომარეობდა იმაში, რომ საკუთარ მომსახურებაზე კომპანია *EB*-ის მიმართ დაწესებული ფასები გაცილებით აღემატებოდა იმავე მომსახურებაზე ამ კომპანიის კონკურენტებისათვის (*CSDs* და *ICSDs*) დაწესებულ ფასებს და მას არ გააჩნდა შესაბამისი ობიექტური გამამართლებელი საფუძველი ამ ქმედებისათვის.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

სასამართლომ მიუთითა, რომ დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკური აგენტის მხრიდან დისკრიმინაციული ფასების დაწესება აკრძალულია EC 82-ე მუხლის მიხედვით, რაც გულისხმობს იდენტურ ტრანზაქციებზე განსხვავებული პირობების დაწესებას და ამ გზით მათ ჩაყენებას კონკურენტულად არახელსაყრელ მდგომარეობაში. ეს ნიშნავს, რომ დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს ეკრძალება ფასებს შორის ხელოვნური განსხვავებების შექმნა, ვინაიდან იგი მომხმარებლებისთვის არსებითი ზიანის მომტანია და ზღუდავს კონკურენციას. გარდა ამისა, სასამართლომ ასევე აღნიშნა, რომ მომჩივანი ვერ ასაბუთებს, თუ რითი განსხვავდება სხვა ეკონომიკური აგენტებისთვის (*CSDs*-და *ICSDs*) მიწოდებული მომსახურება *EB*-ისათვის მიწოდებული მომსახურებისაგან. აქედან გამომდინარე, სასამართლოს პოზიციით, მომჩივანის მიერ მოყვანილი არგუმენტები ვერ გამოდგება კომისიის გადაწყვეტილებაში მოყვანილი მსჯელობის საპირწონედ და არ დასტურდება ის დამატებითი ხარჯები თუ სხვა გარემოებები, რამაც განაპირობა *EB*-ისთვის მსგავსი მოცულობის ტარიფების დაწესება.

➤ *შედეგი*

აღნიშნულ გარემოებებზე დაყრდნობით, სასამართლომ არ დააკმაყოფილა წარმოდგენილი საჩივარი და კომისიის გადაწყვეტილება ძალაში დარჩა.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HTML/?uri=CELEX:62004TJ0301&from=EN>

IV. მარჯის შეზღუდვა

საქმე 284/41, *Napier Brown v British Sugar*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

ევროკომისიის პრაქტიკაში აღნიშნული საქმე იყო პირველი, რომელშიც დადგინდა მარჯის შეზღუდვა TFEU 102-ე მუხლის დარღვევის კუთხით. *Napier Brown* (შემდგომში - „NB“) წარმოადგენდა შაქრის საბითუმო მოვაჭრეს გაერთიანებულ სამეფოში, ხოლო *British Sugar* (შემდგომში- „BS“) იყო ინდუსტრიული და მოგვიანებით დაფასოებული შაქრის მთავარი მიწოდებელი ასევე გაერთიანებულ სამეფოში. NB-ის საჩივარი ეხებოდა შაქრის საცალო ვაჭრობის ბაზარზე მისი შესვლის მომენტში BS-ის ქცევის შესაბამისობას კონკურენციის კანონმდებლობასთან.

კომისიამ დაადგინა, რომ BS-ს გააჩნდა დომინანტური მდგომარეობა გრანულირებული შაქრის ბაზარზე როგორც საცალო, ასევე საბითუმო დონეზე. NB-ი, რომელიც მხოლოდ ინდუსტრიული შაქრის ბაზარზე იყო აქტიური, შევიდა გაერთიანებული სამეფოს შაქრის საცალო ბაზარზე, რადგან მას სჯეროდა, რომ დაფასოებული და საბითუმოდ შესყიდული შაქრის ფასს შორის დიდი განსხვავება იყო და ბევრად სცილდებოდა ეფექტური შეფუთვისათვის გაწეულ (დაფასოების) ხარჯებს. NB-ის ბაზარზე შესვლამ შეცვალა მდგომარეობა ამ ბაზარზე, რაზეც BS-მა აგრესიული კამპანიით უპასუხა, რათა გაემეფებინა კონკურენტი ბაზრიდან. ქმედებები მოიცავდა NB-ის მომხმარებლების დარწმუნებას, აღარ შეესყიდათ მისგან შაქარი, მომხმარებლების ე.წ. de-listing-ს, უარს ინდუსტრიული შაქრის მიწოდებაზე, ფასისმიერ დისკრიმინაციას და ა.შ.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

კომისიამ დაადგინა, რომ BS-მა NB-ის ყველა მოქმედ და ყოფილ კლიენტს შესთავაზა ისეთი ფასი დაფასოებულ შაქარზე, რომელიც ვერ ფარავდა ინდუსტრიული შაქრის ღირებულებასაც კი. ამასთან, ბუნებრივია, შეფუთვის და მოგების თანხაზე საუბარიც არ იყო, რაც NB-ს უსპობდა შესაძლებლობას, კონკურენცია გაეწია BS-სთვის. კომისიამ განცალკევებით დათვალა გადაფუთვის მარჯა, ტრანსპორტირებისა და რეკლამირების ხარჯები და ასევე მოგების მარჯა. კომისიის გადაწყვეტილებაში აღნიშნულია, რომ BS-მა უბრალო შემთხვევითობის გამო კი არ შეცვალა ფასები, არამედ წინასწარი განზრახვით შეამცირა ფასები NB-ისათვის ბაზრის წილის წართმევის ან ბაზრიდან მისი გამეფების მიზნით. NB-ისათვის, რომელიც ყიდულობდა ინდუსტრიულ შაქარს, შეუძლებელი იყო დაეწია ფასები ისეთ დონემდე, რომ კონკურენცია გაეწია BS-სთვის.

კომისიის გადაწყვეტილებით, დომინანტური მდგომარეობის მქონე კომპანიის მიერ (რომელიც დომინანტია როგორც ნედლი, ასევე ნაწარმოები პროდუქტის ბაზარზე), ისეთი ფასის დაწესება ნაწარმოებ პროდუქტზე, რომელიც ნედლი პროდუქტის ფასზეც კი

დაბალია (რაც საბოლოოდ ზღუდავს კონკურენციას ნაწარმოები პროდუქტის ბაზარზე), წარმოადგენს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას TFEU 102-ე მუხლის მიზნებისათვის.

➤ შედეგი

BS-ს პასუხისმგებლობა დაეკისრა მის მიერ განხორციელებული შემდეგი ქმედებების გამო: მიწოდებაზე უარი, მარჟის შეზღუდვა, ფასისმიერი დისკრიმინაცია, ლოიალურობისა და ბონუსების დაწესების სისტემა.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:31988D0518&from=EN>

საქმე T-5/97 *Industrie des poudres sphériques SA v. Commission* (“IPS”)

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

Industrie des poudres sphériques-ი (შემდგომში - „IPS“) წარმოადგენდა დაშლილი კალციუმის მეტალის (Broken calcium metal) მწარმოებელს. კომპანია *Péchiney Électrometallurgie* (შემდგომში - „PME“) კი იყო ევროკავშირის მასშტაბით კალციუმის მეტალის (ნედლი მასალის) ერთადერთი მწარმოებელი, რომელიც ამავდროულად დაშლილი კალციუმის მეტალსაც აწარმოებდა. დასახელებული ორი კომპანია ერთმანეთის კონკურენტს წარმოადგენდა სწორედ დაშლილი კალციუმის მეტალის ბაზარზე. *IPS*-ი ადანაშაულებდა *PME*-ს, რომ მან ნედლ მასალაზე, მარჟის შეზღუდვის პრაქტიკის გამოყენებით, დააწესა გაუმართლებლად მაღალი ფასი, როდესაც გადამუშავებულ პროდუქტზე ფასი იყო ძალიან დაბალი. ამიტომ, *PME*-ს კონკურენტები იძულებულნი იყვნენ, გაეყიდათ საკუთარი პროდუქცია წაგების ხარჯზე ან გასულიყვნენ ბაზრიდან.

ევროკომისიის მიერ საქმე არ იქნა განხილული. გადაწყვეტილება საჩივრის დასაშვებობაზე უარის თქმის შესახებ გასაჩივრებულ იქნა ევროკავშირის მართლმსაჯულების სასამართლოში. არც სასამართლოს მიერ არ მომხდარა მისი არსებითი განხილვა, თუმცა სასამართლომ გააკეთა მნიშვნელოვანი განმარტებები მარჟის შეზღუდვასთან მიმართებით.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

სასამართლომ განაცხადა, რომ ამგვარ პრაქტიკას ადგილი აქვს, როდესაც ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც დომინანტური მდგომარეობა უკავია ნედლი (გადაუმუშავებელი) პროდუქტის ბაზარზე, იყენებს პროდუქტის ნაწილს საკუთარი გადამუშავებული პროდუქტის წარმოებისათვის და ამავდროულად ყიდის

გადაუმუშავებელი პროდუქტის ნაწილს ისეთ ფასად, რომ მყიდველი მოკლებულია შესაძლებლობას, ჰქონდეს სათანადო მოგების მარჟა და იყოს კონკურენტუნარიანი გადამუშავებული პროდუქტის ბაზარზე.

მიუხედავად იმისა, რომ საბოლოოდ სასამართლომ საქმე არ მიიღო განსახილველად მისი არასაკმარისი დასაბუთებისა და მიყენებული ზიანის დაუსაბუთებლობის გამო, მან განმარტა მარჟის შეზღუდვის მნიშვნელობა და კონცეფცია.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61997TJ0005&from=EN>

საქმე C-280/08 P Deutsche Telekom AG v Commission

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

Deutsche Telekom-ი (შემდგომში - „DT“) წარმოადგენს გერმანიის ტელეკომუნიკაციის ბაზარზე მოქმედ კომპანიას, რომელსაც ფიქსირებულ ქსელებზე წვდომა გააჩნდა. იგი კონკურენტებს სთავაზობდა საბითუმო დონეზე ქსელზე სავალდებულო დაშვების სერვისს, ასევე თავად აწოდებდა მომსახურებას საბოლოო მომხმარებელს. მარეგულირებელი კანონმდებლობის შესაბამისად, DT ვალდებული იყო, კონკურენტებისათვის მიეცა ქსელებზე წვდომა და ასევე რეგულაციის ქვეშ იყო მოქცეული საბითუმო წვდომისათვის დადგენილი ფასი. კომპანია კონკურენტებს სთავაზობდა ISDN და ADSL მომსახურებას, მაშინ როდესაც პირველი მომსახურების საფასური განსაზღვრული იყო მარეგულირებლის მიერ, ხოლო მეორის - არა. DT კონკურენტებს უწესებდა „არასამართლიან“ ფასებს ადგილობრივ ქსელზე წვდომისათვის, იგი ბაზარზე ახლად შესულ ეკონომიკურ აგენტებს ახდევინებდა უფრო მაღალ გადასახადს საბითუმო დონეზე, ვიდრე მათ, ვინც იყვნენ მისი გამომწერები ფიქსირებული ხაზის მეშვეობით. მას შემდეგაც კი, რაც DT-მ გაზარდა საცალო წვდომის ფასი და საბითუმო ფასი აღარ აჭარბებდა საცალოს, კომისიამ დაადგინა, რომ მარჟა არ იყო საკმარისი იმისათვის, რათა DT-ს დაეფარა საკუთარი ხარჯები საცალო მომხმარებელთან მიმართებით.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

კომისიამ დაადგინა, რომ DT-ს გააჩნდა დომინანტური მდგომარეობა ორივე ბაზარზე, როგორც საბითუმო ბაზარზე კონკურენტებისათვის სერვისებზე წვდომის მიცემისას, ასევე საცალო ბაზარზე ადგილობრივი და ბიზნეს მომხმარებლებისათვის მომსახურების გაწევისას. საბითუმო ვაჭრობის ბაზარზე, DT იყო ერთადერთი გერმანული კომპანია, რომელსაც შეეძლო მთლიანი ნაციონალური დაფარვის მქონე სერვისის შეთავაზება. თუ ბაზარზე ახლად შემოსულ ეკონომიკურ აგენტებს სურდათ სერვისი მიეწოდებინათ საბოლოო მომხმარებლისათვის, მათ აუცილებლად უნდა ჰქონოდათ

წვდომა საბითუმო ბაზარზე. საცალო ბაზარზე იმ პერიოდისათვის *DT*-ს ჰქონდა 95%-იანი წილი, ხოლო დანარჩენი 5% განაწილებული იყო *DT*-ს არაერთ კონკურენტზე.

კომისიის განმარტებით, მარჯის შეზღუდვას ადგილი აქვს, თუ საბითუმო წვდომაში *DT* იმდენს ახდევინებს ეკონომიკურ აგენტებს, რომ ისინი, თავის მხრივ, იძულებულნი არიან, საბოლოო მომხმარებელს დაუწესონ იმაზე მაღალი ფასი, ვიდრე *DT*-ს ანალოგიურ სერვისზე საკუთარი საბოლოო მომხმარებლისათვის აქვს დაწესებული. მარჯის შეზღუდვის აღმოსაჩენად გამოყენებული მეთოდი აღნიშნულ საქმეში დაფუძნებულია პრინციპზე, რომ უკვე მოქმედი ოპერატორის ტარიფის სტრუქტურა სხვა ოპერატორებს უნდა აძლევდეს ეფექტიანი კონკურენციის გაწევის შესაძლებლობას, სულ მცირე, მისი გამეორების შესაძლებლობა მაინც უნდა არსებობდეს. კომისიამ მარჯის შეზღუდვის გამო *DT*-ს 12.6 მილიონი ევროს გადახდა დააკისრა. მნიშვნელოვანია გარემოება, რომ კომპანიის გადაწყვეტილება სრულ შესაბამისობაში იყო გერმანიის ტელეკომუნიკაციების მარეგულირებელი ორგანოს გადაწყვეტილებასთან, მეტიც ფასების დადგენა მათი თანხმობით ხდებოდა. გადაწყვეტილება გასაჩივრებულ იქნა თავდაპირველად ევროკავშირის საერთო სასამართლოში (General Court), ხოლო შემდგომ CJEU-ში.

➤ შედეგი

CJEU-მ გაიზიარა კომისიის გადაწყვეტილება, *DT*-ის დაუდგინა TFEU 102-ე მუხლის დარღვევა და ჯარიმა დატოვა უცვლელი. თუმცა, სასამართლომ აღნიშნა, რომ მარჯის შეზღუდვა თავის მხრივ არ არის *per se* დარღვევა მანამ, სანამ საფასო პოლიტიკა არ მიაღწევს უკიდურეს ნიშნულს.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=82938&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=14088>

საქმე *C-295/12 P Telefonica v Commission*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

Telefonica-მ 1998 წელს მემკვიდრეობით მიიღო ბუნებრივი მონოპოლია ესპანეთში ტელეკომუნიკაციების სექტორში განხორციელებული ბაზრის ლიბერალიზაციის შედეგად. ტელეკომუნიკაციების სექტორი მას შემდეგ მნიშვნელოვნად განვითარდა, განსაკუთრებით ინტერნეტ და შერეული სერვისების (მაგ: ერთობლივად ინტერნეტის, ტელეფონისა და სატელევიზიო მომსახურების შეთავაზება) კუთხით. კომისიამ შეისწავლა კომპანიის საქმიანობა 2001-2006 წლებში და დაადგინა, რომ მარჯა *Telefonica*-ს საცალო ფასსა და საბითუმო ფასს შორის იყო არასაკმარისი იმისათვისაც კი, რომ დაფარულიყო ისეთი კომპანიის ხარჯები, რომელსაც სურდა მომსახურების მიწოდება საცალო ბაზარზე. კონკურენტი კომპანია იძულებული იყო ან გასულიყო ბაზრიდან, ან განეცადა ზარალი. ეს

კი მნიშვნელოვანი გამოწვევა იყო კონკურენტებისათვის, რადგან *Telefonica* წარმოადგენდა ერთადერთ ოპერატორს, რომელსაც მთელი ქვეყნის მასშტაბით გააჩნდა ქსელი და მისი დუბლირება ძალიან დიდ ხარჯებთან იყო დაკავშირებული.

ფაქტი, რომ საბითუმო ფასი მარეგულირებლის მიერ იყო დადგენილი, *Telefonica*-ს არ ათავისუფლებდა პასუხისმგებლობისაგან. *Telefonica*-მ იცოდა, რომ მარეგულირებლის მიერ დადგენილი ფასი არ შეესაბამებოდა მათი ბიზნეს გეგმით დადგენილ ფასს და რეალურ ღირებულებას. შიდა დოკუმენტაციის შესწავლამ აჩვენა, რომ კომპანიას გაცნობიერებული ჰქონდა მარჟის შეზღუდვის პრაქტიკით მოქმედების ფაქტი. მას შეეძლო ნებისმიერ დროს დაეწია საბითუმო ბაზარზე ფასი, იმის გათვალისწინებით, რომ ნაციონალურ დონეზე საბითუმო ფასები არ იყო რეგულირებული, ხოლო რეგიონალურ დონეზე ფასების მხოლოდ მაქსიმალური ოდენობა იყო დადგენილი. კომისიამ კომპანიას 151 მილიონი ევროს გადახდა დააკისრა.

გადაწყვეტილება გასაჩივრებულ იქნა საერთო სასამართლოში, რომელმაც მხარი დაუჭირა კომისიის გადაწყვეტილებას, რაც თავის მხრივ, გასაჩივრებულ იქნა CJEU-ში.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

სასამართლომ *Deutsche Telekom*-ის საქმის მსგავსად ჩათვლა, რომ ადგილი ჰქონდა მარჟის შეზღუდვას და არ გაითვალისწინა ის გარემოება, რომ საქმე ეხებოდა რეგულირებად სფეროს, სადაც ფასები მარეგულირებელი ორგანოს თანხმობით იყო განსაზღვრული. აღნიშნულ საქმეშიც სასამართლოს მიერ გამოყენებულ იქნა AEC ტესტი (თანაბრად ეფექტური კონკურენტის ტესტი). სასამართლოს მიერ კომისიის აზრის გაზიარება მნიშვნელოვანი იყო რეგულირებად სფეროებთან მიმართებით პრაქტიკის დამკვიდრების კუთხითაც. მარჟის შეზღუდვა ხელს უშლიდა არა მარტო კონკურენტების ბაზარზე შემოსვლას იმ გზით, რომ ქმნიდა ბაზარზე შესვლის ერთგვარ ბარიერს, არამედ საბოლოოდ ასევე ზიანს აყენებდა მომხმარებლებსაც.

➤ *შედეგი*

CJEU-მ გაიზიარა კომისიის მიგნებანი და *Telefonica*-სთვის დაკისრებული ჯარიმა დატოვა უცვლელი.



<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&jur=C,T,F&num=C-295/12%20P&td=ALL>

საქმე C-52/09 Konkurrensverket v TeliaSonera Sverige AB

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

TeliaSonera (შემდგომში - „TS“) არის შვედური ტელეკომუნიკაციების კომპანია, რომელიც ფლობდა შვედეთში არსებულ ტელეკომუნიკაციების ნაციონალურ ხაზებს. ბაზარზე არსებულ სხვა ოპერატორებს იგი სთავაზობდა ორი სახის მომსახურებას.

პირველი მათგანი იყო ე.წ. დაუკავშირებელი (unbundled) წვდომა, რომელიც არ იყო დაკავშირებული სხვა დამატებითი მომსახურების გაწევასთან და რეგულირდებოდა ევროკავშირის სხვადასხვა რეგულაციით. შესაბამისად, *TS* ვალდებული იყო, ნებისმიერი მსურველისთვის მიეცა პირველი სახის წვდომა ადგილობრივ ქსელზე. რაც შეეხება მეორე სახის მომსახურებას, *TS* საბითუმო ბაზარზე ოპერატორებს სთავაზობდა ADSL პროდუქტებს, რაც არ იყო დარეგულირებული კანონმდებლობით. ამასთან, *TS* საბოლოო მომსახურებას თავადაც სთავაზობდა მომხმარებელს. სწორედ მომსახურების გაწევის გარკვეულ ეტაპზე რეგულაციის არ არსებობა განასხვავებს აღნიშნულ საქმეს *Deutsche Telekom*-ისაგან. კონკურენტებმა *TS* დაადანაშაულეს იმაში, რომ მის მიერ დაწესებული ფასები საბითუმო დონეზე იმდენად მაღალი იყო, რომ შეუძლებელი იყო, საცალო ბაზარზე სამართლიანი კონკურენცია გაეწიათ მისთვის.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

შვედეთის კონკურენციის დავების განმხილველმა სასამართლომ დაადგინა, რომ კომპანია ბოროტად იყენებდა თავის დომინანტურ მდგომარეობას საბითუმო ბაზარზე იმით, რომ ადგენდა მარჟის შეზღუდვის მექანიზმს. კერძოდ, 2000 წლის აპრილიდან 2003 წლის იანვრამდე პერიოდში *TS* საცალო ბაზარზე იყენებდა იმდენად დაბალ ფასს, რაც არ იყო საკმარისი იმისათვის, რომ დაფარულიყო ხარჯები საბითუმო დონეზე. ეს მიდგომა კონკურენტებს ართმევდა შესაძლებლობას, გაეწიათ მისთვის კონკურენცია საცალო ბაზარზე ისე, რომ დაეფარათ ყველა საჭირო ხარჯი. შვედეთის კონკურენციის ორგანომ კომპანიისაგან სასამართლოს მეშვეობით მოითხოვა კონკურენციის კანონმდებლობის დარღვევის გამო ადმინისტრაციული ჯარიმის გადახდა. *TS* არ დაეთანხმა გარკვეულ ფაქტობრივ გარემოებებს, რის გამოც შვედეთის კონკურენციის დავების განმხილველმა სასამართლომ მარჟის შეზღუდვის რაობასთან დაკავშირებული კითხვით მიმართა CJEU-ს.

იმის გამო, რომ აღნიშნულ საქმეში მარეგულირებელი ორგანოს მონაწილეობა არ არსებობდა, CJEU-ს მოუხდა მარჟის შეზღუდვასთან დაკავშირებული ფუნდამენტური მიგნებების თავიდან შესწავლა. სასამართლომ გამოიყენა უკვე სხვა საქმეებში ნაცადი AEC ტესტი (თანაბრად ეფექტური კონკურენტის ტესტი).

➤ *შედეგი*

სასამართლომ მიუთითა, რომ აღნიშნულ შემთხვევაში *TS*-ს მხრიდან ადგილი ჰქონდა ფასებით იმგვარ მანიპულირებას, რაც უნდა შეფასდეს, როგორც მარჟის შეზღუდვა. ამასთან, აღნიშნული გადაწყვეტილებით სასამართლომ გაამყარა არსებული მოსაზრება, რომ მარჟის შეზღუდვა არის დამოუკიდებელი ფორმა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებისა და არ არის საჭირო, იგი დაკავშირებული იყოს მიწოდებაზე უართან.



<http://curia.europa.eu/juris/liste.jsf?language=en&num=C-52/09>

V. მიზმა

საქმე T-201/04 Microsoft Corp. v. Commission

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

აღნიშნული საქმე წარმოადგენს მნიშვნელოვან პრაქტიკას ტექნოლოგიური მიზმის სფეროში. *Microsoft*-ი მომხმარებელს თავის ოპერაციულ სისტემასთან ერთად სთავაზობდა მედია ფლეიერს (Windows Media Player (WMP)). ის მომხმარებელი, რომელიც ყიდულობდა ოპერაციულ სისტემას, ავტომატურად იღებდა დაინსტალირებულ WMP მედია ფლეიერს. ამგვარმა მოქმედებამ *Microsoft*-ს საშუალება მისცა, გაემყარებინა თავისი დომინანტური მდგომარეობა, რითაც საგრძნობლად შელახა კონკურენტული გარემო მედია ფლეიერების ბაზარზე. ამასთან, ამ ქმედებამ შექმნა ბარიერები მედიაფლეიერების ბაზარზე შესვლის მსურველი პოტენციური ეკონომიკური აგენტებისათვის.

კომისიამ დაადგინა, რომ *Microsoft*-მა ბოროტად გამოიყენა დომინანტური მდგომარეობა და დაარღვია EC 82-ე (მოქმედი TFEU 102) მუხლი ოპერაციული სისტემისა და WMP მედია ფლეიერის გაერთიანების გზით. კომისიამ განაცხადა, რომ ამგვარი მიზმა შედეგად მოიტანს კონკურენციის შემცირებას და შესაბამისად, მომავალში გამოიწვევს ბაზარზე ეფექტიანი კონკურენციის დასუსტებას. კომისიამ *Microsoft*-ი დაავალდებულა, მიეწოდებინა ოპერაციული სისტემა WMP-ის გარეშე, რათა მომხმარებლებს ჰქონოდათ არჩევანის საშუალება, შეეძინათ ოპერაციული სისტემა ფლეიერის გარეშე ან შეეძინათ სხვა კომპანიის ფლეიერი.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

სასამართლომ აღნიშნულ საქმესთან მიმართებით გაიზიარა კომისიის პოზიცია, რომ *Microsoft*-ი აღნიშნულ პრაქტიკას იყენებდა სამ სხვადასხვა ბაზარზე: ოპერაციული სისტემების ბაზარზე, სამუშაო ჯგუფების სერვერების ოპერაციული სისტემების ბაზარზე და მედია ფლეიერების ბაზარზე. პრაქტიკამ, რომელსაც *Microsoft*-ი იყენებდა ოპერაციული სისტემების ბაზარზე, საშუალება მისცა მას, გაეფართოვებინა თავისი დომინანტური მდგომარეობა დასახელებულ ორ მომიჯნავე ბაზარზე.

მოცემულ შემთხვევაში, ყველაზე მნიშვნელოვან გარემოებას წარმოადგენდა იმის დადგენა, იყო თუ არა მიზმული პროდუქტი ცალკე ბაზარი. სასამართლომ ჩათვალა, რომ ვინაიდან ბაზარზე არსებობენ კომპანიები, რომლებიც სპეციალიზებული არიან მხოლოდ მედია ფლეიერების რეალიზაციის მიმართულებით, შესაბამისად ცალკე არსებობს მსგავსი პროგრამებისა და მედია ფლეიერების ბაზარი. სასამართლომ აღნიშნა, რომ ამგვარი მიზმით WMP აღარ უწევდა კონკურენციას სხვა მედია ფლეიერებს. ასევე არცერთ სხვა მედია ფლეიერს არ შეეძლო კონკურენცია გაეწია WMP-სათვის, ვინაიდან ოპერაციული სისტემიდან მისი წაშლა შეუძლებელი იყო. ასევე WMP-ის წინასწარი ინსტალაცია მომხმარებლებს არ უტოვებდა არჩევანს, გამოეყენებინათ ანალოგიური

ფლეიერი, ვინაიდან ოპერაციულ სისტემაზე უკვე დამონტაჟებული იყო ის სისტემური უზრუნველყოფა, რომელიც საშუალებას აძლევდა ან მისცემდა მომხმარებელს, გამოეყენებინა მულტიმედიური ფუნქციები. სასამართლოს შეფასებით, ამგვარი ქმედება მიმართული იყო პოტენციური კონკურენტების წინააღმდეგ და კონკურენციის შეზღუდვისაკენ. *Microsoft*-ის მიერ უფასოდ შეთავაზებული WMP-ი პრაქტიკულად უგულებელყოფდა მომავალში კონკურენტუნარიანი გარემოს არსებობას.

სასამართლომ ასევე აღნიშნა, რომ *Microsoft*-ს არ წარმოუდგენია მისი ამგვარი ქმედების არანაირი ობიექტური გამართლება. სასამართლომ უგულებელყო *Microsoft*-ის არგუმენტაცია იმის შესახებ, რომ განხილული ქმედება წარმოადგენდა კომპანიის მიერ შერჩეულ ბიზნეს-სტრატეგიას. *Microsoft*-ის დამატებითი არგუმენტი ასევე იყო ის, რომ აღნიშნული პროდუქციების დაყოფა გავლენას იქონიებდა პროგრამის ინტეგრაციასა და ახალ ფუნქციებზე.

➤ *შედეგი*

საბოლოოდ, სასამართლომ *Microsoft*-ის არგუმენტები არ გაიზიარა, ვინაიდან კომისიის გადაწყვეტილებას არანაირი გავლენა არ მოუხდენია ინტეგრაციასა და ახალ ფუნქციებზე მას შემდეგ, რაც *Microsoft*-მა ოპერაციული სისტემების WMP-ის გარეშე გაყიდვა დაიწყო. შესაბამისად, სასამართლომ *Microsoft*-ის ქმედება შეაფასა, როგორც დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება, მიზმის პრაქტიკის მეშვეობით.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=62940&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=260676>

საქმე T-30/89 Hilti AG v Commission

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

ამ საქმეში ევროკომისიამ განიხილა - ახდენდა თუ არა პნევმატური ჩაქურების, ამგვარი ჩაქურების ლურსმნებისა და კარტიჯების მწარმოებელი კომპანია *Hilti* დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას, პროდუქციის მიზმის გზით. კერძოდ *Hilti*-ს მიერ დამკვიდრებული საქმიანობის პრაქტიკა გულისხმობდა მომხმარებლების დავალდებულებას, რომ მათ პნევმატური ჩაქურის ლურსმნები და კარტიჯები შეეძინათ ერთდროულად.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

კომისიამ დაადგინა, რომ პნევმატური ჩაქუჩები, პნევმატური ჩაქუჩების ლურსმნები და კარტრიჯები წარმოადგენენ სამ სხვადასხვა შესაბამის ბაზარს და სამივე ბაზარზე *Hilti*-ს გააჩნდა დომინანტური მდგომარეობა. კომისიამ ასევე მიიჩნია, რომ მიზმის ამგვარი ხერხის გამოყენების მიზანი იყო მწარმოებლის მიერ სამივე პროდუქციის ერთმანეთთან დაკავშირება. ამ გზით კომპანია თავიდან იცილებდა მომხმარებლის მიერ მისი კონკურენტების იმ პროდუქციის გამოყენების რისკს, რომელიც თავსებადი იყო *Hilti*-ის სხვა პროდუქციასთან.

Hilti-ს არგუმენტად მოჰყავდა ის გარემოება, რომ აღნიშნული ქმედების მოტივს წარმოადგენდა უსაფრთხოების ზომების დაცვა. კომპანიის პოზიციით, მხოლოდ *Hilti*-ს პროდუქციის გამოყენება იძლეოდა მის მიერ წარმოებული დანადგარების უსაფრთხო მოხმარების გარანტიას.

ამ არგუმენტის საპასუხოდ კომისიამ განაცხადა, რომ ამგვარი საფრთხის არსებობის შესახებ *Hilti*-ს არასოდეს მიუწოდებია ინფორმაცია არც დამოუკიდებელი მწარმოებლებისათვის და არც რომელიმე სახელმწიფო ორგანოსათვის.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, კომისიამ *Hilti*-ს დააკისრა ჯარიმა 6 მილიონი ევროს ოდენობით, „მიზმის“ პოლიტიკის განხორციელებისათვის.

სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში აღნიშნა, რომ დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას წარმოადგენდა დომინანტი ეკონომიკური აგენტის უარი სხვადასხვა პროდუქციის ცალ-ცალკე გაყიდვაზე, რაც მომხმარებელს აიძულებდა, დათანხმებოდა ამგვარ შემოთავაზებას ან უარი ეთქვა იმ დანადგარის გარანტიაზე, რომელშიც შეიძლებოდა გამოყენებული ყოფილიყო სხვა მწარმოებლის ლურსმნებიც. გარდა ამისა, სასამართლომ გაიზიარა კომისიის პოზიცია იმის შესახებ, რომ აღნიშნული ქმედების მიზანს წარმოადგენდა კონკურენტი კომპანიისათვის ბაზრების შეზღუდვა და ამით ბაზარზე უპირატესობის კიდევ უფრო გამყარება.

➤ *შედეგი*

სასამართლომ უარყო მომჩივანის არგუმენტები და ძალაში დატოვა კომისიის გადაწყვეტილება.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538458408879&uri=CELEX:61989TJ0030>

საქმე T-83/91 Tetra Pak International SA v Commission

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

Tetra Pak-ი წარმოადგენს თხევადი და ნახევრად-თხევადი საკვები პროდუქციისათვის ასეპტიკური მფუთავი დანადგარების, ასეპტიკური მუყაოს ყუთების,

არაასექტიკური მფუთავი დანადგარებისა და არაასექტიკური მუყაოს ყუთების მწარმოებელ კომპანიას. მფუთავი დანადგარების შემძენ პირებთან გაფორმებულ ხელშეკრულებებში, *Tetra Pak*-ი იტოვებდა ექსკლუზიურ უფლებას, საჭიროების შემთხვევაში, განეხორციელებინა დანადგარების ექსპლუატაციასთან დაკავშირებული მომსახურებები, მიეწოდებინა სათადარიგო ნაწილები და ავალდებულებდა მომხმარებელს, დანადგარებში გამოეყენებინათ მხოლოდ *Tetra Pak*-ის მიერ წარმოებული მუყაოს ყუთები, წინააღმდეგ შემთხვევაში ის დანადგარებზე გარანტიას არ ავრცელებდა.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

მოცემულ საქმეში სასამართლოს უნდა განესაზღვრა, წარმოადგენდა თუ არა *Tetra Pak*-ის მიერ შემოთავაზებული პროდუქცია სხვადასხვა შესაბამის ბაზარს და იყო თუ არა *Tetra Pak*-ი დომინანტური მდგომარეობის მქონე ამ შესაბამის ბაზრებზე.

Tetra Pak-ი ამტკიცებდა, რომ არსებობდა ბუნებრივი კავშირი მფუთავ დანადგარებსა და მუყაოს ყუთებს შორის, რომლებიც ერთობლიობაში ქმნიან განაწილების უნიკალურ და ინტეგრირებულ სისტემას. აღნიშნული ბუნებრივი კავშირი დასაბუთებული იყო კლიენტების უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მოტივითა და დანადგარების ტექნიკური მახასიათებლებით.

სასამართლომ აღნიშნული არგუმენტი არ გაიზიარა და აღნიშნა, რომ ბაზარზე, წლების განმავლობაში ოპერირებენ იმგვარი მწარმოებლები, რომლებიც არ აწარმოებენ მფუთავ დანადგარებს და მხოლოდ მუყაოს ყუთების წარმოებისა და რეალიზაციის საქმიანობით შემოიფარგლებიან. ამ მუყაოს ყუთებს ასევე იყენებენ სხვადასხვა მარკის მფუთავი დანადგარების მფლობელები.

სასამართლომ ასევე აღნიშნა, რომ კონკურენციის კანონმდებლობის მიზნებისათვის, დომინანტური მდგომარეობის მქონე მწარმოებელმა უნდა დაამზადოს იმგვარი მუყაოს ყუთები, რომლებიც თავსებადი იქნება სხვადასხვა მწარმოებლის მიერ დამზადებულ მფუთავ დანადგართან, იმ ჩარჩოებში, რომელიც არ სცდება დანადგარის მწარმოებლის ინტელექტუალური საკუთრებით დაცულ სივრცეს. ხსენებული მიდგომა მიუთითებს იმაზე, რომ ევროკავშირის კანონმდებლობა მხარს უჭერს და იცავს დამოუკიდებელ მწარმოებლებს დომინანტი კომპანიების საბაზრო ძალაუფლებისგან.

სასამართლომ თავის გადაწყვეტილებაში აღნიშნა, რომ თხევადი და ნახევრად-თხევადი საკვები პროდუქციისათვის ასექტიკური მფუთავი დანადგარების, ასექტიკური მუყაოს ყუთების, არაასექტიკური მფუთავი დანადგარებისა და არაასექტიკური მუყაოს ყუთების ბაზრები ცალ-ცალკე წარმოადგენს სხვადასხვა შესაბამის ბაზრებს. სასამართლომ ასევე დაადგინა, რომ *Tetra Pak*-ს უკავია დომინანტური მდგომარეობა ასექტიკური მფუთავი დანადგარების ბაზარზე და ამ დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება ასევე გავრცელდა არაასექტიკურ ბაზარზეც. გარდა ამისა, სასამართლომ დაადგინა, რომ ეკონომიკური აგენტი, რომელიც იკავებს კვაზი-მონოპოლურ მდგომარეობას კონკრეტულ ბაზრებზე, ლიდერობს სხვა ბაზრებზე და ეს ბაზრები მჭიდროდ არის დაკავშირებული ერთმანეთთან, არის იმავე სიტუაციაში, როგორშიც ორივე ბაზარზე დომინანტური მდგომარეობის მქონე ეკონომიკური აგენტი.

➤ **შედეგი**

საბოლოოდ სასამართლომ დაადგინა, რომ მსგავს სიტუაციაში *Tetra Pak*-ის ქცევა სხვადასხვა ბაზარზე წარმოადგენდა TFEU-ს 102-ე მუხლით განსაზღვრულ აკრძალულ ქმედებას და ამასთან, მოცემულ შემთხვევაში არ იყო სხვადასხვა ბაზრებზე *Tetra Pak*-ის დომინანტური მდგომარეობის დადგენის საჭიროება.

★ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538548866805&uri=CELEX:61991TJ0083>

საქმე 193/83 Windsurfing International Inc. v Commission

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

აღნიშნული საქმე ეხებოდა იალქნიანი საცურაო დაფების მწარმოებელი კომპანიის - *Windsurfing International*-ის (შემდგომში - “*Windsurfing*”) მიერ სხვა მწარმოებლებზე გაცემულ ლიცენზიებს, იალქნების წარმოებასთან მიმართებით.

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

როგორც კომისიამ დაადგინა, *Windsurfing*-ის მიერ გაცემულ ლიცენზიებში ერთ-ერთ პირობას წარმოადგენდა ის, რომ ლიცენზიის მფლობელ საწარმოს არ უნდა მიეწოდებინა მომხმარებლებისათვის ცალკე საიალქნე მოწყობილობები, იმ დაფების გარეშე, რომელსაც თავად *Windsurfing*-ი აწარმოებდა. ასევე, ხელშეკრულება ითვალისწინებდა *Windsurfing*-ის თანხმობის საჭიროებას იმ შემთხვევაში, თუ ლიცენზიანტს სურდა თავისი პროდუქცია მიეწოდებინა სხვა კომპანიის მიერ წარმოებულ დაფებთან ერთად.

კომისიის მთავარი ამოცანა იყო იმის დადგენა, წარმოადგენდა თუ არა იალქნიანი საცურაო დაფების ეს ორი ნაწილი (დაფები და საიალქნე მოწყობილობები) ცალ-ცალკე ბაზარს. კომისიამ მიიჩნია, რომ საიალქნე მოწყობილობების ბაზარი წარმოადგენდა ცალკე ბაზარს და მასზე მოთხოვნა ბევრად აჭარბებდა იალქნიანი საცურაო დაფების სათადარიგო ნაწილებზე მოთხოვნას.

კომისიამ დაადგინა, რომ განხილული ქმედება წარმოადგენდა მიზმას, ვინაიდან აღნიშნული პირობით ხორციელდებოდა საიალქნე მოწყობილობის დაკავშირება საცურაო დაფებთან და ამ პროდუქციის ცალ-ცალკე რეალიზაცია შეუძლებელი ხდებოდა. ხსენებული მიდგომა გაიზიარა სასამართლომაც.

შესაბამისად შემთხვევა, როდესაც ორი საქონელი განკუთვნილია ერთობლივი გამოყენებისათვის, არ გამორიცხავს იმ ფაქტს, რომ მათი ერთობლივად რეალიზაციის პირობას შესაძლებელია ჰქონდეს მიზმის ხასიათი, რაც, თავის მხრივ, კონკურენციის საწინააღმდეგო ქმედებას წარმოადგენს.

საბოლოოდ, კომისიამ *Windsurfing*-ის აღნიშნული ქმედება დააკვალიფიცირა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად.

➤ *შედეგი*

სასამართლომ გაიზიარა კომისიის მიდგომა და ძალაში დატოვა კომისიის გადაწყვეტილება.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538479283027&uri=CELEX:61983CJ0193>

საქმე N 40099 Google LLC

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

აღნიშნულ საქმეში კომისიამ განიხილა *Google LLC*-ის მიერ ხელშეკრულების გზით კონკურენტებისათვის შეზღუდვის დაწესება, რაც *Google LLC*-ს საშუალებას აძლევდა, გაემყარებინა საკუთარი საძიებო სისტემის *Google Search*-ის დომინანტური მდგომარეობა *Android*-ის ოპერაციული სისტემის გამოყენების გზით.

Android-ი წარმოადგენს ლიცენზირებადი „სმარტ-ფონების“ ოპერაციულ სისტემას, რაც გულისხმობს იმას, რომ „სმარტ-ფონების“ მწარმოებლებს შეუძლიათ აიღონ ლიცენზია *Android*-ის ოპერაციულ სისტემაზე და ამ სისტემით აღჭურვონ საკუთარი ტელეფონები.

სმარტ-ფონების მწარმოებლებს *Google*-ი სთავაზობდა თავის ოპერაციულ სისტემას, თან მოყოლილ საძიებო სისტემასთან, ბრაუზერსა და აპლიკაციებთან ერთობლიობაში. *Google*-ის სალიცენზიო პირობები მწარმოებლებს არ აძლევდა საშუალებას, დაეყენებინათ სახის სხვა აპლიკაციები.

კომისიამ დაადგინა, რომ *Google*-ი დომინანტურ მდგომარეობაში იმყოფებოდა „სმარტ-ფონებისა“ და ანდროიდის ლიცენზირებული ოპერაციული სისტემებისათვის აპლიკაციების შექმნის, *Android* სისტემების და *Android*-ის საძიებო სისტემების ბაზარზე.

კომისიამ ასევე მიიჩნია, რომ *Google*-ი დომინანტურ მდგომარეობაში იყო ევროპის მთელ ეკონომიკურ სივრცეში (EEA). მისი საბაზრო წილი EEA-ის წევრ ოცდათერთმეტივე სახელმწიფოში აჭარბებდა 90%-ს.

იმის გათვალისწინებითაც, რომ 2005 წელს *Google*-მა შეისყიდა *Android* სისტემის მწარმოებელი კომპანია, კომისიის პოზიციით, მას დომინანტური მდგომარეობა ჰქონდა „სმარტ-ფონების“ ლიცენზირებული ოპერაციული სისტემების ბაზარზე და ის ფლობდა 95%-ზე მეტ საბაზრო წილს მთელ მსოფლიოში (ჩინეთის გარდა).

Android-ის ოპერაციული სისტემა განსხვავდება იმ ლიცენზირებადი ოპერაციული სისტემებისაგან, რომლებსაც იყენებენ ვერტიკალურად ინტეგრირებული სისტემის შემმუშავებელი კომპანიები (მაგ. *Apple iOS* და *Blackberry*). აღნიშნული სისტემები წარმოადგენენ სხვადასხვა ბაზარს, ვინაიდან „სმარტ-ფონების“ მწარმოებლები

მოკლებულნი არიან შესაძლებლობას, მოიპოვონ ამგვარი ოპერაციული სისტემების ლიცენზია საკუთარი პროდუქციისათვის.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

კომისიამ დაადგინა, რომ *Google*-ის მხრიდან ადგილი ჰქონდა *Google Search*-ისა და *Google* „ბრაუზერის“ უკანონო მიბმას.

კომისია მივიდა დასკვნამდე, რომ *Google*-მა განახორციელა უკანონო მიბმის ორი პრაქტიკა:

1. *Google Search*-ის მიბმა, რითაც მან უზრუნველყო, რომ აღნიშნული საძიებო სისტემა წინასწარ ყოფილიყო დაყენებული *Android*-ის ოპერაციული სისტემის ყველა სმარტ-ფონზე, რომელიც იყიდებოდა *EEA*-ის ბაზარზე. საძიებო აპლიკაციები წარმოადგენს მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს სმარტ-ფონიდან განსახორციელებელი საძიებო ოპერაციებისათვის. კომისიამ დაადგინა, რომ საძიებო სისტემის ამგვარი მიბმა წარმოადგენს უკანონო პრაქტიკას და შესაბამისად, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას.

2. *Google Chrome* ბრაუზერის მიბმა, რის შედეგადაც *Google*-მა მიაღწია იმას, რომ საკუთარი ბრაუზერი წინასწარ იყო დაყენებული *Android*-ის ოპერაციულ სისტემაზე მომუშავე პრაქტიკულად ყველა სმარტ-ფონზე, რომელიც იყიდებოდა *EEA*-ის ბაზარზე. ბრაუზერი ასევე წარმოადგენს მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს საძიებო ოპერაციების შესასრულებლად, (*Google Search*-ი ამავდროულად წარმოადგენს ბრაუზერში დამონტაჟებულ ავტომატურ საძიებო სისტემას). კომისიამ დაადგინა, რომ აღნიშნული უკანონო მიბმის პრაქტიკა ასევე წარმოადგენს დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას.

კომისიის პოზიციით, ამ პროგრამების წინასწარი დამონტაჟების შედეგს წარმოადგენს ის, რომ მომხმარებელი დიდი ალბათობით არ შეცვლის ამ ბრაუზერსა და საძიებო სისტემას და არ ჩამოტვირთავს მათ კონკურენტ აპლიკაციებს. მოკვლევის ფარგლებში სხვადასხვა სტატისტიკურმა ანალიზმა ცხადყო, რომ *Google*-ის ზემოთ ხსენებულ ბრაუზერსა და საძიებო სისტემას მომხმარებლის მხრიდან უფრო ხშირი გამოყენება აქვს იმ სმარტ-ფონებზე, რომლებიც იყენებენ ანდროიდის ოპერაციულ სისტემას (წინასწარ დაყენებულ *Google*-ის აპლიკაციებით), ვიდრე იმ სმარტ-ფონებში, რომლებიც არ იყენებენ *Android*-ის ოპერაციულ სისტემას (მათზე წინასწარ არ არის დაყენებული აღნიშნული აპლიკაციები). შესაბამისად, სახეზე იყო კონკურენციის აშკარა ხელყოფა მიბმის გზით.

➤ შედეგი

კომისიამ არ გაიზიარა *Google*-ის არგუმენტები იმის შესახებ, რომ ამ აპლიკაციების მიბმა მნიშვნელოვანია სისტემური გამართულობისა და ფუნქციონირებისათვის.

საბოლოოდ კომისიამ დაადგინა *Google LLC*-ის მხრიდან დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება და კომპანია 4 342 865 000 ევროთი დააჯარიმა.

VI. მიწოდებაზე ან/და დაშვებაზე უარი

საქმე IV/30.178 Napier Brown – British Sugar, O.J.

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

British Sugar-ი (შემდგომში - „*BS*“) „საწარმოო შაქრის“ უმსხვილესი მწარმოებელი, უარს აცხადებდა მიწოდებინა შაქარი კომპანიებისათვის იმ შემთხვევაში, თუ ისინი არ შეიძენდნენ სადისტრიბუციო მომსახურებას *BS*-ისაგან ან მის სადისტრიბუციო სერვისში შემავალი მიმწოდებლისაგან.

კომისიამ დაადგინა, რომ *BS*-მა ბოროტად გამოიყენა დომინანტური მდგომარეობა მისი კონკურენტი - *Napier Brown*-ისათვის შაქრის მიწოდებაზე უარის თქმით. *Napier Brown* წარმოადგენს კომპანიას, რომელიც აწარმოებს თავის პროდუქციას „საწარმოო შაქრის“ საშუალებით.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

კომისიამ დაადგინა, რომ აღნიშნული ქმედების მოსალოდნელი შედეგი იქნებოდა სადისტრიბუციო ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა. კომისიამ კონკურენციის შეზღუდვის აღნიშნული პრაქტიკა განიხილა ორი მიმართულებით:

1. დაეყრდნო რა სასამართლოს გადაწყვეტილებებს (*Centre Belge d'Études de Marché - Télémarketing SA v. Compagnie Luxembourgeoise de Télédiffusion SA and Information Publicité Benelux SA*. და *ICI and CSC v. Commission*), კომისიამ აღნიშნა, რომ ბოროტად გამოყენება ფიქსირდება მაშინ, როდესაც (ობიექტური აუცილებლობის არარსებობისას) ეკონომიკური აგენტი, რომელიც დომინანტურ მდგომარეობაშია შესაბამის ბაზარზე, მომიჯნავე ბაზარზე ახორციელებს მომსახურების გაწევის იმგვარ პრაქტიკას, რაც მიმართულია კონკურენტი კომპანიების მომსახურების საჭიროების ანუღირებისაკენ. შესაბამისად *BS*-ის ქმედება (უარი მიწოდებაზე) დაკვალიფიცირდა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებად.

2. ასევე *ICI and CSC v. Commission* სასამართლო გადაწყვეტილებაზე დაყრდნობით, კომისიამ განმარტა, რომ ეკონომიკური აგენტს, რომელიც დომინანტურ მდგომარეობაშია გარკვეული ნედლეულის წარმოების კუთხით, არ აქვს უფლება, უარი უთხრას ქვედა დონის ბაზარზე მოქმედ კომპანიას ნედლეულის მიწოდებაზე, მხოლოდ იმ მოტივით, რომ

¹ აღნიშნულ ბმულზე შეგიძლიათ იხილოთ საქმისა და გადაწყვეტილების პრეს-რელიზი, გადაწყვეტილების სრული ვერსია ოფიციალურად ჯერ არ გამოქვეყნებულა.

ის თავად ოპერირებს ქვედა დონის ბაზარზე. ამგვარი ქმედება ნებისმიერ შემთხვევაში მიმართული იქნება კონკურენციის შეზღუდვისაკენ. კონკრეტულ საქმეში *BS*-ის ქცევა მომავალში გამოიწვევდა ეთიმბუტოლის ერთ-ერთ მსხვილი მწარმოებლის ბაზრიდან გაძევებას, შესაბამისად, აღნიშნული ქმედება დაკვალიფიცირდა როგორც დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება.

➤ შედეგი

კომისიამ დაადგინა *British Sugar*-ის მხრიდან დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება კონკურენტი კომპანიებისათვის ნედლეულის მიწოდებაზე უარის თქმით.

★ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538482483633&uri=CELEX:31988D0518>

საქმე IV/32.318 *London European – Sabena*

➤ ფაქტობრივი გარემოებები

მოცემულ საქმეში ბელგიურმა ავიაკომპანია *Sabena*-მ უარი უთხრა *London European*-ს დაჯავშნის კომპიუტერულ სისტემებთან დაშვებაზე.

➤ სამართლებრივი ანალიზი

ევროკომისიამ დაადგინა, რომ ევროპული ქვეყნების უმეტესობაში ავიაგადამზიდებმა ხელი მოაწერეს ხელშეკრულებას, რომელიც მათ საშუალებას აძლევს, ჰქონდეთ წვდომა ერთმანეთის დაჯავშნის სისტემებზე. *Sabena*-ს უარი - დაეშვა *London European*-ი თავის დაჯავშნის სისტემებზე, გამოწვეული იყო იმით, რომ ამ უკანასკნელს არ სურდა გაეფორმებინა ხელშეკრულება თვითმფრინავის სახმელეთო მომსახურებაზე *Sabena*-სთან. კომისიამ დაადგინა, რომ *Sabena* ფლობდა დომინირებულ მდგომარეობას დაჯავშნის კომპიუტერული სისტემების ტურისტული და გადამზიდი ავიაკომპანიებისათვის მიწოდების ბაზარზე.

კომისიამ დაადგინა, რომ თვითმფრინავების სახმელეთო მომსახურებასთან დაკავშირებული ხელშეკრულება არანაირ კავშირში არ იყო დაჯავშნის კომპიუტერულ სისტემებთან და შესაბამისად, *Sabena*-ს ქმედება წარმოადგენდა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას.

ამ შემთხვევაში კომისიამ დაასკვნა, რომ აღნიშნულ ქმედებას შეეძლო გამოეწვია *London European*-ის გასვლა ბრიუსელის ავიაგადამზიდების ბაზრიდან და ამ გზით შეეზღუდა კონკურენცია აღნიშნულ ბაზარზე.

➤ **შედეგი**

დასახელებული მიზეზებიდან გამომდინარე, კომისიამ დაადგინა, რომ *Sabena*-ს ქმედება წარმოადგენდა დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებას.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538484631392&uri=CELEX:31988D0589>

საქმე IV/34.073, IV/34.395 და IV/35.436 ; Van den Bergh Foods Limited, O.J.

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

აღნიშნულ საქმეში კომისიამ განიხილა ნაყინის მწარმოებელი ირლანდიური კომპანიის *Van den Bergh Foods Limited*-ის (შემდგომში - “*Van den Bergh*”) ქმედება. მწარმოებელი დისტრიბუტორებს სთავაზობდა დაედოთ ხელშეკრულება, რომლის მიხედვითაც, დისტრიბუტორები უფასოდ მიიღებდნენ მაცივრებს. თავის მხრივ, ხელშეკრულების მიხედვით, დისტრიბუტორები ვალდებული იყვნენ, *Van den Bergh*-ის გადაცემულ მაცივრებში შეენახათ მხოლოდ *Van den Bergh*-ის მიერ წარმოებული ნაყინი.

მწარმოებელი ამგვარ ქმედებას ამართლებდა იმით, რომ იგი იცავდა საკუთრების უფლებას. კერძოდ კი - თავის მაცივრებს ნაყინის სხვა მწარმოებლებისაგან.

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

კომისიამ განხილული ქმედება მიიჩნია კონკურენტული გარემოსათვის საზიანოდ, ვინაიდან, აღნიშნულმა ქმედებამ კომპანიის კონკურენტებისათვის გაართულა ბაზარზე შესვლისა და გაფართოების შესაძლებლობა. ეს ქმედება საზიანო იყო მოქმედი დისტრიბუტორებისთვისაც, ვინაიდან მათ ეზღუდებოდათ იმ პროდუქტების შერჩევის თავისუფლება, რომლის შენახვაც სურდათ მაცივარში. საბოლოო ჯამში, ამგვარი წინასწარ დადებული შეთანხმება უგულებელყოფდა ობიექტური არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობას. მოცემული პრაქტიკა ასევე საზიანო იყო მომხმარებლებისთვისაც, ვინაიდან მათ ეზღუდებოდათ სხვა მწარმოებლის ნაყინის შეძენის შესაძლებლობა.

➤ **შედეგი**

კომისიამ დაადგინა, რომ *Van den Bergh*-ის მხრიდან ადგილი ჰქონდა მიწოდებაზე უარს, რაც გამოიხატებოდა ხელშეკრულების კანონსაწინააღმდეგო პირობის დაწესებაში

(გადაცემულ მაცივრებში სხვა მწარმოებლის პროდუქციის შენახვის აკრძალვა და წინააღმდეგ შემთხვევაში, მაცივრის გადაცემაზე უარის თქმა). შესაბამისად, ამგვარი ქმედება დაკვალიფიცირდა, როგორც დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538486696622&uri=CELEX:31998D0531>

საქმე T-201/04 Microsoft Corp. v. Commission

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

აღნიშნული საქმე ეხებოდა *Microsoft*-ის მიერ Windows Media Player-ის „ინტერფეისის“ მიწოდებაზე უარს. „ინტერფეისი“ საჭირო იყო იმისათვის, რომ ამ მედია ფლეიერს ემუშავა სხვა ოპერაციულ სისტემებზეც.

კომისიამ დაადგინა, რომ *Microsoft*-მა კომპიუტერების მწარმოებლებისათვის „ინტერფეისის“ მიწოდებაზე უარის თქმით დაარღვია EC 82-ე (მოქმედი TFEU 102) მუხლი. აღნიშნული ინტერფეისი საჭირო იყო Windows Media Player-ის სხვა ოპერაციულ სისტემებთან (გარდა Windows-ისა) თავსებადობის უზრუნველსაყოფად. თავის მხრივ, *Microsoft*-ი მიწოდებაზე უარს ასაბუთებდა საავტორო უფლებების დაცვის არგუმენტით.

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

სასამართლომ გაიზიარა კომისიის მიდგომა იმასთან დაკავშირებით, რომ *Microsoft*-ის ამგვარმა ქმედებამ შეზღუდა კონკურენცია და ბაზარი სხვა ოპერაციული სისტემების მწარმოებლებისათვის. აღნიშნულ საქმეში, ერთ-ერთ ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენდა ის, რომ *Microsoft*-ს ეკავა დომინანტური მდგომარეობა ბაზარზე და ფლობდა შესაბამისი ბაზრის 95%-ს. კომისიამ დაადგინა, რომ ინტერფეისის მიწოდების გარეშე ბაზარზე შეიზღუდა კონკურენცია, რასაც მომავალში შეიძლება ემოქმედა კონკურენტი ეკონომიკური აგენტების მოქნილობასა და მრავალპროფილურობაზე.

სასამართლომ აღნიშნა, რომ სხვა ოპერაციული სისტემების მწარმოებლებისათვის ინტერფეისის მიუწოდებლობა ცალსახად მათი კონკურენტუნარიანობისა და ბაზარზე მონაწილეობის შემცირებას გამოიწვევდა.

➤ *შედეგი*

სასამართლომ ძალაში დატოვა კომისიის გადაწყვეტილება და დაადასტურა *Microsoft*-ის მიერ დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების ფაქტი.



<http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=62940&pageIndex=0&doclang=EN&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=260676>

საქმე 94/19/EC Sealink

➤ *ფაქტობრივი გარემოებები*

აღნიშნული საქმე ეხებოდა *Sealink*-ის, პორტ ჰოლიჰედის (Holyhead) ოპერატორი კომპანიის უარს - დაეშვა კონკურენტი *B&I* ირლანდიის მიმართულებით საზღვაო სატრანსპორტო მარშრუტისათვის საჭირო საბორნე ძირითად საშუალებებზე (ნავსადგურის სპეციფიურ ობიექტებთან).

➤ *სამართლებრივი ანალიზი*

კომისიამ დაადგინა, რომ *Sealink*-ი წარმოადგენდა დომინანტ ეკონომიკურ აგენტს შესაბამის ბაზარზე.

კომისიის პოზიციით, *Sealink*-ის ქმედების მოტივს წარმოადგენდა ის გარემოება, რომ ძირითად საშუალებებზე დაშვებით მას გაუჩნდებოდა კონკურენტი ჰოლიჰედისა და ირლანდიის სამარშუტო ბაზარზე, *B&I*-ის სახით, რომელიც მომხმარებელს სთავაზობდა საბორნე გადაყვანის მომსახურებას.

კომისიამ ასევე დაადგინა, რომ *Sealink*-ის მხრიდან ჰოლიჰედის პორტში ბორნების გასვლის განრიგი იმგვარად იყო შედგენილი, რომ კონკურენტი ეკონომიკურ აგენტს არ ეძლეოდა პორტში ოპერირების საშუალება, რითაც *B&I*-ს ეზღუდებოდა საბორნე გადაყვანის ბაზარზე მოქმედების შესაძლებლობა.

კომისიამ განმარტა, რომ პორტის ნავსადგურის სპეციფიური ობიექტების ძირითად საშუალებებთან დაშვებაზე უარით, კომპანია *B&I*-ს წაერთვა საშუალება, გაეწია საბორნე მომსახურება ჰოლიჰედის პორტსა და ირლანდიას შორის, რითაც *B&I*-ს შეეზღუდა ამ მარშრუტით დადგენილ მომსახურების ბაზარზე მონაწილეობის უფლება.

➤ **შედეგი**

კომისიამ *Sealink*-ის ქმედება დააკვალიფიცირა, როგორც დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება და შესაბამისად, კომპანიას დაავალა ბორნების გასვლის განრიგის იმგვარად შეცვლა, რომ *B&I*-ს ჰქონოდა საშუალება, განეხორციელებინა საბორნე გადაყვანები და საკუთარი მომსახურების შეთავაზება.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1538545869990&uri=CELEX:31994D0019>

საქმე 98/387/EC Frankfurt Airport

➤ **ფაქტობრივი გარემოებები**

Flughafen Frankfurt/Main AG-ი წარმოადგენს კომპანიას, რომელიც მართავს ფრანკფურტის აეროპორტის სახმელეთო (ბარგის, ტვირთის და ფოსტის დატვირთვა და გადმოტვირთვა, ბარგის ტრანსპორტირება, დახარისხება და გადატანა და ა.შ) და საპანდუსო მომსახურებას. იგი უარს აცხადებდა დაეშვა საპანდუსო და სახმელეთო მომსახურების მოწყობილობებზე სხვადასხვა ავიკომპანიები (KLM Royal Dutch Airlines NV, Air France Compagnie Nationale SA, British Airways plc.).

➤ **სამართლებრივი ანალიზი**

სახმელეთო და საპანდუსო მომსახურება გულისხმობს მგზავრების გადაადგილებასა და მგზავრთა გადაადგილებისათვის საჭირო აღჭურვილობისა და მისი შემდგომი გამოყენების უზრუნველყოფას, სატერმინალო მომსახურებას, საჰაერო ხომალდის მგზავრების, ეკიპაჟის ტრანსპორტირებას, სალონის დასუფთავებას, საჰაერო ხომალდის სახმელეთო სატრანსპორტო საშუალებებით ტრანსპორტირებას და ა.შ.

კომისიამ დაადგინა, რომ *Flughafen Frankfurt/Main AG*-ს ეკავა დომინანტური მდგომარეობა ფრანკფურტის აეროპორტის დაშვებისა და აფრენის უზრუნველყოფელი მომსახურების და სახმელეთო და საპანდუსო მომსახურების ბაზრებზე.

კომისიამ მიიჩნია, რომ აღნიშული პრაქტიკით (დაშვებაზე უარით) *Flughafen Frankfurt/Main AG*-მ გააფართოვა თავისი დომინანტური მდგომარეობა დაშვებისა და აფრენის მომსახურების მეზობელ - სახმელეთო მომსახურებისა და საპანდუსო მომსახურების ბაზარზე.

კომისიამ ასევე განმარტა, რომ სახმელეთო და საპანდუსო მოწყობილობებზე კომპანიების დაუშვებლობით *Flughafen Frankfurt/Main AG*-მ პრაქტიკულად ჩაკეტა სხვა

კომპანიებისათვის ეს ბაზარი, რის შედეგადაც მან უზრუნველყო ამ სერვისის ერთპიროვნული განხორციელება.

გადაწყვეტილების მიღებისას კომისიამ იხელმძღვანელა არსებით საშუალებებზე დაშვების პრინციპით, იმ გაგებით, რომ ეკონომიკური აგენტი, რომელსაც გააჩნია დომინანტური მდგომარეობა, ძირითადი საშუალებების ხელმისაწვდომობასთან მიმართებით, ბოროტად გამოიყენებს დომინანტურ მდგომარეობას, თუ სხვა კომპანიებს უარს ეტყვის ამ საშუალებებთან დაშვებაზე.

➤ **შედეგი**

კომისიამ დაადასტურა, რომ *Flughafen Frankfurt / Main AG* -ი ბოროტად იყენებდა დომინანტურ მდგომარეობას კომპანიების საპანდუსო და სახმელეთო მომსახურების ბაზარზე, ძირითად საშუალებებზე (მოწყობილობებზე) დაუშვებლობით.



<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1539858825714&uri=CELEX:31>