

**Odkaz:**

**Rozsudek Soudu prvního stupně (druhého senátu) ze dne 6. října 1994, Tetra Pak International SA proti Komisi Evropských společenství, věc T-83/91, Recueil 1994, s. II-755<sup>1</sup>**

**Klíčová slova:**

Hospodářská soutěž – Dominantní postavení – Definice výrobních trhů – Zeměpisný trh – Použití článku 86 na jednání dominantního podniku na jiném než ovládaném trhu – Zneužití – Vázané prodeje – Výhradní prodeje – Nerovné podmínky – Predátorské ceny – Diskriminační ceny – Správní řízení – Zásada řádné správy – Poskytnutí zápisu ze slyšení – Příkazy – Pokuta

**Předmět:**

Zrušení rozhodnutí Komise 92/163/EHS ze dne 24. července 1991 týkajícího se řízení podle článku 86 Smlouvy o EHS (*neoficiální překlad*) (IV/31.043 – Tetra Pak II, Úř. věst. 1992, L 72, s. 1)

**Skutkové okolnosti a právní otázky:**

**I – Skutkový stav a řízení**

<sup>1</sup> Rozhodnutím 92/163/EHS ze dne 24. července 1991 týkajícím se řízení podle článku 86 Smlouvy o EHS (*neoficiální překlad*) (IV/31.043 – Tetra Pak II, Úř. věst. 1992, L 72, s. 1, dále jen „rozhodnutí“), Komise shledala, že společnost Tetra Pak International SA (dále jen „Tetra Pak“) byla v dominantním postavení na trzích s aseptickými stroji a lepenkou určenými k balení tekutých potravin v Evropském hospodářském společenství (dále jen „Společenství“) a že tohoto postavení zneužívala ve smyslu článku 86 Smlouvy o EHS nejméně od roku 1976 do roku 1991 na uvedených trzích i na trzích s neaseptickými stroji a lepenkou. Komise uložila tomuto podniku pokutu ve výši 75 miliónů ECU a nařídila mu ukončit zjištěná porušování.

<sup>2</sup> Tetra Pak, jejíž sídlo je ve Švýcarsku, koordinuje politiku původně švédské skupiny společností, která dosáhla celosvětové velikosti. Skupina Tetra Pak se specializuje na zařízení používaná k balení tekutých a polotekutých potravinářských výrobků, zejména mléka, do lepenkových obalů. Její činnost zahrnuje odvětví aseptického i neaseptického balení. Spočívá v podstatě ve výrobě lepenkových obalů a výrobě plnicích strojů s použitím vlastní technologie skupiny.

<sup>3</sup> Z informací poskytnutých v rozhodnutí vyplývá, že konsolidovaný obrat skupiny Tetra Pak dosáhl v roce 1987 2,4 miliardy ECU a v roce 1990 3,6 miliardy ECU. Zhruba 90 % z tohoto obratu bylo dosaženo v odvětví lepenky a zbývajících 10 % v odvětví balicího zařízení a souvisejících činnostech. Podíl tohoto obratu dosažený na území Společenství dosahuje něco málo přes 50 %. V rámci Společenství je Itálie jednou ze zemí, ne-li právě tou zemí, kde je Tetra Pak nejpevněji usazena. Konsolidovaný obrat sedmi italských společností skupiny dosáhl v roce 1987 204 miliónů ECU.

<sup>4</sup> Toto rozhodnutí je jedním ze tří rozhodnutí týkajících se společnosti Tetra Pak. Prvním z nich je rozhodnutí 88/501/EHS ze dne 26. července 1988 týkající se řízení

---

<sup>1</sup> Jednací jazyk: angličtina

podle článků 85 a 86 Smlouvy o EHS (*neoficiální překlad*) [IV/31.043 – Tetra Pak I (licence BTG), Úř. věst. L 272, s. 27, dále jen „rozhodnutí Tetra Pak I“], v němž Komise shledala, že Tetra Pak tím, že prostřednictvím koupě skupiny Liquipak získala výlučnou patentovanou licenci na nový postup aseptického balení mléka nazývaný „ultra-vysoká teplota“ (dále jen „UHT“), porušovala článek 86 Smlouvy ode dne tohoto nabytí do dne, kdy tato výlučnost skončila. Toto rozhodnutí bylo předmětem opravného prostředku k soudu, který Soud prvního stupně rozsudkem ze dne 10. července 1990, Tetra Pak Rausing v. Komise (věc T-51/89, Recueil 1990, s. II-309), zamítl. Druhým je rozhodnutí 91/535/EHS ze dne 19. července 1991, kterým se prohlašuje spojení podniků za slučitelné se společným trhem, (*neoficiální překlad*) (věc č. IV/M068 – Tetra Pak v. Alfa-Laval, Úř. věst. L 290, s. 35), jímž Komise na základě čl. 8 odst. 2 nařízení Rady (EHS) č. 4064/89 ze dne 21. prosince 1989 o kontrole spojování podniků (*neoficiální překlad*) (opravené znění v Úř. věst. 1990, L 257, s. 13) prohlásila nabytí společností Alfa-Laval AB společností Tetra Pak za slučitelné se společným trhem.

<sup>5</sup> Pokud jde o výrobky, které jsou předmětem projednávané věci, z údajů uvedených v rozhodnutí (bod 6 odůvodnění) vyplývá, že lepenkové obaly byly v roce 1983 z 90 % použity k balení mléka a dalších tekutých mléčných výrobců. Podle téhož zdroje byl v roce 1987 tento podíl zhruba 79 %, z čehož 72 % bylo k balení mléka. Zhruba 16 % lepenky bylo tehdy použito k balení ovocných šťáv. Ostatní výrobky (víno, minerální voda, výrobky z rajčat, polévky, omáčky a příkrmy pro kojenec) představovaly pouze 5 % použití lepenky.

<sup>6</sup> Pokud jde o balení mléka, je třeba poznamenat, že mléko se prodává hlavně v pasterované podobě (čerstvé mléko) nebo po zpracování při ultra-vysoké teplotě v aseptických podmínkách, které umožňuje dosáhnout několikaměsíční doby uchovávání v nechlazeném prostředí (UHT mléko). Pokud jde o mléko „sterilizované“, to má nyní podle rozhodnutí na trhu ve Společenství pouze poměrně malý podíl.

<sup>7</sup> V odvětví aseptických výrobců vyrábí Tetra Pak systém nazývaný „Tetra Brik“, který je určen zejména k balení UHT mléka. Podle informací poskytnutých žalobkyní byl tento systém uveden na trh v roce 1968 v Německu a od roku 1970 v ostatních evropských zemích. Při tomto postupu je lepenka dodávána uživateli v podobě rolí, které jsou sterilizovány v samotném plnicím stroji máčením v lázni peroxidu vodíku a následně se používají k balení tekutiny, která proudí v aseptickém prostředí. Ve stejném odvětví vyrábí systém aseptického balení do lepenkových obalů formátu „Brik“, nazývaných „Combiblocs“, rovněž jediný soutěžitel společnosti Tetra Pak, společnost PKL, kterou kontroluje švýcarská společnost SIG (Société industrielle générale). Na rozdíl od kontinuálního postupu balení společnosti Tetra Pak jsou tyto lepenkové obaly předem vytvarovány v době balení. Z technických důvodů, a jelikož v praxi výrobci aseptických strojů dodávají i lepenku, která se má na jejich strojích používat, je vlastnění aseptické plnicí techniky klíčem ke vstupu na trh se stroji i na trh s aseptickou lepenkou.

<sup>8</sup> Naproti tomu neaseptické balení, zejména čerstvého pasterovaného mléka, nevyžaduje takovou úroveň sterility, a z tohoto důvodu se při něm používá méně náročné zařízení. Na trhu s neaseptickou lepenkou Tetra Pak původně používala a ještě stále používá obaly formátu Brik, ale jejím hlavním výrobkem na tomto trhu je nyní obal ve tvaru střechy „Tetra Rex. Tento obal je přímým konkurentem lepenkového obalu „Pure-Pak“ vyráběného norskou skupinou Elopak (dále jen „Elopak“).

9 Tetra Pak vyrábí vlastní stroje k neaseptickému balení. Mimoto stejně jako Elopak a  
PKL také příležitostně distribuuje stroje vyráběné asi deseti malými výrobci, z nichž  
10 hlavními jsou Nimco, Cherry Burrell a Shikoku.

Z písemností ve spise vyplývá, že Tetra Pak si nechala patentovat základní  
10 technologii, kterou vyvinula v oblasti strojů, lepenky a výrobních postupů, a také  
pozdější úpravy těchto výrobků a některé technické postupy, jako je metoda skládání  
lepenky. Platnost posledních patentů chránících aseptické lepenkové obaly Tetra  
Brik, vyvinuté v šedesátých letech, uplyne v prvních letech příštího století (bod 22  
odůvodnění rozhodnutí). Účastníci řízení shodně uvedli, že Tetra Pak neudělila  
žádnou licenci na výrobu svých lepenkových obalů ve Společenství.

11 Z rozhodnutí také vyplývá, že s výjimkou distributorů pracujících pro společnost  
Liquipak, kterou převzala Tetra Pak, je distribuce strojů a lepenky Tetra Pak ve  
Společenství zcela zajišťována sítí dceřiných společností společnosti Tetra Pak  
(bod 21 odůvodnění).

12 Ve sledované době byly mezi Tetra Pak a jejími zákazníky v různých členských  
státech Společenství v platnosti různé typové smlouvy o prodeji a leasingu strojů a o  
dodávkách lepenky. Obsah doložek vložených do těchto smluv, které měly vliv na  
hospodářskou soutěž, byl v bodech 24 až 45 odůvodnění rozhodnutí shrnut takto:

„2.1 Podmínky prodeje zařízení Tetra Pak (příloha 2.1)

(24) Typové smlouvy o prodeji existují v těchto pěti zemích: Irsko, Itálie, Řecko,  
Španělsko, Spojené království. Pro každou doložku je v závorce uvedeno, na jakou  
zemi nebo na jaké země se vztahuje.

#### 2.1.1. Konfigurace zařízení

(25) Tetra Pak si vyhrazuje v Itálii právo absolutního dohledu nad konfigurací  
zařízení a kupci zakazuje:

- (i) přidávat ke stroji přídavná zařízení (Itálie);
- (ii) upravovat stroj, cokoli k němu přidávat nebo z něho odebírat (Itálie);
- (iii) stroj přemísťovat (Itálie).

#### 2.1.2. Provoz a údržba zařízení

(26) Existuje pět doložek týkajících se provozu a údržby zařízení, které mají  
společností Tetra Pak zajistit výlučnost a právo kontroly v této oblasti:

- (iv) výlučné právo zařízení udržovat a opravovat (všechny země s výjimkou Španělska);
- (v) výlučné právo dodávat náhradní díly (všechny země s výjimkou Španělska);
- (vi) právo bezplatně poskytovat služby pomoci, odborné přípravy, údržby a technické modernizace, které si zákazník nevyžádal (Itálie);
- (vii) degresivní sazba u části poplatků za pomoc, údržbu a technickou modernizaci (s možnou slevou až 40 % základního měsíčního poplatku) v závislosti na počtu lepenkových obalů použitých na všech strojích Tetra Pak stejného typu (Itálie);

(viii) povinnost informovat společnost Tetra Pak o veškerých zlepšeních nebo úpravách zařízení a postoupit jí veškerá z toho vyplývající práva duševního vlastnictví (Itálie).

#### 2.1.3. *Lepenka*

(27) Existují čtyři doložky týkající se lepenky, které rovněž mají společnosti Tetra Pak zajistit výlučné právo kontroly nad tímto výrobkem:

(ix) povinnost používat na strojích výlučně lepenku Tetra Pak (všechny země);

(x) povinnost zásobovat se lepenkou od společnosti Tetra Pak nebo od jí určeného dodavatele (všechny země);

(xi) povinnost informovat společnost Tetra Pak o veškerých zlepšeních nebo úpravách lepenky a postoupit jí veškerá z toho vyplývající práva duševního vlastnictví (Itálie);

(xii) právo dohledu nad textem, který má být umístěn na lepenkové obaly (Itálie).

#### 2.1.4. *Kontroly*

(28) Dvě doložky se konkrétně týkají kontroly dodržování smluvních povinností kupujícím:

(xiii) povinnost kupujícího předložit měsíční zprávu (Itálie);

(xiv) právo společnosti Tetra Pak provést inspekci bez ohlášení (Itálie).

#### 2.1.5. *Převod vlastnictví zařízení nebo převod užívání*

(29) Dvě smluvní doložky omezují právo kupujícího na další prodej nebo převod zařízení třetím osobám:

(xv) povinnost kupujícího získat souhlas společnosti Tetra Pak před prodejem nebo převodem užívání zařízení (Itálie), další prodej podléhá podmínkám (Španělsko), a Tetra Pak si vyhrazuje právo zpětně odkoupit zařízení za předem stanovenou pevnou cenu (všechny země); nedodržení této doložky může mít za následek zvláštní pokutu (Řecko, Irsko, Spojené království);

(xvi) povinnost kupujícího zajistit, aby třetí osoba, které zařízení dále prodává, převzala všechny jeho povinnosti.

#### 2.1.6. *Záruka*

(30) (xvii) Záruka na prodané zařízení platí pouze tehdy, pokud kupující dodrží všechny své smluvní povinnosti (Itálie) nebo přinejmenším používá pouze lepenku Tetra Pak (další země).

### 2.2. Podmínky leasingu zařízení Tetra Pak (příloha 2.2)

(31) Typové smlouvy o leasingu existují ve všech zemích Společenství s výjimkou Řecka a Španělska.

Tyto smlouvy obsahují většinu doložek, které jsou ve smlouvách o prodeji, přizpůsobených leasingu. Další podmínky jsou specifické pro leasing, ale stále sledují tentýž cíl, a sice co největší posílení vazeb mezi společnostmi Tetra Pak a jejím zákazníkem.

#### 2.2.1. *Konfigurace zařízení*

(32) Opakují se zde doložky (i), (ii) a (iii) (Itálie v případě doložky (i); všechny země v případě doložky (ii); Francie, Irsko, Itálie, Portugalsko, Spojené království v případě doložky (iii)).

(xviii) Dodatečná doložka nájemce zavazuje k tomu, aby pro účely přepravy používal pouze bedny, vnější obaly nebo kontejnery Tetra Pak (Německo, Belgie, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko), nebo, jsou-li podmínky stejné, aby se přednostně zásoboval od společnosti Tetra Pak (Dánsko, Francie).

#### 2.2.2. *Provoz a údržba zařízení*

(33) Opakují se zde doložky (iv) a (v) (všechny země), které společnosti Tetra Pak poskytují výlučná práva.

Podobně se zde opakuje doložka (viii), která společnosti Tetra Pak uděluje práva duševního vlastnictví k úpravám provedeným uživatelem (Belgie, Německo, Itálie, Lucembursko, Nizozemsko) nebo přinejmenším nájemce zavazuje, aby společnosti Tetra Pak poskytl provozní licenci (Dánsko, Francie, Irsko, Portugalsko, Spojené království).

#### 2.2.3. *Lepenka*

(34) Smlouvy také obsahují doložky (ix) (všechny země) a (x) (Itálie), které se týkají výlučného používání lepenky Tetra Pak, doložku (xi), která společnosti Tetra Pak uděluje práva vlastnictví k veškerým zlepšením (Dánsko, Itálie) nebo přinejmenším nájemce zavazuje, aby společnosti Tetra Pak poskytl provozní licenci (Francie, Irsko, Portugalsko, Spojené království), a doložku (xii), která dává společnosti Tetra Pak právo dohledu nad textem nebo obchodními názvy, které si zákazník přeje na lepenkové obaly umístit (Německo, Španělsko, Řecko, Itálie, Nizozemsko, Portugalsko, Spojené království).

#### 2.2.4. *Kontroly*

(35) Podobně jako v případě prodeje musí nájemce předložit měsíční zprávu (doložka (xiii) – všechny země), přičemž nedodržení této povinnosti se pokutuje účtováním paušální částky (Belgie, Lucembursko, Nizozemsko), a povolit v prostorách, kde je zařízení instalováno, inspekci (doložka (xiv) – všechny země) bez ohlášení (všechny země s výjimkou Dánska, Německa, Irska, Portugalska a Spojeného království).

(xix) Další doložka dovoluje společnosti Tetra Pak – kdykoliv (Dánsko, Francie) – zkoumat účty společnosti, která je nájemcem (všechny země), a (podle země) její faktury, korespondenci nebo jiné dokumenty nezbytné ke kontrole počtu použitých lepenkových obalů.

#### 2.2.5. *Převod leasingu, další leasing, převod užívání nebo užívání ve prospěch třetích osob*

(36) V případě prodeje může být vlastnictví následně převedeno pouze při splnění velmi omezujících podmínek.

(xx) Podobně podmínky smluv o leasingu vylučují převod leasingu, další leasing (všechny země) nebo dokonce pouhou práci za provizi ve prospěch třetích osob (Itálie).

#### 2.2.6. *Záruka*

(37) Znění smluv o leasingu je méně přesné než znění smluv o prodeji: záruku váží na dodržování „pokynů“ vydaných společností Tetra Pak ohledně „údržby“ stroje a „správného zacházení“ s ním (všechny země). Avšak výrazy „pokyny“, „údržba“ a „správné zacházení“ jsou natolik široké, že je lze vykládat tak, že také zahrnují přinejmenším výlučné používání náhradních dílů, služeb oprav a údržby a balicích materiálů společnosti Tetra Pak. Tento výklad potvrzují písemné a ústní odpovědi společnosti Tetra Pak na oznámení námitek.

#### 2.2.7. *Určení nájemného a platebních podmínek*

(38) Nájemné je tvořeno těmito složkami (všechny země):

a) (xxi) „první“ splátka nájemného, splatná v okamžiku, kdy je stroj předán nájemci. Tato částka nemusí být nezbytně nižší než prodejní cena dotyčných strojů a ve skutečnosti dosahuje téměř součtu současných a budoucích splátek nájemného (v některých případech více než 98 %);

b) roční nájemné, splatné čtvrtletně zálohově,

c) (xxii) měsíční poplatek z výroby, jehož výše klesá v závislosti na počtu lepenkových obalů použitých na všech strojích Tetra Pak stejného typu. Tento poplatek nahrazuje degresivní sazbu – stanovenou v podobné výši – za část nákladů na údržbu splatnou v případě prodeje (viz doložka (vii)). V některých zemích (Německo, Francie, Portugalsko) existuje zvláštní pokuta v případě nezaplacení tohoto poplatku ve stanovených lhůtách.

#### 2.2.8. *Délka trvání leasingu*

(39) Délka trvání leasingu a podmínky jeho ukončení jsou v jednotlivých členských státech různé.

(xxiii) Minimální délka trvání leasingu je od tří let (Dánsko, Irsko, Portugalsko, Spojené království) do devíti let (Itálie).

#### 2.2.9. *Doložka o pokutě*

(40) (xxiv) Nad běžné náhrady škod a úroky si Tetra Pak vyhrazuje právo uložit nájemci, který poruší jakýkoliv smluvní závazek, pokutu, jejíž výši určí Tetra Pak podle svého uvážení do maximální hranice podle závažnosti případu (Itálie).

### 2.3. *Podmínky dodávky lepenky (příloha 2.3)*

(41) Typové smlouvy o dodávkách existují v Řecku, v Irsku, v Itálii, ve Španělsku a ve Spojeném království: jsou povinné vždy, když zákazník stroj namísto leasingu koupí.

#### 2.3.1. *Výlučné zásobování*

(42) (xxv) Kupující se musí zavázat, že se bude zásobovat veškerými balicími materiály, které se mají používat na daném stroji nebo na daných strojích Tetra Pak (všechny země) a na každém dalším stroji Tetra Pak zakoupeném následně (Itálie), pouze od společnosti Tetra Pak.

#### 2.3.2. *Délka trvání smlouvy*

(43) (xxvi) Smlouva se podepisuje na počáteční dobu devíti let, tato doba může být prodloužena o dobu dalších pěti let (Itálie) nebo o dobu, po kterou je kupující vlastníkem stroje (Řecko, Irsko, Španělsko, Spojené království).

#### 2.3.3. *Určení cen*

(44) (xxvii) Lepenka se dodává za ceny platné v okamžiku objednávky. Není stanoven žádný systém vyrovnání nebo indexace (všechny země).

#### 2.3.4. *Texty*

(45) Smlouvy opět zahrnují právo dohledu společnosti Tetra Pak nad textem nebo obchodními názvy, které si zákazník přeje na lepenkové obaly umístit (doložka (xii)).”

13 Pokud jde konkrétněji o strukturu dodávek systémů aseptického balení tekutých potravin do lepenkových obalů na trh ve Společenství, z rozhodnutí vyplývá, že je téměř monopolní, přičemž Tetra Pak v tomto odvětví zaujímá ke dni přijetí rozhodnutí 90 až 95 % (bod 12 odůvodnění). V roce 1985 Tetra Pak na tomtéž území držela zhruba 89 % trhu s aseptickou lepenkou a 92 % trhu s aseptickými stroji (přílohy 1.1 a 1.2 rozhodnutí). Společnost PKL, jakožto jediný skutečný soutěžitel společnosti Tetra Pak na tomto trhu, držela téměř celý zbytek podílů na trhu, tedy 5 až 10 %.

14 Struktura neaseptického odvětví je otevřenější, ale je stále oligopolní. V okamžiku přijetí rozhodnutí Tetra Pak zaujímala 50 až 55 % tohoto odvětví ve Společenství (bod 13 odůvodnění rozhodnutí). V roce 1985 držela zhruba 48 % trhu s neaseptickou lepenkou a 52 % trhu s neaseptickými stroji na území dvanácti současných členských států (přílohy 1.1 a 1.2 rozhodnutí). Elopak držela v roce 1985 zhruba 27 % trhu s neaseptickými stroji a lepenkou, následována společností PKL, která zaujímala zhruba 11 % tohoto trhu. Na trhu s aseptickými stroji byla Elopak pouze distributorem, než v roce 1987 zakoupila divizi „balicích strojů“ společnosti Ex-Cell-O. Zbývajících 12 % trhu s neaseptickou lepenkou bylo tehdy rozděleno mezi tři společnosti, jejichž trhy zůstaly soustředěné v jedné nebo v několika zemích, Schouw Packing (Dánsko, +/- 7 %, z poloviny vlastněna společností Elopak), Mono-Emballage/Scalpak (Francie/Nizozemsko, +/- 2,5 %) a Van Mierlo (Belgie, +/- 0,5 %). Tyto společnosti vyráběly svou vlastní lepenku všeobecně na základě licence (Ex-Cell-O získaná společností Elopak v roce 1987, Nimco, Sealright, atd.). Na trhu se stroji působily pouze jako distributoři. Přibližně 13 % trhu s neaseptickými stroji ve Společenství, které zůstaly po odečtení podílů společností Tetra Pak, Elopak a PKL, bylo rozděleno mezi desítku malých výrobců, z nichž hlavní byli Nimco (Spojené státy, +/- 4 %), Cherry Burrell (Spojené státy, +/- 2,5 %) a Shikoku (Japonsko, +/- %).

15 V odvětví balení čerstvých tekutých potravin do lepenkových obalů je tedy Elopak hlavním soutěžitelem společnosti Tetra Pak. Její činnosti se dosud nerozšířily do aseptického odvětví. Z rozhodnutí vyplývá (bod 3 odůvodnění), že poměr mezi obratem Tetra Pak a Elopak lze v roce 1987 odhadnout na 7,5 : 1. Elopak provozuje svou činnost v Itálii prostřednictvím dceřiné společnosti Elopak Italia v Miláně. Podle rozhodnutí tato dceřiná společnost lepenku v Itálii nevyrábí, nýbrž ji dováží z jiných dceřiných společností skupiny.

16 Dne 27. září 1983 Elopak Italia podala stížnost u Komise na Tetra Pak Italiana a na její přidružené společnosti v Itálii. Skupina měla za to, že během uplynulých let se Tetra Pak snažila snížit konkurenceschopnost společnosti Elopak v Itálii obchodním jednáním, které představuje zneužívání ve smyslu článku 86. Toto jednání podle společnosti Elopak v podstatě zahrnovalo prodej lepenkových obalů Tetra Rex za predátorské ceny, ukládání nepoctivých podmínek při dodávání strojů na plnění těchto lepenkových obalů a v některých případech prodej tohoto zařízení za ceny,

17 které byly také predátorské. Elopak nakonec oznámila pokusy o to, aby byla vyloučena z některých reklamních médií.

18 Dne 16. prosince 1988 Komise rozhodla zahájit v této věci řízení. Oznámení námitek bylo společnosti Tetra Pak zasláno dopisem ze dne 20. prosince 1988. Slyšení proběhlo ve dnech 21. a 22. září 1989.

19 Poté, co s Komisí projednala body, které zůstaly po slyšení sporné, přijala Tetra Pak v dopise zaslaném Komisi dne 1. února 1991 (příloha 7 rozhodnutí) závazek, že se vzdá svého systému výlučných vázaných prodejů, a v důsledku toho změni své typové smlouvy; nové typové smlouvy (příloha 3 žaloby) byly připojeny k uvedenému dopisu. Komise tyto závazky přijala a v bodě 180 odůvodnění rozhodnutí vyjádřila názor, že se týkaly provedení příkazů uvedených v čl. 3 třetím pododstavci bodech 1, 4 a 5 rozhodnutí citovaných v bodě 21 níže.

20 Komise v článku 1 rozhodnutí shledala toto: „Tetra Pak využila svého dominantního postavení na tzv. aseptickém trhu se stroji a s lepenkou určenými k balení tekutých potravin, a nejméně od roku 1976 tak porušovala ustanovení článku 86 Smlouvy o EHS na těchto aseptických trzích i na sousedních a souvisejících trzích s neaseptickými stroji a lepenkou pomocí řady různých jednání směřujících k vyloučení hospodářské soutěže nebo k dosažení co největšího prospěchu, který lze získat z nabytého postavení, na úkor uživatelů.“

Hlavní prvky těchto porušování byly v rozhodnutí shrnuty takto:

„1) sledování politiky uvádění na trh zaměřené na výrazné omezení nabídky a na rozdělení vnitrostátních trhů uvnitř Společenství;

2) skutečnost, že uživatelům výrobků Tetra Pak ve všech členských státech bylo uloženo mnoho smluvních doložek – uvedených v bodech (i) až (xxvii) – jejichž hlavním cílem je nepatříčně je vázat ke společnosti Tetra Pak a uměle vyloučit potenciální hospodářskou soutěž;

3) účtování takových cen za lepenku, které, jak se prokázalo, představují diskriminaci mezi uživateli v různých členských státech a přinejmenším v Itálii vylučují hospodářskou soutěž;

4) účtování takových cen za stroje, které, jak se prokázalo:

- představují diskriminaci mezi uživateli v různých členských státech,
- představují diskriminaci přinejmenším v Itálii mezi uživateli v rámci jedné země

a

- vylučují přinejmenším v Itálii a ve Spojeném království soutěžitele;

5) různá konkrétní jednání směřující přinejmenším v Itálii k vyloučení soutěžitelů nebo jejich technologie z některých trhů.“

21 Komise nařídila žalobkyni v článku 3 rozhodnutí, aby ukončila zjištěná porušování, pokud tak již neučinila, a to přijetím konkrétně těchto opatření:

„1) Tetra Pak změni, případně zruší, ve svých smlouvách o prodeji nebo o leasingu strojů a ve smlouvách o dodávkách lepenky doložky uvedené v bodech (i) až (xxvii) tak, aby odstranila prvky, které jsou podle zjištění Komise zneužívající. Nové smlouvy se předloží Komisi;



2) Tetra Pak zajistí, aby všechny rozdíly mezi cenami účtovanými za její výrobky v různých členských státech vyplývaly pouze z konkrétních podmínek na trzích. Každý zákazník ve Společenství musí být zásobován kteroukoliv dceřinou společností Tetra Pak, kterou si vybere, a za ceny, které tato dceřiná společnost uplatňuje;

3) Tetra Pak neuplatní predátorské ani diskriminační ceny a žádnému zákazníkovi neposkytne žádný druh slevy na své výrobky ani příznivější platební podmínky, pokud to není odůvodněno objektivní protihodnotou. Slevy na lepenku tak lze poskytnout pouze podle objemu každé objednávky a objednávky různých druhů lepenky nelze pro tento účel sčítat;

4) Tetra Pak nesmí odmítnout objednávku za obvyklé ceny s odůvodněním, že objednatel není konečným uživatelem výrobků Tetra Pak;

5) Tetra Pak sdělí každému zákazníkovi, který kupuje nebo pronajímá stroj, specifikace, které musí splňovat lepenka určená k balení, aby mohla být na těchto strojích používána.“

22

Za těchto podmínek se Tetra Pak žalobou podanou kanceláří Soudu dne 18. listopadu 1991 domáhala zrušení rozhodnutí. Na základě zprávy soudce zpravodaje Soud rozhodl o zahájení ústní části řízení bez předběžného dokazování. V rámci organizačních procesních opatření stanovených v článku 64 jednacího řádu byli účastníci řízení vyzváni k předložení některých dokumentů a k písemnému zodpovězení řady otázek před dnem slyšení. Ústní část řízení se konala dne 22. března 1994.

## II – Návrhová žádání účastníků řízení

23

Žalobkyně navrhuje, aby Soud:

- zrušil rozhodnutí Komise ze dne 24. července 1991;
- v každém případě zrušil zcela nebo zčásti článek 1 nebo článek 2 nebo článek 3 nebo článek 4 tohoto rozhodnutí;
- v každém případě zrušil nebo snížil pokutu uloženou podle článku 2;
- uložil Komisi náhradu nákladů řízení;
- nařídil, aby byly společnosti Tetra Pak vráceny všechny náklady, které vynaložila na složení jistoty za zaplacení pokuty.

Žalovaná navrhuje, aby Soud:

- zamítl žalobu jako neopodstatněnou;
- uložil žalobkyni náhradu nákladů řízení.

## III – Návrhové žádání směřující ke zrušení rozhodnutí

24

Na podporu svého návrhového žádání směřujícího ke zrušení uvádí žalobkyně čtyři žalobní důvody vycházející z nedodržení zásady řádné správy, z neposkytnutí zápisu ze slyšení, z neexistence porušení článku 86 Smlouvy žalobkyní a nakonec ze zneužití pravomoci Komise vydávat příkazy.

### První žalobní důvod vycházející z nedodržení zásady řádné správy

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

25 Žalobkyně tvrdí, že během správního řízení Komise nejednala řádně a přiměřeně. Uvádí, že i když předmětem správního řízení je příprava rozhodnutí o zjištění porušení, musí toto řízení také poskytnout „dotyčným podnikům příležitost přizpůsobit vytýkané jednání pravidlům Smlouvy“ (rozsudek Soudního dvora ze dne 8. listopadu 1983, IAZ a další v. Komise, spojené věci 96/82 až 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 a 110/82, Recueil 1983, s. 3369, bod 15).

26 V projednávaném případě žalobkyně uvádí, že během celého správního řízení prokazovala dobrou vůli dodržovat v budoucnu pravidla Smlouvy v oblasti hospodářské soutěže. Komise nesplnila svou povinnost napomáhat jí v tomto úsilí a neustále měnila své stanovisko ohledně základu pro hledání řešení, neustále vznášela nové body, znovu otvírala již vyřešené otázky, a tak donekonečna odkládala uzavření dohody. Přitom ve světle chování Komise žalobkyně oprávněně očekávala, že jestliže splní požadavky Komise, bude možné před přijetím rozhodnutí dosáhnout dohody.

27 Za těchto podmínek žalobkyně tvrdí, že Komise zklamala její legitimní očekávání a porušila její právo na obhajobu tím, že odmítla uznat, že žalobkyně dobrovolně ukončila porušování, a tím, že jí ukládala příkazy značně přesahující rámec toho, co bylo dohodnuto během vyjednávání. Uvádí, že Komise takto porušila zásadu řádné správy a že rozhodnutí musí být zrušeno nebo podpůrně že opatření určená k ukončení porušování uložená v rámci rozhodnutí musí být zrušena nebo omezena.

28 Komise má za to, že zásadu řádné správy neporušila. Uvádí, že kdyby žalobkyně skutečně chtěla dobrovolně změnit vytýkané jednání, nemusela, aby tak učinila, čekat, než uplyne šest let předběžného dokazování a dva a půl roku správního řízení.

29 Pokud jde o legitimní očekávání žalobkyně, Komise poznamenává, že nemůže vzniknout žádné legitimní očekávání, že někdo unikne následkům dřívějšího jednání pouze kvůli změně svého chování do budoucna. V každém případě Komise nikdy neposkytla žalobkyni žádný důvod k tomu, aby dospěla k takovému názoru, což žalobkyně ostatně nepopřela.

**Závěry Soudu**

30 Je třeba nejdříve uvést, že délka šetření věci Komisí, od podání stížnosti v roce 1983 do zahájení řízení a oznámení námitek v roce 1988, nemůže představovat v projednávaném případě porušení zásady řádné správy vzhledem k tomu, že tuto délku lze vysvětlit rozsahem a obtížností šetření týkajícího se celé obchodní politiky společnosti Tetra Pak během zvláště dlouhého období.

31 Krom toho je třeba konstatovat, že i když stížnost byla podána již v roce 1983, řízení bylo zahájeno dne 9. prosince 1988 a oznámení námitek bylo zasláno dopisem ze dne 20. prosince 1988, zavázala se společnost Tetra Pak vzdát se svého systému výhradních vázaných prodejů až na počátku roku 1991, což uvedla v dopise Komisi ze dne 1. února 1991 (příloha 7 rozhodnutí), ke kterému byly připojeny nové typové smlouvy (příloha 3 žaloby). Soud má tedy za to, že žalobkyně nemůže vznášet žalobní důvod vycházející z toho, že Komise nedodržela zásadu řádné správy.

32 Z toho vyplývá, že první žalobní důvod musí být zamítnut jako neopodstatněný.

**Druhý žalobní důvod vycházející z neposkytnutí zápisu ze slyšení**

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

33 Žalobkyně uvádí, že návrh zápisu ze slyšení, který byl předložen Poradnímu výboru pro restriktivní praktiky a dominantní postavení (dále jen „poradní výbor“), byl natolik neúplný a vadný, že tento výbor nemohl vydat své stanovisko s plnou znalostí skutkového stavu. Žalobkyně sice totiž navrhla seznam oprav, ty se však týkaly pouze méně důležitých bodů a žalobkyně neměla možnost vyplnit významné mezery v tomto návrhu.

34 Žalobkyně konkrétně uvádí, že prohlášení p. Severiho, předsedy správní rady společnosti Tetra Pak Italiana, týkající se účinku, který by na jeho společnost měl návrh uložit všem společnostem skupiny Tetra Pak povinnost zveřejnit ceník, kterým se musí řídit, nebylo v zápisu zaznamenáno. To je závažné opomenutí vzhledem k tomu, že se týkalo zásadních problémů, které vyvstaly v souvislosti s příkazy stanovenými v rozhodnutí za účelem ukončení porušování.

35 Komise má za to, že poskytnutí návrhu doslovného zápisu ze slyšení umožnilo poradnímu výboru rozhodnout s plnou znalostí skutkového stavu. Zvláště pak nesouhlasí s tím, že by byl p. Severi slyšen ohledně povinnosti zveřejnit ceníky. Krom toho argument připisovaný p. Severimu byl během správního řízení několikrát zmíněn a je obsažen v návrhu zápisu ze slyšení.

**Závěry Soudu**

36 Je třeba úvodem připomenout, že nařízení Komise č. 99/63/EHS ze dne 25. července 1963 o slyšeních stran stanovených v čl. 19 odst. 1 a 2 nařízení Rady č. 17 (*neoficiální překlad*) (Úř. věst. 1963, 127, s. 2268) stanoví v článku 1, že před konzultací poradního výboru provede Komise slyšení dotčeného podniku. Pokud se týká ústní části slyšení, stanoví mimoto čl. 9 odst. 4 tohoto nařízení, že zásadní prohlášení každé slyšené osoby jsou zaznamenána do zápisu, který tato osoba přečte a schválí.

37 Vypracování úplného zápisu ze slyšení představuje podstatnou formální náležitost, jestliže se to v projednávaném případě jeví jako nezbytné k tomu, aby Poradní výbor pro restriktivní praktiky a dominantní postavení mohl vydat své stanovisko a aby Komise mohla rozhodnout s plnou znalostí skutkového stavu, tedy aniž by byly uvedeny v omyl v nějakém závažném bodě prostřednictvím chyb nebo opomenutí. Tak tomu nemůže být, jestliže v zápise nejsou zaznamenána pouze některá prohlášení zástupce dotčeného podniku, která neobsahují nic významného, co nebylo v jiných vyjádřeních předložených zástupci tohoto podniku během slyšení a zaznamenaných do zápisu. V takovém případě totiž toto opomenutí nepoškozuje práva dotyčného podniku na řádné slyšení a nemůže mít žádný vliv na výsledek konzultačního řízení ani na obsah konečného rozhodnutí. Nemůže tedy narušit platnost celého správního řízení, a zpochybnit tak legalitu konečného rozhodnutí.

38 V projednávaném případě stojí za povšimnutí, že jediná opomenutí v zápisu ze slyšení, která žalobkyně uvedla a která Komise popírá, se vztahují k prohlášení jednoho ze zástupců žalobkyně, které se v podstatě týká návrhu Komise uložit každé z dceřiných společností skupiny Tetra Pak v členských státech povinnost zveřejnit ceník strojů i lepenky. Z přezkumu zápisu ze slyšení přitom vyplývá, že argumentace žalobkyně týkající se těchto ceníků byla v každém případě plně vysvětlena jedním z jejích poradců a zaznamenána do zápisu.

39 Z toho vyplývá, že opomenutí uvedené žalobkyní nepoškodilo její práva na řádné  
40 slyšení, a nemůže tedy narušit platnost správního řízení.

40 Druhý žalobní důvod musí tedy být zamítnut jako neopodstatněný.

### **Třetí žalobní důvod vycházející z neexistence porušení článku 86 Smlouvy žalobkyní**

41 Tento žalobní důvod se dělí na dvě části. Žalobkyně nejdříve poukazuje na to, že  
není v dominantním postavení na společném trhu ani na žádné jeho podstatné části.  
Dále tvrdí, že chování vytýkané v rozhodnutí nepředstavuje zneužívání ve smyslu  
článku 86 Smlouvy.

#### *I — Existence dominantního postavení*

42 Žalobkyně má za to, že není v dominantním postavení ve smyslu článku 86 Smlouvy.  
Za prvé odmítá definici výrobního trhu uvedenou v rozhodnutí (A). Za druhé  
napadá definici zeměpisného trhu (B). Za třetí tvrdí, že není v dominantním  
postavení na trzích s aseptickými výrobky, a v každém případě zpochybňuje  
použitelnost článku 86 na trhy s neaseptickými výrobky, které sousedí s trhy údajně  
ovládanými (C).

#### *A — Výrobní trh*

43 Rozhodnutí definuje čtyři trhy s dotčenými výrobky: trh se stroji k aseptickému  
balení tekutých potravin do lepenkových obalů a příslušný trh s lepenkou (dále jen  
„aseptické trhy“) a trh se stroji k neaseptickému balení tekutých potravin do  
lepenkových obalů a příslušný trh s lepenkou (dále jen „neaseptické trhy“; body 9,  
11 a 92 až 97 odůvodnění, které prostřednictvím odkazu zahrnují body 29 až 39  
odůvodnění, rozhodnutí Tetra Pak I). Žalobkyně má za to, že dotčený trh je trhem  
„komplexním“ zahrnujícím všechny systémy balení tekutých potravin.

44 Je tedy třeba ověřit, zda aseptické trhy a neaseptické trhy jsou oddělené trhy, lišící se  
vzájemně i od systémů balení používajících jiné materiály (1). Krom toho je třeba  
ověřit, zda stroje a lepenka představují oddělené trhy, což žalobkyně popírá (2).

#### *1. Aseptické trhy a neaseptické trhy používající lepenku nejsou oddělené trhy*

##### *Stručný popis argumentace účastníků řízení*

45 Žalobkyně úvodem uvádí, že na systémy aseptického balení výrobků  
neupravovaných UHT se rozhodnutí nevztahuje. Komise se mylně domnívala, že  
stav hospodářské soutěže na trhu s aseptickými systémy používanými k balení  
výrobků neupravovaných UHT, jako jsou ovocné šťávy, pro které existuje mnoho  
systémů balení, které mohou nahradit aseptickou lepenku, je stejný jako na trhu  
s aseptickými systémy používanými k balení trvanlivého mléka, které vyžaduje  
zpracování UHT. Tento omyl se objevuje již v bodě 14 odůvodnění rozhodnutí Tetra  
Pak I, který uvádí, že „v EHS je i většina trvanlivých ovocných šťáv zpracovávána  
UHT a je balena v aseptických podmínkách“. Aseptické trhy byly tak v bodě 11  
odůvodnění rozhodnutí definovány jako trhy se stroji a s lepenkou určenými k balení  
„tekutých potravin zpracovaných UHT“.

46 Při zpochybňování definice trhů s dotčenými výrobky uvedené v rozhodnutí  
žalobkyně tvrdí, že Komise měla konkrétně ověřit, zda jsou různé systémy balení na

trhu dostatečně vzájemně zaměnitelné pro každou kategorii tekutých potravin, která je charakterizována zvláštními potřebami ohledně balení.

47 Z toho vyvozuje, že v aseptickém i v neaseptickém odvětví je definice dotčených trhů uvedená v rozhodnutí příliš široká, jelikož zahrnuje stroje a lepenku používané k balení tekutých potravinářských výrobků jiných než mléko, aniž by byla provedena dostatečná analýza trhu se systémy balení pro tyto výrobky. Komise se totiž omezila na to, že na tyto výrobky rozšířila závěry, ke kterým dospěla ohledně balení mléka.

48 Žalobkyně z toho také vyvozuje, že definice čtyř výše uvedených dotčených trhů je navíc příliš restriktivní, jelikož izoluje trhy se systémy aseptického balení od trhů s neaseptickými systémy a trhy se systémy používajícími lepenku od trhů se systémy používajícími jiné materiály. Žalobkyně uvádí, že v rámci trhu se systémy balení tekutých potravin existují trhy lišící se podle kategorie výrobku, který má být balen. Tyto trhy jsou širší než trhy definované v rozhodnutí.

49 V této souvislosti žalobkyně vytýká Komisi, že použila kritérium dokonalé krátkodobé „vzájemné zaměnitelnosti“ na úrovni konečného spotřebitele namísto kritéria dostatečné dlouhodobé vzájemné zaměnitelnosti ve fázi balení.

50 Žalobkyně zvláště zdůrazňuje, že Komise definovala dotčené trhy výlučně odkazem na poptávku spotřebitelů. Poptávka přitom není vedena spotřebiteli, nýbrž maloobchodníky a těmi, kdo potraviny balí, a to pokud jde o obsah, tedy čerstvý výrobek nebo trvanlivý výrobek, i pokud jde o obal. Za těchto okolností mohou být nevýrazné rozdíly cen výrobků Tetra Pak rozhodující vzhledem k tomu, že výběr obalu představuje pro toho, kdo potraviny balí, hlavní složkou nákladů, kterou může kontrolovat. Komise v projednávaném případě neprovedla šetření ohledně úrovně vzájemné zaměnitelnosti různých podob balení pro zákazníky společnosti Tetra Pak, na rozdíl od svého postupu zejména ve výše uvedené věci Tetra Pak v. Alfa-Laval.

51 Podle žalobkyně správné použití kritéria dostatečné „vzájemné zaměnitelnosti“ za prvé prokazuje, že různé aseptické či neaseptické systémy používající lepenku nebo jiné materiály jsou dostatečně vzájemně zaměnitelné pro balení jiných tekutých potravin než mléka. Za těchto podmínek žádný ze tří hlavních argumentů Komise týkajících se odvětví mléka, a sice že 1) pro UHT mléko je vhodné pouze balení do aseptické lepenky, 2) UHT mléko má zvláštní vlastnosti, pokud jde o chuť a uchovávání, a je spojeno s určitým druhem balení a 3) spotřebitelé nepovažují různé druhy mléka a s nimi spojené obaly za zcela vzájemně zaměnitelné, nelze použít v odvětví ovocných šťáv a dalších výrobků jiných než mléčných.

52 Za druhé také existuje dostatečná vzájemná zaměnitelnost různých systémů balení tekutých mléčných výrobků jiných než mléko. U některých z těchto výrobků, jako je šlehačka, spotřebitel nerozlišuje mezi zbožím čerstvým, trvanlivým a sterilizovaným. Za třetí je v odvětví pasterovaného mléka neaseptická lepenka dostatečně vzájemně zaměnitelná se skleněnými nebo plastovými láhvemi a s plastovými sáčky.

53 Za čtvrté ve všeobecném odvětví mléka je aseptická lepenka dostatečně vzájemně zaměnitelná s jinými druhy balení, aseptickými i neaseptickými. Tato vzájemná zaměnitelnost je zesílena tím, že spotřebitelé si jsou vědomi vlivu balení na životní prostředí, a právní úpravou zvýhodňující vratné obaly. Trh s balením se navíc stal trhem kupujících. V této souvislosti skutečnost, že neexistuje naprostá zaměnitelnost pasterovaného mléka a UHT mléka na úrovni spotřebitelů, neznamená na rozdíl od toho, co tvrdí Komise, že údajný monopolní dodavatel systému aseptického balení může s výhodou zvyšovat cenu pro zákazníky, aniž by riskoval, že se tito zákazníci,

pokud jde o balení mléka, rozhodnou pro dobře zavedený neaseptický systém. Krom toho nové systémy aseptického balení do plastových nebo skleněných lahví představují skutečné hrozby jako náhradní systémy. Například ve Francii instalovali hlavní zákazníci společnosti Tetra Pak, Candia a Lactel, linky na balení UHT mléka do plastových lahví, a takto od roku 1987 získali více než 5 % trhu. Od té doby ztratila společnost Tetra Brik nabízející aseptické systémy 30 % francouzského trhu s polotučným mlékem (což odpovídá 10 % veškerého UHT mléka). V Německu se nedávno ve velkém prodával systém aseptického balení do vratných skleněných lahví, který nabízejí společnosti Bosch a SEN. Aseptické plastové sáčky byly úspěšně uvedeny na trh ve Španělsku a ve Spojeném království se UHT mléko prodává balené v plechovkách.

54 Po posouzení otázky vzájemné zaměnitelnosti poptávky se Tetra Pak stručně zabývá i doplňujícím kritériem vzájemné zaměnitelnosti nabídky. Poznává, že podnik působící na sousedních trzích, který v současné době nevyrábí systémy aseptického balení do lepenky, může na aseptické trhy snadno vstoupit.

55 Komise nesouhlasí s celou argumentací žalobkyně týkající se definice výrobního trhu. Nejprve upřesňuje, že definice aseptických trhů v bodě 11 odůvodnění rozhodnutí zahrnuje i systémy balení ovocných šťáv, jelikož odkazuje na technologii charakterizující systémy balení výrobků zpracovaných UHT a nezohledňuje jejich použití. Tato definice není zpochybněna odkazem na ovocné šťávy „zpracované UHT“ v bodě 14 odůvodnění rozhodnutí Tetra Pak I, jehož nepřesnost Komise uznává.

56 Komise odmítá námitku, že definice aseptických trhů je příliš široká, jelikož zahrnuje systémy balení výrobků jiných než mléčných. V podstatě tvrdí, že z hospodářského pohledu bylo zbytečné analyzovat toto odvětví odděleně, jelikož mléko představuje převládající odvětví.

57 Krom toho má Komise za to, že čtyři trhy definované v rozhodnutí opravdu představují oddělené trhy. Nejdříve připomíná, že křížová cenová pružnost poptávky těch, kdo potraviny balí, jež umožňuje definovat trhy se systémy balení, závisí na křížové cenové pružnosti na trzích s konečnými výrobky.

58 Za těchto podmínek Komise v podstatě poukazuje na to, že pro ty, kdo potraviny balí, nebyla aseptická lepenka dostatečně vzájemně zaměnitelná s neaseptickými obaly, protože neexistuje naprostá vzájemná zaměnitelnost mezi UHT mlékem a pasterovaným mlékem na úrovni konečného spotřebitele. Navíc uvádí, že během sledované doby neexistovaly žádné systémy aseptického balení používající jiné materiály dostatečně vzájemně zaměnitelné se systémy aseptického balení do lepenky vzhledem k vlastnostem těchto výrobků pro uživatele a ke skutečnosti, že aseptická lepenka byla v praxi jediným druhem balení používaného pro UHT mléko od roku 1976 do roku 1987.

59 Krom toho v odvětví pasterovaného mléka i v odvětví UHT mléka odrážejí nedávno pozorované posuny poptávky konečných spotřebitelů od jednoho druhu balení k jinému „strukturální vývoj“ spojený s vnějšími faktory, jako jsou změny preferencí spotřebitelů v závislosti na faktorech životního prostředí. Poptávka tedy není citlivá na slabé, přesto však významné, výkyvy relativních cen různých druhů balení.

### Závěry Soudu

60 Před posouzením, zda je definice čtyř aseptických a neaseptických trhů uvedená  
v rozhodnutí opodstatněná, je třeba určit přesný obsah této definice v aseptickém  
odvětví.

61 Na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, hodlá rozhodnutí zahrnout do dvou výše  
uvedených aseptických trhů všechny aseptické stroje a lepenku, ať se používají  
k balení UHT mléka, nebo k balení tekutých potravin, které nevyžadují zpracování  
UHT, jako jsou ovocné šťávy, za aseptických podmínek. Aseptické trhy jsou totiž  
výslovně definovány v bodě 11 odůvodnění rozhodnutí jako „a) trhy se stroji  
zahrnujícími technologii sterilizace lepenky a balení tekutých potravin zpracovaných  
UHT do této lepenky za aseptických podmínek a b) trh s odpovídající balicí  
lepenkou“. Z toho jasně vyplývá, že tyto trhy jsou určeny výlučně podle  
technologických vlastností strojů a lepenky k balení výrobků zpracovaných UHT,  
přičemž se rozumí, že stroje a lepenka s těmito vlastnostmi jsou používány i  
k aseptickému balení výrobků nezpracovaných UHT. Tento výklad je potvrzen  
článkem 1 rozhodnutí, který pouze konstatuje existenci dominantního postavení na  
„tzv. aseptických trzích se stroji a s lepenkou určenými pro balení tekutých  
potravin“, aniž by jakkoli odkazoval na použití těchto zařízení.

62 Přísluší tedy Soudu posoudit, zda rozhodnutím takto definované čtyři trhy opravdu  
představují trhy odlišné od jiných odvětví všeobecného trhu se systémy balení  
tekutých potravinářských výrobků.

63 Úvodem je třeba poznamenat, že podle ustálené judikatury musí definice trhu  
s dotyčnými výrobky zohledňovat celkový hospodářský kontext tak, aby bylo možno  
posoudit skutečnou hospodářskou sílu dotčeného podniku. Za účelem posouzení  
toho, zda podnik má možnost jednat do značné míry nezávisle na svých soutěžitelích,  
zákaznících a spotřebitelích, je třeba totiž nejprve definovat výrobky, které přestože  
nemohou nahradit jiné výrobky, jsou dostatečně vzájemně zaměnitelné s jeho  
výrobky, nejen pokud jde o objektivní vlastnosti těchto výrobků, díky nimž jsou  
zvláště vhodné k uspokojení stálých potřeb, ale i pokud jde o podmínky hospodářské  
soutěže a strukturu poptávky a nabídky na trhu (viz rozsudek Soudního dvora ze dne  
9. listopadu 1983, Michelin v. Komise, věc 322/81, Recueil 1983, s. 3461, bod 37).

64 V projednávaném případě musí být „vzájemná zaměnitelnost“ aseptických systémů  
balení s neaseptickými systémy a systémů používajících lepenku se systémy, které  
používají jiné materiály, posouzena ve světle všech podmínek hospodářské soutěže  
na všeobecném trhu se systémy balení tekutých potravinářských výrobků. Z toho  
vyplývá, že v konkrétním kontextu projednávaného případu by přístup žalobkyně,  
který spočívá v rozdělení tohoto všeobecného trhu na dílčí trhy rozlišené podle toho,  
zda se systémy balení používají k balení mléka, jiných mléčných výrobků než mléka  
nebo jiných než mléčných výrobků z důvodů zvláštních vlastností balení těchto  
různých kategorií výrobků, u nichž existuje možnost použití různých druhů  
nahraditelných zařízení, vedlo k rozdělení trhu, které by neodráželo hospodářskou  
realitu. U aseptických i u neaseptických strojů a lepenky je totiž struktura nabídky a  
poptávky srovnatelná bez ohledu na jejich použití, jelikož všechny patří do stejného  
odvětví, a sice balení tekutých potravinářských výrobků. Ať již se aseptické a  
neaseptické stroje a lepenka používají k balení mléka, nebo jiných výrobků, mají  
nejen stejné výrobní charakteristiky, ale také odpovídají týmž hospodářským  
potřebám. Navíc nezanedbatelný podíl zákazníků společnosti Tetra Pak provádí svou  
činnost v odvětví mléka i v odvětví ovocných šťáv, což žalobkyně připustila. Ze  
všech těchto hledisek se tento spor liší od situace zvažované v rozsudku ze dne  
13. února 1979, Hoffmann-La Roche v. Komise (věc 85/76, Recueil 1979, s. 461), na

který se žalobkyně odvolává a ve kterém Soudní dvůr poprvé zvažoval možnost shledat, že existují dva oddělené trhy pro stejný výrobek, který se na rozdíl od projednávaného případu používal dvěma způsoby ve zcela odlišných odvětvích, z nichž jedno bylo „bionutriční“ a druhé „technologické“ (body 28 a 29). Krom toho podle shodných vyjádření obou účastníků řízení byly pro stroje a lepenku Tetra Pak téhož typu stanoveny jednotné ceny, ať byly určeny k balení mléka, nebo jiných výrobků, což potvrzuje, že přísluší k jedinému výrobovému trhu. Na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, není tedy třeba konstatovat existenci dílčích trhů se systémy balení stejného druhu rozlišených podle toho, zda se používají k balení konkrétní kategorie výrobků.

65

Jak uvádí Komise, je pro ověření toho, zda čtyři trhy uvedené v rozhodnutí představovaly během sledované doby odlišné trhy, třeba zvláště určit, které výrobky byly dostatečně vzájemně zaměnitelné u aseptických a neaseptických strojů a lepenky v odvětví, ve kterém převažuje mléko. Vzhledem k tomu, že systémy lepenkového balení byly používány zejména k balení mléka, bylo totiž dominantní postavení v tomto odvětví dostatečným důkazem případného dominantního postavení na celém trhu. Toto případné dominantní postavení nemohlo být zpochybněno existencí nahraditelných zařízení, uvedených žalobkyní, v odvětví balení jiných výrobků než mléka, jelikož tyto představovaly pouze velmi omezený podíl všech výrobků balených do lepenky během období, na něž se vztahuje rozhodnutí. Převahu odvětví balení mléka zcela jasně ukazují údaje poskytnuté v rozhodnutí (bod 6 odůvodnění) a nezpochybňuje ji žalobkyně, podle níž bylo v roce 1987 72 % systémů používajících lepenku používáno k balení mléka a pouze 7 % k balení jiných mléčných výrobků. Podle stejných zdrojů bylo v roce 1983 90 % těchto systémů používáno k balení mléka a jiných mléčných výrobků. Tato struktura byla ještě výraznější, pokud jde o systémy uváděné na trh společností Tetra Pak. Z tabulek vypracovaných společností Tetra Pak v odpověď na písemnou otázku Soudního dvora vyplývá, že v roce 1976 bylo 96 % aseptických systémů vyráběných touto společností určeno k balení mléka, v roce 1981 81 %, v roce 1987 70 % a v roce 1991 67 %. Tyto údaje ukazují, že navzdory poklesu byla během sledované doby největší část aseptické lepenky Tetra Pak používána k balení mléka. Pokud jde o neaseptickou lepenku, ta byla podle stejných zdrojů až do roku 1980 používána ze 100 % k balení mléka a následně z 99 %. Ze všech těchto důvodů mohla mít Komise právem za to, že nebylo třeba provádět oddělenou analýzu odvětví balení jiných výrobků než mléka.

66

V odvětví balení mléka se Komise v projednávaném případě správně opírala o kritérium dostatečné vzájemné zaměnitelnosti různých systémů balení tekutých potravin, jak bylo zakotveno Soudním dvorem (viz zejména rozsudky ze dne 21. února 1973, *Europemballage a Continental Can v. Komise*, věc 6/72, Recueil 1973, s. 215, bod 32, a výše uvedený rozsudek *Hoffmann-La Roche v. Komise*, bod 28 třetí pododstavce). Je také v souladu s judikaturou (viz rozsudek Soudního dvora ze dne 6. března 1974, *Istituto Chemioterapico Italiano a Commercial Solvents v. Komise*, spojené věci 6/73 a 7/73, Recueil 1974, s. 223, body 19 až 22), že Komise použila kritérium dostatečné vzájemné zaměnitelnosti výrobků na úrovni samotných systémů balení, které představují trh s meziprodukty, na němž musí být postavení Tetra Pak posouzeno, a nikoliv na úrovni konečných výrobků, v projednávaném případě balených tekutých potravinářských výrobků.

67

Pro posouzení vzájemné zaměnitelnosti systémů balení na úrovni těch, kdo potraviny balí, Komise nezbytně musela zohlednit dopady poptávky konečných spotřebitelů na



poptávku těch, kdo potraviny balí, na úrovni meziprojektu. Shledala, že ti, kdo potraviny balí, mohli ovlivnit zvyky spotřebitelů, pokud jde o výběr druhů balení výrobku pouze reklamními a propagačními akcemi prováděnými v rámci dlouhého a drahého procesu, který probíhal několik let, jak to Tetra Pak výslovně uznala ve své odpovědi na oznámení námitek. Za těchto podmínek nemohly být různé druhy balení považovány za dostatečně vzájemně zaměnitelné na úrovni těch, kdo potraviny balí, bez ohledu na jejich vyjednávací schopnosti, jichž se dovolává žalobkyně.

68 Komise se tedy odvolala na nedostatek naprosté vzájemné zaměnitelnosti, která se týkala pouze balených výrobků, a nikoliv systémů balení, výlučně za účelem posouzení vlivu konečné poptávky na poptávku těch, kdo potraviny balí, na úrovni meziprojektu. Konkrétně pak měla Komise správně za to, že z důvodu nízkého podílu nákladů na balení mléka na jeho maloobchodní ceně „by malé, ale významné rozdíly poměrné ceny různých balení nebyly dostatečné k tomu, aby způsobily změny spotřeby různých druhů mléka, se kterými jsou spojeny, s ohledem na to, že různé druhy mléka nejsou dokonale vzájemně zaměnitelné“ (rozhodnutí Tetra Pak I, bod 32 poslední pododstavec). Námítky žalobkyně, že Komise se opírala o model dokonalé hospodářské soutěže a definovala dotčené trhy výlučně s odvoláním na poptávku spotřebitelů, proto musí být zamítnuty.

69 Za těchto okolností Soud za prvé shledává, že Komise právem určila, že během sledované doby neexistovala dostatečná vzájemná zaměnitelnost mezi stroji pro aseptické balení do lepenkových obalů a strojů pro neaseptické balení bez ohledu na použitý materiál. Na úrovni poptávky se totiž aseptické systémy rozlišují svými inherentními vlastnostmi odpovídajícími zvláštním potřebám a preferencím spotřebitelů, pokud jde o délku a kvalitu uchovávání a o chuť. Navíc přechod od balení UHT mléka k čerstvému mléku vyžaduje zavedení distribučního systému zajišťujícího stálé uchovávání mléka v chladném prostředí. Krom toho na úrovni nabídky vyžaduje výroba strojů umožňujících aseptické balení UHT mléka do lepenkových obalů složitou technologii, kterou se během období zkoumaného v rozhodnutí podařilo vyvinout a uvést do provozu pouze společnosti Tetra Pak a jejímu soutěžiteli společnosti PKL. Výrobci neaseptických strojů používajících lepenku, kteří působili na trhu, jenž byl nejbližší trhu s dotčenými aseptickými stroji, proto nebyli schopni na tento trh vstoupit tím, že by své stroje v některých ohledech přizpůsobili trhu s aseptickými stroji.

70 Pokud jde o aseptickou lepenku, i ta představovala trh odlišný od trhu s neaseptickými obaly. Na úrovni poptávky těch, kdo potraviny balí, po meziprojektu nebyla aseptická lepenka dostatečně vzájemně zaměnitelná s neaseptickými obaly včetně lepenky ze stejných důvodů, jaké byly uvedeny v předcházejícím bodě, pokud jde o stroje. Ze spisu vyplývá, že na úrovni nabídky se navzdory neexistenci nepřekonatelných technických překážek výrobci neaseptické lepenky nebyli schopni, za daných okolností, přizpůsobit výrobě aseptické lepenky. Skutečnost, že na trhu byl pouze jediný soutěžitel společnosti Tetra Pak, společnost PKL, která během sledované doby zaujímala pouze 10 % trhu s aseptickou lepenkou, ukazuje, že podmínky hospodářské soutěže byly takové, že prakticky neexistovala žádná možnost, aby výrobci neaseptické lepenky vstoupili na trh s aseptickou lepenkou, zejména vzhledem k nedostatku strojů pro aseptické plnění.

71 Za druhé Soud shledává, že během sledované doby nebyly aseptické stroje a lepenka dostatečně vzájemně zaměnitelné se systémy aseptického balení používajícími jiné materiály. Podle údajů uvedených ve spise, které žalobkyně nezpochybňuje, žádné takové náhradní zařízení neexistovalo, s výjimkou systémů pro aseptické balení do

plastových lahví, do vratných skleněných lahví a do sáčků ve Francii, v Německu a ve Španělsku, které přišly na trh na konci posuzovaného období. Každý z těchto nových výrobků byl však uveden na trh pouze v jedné zemi a navíc v ní zaujímal pouze okrajovou část trhu s balením UHT mléka. Podle informací poskytnutých žalobkyní dosáhl tento podíl ve Francii od roku 1987 pouze 5 % trhu. V celém Společenství bylo v roce 1976 veškeré UHT mléko baleno do lepenky. Z vyjádření předložených žalobkyní v odpověď na oznámení námitek vyplývá, že v roce 1987 bylo zhruba 97,7 % UHT mléka baleno do lepenky. Na konci sledované doby, to znamená v roce 1991, představovala lepenka ještě 97 % trhu s balením UHT mléka, přičemž zbývající 3 % zaujímaly plastové obaly, jak to uvedla žalobkyně v odpovědi na písemnou otázku Soudu. Okrajový podíl trhu, který takto zaujímaly aseptické obaly vyrobené z jiných materiálů, prokazuje, že tyto obaly nemohly být považovány, dokonce ani během posledních let období, na které se vztahuje rozhodnutí, za výrobky dostatečně vzájemně zaměnitelné s aseptickými systémy používajícími lepenku (viz výše uvedený rozsudek Istituto Chemioterapico Italiano a Commercial Solvents v. Komise, bod 15).

72

Za třetí má Soud za to, že neaseptické stroje a lepenka představovaly trhy odlišné od trhů se systémy neaseptického balení používajícího jiné materiály než lepenku. V tomto ohledu již bylo prokázáno (viz výše body 67 a 68), že z důvodu okrajového podílu nákladu na balení na ceně mléka by pouze téměř dokonalá zaměnitelnost poptávky konečných spotřebitelů vedla ty, kdo potraviny balí, k tomu, aby považovali obaly – v projednávaném případě lepenku, skleněné nebo plastové láhve a neaseptické sáčky – za snadno vzájemně zaměnitelné. S ohledem na jejich velmi rozdílné fyzické vlastnosti a na systém roznášky pasterovaného mléka do domu ve skleněných lahvích ve Spojeném království nebyla přítom tato forma balení pro spotřebitele vzájemně zaměnitelná s balením do lepenky. Navíc skutečnost, že hlediska životního prostředí vedla část spotřebitelů k tomu, že dávali přednost některým druhům balení, jako jsou vratné skleněné lahve, nevytvářela podmínky pro vzájemnou zaměnitelnost těchto obalů s lepenkou. Spotřebitelé, kteří si byli vědomi těchto hledisek, nepovažovali tyto obaly za vzájemně zaměnitelné s lepenkou. Totéž platí pro spotřebitele, které naopak přitahovalo určité pohodlí při používání výrobků balených do lepenkových obalů. Pokud jde o plastové láhve a o plastové sáčky, byly pouze na trzích v zemích, kde spotřebitelé tento druh balení přijímali, podle údajů uvedených v rozhodnutí, které žalobkyně nezpochybňuje, zejména v Německu a ve Francii. Krom toho podle stejných zdrojů byly tyto obaly používány ve Francii pouze pro třetinu pasterovaného mléka a v Německu pro 20 %. Z toho vyplývá, že během období, na které se vztahuje rozhodnutí, nebyly tyto výrobky v praxi dostatečně vzájemně zaměnitelné s neaseptickými lepenkovými obaly v celém Společenství.

73

Analýza trhů v odvětví balení mléka tak ukazuje, že čtyři dotyčné trhy definované v rozhodnutí opravdu představovaly odlišné trhy.

74

Navíc a v každém případě Soud shledává, že přezkum zaměnitelnosti různých systémů balení v odvětví ovocných šťáv, které představují největší kategorii tekutých potravin jiných než mléka, ukazuje, že ani v tomto odvětví nebyla dostatečná vzájemná zaměnitelnost mezi aseptickými a neaseptickými systémy ani mezi systémy používajícími lepenku a systémy používajícími jiné materiály.

75

Trh s balením ovocných šťáv do lepenkových obalů zaujímaly během sledované doby hlavně aseptické systémy. V roce 1987 byla lepenka používána k balení ovocných šťáv z 91 % aseptická. Toto rozdělení zůstalo stálé do roku 1991, kdy bylo podle odpovědi společnosti Tetra Pak na písemnou otázku Soudu 93 % veškeré

lepenky aseptické. Podíl neaseptické lepenky používané k balení ovocných šťáv, který se po několik let projevoval jako okrajový, ukazuje, že v praxi byla tato lepenka s aseptickou lepenkou málo vzájemně zaměnitelná.

76 Aseptické stroje a lepenka nebyly dostatečně vzájemně zaměnitelné ani se zařízeními používajícími k balení ovocných šťáv jiné materiály. Z tabulek poskytnutých společností Tetra Pak v odpovědi na písemnou otázku Soudu vyplývá, že během sledované doby spolu soutěžily dva hlavní druhy balení ovocných šťáv, a sice skleněné láhve a lepenkové obaly. Konkrétně tyto tabulky ukazují, že v roce 1976 bylo ve Společenství více než 76 % ovocných šťáv (podle objemu) baleno do skleněných lahví, 9 % do lepenky a 6 % do plastových lahví. Podíl lepenky na trhu dosahoval v roce 1987 zhruba 50 % a v roce 1991 46 %. Podíl skleněných lahví se mezi těmito roky zvýšil z 30 na 39 % a podíl plastových lahví, který klesl ze zhruba 13 % na 11 %, zůstal zanedbatelný.

77 Přitom s ohledem na své velmi rozdílné vlastnosti, pokud jde o cenu i vzhled, hmotnost a způsob skladování, nemohly být lepenkové obaly a skleněné láhve považovány za dostatečně vzájemně zaměnitelné. Konkrétně pokud se jedná o cenové srovnání, z odpovědi obou účastníků řízení na písemnou otázku Soudu vyplývá, že celkový náklad toho, kdo ovocné šťávy balí do nevratných skleněných lahví, je zhruba o 75 % vyšší než náklad balení do aseptické lepenky.

78 Ze všech předcházejících úvah vyplývá, že Komise prokázala právně dostačujícím způsobem, že trhy s aseptickými stroji a lepenkou i trhy s neaseptickými stroji a lepenkou byly izolované od všeobecného trhu se systémy určenými k balení tekutých potravin.

## 2. Trhy se stroji a trhy s lepenkou nelze oddělit

### *Stručný popis argumentace účastníků řízení*

79 Žalobkyně tvrdí, že dotčený trh musí být definován jako integrovaný trh se systémy balení, zahrnující stroje určené k balení tekutých potravin a samotné obaly. Uvádí, že mezi stroji a lepenkou existuje věcná a obchodní souvislost toho druhu, jaký je uveden v čl. 86 písm. d) Smlouvy. Oddělení aseptických plnicích strojů a aseptické lepenky může konkrétně způsobit vážná rizika pro veřejné zdraví a mít vážné důsledky pro zákazníky společnosti Tetra Pak.

80 Žalobkyně má za to, že Komise nijak nezohlednila prohlášení soutěžitelů společnosti Tetra Pak, která argumenty společnosti Tetra Pak potvrzují, a neposkytla žádný důkaz o tom, že oddělená dodávka strojů a lepenky odpovídala buď přání těch, kdo potraviny balí, mít nezávislé dodavatele lepenky, nebo přáním samotných dodavatelů lepenky.

81 Komise zpochybňuje souvislost, kterou uvádí žalobkyně, mezi stroji a lepenkou. Poukazuje na to, že článek 86 Smlouvy brání výrobci složitého výrobku klást překážky tomu, aby spotřební výrobky určené k použití v jeho systémech vyráběla třetí osoba.

### **Závěry Soudu**

82 Nejdříve je třeba uvést, že na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, zvážení obchodních zvyklostí nepodporuje závěr ohledně neoddělitelnosti strojů určených k balení výrobků od lepenky. Již značnou dobu totiž existují nezávislí výrobci, kteří se specializují na výrobu neaseptické lepenky určené k použití na strojích vyrobených

jinými podniky a kteří sami stroje nevyrábějí. Z rozhodnutí pak zvláště vyplývá (bod 16 odůvodnění), což žalobkyně nepopírá, že až do roku 1987 vyráběla společnost Elopak, která byla založena v roce 1957, pouze lepenku a příslušenství, mimo jiné manipulační vybavení. Navíc bylo podle rozhodnutí (bod 13 odůvodnění), což žalobkyně nezpochybňuje, zhruba 12 % odvětví neaseptické lepenky v roce 1985 rozděleno mezi tři společnosti vyrábějící vlastní lepenku, většinou na základě licence, které vystupovaly, pokud jde o stroje, pouze jako jejich prodejci. Za těchto podmínek nelze vázaný prodej strojů a lepenky považovat za činnost v souladu s obchodními zvyklostmi vzhledem k tomu, že takový prodej nebyl v neaseptickém odvětví obecným pravidlem a že v aseptickém odvětví existovali pouze dva výrobci, a sice Tetra Pak a PKL.

83 Krom toho argumentaci žalobkyně týkající se požadavků na ochranu veřejného zdraví a jejích zájmů i zájmů jejích zákazníků nelze přijmout. Nepřísluší totiž výrobcům úplných systémů, aby rozhodli, že pro splnění požadavků obecného zájmu tvoří spotřební výrobky, jako je lepenka, společně se stroji, na kterých mají být použity, nedělitelný integrovaný systém. Neexistují-li závazné obecné normy ani pravidla, může podle ustálené judikatury jakýkoliv nezávislý výrobce vyrábět z hlediska práva Společenství v oblasti hospodářské soutěže zcela svobodně spotřební výrobky určené k použití na strojích vyrobených jinými výrobci, pokud tím neporušuje právo duševního vlastnictví soutěžitele (viz rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 12. prosince 1991, Hilti v. Komise, věc T-30/89, Recueil 1991, s. II-1439, bod 68, a také rozsudek Soudního dvora ze dne 2. března 1994, Hilti v. Komise, věc C-53/92 P, Recueil 1994, s. I-667, body 11 až 16).

84 Za těchto podmínek bez ohledu na to, jak složité jsou v projednávaném případě postupy aseptického plnění, může být ochrana veřejného zdraví zajištěna jinými prostředky, zejména tím, že se uživatelům strojů oznámí technické specifikace, které musí lepenka splňovat, aby byla slučitelná s těmito stroji, aniž by to porušovalo práva duševního vlastnictví výrobců. Krom toho i za předpokladu, že v souladu s tvrzením žalobkyně nemohou být stroje a lepenka z různých zdrojů použity společně, aniž by to ovlivnilo vlastnosti systému, náprava musí spočívat v příslušných právních předpisech nebo právní úpravě, a nikoliv v pravidlech jednostranně přijatých výrobcem, což by znamenalo zakázat nezávislým výrobcům výkon podstatné části jejich činnosti.

85 Z toho vyplývá, že tvrzení žalobkyně, že jsou trhy se stroji určenými k balení výrobku a trhy s lepenkovými obaly nedělitelné, nelze přijmout.

B — Dotčený zeměpisný trh

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

86 Žalobkyně popírá, že dotčený zeměpisný trh zahrnuje celé území Společenství. Domnívá se, že různé členské státy představují pro dotčené výrobky oddělené trhy, jelikož objektivní podmínky hospodářské soutěže nejsou pro všechny hospodářské subjekty v celém Společenství stejné.

87 Poukazuje na to, že v každém členském státě existují místní trhy, na kterých působí samostatné dceřiné společnosti skupiny Tetra Pak i ostatních výrobců. Mimoto poptávka spotřebitelů po balených tekutých potravinách se v různých členských státech liší. Zvláště pak trhy v severozápadní Evropě zahrnující Dánsko, Irsko, Nizozemsko a Spojené království měly být zkoumány odděleně, jelikož spotřeba

UHT mléka je v těchto zemích okrajová. Krom toho žalobkyně tvrdí, že rozdíly cen strojů a lepenky mezi členskými státy ukazují, že Společenství nepředstavuje dotčený zeměpisný trh.

88 Navíc žalobkyně tvrdí, že území Řecka, Španělska a Portugalska musí být vyloučena z dotčeného zeměpisného trhu, pokud jde o období před jejich přistoupením k Evropským společenstvím. Španělsko mělo být vyloučeno z dotčeného trhu po svém přistoupení kvůli celním překážkám, které zůstaly v platnosti během přechodného období.

89 Komise má za to, že zeměpisný trh zahrnuje celé Společenství. V podstatě tvrdí, že se všemi dotčenými druhy lepenky a strojů se lze ve značné míře setkat v každém členském státě a že náklady na dopravu strojů i lepenky jsou zanedbatelné. Mimoto má za to, že rozdíly cen mezi členskými státy uváděné žalobkyní lze přičíst monopolnímu postavení nebo rozdělení trhů.

90 Komise upřesňuje, že území členských států, které přistoupily k Evropským společenstvím během referenčního období, je před dnem jejich přistoupení ze zeměpisného trhu a z jakéhokoliv zjištění porušování vyloučeno. Pokud jde o celní překážky dovozu, které ve Španělsku zůstaly v platnosti po jeho přistoupení, nepředstavují „diskriminaci“ mezi výrobci strojů a lepenky, jelikož žádný z nich nebyl usazen ve Španělsku.

### **Závěry Soudu**

91 Soud v úvodu připomíná, že v systematicke článku 86 Smlouvy musí být zeměpisný trh vymezen tak, aby bylo možno určit, zda je dotčený podnik ve Společenství nebo v jeho podstatné části v dominantním postavení. Definice zeměpisného trhu tedy stejně jako definice výrobového trhu vyžaduje hospodářské posouzení. Zeměpisný trh tedy lze definovat jako území, na kterém všechny hospodářské subjekty působí ve stejných podmínkách hospodářské soutěže, pokud jde konkrétně o dotčené výrobky. Komise správně poukazuje na to, že vůbec není nezbytné, aby objektivní podmínky hospodářské soutěže mezi hospodářskými subjekty byly dokonale homogenní. Stačí, když jsou „stejně“ nebo „dostatečně homogenní“ (rozsudek Soudního dvora ze dne 14. února 1978, *United Brands v. Komise*, věc 27/76, Recueil 1978, s. 207, bod 44, viz také body 11 a 53).

92 Je třeba tedy ověřit, zda různé faktory, na které se odvolává žalobkyně, vytvářejí ve Společenství objektivní podmínky hospodářské soutěže heterogenní povahy. Soud má za to, že usazení hlavních výrobců systémů balení v každém členském státě prostřednictvím dceřiných společností v daném státě a podobně ani zvyklosti mlékáren zásobovat se na místní úrovni není na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, dostačující k prokázání toho, že podmínky hospodářské soutěže jsou pro území každého z těchto států specifické. Pokud jde konkrétně o politiku společnosti Tetra Pak, kontext projednávaného případu nasvědčuje naopak tomu, že právě popsané podmínky lze připsat spíše její strategii rozdělování trhů než existenci místních trhů charakterizovaných objektivně různými podmínkami hospodářské soutěže. I kdyby se totiž různé smlouvy mezi skupinou Tetra Pak a jejími zákazníky odlišovaly zařazením četných dodatečných doložek, které by se podle jednotlivých států lišily, nic to nemění na tom, že obchodní politika různých dceřiných společností skupiny byla součástí obchodní strategie koordinované mateřskou společností, jak o tom svědčí zejména skutečnost, kterou žalobkyně nepopírá, že ve všech členských státech se ve smlouvách s mlékárnami používá doložka (ix) týkající se vázaných prodejí a

doložka vyžadující zásobovat se výlučně od místní dceřiné společnosti skupiny Tetra. Krom toho některé významné důkazy, jako jsou dopisy a dálnopisy mezi skupinou Tetra Pak a společností Tetra Pak Italiana, uvedené v rozhodnutí (body 71 až 83 odůvodnění) a vložené do spisu, potvrzují, že obchodní politika společnosti Tetra Pak byla určována na úrovni skupiny.

93 Z tohoto hlediska lze tedy tento případ odlišit od skutečností, které byly předmětem věci Michelin v. Komise, na niž se odvolává žalobkyně a ve které Soudní dvůr rozhodl, že přijetí samostatných obchodních politik přizpůsobených zvláštním podmínkám každého vnitrostátního trhu nizozemskými dceřinými společnostmi celosvětově působících skupin vyrábějících nové pneumatiky bylo důkazem existence vnitrostátního trhu, na kterém byly podmínky hospodářské soutěže dostatečně podobné (bod 26 rozsudku).

94 V projednávaném případě Komise právem vymezila jednotný zeměpisný trh zahrnující celé Společenství, a to ze tří hlavních důvodů. Za prvé, jak Komise zdůrazňuje, aniž by jí žalobkyně odporovala, existovala stabilní a nezanedbatelná poptávka – i když se její intenzita v různých členských státech lišila – po všech dotčených výrobcích na celém území Společenství během doby, na niž se vztahuje rozhodnutí. Za druhé se zákazníci podle stejných zdrojů mohli z technického hlediska zásobovat stroji nebo lepenkou v jiných členských státech, přičemž existence místních distribučních jednotek byla nezbytná pouze pro instalaci, údržbu a opravy strojů. Za třetí velmi nízké náklady na přepravu lepenky a strojů umožnily snadný a rychlý obchod mezi státy, což žalobkyně nepopírá. Konkrétně pak je neexistence hospodářských překážek dovozu strojů díky zanedbatelným nákladům na přepravu potvrzena skutečností, že na trh ve Společenství jsou podle rozhodnutí uvedeny stroje vyrobené ve Spojených státech podniky Nimco nebo Cherry Burrell a v Japonsku podnikem Shikoku.

95 V tomto kontextu nemohou jednotlivé modely spotřeby samy o sobě představovat důkaz existence odlišného zeměpisného trhu zahrnujícího podle žalobkyně státy severozápadní Evropy. Uvedené rozdíly v zálibách spotřebitelů, pokud jde o druh mléka nebo podobu balení, totiž ovlivnily pouze celkovou velikost trhů s dotýcnými výrobky v každém členském státě a neměly vliv na podmínky hospodářské soutěže v rámci těchto trhů mezi výrobci těchto konkrétních výrobků, kteří byli vůči sobě navzájem vystaveni stejným podmínkám hospodářské soutěže v celém Společenství.

96 Mimoto rozdíly v cenách mezi členskými státy, na které se žalobkyně rovněž odvolává, nemohou být důkazem nehomogenních objektivních podmínek hospodářské soutěže, jelikož za situace popsané v předcházejících bodech jsou spíše důkazem umělého rozdělení trhů.

97 Krom toho, pokud jde o státy, které přistoupily k Evropským společenstvím během sledované doby, je jasné, že mohly být součástí dotčeného zeměpisného trhu až ode dne svého přistoupení, jak logicky vyplývá ze samotného rozhodnutí a jak to Komise potvrdila před Soudem. Navíc žalovaná měla právem za to, že zachování celních překážek dovozu během přechodného období ve Španělsku nevytvářelo nehomogenní podmínky hospodářské soutěže pro různé výrobce systémů balení ve Společenství, jelikož podle údajů poskytnutých Komisí, které žalobkyně nepopírá, žádný z těchto výrobců nebyl usazen ve Španělsku, a nebyl tedy na území tohoto členského státu na základě těchto celních poplatků ve výjimečně příznivém postavení oproti svým soutěžitelům usazeným v ostatních členských státech.

98 Z toho vyplývá, že dotčený zeměpisný trh v projednávaném případě zahrnuje celé Společenství. Vztahoval se tedy do 31. prosince 1980 na devět členských států, do 31. prosince 1985 na deset členských států a od 1. ledna 1986 na dvanáct členských států.

99 Ze všech úvah uvedených výše vyplývá, že definice dotčených trhů použitá Komisí není založena na zjevně nesprávném posouzení, ať už se jedná o výrobkové trhy nebo o zeměpisný trh.

C — Stanovisko společnosti Tetra Pak k dotčeným trhům a k použití článku 86 Smlouvy

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

100 Žalobkyně tvrdí, že není v dominantním postavení. Krom toho má za to, že, i kdyby byla v takovém postavení na aseptických trzích, článek 86 by se nevztahoval na jednání na neaseptických trzích, které jsou sousední, avšak odlišné od údajně ovládaných aseptických trhů.

101 Žalobkyně nejdříve Komisi vytýká, že při posuzování jejího postavení na aseptických trzích přikládala příliš velkou váhu podílům na trhu, aniž by vzala v úvahu kritérium „vyrovnávací síly“ jejích hlavních zákazníků a hospodářskou soutěž prostřednictvím inovací. Odvolává se na rozsudek United Brands v. Komise (body 109 a 110), ve kterém Soudní dvůr rozhodl, že podíl na trhu ve výši 40 % neumožňoval sám o sobě automaticky dojít k závěru, že se jedná o dominantní postavení na dotčeném výrobkovém trhu.

102 Žalobkyně také zdůrazňuje, že má významné, a nikoliv dominantní, postavení na neaseptických trzích, jako to ostatně Komise připustila v rozhodnutí. Z tohoto důvodu zpochybňuje použití článku 86 v neaseptickém odvětví. Uvádí, že tvrzení Komise, že se lze zneužívání ve smyslu tohoto článku za určitých podmínek dopustit na trzích, které jsou odlišné, ale sousedí s trhy, na kterých bylo dominantní postavení prokázáno, je v rozporu se samotnou podstatou zvláštní odpovědnosti podniku v dominantním postavení, kterou lze zdůvodnit oslabenou strukturou hospodářské soutěže na ovládaném trhu. Soudní dvůr ostatně ve výše uvedeném rozsudku Michelin v. Komise potvrdil, že podnik, který není na daném trhu v dominantním postavení, se na tomto trhu nemůže dopustit zneužívání.

103 V projednávaném případě žalobkyně uvádí, že vytýkané jednání nebylo na neaseptických trzích uplatňováno ani nemělo protisoutěžní účinky na údajně ovládané aseptické trhy, na rozdíl od situace posuzované Soudním dvorem ve výše uvedeném rozsudku Istituto Chemioterapico Italiano a Commercial Solvents v. Komise ze dne 3. října 1985, ve věci 311/84, CBEM v. CLT a IPB, Recueil 1985, s. 3261, a v rozsudku ze dne 3. července 1991, AKZO v. Komise (věc C-62/86, Recueil 1991, s. I-3359), na které se rozhodnutí odvolává. Na rozdíl od projednávaného případu došlo ke zneužíváním zjištěným ve výše uvedených věcech vždy na ovládaném trhu, i když měla protisoutěžní účinky na související trhy, jako ve výše uvedených věcech Istituto Chemioterapico Italiano a Commercial Solvents v. Komise a CBEM v CLT a IPB.

104 Žalobkyně má krom toho za to, že Komise v projednávaném případě neprokázala existenci příčinné souvislosti mezi zneužíváními, ke kterým údajně došlo v neaseptickém odvětví, a dominantním postavením Tetra Pak v aseptickém odvětví. Žalobkyně odmítá zejména tvrzení Komise, že jí zisky dosažené v aseptickém

odvětví umožnily uplatňovat predátorské nebo diskriminační ceny za neaseptické stroje a lepenku. Popírá také existenci jakékoliv souvislosti mezi svým dominantním postavením v aseptickém odvětví a údajně nerovnými smluvními podmínkami, které prý vnucovala v neaseptickém odvětví. Podle jejího názoru jsou tyto podmínky odůvodněny potřebou zajistit řádné fungování systémů balení a byly vloženy do smluv o dodávkách neaseptických strojů dlouho před dokončením aseptických zařízení.

105 Komise má za to, že skutečnost, že žalobkyně drží nejméně 90 % trhů s aseptickými stroji a lepenkou je nevyvratitelným důkazem dominantního postavení žalobkyně na těchto trzích.

106 Pokud jde o neaseptické trhy, rozhodnutí neshledává žádné dominantní postavení, jak potvrdila Komise během jednání. Komise nicméně v bodě 104 druhém pododstavci odůvodnění zdůrazňuje, že podíly společnosti Tetra Pak na trhu v neaseptickém odvětví byly dostačující pro prokázání existence dominantního postavení na těchto neaseptických trzích posuzovaných odděleně. Vzhledem k dominantnímu postavení společnosti Tetra Pak na aseptických trzích a k souvislostem spojujícím tyto trhy s neaseptickými trhy je však Komise toho názoru, že i na akty, k nimž došlo v neaseptickém odvětví, se vztahuje působnost článku 86, a že „proto není třeba odděleně dokazovat existenci dominantního postavení společnosti Tetra Pak na neaseptických trzích posuzovaných izolovaně“ (bod 104 čtvrtý pododstavec odůvodnění rozhodnutí).

107 Komise poukazuje na to, že ani znění, ani účel článku 86 Smlouvy nepodporují názor, že postihuje pouze zneužívání, k nimž došlo na dotčeném trhu, který sloužil pro definování dominantního postavení, a současně dotčenému podniku dovoluje, aby se dopouštěl zneužívání na jiných trzích, zvláště pokud s dotčeným trhem úzce souvisejí.

108 V projednávaném případě Komise uvádí, že žalobkyně „použila spojitost existující mezi čtyřmi dotčenými trhy, aby se dopustila zneužívání na neaseptických trzích, přičemž těchto zneužívání by se nemohla dopustit při neexistenci svého dominantního postavení na aseptických trzích“ (bod 104 předposlední pododstavec odůvodnění rozhodnutí). Není myslitelné, že by žalobkyně podnikla kampaň predátorských cen proti společnosti Elopak v Itálii a obecněji ve Společenství, kdyby si nebyla vědoma, že zhruba 90 % jejích zisků pochází z aseptického odvětví. Podobně mohla žalobkyně vnucovat nerovné smluvní podmínky na neaseptických trzích pouze proto, že 56 % jejích zákazníků v tomto odvětví působilo i v aseptickém odvětví.

### **Závěry Soudu**

109 Pokud se jedná za prvé o aseptické odvětví, z údajů poskytnutých oběma účastníky řízení vyplývá, že Tetra Pak ovládala zhruba 90 % aseptických trhů se stroji i s lepenkou v celém Společenství a během celé sledované doby. Je zjevné, že držení takových podílů na trhu znamenalo, že postavení žalobkyně na trhu z ní učinilo nezbytného partnera těch, kdo potraviny balí, a zajistilo jí volnost chování, charakteristickou pro dominantní postavení. Komise tedy správně měla za to, že tyto podíly na trhu představovaly samy o sobě při neexistenci výjimečných okolností důkaz existence dominantního postavení (viz výše uvedené rozsudky Hoffmann-La Roche v. Komise, body 41, 60 a 66, a Hilti v. Komise, body 91 a 92).



110 Krom toho, jak poukázala Komise, skutečnost, že na trzích s aseptickými stroji a lepenkou byl přítomen jediný soutěžitel společnosti Tetra Pak, a sice PKL, která měla zbývající podíly na trzích, tedy zhruba 10 % těchto trhů, a existence technologických překážek a četných patentů, které bránily vstupu nových soutěžitelů na trh s aseptickými stroji, přispěly k udržení a posílení dominantního postavení společnosti Tetra Pak na trhu s aseptickými stroji i na trhu s aseptickou lepenkou. I když totiž, jak oba účastníci řízení připouštějí, byl vstup soutěžitelů na trh s aseptickou lepenkou technicky možný, nedostatek dostupných aseptických strojů, zejména z důvodu politiky vázaných prodejů společnosti Tetra Pak, představoval v praxi vážnou překážku přístupu nových soutěžitelů na trh.

111 S ohledem na všechny tyto faktory nelze argumenty žalobkyně vycházející z vyjednávací schopnosti jejích zákazníků a z hospodářské soutěže prostřednictvím inovací přijmout a její dominantní postavení na obou dotčených aseptických trzích musí být považováno za dostatečně prokázané.

112 Další otázkou je, zda jsou, jak tvrdí Komise, podmínky použití článku 86 splněny i na obou neaseptických trzích díky souvislostem spojujícím tyto dva trhy s dvěma aseptickými trhy.

113 Soud úvodem připomíná, že článek 86 Smlouvy zakazuje, aby jeden nebo více podniků zneužívaly dominantního postavení na společném trhu nebo jeho podstatné části. Podmínky stanovené pro jeho použití se tak týkají pouze rozsahu dotčeného zeměpisného trhu. Článek 86 neuvádí žádný výslovný pokyn ohledně požadavků týkajících se toho, kde na výrobovém trhu ke zneužívání došlo.

114 Pro určení těchto podmínek je tedy třeba vykládat článek 86 Smlouvy poukazem na jeho předmět a účel, jak byly popsány Soudním dvorem, který ve výše uvedeném rozsudku Michelin v. Komise (bod 57) rozhodl, že tento článek klade na podnik v dominantním postavení bez ohledu na příčiny takového postavení zvláštní odpovědnost za to, že jeho chování nebude na újmu účinné a nenarušené hospodářské soutěži na společném trhu, v souladu s všeobecným cílem stanoveným v čl. 3 písm. f) Smlouvy v jeho tehdejší znění. Článek 86 se tedy vztahuje na jakékoliv chování podniku v dominantním postavení, které může bránit zachování stupně nebo rozvoji hospodářské soutěže, jež ještě existuje na trhu, kde je v důsledku samotné přítomnosti tohoto podniku hospodářská soutěž oslabena (viz výše uvedený rozsudek Hoffmann-La Roche v. Komise, bod 91).

115 Skutečná oblast působnosti tedy musí být posouzena ve světle zvláštních okolností každého případu a odrážet situaci oslabené hospodářské soutěže, jak to potvrzuje analýza judikatury. Soudní dvůr ve výše uvedených rozsudcích Istituto Chemioterapico Italiano a Commercial Solvents v. Komise (body 21 a 22) a CBEM v. CLT (body 25 až 27) konkrétně rozhodl, že článek 86 Smlouvy se vztahuje na případ, kdy si podnik v dominantním postavení na určitém trhu vyhrazuje, aniž je to objektivně nutné, pomocnou nebo doplňkovou činnost na sousedním, ale odděleném trhu, na němž není v dominantním postavení, přičemž hrozí odstranění veškeré hospodářské soutěže na tomto trhu. Navíc ve výše uvedeném rozsudku AKZO v. Komise (body 39 až 45) Soudní dvůr výslovně připustil, že do působnosti článku 86 spadala snížení cen poskytovaná na „trhu odlišném“ od trhu s dotčenými výrobky, jehož byl podřízeným trhem. Krom toho v rozsudku ze dne 1. dubna 1993, BPB Industries a British Gypsum v. Komise (věc T-65/89, Recueil 1993, s. II-389, body 92 a 93), Soud prvního stupně připustil použití článku 86 v případě, kdy dotčený podnik v dominantním postavení na trhu se sádrokartonovými deskami

poskytl výhodu na odděleném trhu, a sice na trhu se sádrou, pouze těm zákazníkům, kteří se zásobovali sádrokartonovými deskami výlučně u něho. Soud se přitom opíral o zvláštní okolnosti uvedeného případu, kdy zákazníci dotčeného podniku působili na obou trzích a na trhu se sádrou byli v závislém postavení vůči svému dodavateli.

116 Ukazuje se tedy, že argumenty žalobkyně, podle kterých judikatura Společenství vyloučila jakoukoliv možnost použití článku 86 na akt, kterého se podnik, jenž je v dominantním postavení, dopustil na trhu odlišném od ovládaného trhu, musí být odmítnuty. Zvláště pak je třeba poznamenat, že na rozdíl od výkladu, který hájí žalobkyně, není výše uvedený rozsudek Michelin v. Komise relevantní, jelikož se nezabýval otázkou, zda se článek 86 Smlouvy vztahoval na akty, ke kterým došlo na trhu sousedním, avšak odlišném od ovládaného trhu. V uvedeném případě měl Soudní dvůr pouze rozhodnout o platnosti rozhodnutí Komise, které shledalo, že další sleva vázaná na prodejní cíle na trhu s pneumatikami pro osobní vozidla byla ve skutečnosti spojena se slevou při prodeji pneumatik pro těžká nákladní vozidla, a představovala tak podmiňování ve smyslu čl. 86 písm. d) Smlouvy. Komise měla za to, že touto slevou dotčený podnik podmiňoval získání výhody na trhu s pneumatikami pro těžká nákladní vozidla, kde byl v dominantním postavení, dosažením prodejního cíle na odděleném trhu s pneumatikami pro osobní vozidla. Soudní dvůr rozhodnutí v tomto bodě zrušil z důvodu, že dotčená sleva byla poskytnuta v závislosti na prodejním cíli pouze na trhu s pneumatikami pro osobní vozidla, a že tak neexistovala žádná spojitost mezi nákupem pneumatik pro nákladní vozidla a nákupem pneumatik pro osobní vozidla.

117 Je tedy na Soudu, aby v této fázi řízení bez ohledu na jakékoliv posouzení tohoto chování ověřil, zda za konkrétních okolností tohoto případu lze článek 86 Smlouvy použít na chování společnosti Tetra Pak na neaseptických trzích.

118 Komise odůvodnila v rozhodnutí použití článku 86 Smlouvy v neaseptickém odvětví na základě vedoucího postavení společnosti Tetra Pak v tomto odvětví a souvislosti spojujících neaseptické trhy s aseptickými trhy, kde byl dotčený podnik v dominantním postavení. Měla za to, že existence takových souvislostí znamenala, že nemusela „odděleně dokazovat existenci dominantního postavení společnosti Tetra Pak na neaseptických trzích posuzovaných izolovaně“. Rozhodnutí zdůrazňuje, že v neaseptickém odvětví byla Tetra Pak tržními silami ovlivněna méně než kterýkoliv z jejích soutěžitelů, a poté uvádí, že z důvodu souvislostí mezi aseptickým a neaseptickým odvětvím „není však nezbytné v rámci tohoto řízení prokazovat, zda tržní síla, která poskytuje společnosti Tetra Pak její vedoucí postavení na těchto neaseptických trzích, má být považována za odpovídající tomu, že přímo zaujímá dominantní postavení ve smyslu článku 86“ (bod 101 odůvodnění). Podle Komise je existence zneužívání, ke kterým došlo na neaseptických trzích, prokázána „dokonce i za předpokladu, že dominantní postavení společnosti Tetra Pak nebylo prokázáno nezávisle na jejím postavení na aseptických trzích“ (bod 104 poslední pododstavec odůvodnění rozhodnutí). Navíc rozhodnutí zdůrazňuje, že Tetra Pak zaujímala 78 % z celého trhu s aseptickou i neaseptickou lepenkou, což je sedmkrát více než její nejbližší soutěžitel, a „bezpochyby stále zaujímala dominantní postavení“, i na tomto rozsáhlejšímu trhu (bod 103 čtvrtý pododstavec odůvodnění).

119 Pokud se jedná nejprve o podíly společnosti Tetra Pak na trhu v neaseptickém odvětví, Soud poznamenává, že v roce 1985 zaujímala zhruba 48 % trhu s neaseptickou lepenkou a 52 % trhu s neaseptickými stroji, podle údajů poskytnutých oběma účastníky řízení. Tento podíl byl už v roce 1976 vyšší než 40 % a neustále se zvyšoval, až v roce 1987 dosáhl zhruba 55 %. Krom toho, jak uvádí

Komise, samotný podíl společnosti Tetra Pak na trhu byl o 10 až 15 % vyšší než podíly obou jejích hlavních soutěžitelů dohromady, přičemž podíl prvního z nich byl zhruba poloviční a podíl druhého pětinaový oproti podílu žalobkyně. Z toho vyplývá, že Komise v rozhodnutí (bod 99) právem poukázala na to, že samotné takové podíly na trhu mohly být považovány za znaky zakládající dominantní postavení.

120 Pokud se jedná dále o údajné souvislosti spojující dotyčné trhy, je nesporné, že jsou dány skutečností, že klíčové výrobky balené do aseptické i neaseptické lepenky jsou totožné, a také chováním výrobců a uživatelů. Aseptické i neaseptické stroje a lepenka dotčené v projednávaném případě se totiž používají k balení stejných tekutých výrobků určených pro lidskou spotřebu, hlavně mléčných výrobků a ovocných šťáv. Krom toho velká část zákazníků společnosti Tetra Pak působí v aseptickém i v neaseptickém odvětví. Ve svých písemných vyjádřeních předložených v odpověď na oznámení námitek, potvrzených v písemných vyjádřeních předložených Soudu, tak žalobkyně uvedla, že v roce 1987 nakoupilo zhruba 35 % jejích zákazníků aseptické i neaseptické systémy. Krom toho Komise správně uvedla, že chování hlavních výrobců systémů balení do lepenky potvrdilo souvislosti mezi aseptickými a neaseptickými trhy, jelikož dva z nich, Tetra Pak a PKL, již působí na všech čtyřech trzích a třetí, Elopak, který je dobře zaveden v neaseptickém odvětví, se již dlouhou dobu snaží získat přístup na aseptické trhy.

121 Z toho vyplývá, že Komise právem shledala, že výše uvedené vazby mezi oběma aseptickými trhy a oběma neaseptickými trhy upevnily hospodářskou sílu společnosti Tetra Pak na neaseptických trzích. Skutečnost, že Tetra Pak držela téměř 90 % trhu v aseptickém odvětví, totiž znamenala, že pro podniky vyrábějící čerstvé i trvanlivé tekuté potravinářské výrobky byla nejen nutně daným dodavatelem aseptických systémů, ale i přednostním dodavatelem neaseptických systémů. Krom toho díky svému technologickému náskoku a téměř monopolnímu postavení v aseptickém odvětví mohla Tetra Pak soustředit své úsilí v oblasti hospodářské soutěže na sousední neaseptické trhy, kde již byla dobře zavedena, bez obav z odvet v aseptickém odvětví, což znamenalo, že mohla využívat nezávislého chování ve srovnání s ostatními hospodářskými subjekty i na neaseptických trzích.

122 Ze všech výše uvedených úvah vyplývá, že v kontextu projednávaného případu může jednání společnosti Tetra Pak na neaseptických trzích spadat do působnosti článku 86 Smlouvy, aniž by bylo nutné prokazovat existenci dominantního postavení na těchto trzích posuzovaných odděleně, jelikož vedoucí postavení tohoto podniku na neaseptických trzích spolu s úzkými souvislostmi spojujícími tyto trhy s aseptickými trhy umožnily společnosti Tetra Pak chovat se ve srovnání s ostatními hospodářskými subjekty na neaseptických trzích nezávisle, což na ni klade zvláštní odpovědnost podle článku 86 za zachování účinné a nenarušené hospodářské soutěže na těchto trzích.

123 Ze všeho výše uvedeného vyplývá, že první část třetího žalobního důvodu uplatněného žalobkyní musí být zamítnuta.

## II — Zneužívající jednání

124 Žalobkyně tvrdí, že její smlouvy se zákazníky neobsahovaly zneužívající doložky (A). Popírá i tvrzení, že v Itálii uplatňovala predátorské ceny za lepenku Tetra Rex (B). Krom toho neprodávala své stroje a lepenku za ceny, které by představovaly diskriminaci mezi uživateli v různých členských státech (C). Navíc neprodávala své

stroje za predátorské ceny ve Spojeném království (D). Ceny jejich strojů a konkrétní jednání vytýkané v Itálii nebyly zneužívající (E).

A — Doložky o výlučnosti a další napadená smluvní ustanovení

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

125 Žalobkyně tvrdí, že povinnost používat na jejích strojích výlučně lepenku Tetra Pak [doložka (ix)] ani povinnost zásobovat se lepenkou výlučně od společnosti Tetra Pak [doložky (x) a (xxv)] nelze považovat za vázané prodeje představující zneužívání. Svou povahou i podle obchodních zvyklostí ve smyslu čl. 86 písm. d) Smlouvy jsou systémy balení Tetra Pak úplné a nedělitelné systémy, zahrnující stroj, balicí materiál, odbornou přípravu a poprodejní servis.

126 Žalobkyně poukazuje na to, že uvádění úplných systémů balení na trh bylo objektivně odůvodněno snahou o ochranu veřejného zdraví, a tedy i její dobré pověsti, prostřednictvím výlučného řízení celého procesu balení. Lepenkové obaly jsou totiž mnohem složitějšími nádobami než tradiční obaly, jako jsou láhve, a to s sebou nese značné riziko technických chyb, které mohou způsobit vážné problémy v málo odolných částech populace. Z tohoto důvodu byly napadené doložky odůvodněny, dokonce i pro neaseptické stroje nakoupené společností Tetra Pak od společností Nimco a Cherry Burrell, které musely být přizpůsobeny normám Tetra Pak.

127 Žalobkyně tvrdí, že všichni výrobci systémů balení do lepenky v rámci Společenství dodávali úplné systémy balení. Elopak, která v projednávaném případě podávala stížnost Komisi, ostatně před Komisí potvrdila, že je třeba konstatovat, že existuje jednotný trh strojů a lepenky, jelikož v něm je nejúčinnější způsob hospodářské soutěže. Toto tvrzení přijala sama Komise v bodě 24 odůvodnění rozhodnutí Tetra Pak I. Krom toho, když žalovaná v bodě 180 odůvodnění rozhodnutí vyjádřila názor, že vázaný prodej byl za určitých okolností odůvodněný, uznala, že takový prodej není sám o sobě nedovolený.

128 Za těchto okolností žalobkyně vytýká Komisi, že shledala doložky o výlučných dodávkách jako takové nedovolenými, aniž by posoudila, zda měly nějaké skutečné účinky na hospodářskou soutěž. Zvláště pak nic neprokazuje, že by nějaký zákazník byl chtěl zakoupit aseptickou lepenku od nějakého soutěžitele společnosti Tetra Pak. To potvrzuje situace ve Spojených státech amerických, kde ve smlouvách společnosti Tetra Pak není žádná doložka o vázaném prodeji a kde je ochrana zdraví zajištěna právní úpravou. V této zemi však ti, kdo potraviny balí, nikdy nepoužívaly na plnicích strojích Tetra Pak nádoby dodané třetími osobami.

129 Z všeobecného hlediska žalobkyně tvrdí, že žádná z 27 doložek uvedených v rozhodnutí nebyla zneužívající. Tvrdí, že na rozdíl od obvinění Komise nebyly tyto doložky součástí nějaké systematické a záměrné protisoutěžní obchodní strategie v celém Společenství. Žalobkyně zdůrazňuje, že její systém samostatné výroby a distribuce je oprávněným organizačním postupem a nedokládá zjištění strategie rozdělení trhů. Stejně tak je neopodstatněná kritika její patentové politiky Komisí.

130 Z doložek, na něž poukázala Komise, byly pouze dvě, doložka (iv) týkající se výlučného práva na údržbu a opravy zařízení a výše uvedená doložka (ix), obsaženy v typových smlouvách v každém z dvanácti členských států. Všechny 27 doložek se objevilo ve všech smlouvách pouze v jedné zemi, v Itálii. Krom toho z bodů 25 až 45 odůvodnění rozhodnutí uvádějících dotyčné doložky jasně vyplývalo, že existovala

řada rozdílů v jejich znění v různých členských státech. Krom toho pouze dvanáct doložek posuzovaných níže se objevilo v nejméně deseti členských státech, včetně čtyř států s nejrozsáhlejším zeměpisným trhem.

131 Žalobkyně poukazuje na to, že doložky, kterými si ponechala výlučná práva na úpravy, údržbu a výměnu náhradních dílů a práva duševního vlastnictví k jakýmkoliv technickým zlepšením nebo úpravám zařízení, jako jsou doložky (ii), (iv), (v) a (viii), byly odůvodněny bezpečností a účinností. Pokud jde o doložky (xiii), (xiv) a (xix), které opravňují společnost Tetra Pak kontrolovat obchodní činnosti nájemců nebo kupujících jejích strojů, odrážejí běžnou a odpovídající starost obchodníka o zajištění účinného chodu jeho podnikání. Doložka (xx), která je obsažena pouze ve smlouvách o leasingu a brání převodu leasingu a dalšímu leasingu, je standardní podmínkou u tohoto druhu smluv. Doložky (xxi) a (xxii), které stanoví účtování „první splátky nájemného“ a degresivní sazbu měsíčních splátek nájemného v závislosti na počtu použitých lepenkových obalů, nebránila nákupu lepenky určené k použití na jiných strojích než na strojích Tetra Pak od jiných dodavatelů. Nakonec, pokud jde o dobu trvání leasingu, žalobkyně poznamenává, že námitky Komise se vztahují pouze k italskému trhu. Poukazuje na to, že i v Itálii, ačkoliv obvyklá délka trvání leasingu byla devět let, nájemce mohl leasing kdykoliv ukončit s oznámením jeden rok předem.

132 Komise tvrdí, že vázaný prodej strojů a lepenky představuje zneužívání dominantního postavení ve smyslu čl. 86 písm. d) Smlouvy. Existují totiž jasné důkazy o tom, že se neaseptická lepenka mohla používat na strojích jiných značek. V aseptickém odvětví nebyly technické překážky vstupu na trh s lepenkou, vyplývající z určitých technických rozdílů mezi postupy aseptického a neaseptického balení, nepřekonatelné vzhledem k podobnostem mezi těmito postupy. Za těchto okolností nedokládají faktory, na které se žalobkyně odvolává, zjištění, že napadené doložky o vázaném prodeji byly přípustné. Pokud jde o ostatní smluvní doložky, zaměřovaly se na to, aby se po zakoupení stroje zákazníci stali na celou dobu jeho životnosti zcela závislími na společnosti Tetra Pak, což vyloučilo jakoukoliv možnost hospodářské soutěže na úrovni lepenky a souvisejících výrobků.

133 Za těchto podmínek byla opravdová hospodářská soutěž možná pouze při prodeji strojů. Žalobkyně tak uměle omezila hospodářskou soutěž na oblast, ve které má největší technologický náskok, a kde jsou proto překážky vstupu soutěžitelů největší. Krom toho jí její smluvní politika umožnila dosahovat téměř všech jejích zisků v podobě příjmů z prodeje lepenky.

### **Závěry Soudu**

134 Pokud jde o standardní doložky, které vyžadují používat na strojích prodávaných podnikem Tetra Pak výlučně lepenku Tetra Pak [doložka (ix)] a zásobovat se lepenkou výlučně u společnosti Tetra Pak nebo u jím určeného dodavatele [doložky (x) a (xxv)], Soud nejdříve poznamenává, že žalobkyně nezpochybňuje vytýkané skutečnosti. Konkrétně uznává, že během sledované doby byla doložka (ix) vložena do všech smluv o prodeji nebo leasingu strojů uzavřených s uživateli jejích systémů balení. Pokud jde o doložku (x), z odpovědi žalobkyně na písemnou otázku Soudu jasně vyplývá, že byla vložena do všech jejích smluv o prodeji strojů. Podle údajů ve spisu byla v šesti členských státech, kde Tetra Pak prodávala stroje, taková doložka o výlučném zásobování vložena i do smluv o dodávkách lepenky. Krom toho Komise v odpovědi na písemnou otázku Soudu uvedla, aniž by jí žalobkyně odporovala, že

smlouvy o leasingu strojů obsahovaly doložku o výlučném zásobování se lepenkou u místní dceřiné společnosti Tetra Pak.

135 Mimoto má Soud za to, že Komise v rozhodnutí správně shledala, že 24 ostatních napadených smluvních doložek [doložky (i) až (viii), (xi) až (xxiv), (xxvi) a (xxvii)] mělo ve vzájemném spojení za následek celkovou strategii zaměřenou na to, aby se po zakoupení nebo leasingu stroje zákazník stal na celou dobu jeho životnosti zcela závislým na společnosti Tetra Pak, což zcela vyloučilo zejména jakoukoliv možnost hospodářské soutěže na úrovni lepenky i souvisejících výrobků. Jejich vliv na hospodářskou soutěž tedy musí být posuzován ve spojení s výše uvedenými doložkami (ix), (x) a (xxv), které byly určeny k tomu, aby se trh s lepenkou stal zcela závislým na trhu se stroji, a které posilovaly a dovršovaly potlačení tohoto trhu. Krom toho uvedené ostatní doložky bylo možno považovat za zneužívající jako takové, jelikož jejich předmětem bylo v závislosti na doložce zejména podmínit prodej strojů a lepenky přijetím dodatečných služeb různé povahy, jako jsou údržba a opravy a poskytování náhradních dílů; poskytovat slevy, zejména z nákladů na pomoc, údržbu a modernizaci strojů nebo z části splátek, v závislosti na počtu použitých lepenkových obalů tak, aby to zákazníky přimělo zásobovat se lepenkou u společnosti Tetra Pak; a nakonec poskytnout společnosti Tetra Pak kontrolu nad činností jejích zákazníků a zajistit pro ni výlučné vlastnictví jakýchkoliv technických zlepšení nebo úprav lepenky provedených jejími uživateli.

136 Jelikož bylo prokázáno, že všechny napadené doložky přispívaly k uskutečnění stejného cíle, je třeba ověřit, zda byl, jak tvrdí žalobkyně, výsledný systém vázaných prodejů objektivně odůvodněn ve světle obchodních zvyklostí a samotné „věcné povahy“ dotčených výrobků ve smyslu čl. 86 písm. d) Smlouvy.

137 Tuto argumentaci žalobkyně nelze přijmout. Z důvodů již Soudem uvedených (viz výše bod 82) nelze vázaný prodej plnicích strojů a lepenky považovat za činnost v souladu s obchodními zvyklostmi. Krom toho a v každém případě, i kdyby se ukázalo, že taková zvyklost existuje, nepostačovalo by to k odůvodnění použití systému vázaných prodejů podnikem v dominantním postavení. Ani zvyklost, která je přijatelná v běžné situaci na soutěžním trhu, nelze přijmout v případě trhu, kde je již hospodářská soutěž omezena. Soudní dvůr konkrétně rozhodl, že pokud podnik v dominantním postavení přímo či nepřímo zaváže své zákazníky povinností výlučného zásobování, představuje to zneužívání, jelikož to zákazníka zbavuje možnosti výběru zdrojů zásobování a znemožňuje vstup na trh jiným výrobcům (viz výše uvedené rozsudky Hoffmann-La Roche v. Komise, body 89 a 90, AKZO v. Komise, bod 149 a BPB Industries a British Gypsum v. Komise, bod 68).

138 I pokud jde o hlavní odůvodnění uvedené společností Tetra Pak týkající se integrované a nedělitelné povahy jejích systémů balení z hospodářského hlediska, Soud již při přezkumu definice dotčených trhů konstatoval (viz výše body 83 a 84), že při posouzení neobstojí. Technická hlediska i hlediska týkající se odpovědnosti za výrobky, ochrany veřejného zdraví a ochrany vlastní pověsti, přednesená společností Tetra Pak, musí být totiž posouzena ve světle zásad zakotvených ve výše uvedeném rozsudku ze dne 12. prosince 1991, Hilti v. Komise (bod 118), ve kterém Soud prvního stupně rozhodl, že „podniku v dominantním postavení zjevně nepřísluší, aby ze svého podnětu přijímal opatření určená k odstranění výrobků, které právem či neprávem považuje za nebezpečné nebo alespoň za méně kvalitní než vlastní výrobky.“

139 V projednávaném případě mohly být spolehlivost balicího zařízení pro mlékárny a další uživatele a dodržování hygienických norem s ohledem na konečného spotřebitele zajištěny tak, že se uživatelům strojů Tetra Pak zpřístupní veškeré technické údaje týkající se lepenky, která se má na těchto strojích používat, aniž by tím byla dotčena práva duševního vlastnictví žalobkyně. Krom toho opatření uložená společností Tetra Pak v rozhodnutí za účelem ukončení porušování obsahují příkaz Komise, aby Tetra Pak každému zákazníkovi kupujícímu nebo pronajímajícímu stroj sdělila specifikace, které musí obalová lepenka splňovat, aby mohla být používána na jejích strojích. Krom toho a v každém případě, i kdyby použití lepenky jiné značky na strojích Tetra Pak znamenalo nebezpečí, bylo věci žalobkyně využít možnosti, které jí poskytují příslušné vnitrostátní předpisy v jednotlivých členských státech.

140 Za těchto okolností je jasné, že doložky o vázaném prodeji a ostatní doložky uvedené v rozhodnutí překračovaly vyhlášený účel a byly zaměřeny na upevnění dominantního postavení společnosti Tetra Pak posílením hospodářské závislosti jejích zákazníků na ní. Tyto doložky tedy byly v rámci ochrany veřejného zdraví zcela bezdůvodné a překračovaly i právo přiznané podniku v dominantním postavení chránit své obchodní zájmy (viz, pokud jde o druhé hledisko, výše uvedený rozsudek *United Brands v. Komise*, bod 189). Bez ohledu na to, zda jsou posuzovány izolovaně, nebo jako celek, byly nespravedlivé.

141 Z toho vyplývá, že Komise prokázala právně dostačujícím způsobem, že výše uvedené doložky jako celek byly zneužívající.

B — Údajně predátorské ceny lepenky Tetra Rex v Itálii

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

142 Žalobkyně tvrdí, že ceny, které účtovala v Itálii v letech 1976 až 1982 za neaseptickou lepenku Tetra Rex, nebyly vůči soutěžitelům predátorské. Tyto ceny byly odůvodněny podmínkami hospodářské soutěže na italském trhu, a zvláště pak úporným obchodním bojem mezi společnostmi Tetra Pak a Elopak, když byla na trh uvedena lepenka Tetra Rex za účelem soutěže s lepenkou Pure-Pak vyráběnou společností Elopak a již dobře zavedenou na trhu.

143 Žalobkyně popírá, že stanovení této ceny na značně nižší úrovni nejen než nákladová cena lepenky, ale i než její průměrné přímé variabilní náklady, odporovalo jakémukoliv jinému logickému hospodářskému důvodu, kromě toho, že jde o součást strategie vyloučení soutěžitelů. Uvádí, že výše uvedený rozsudek *AKZO v. Komise* (bod 71) nelze vykládat tak, že podniku v dominantním postavení zakazuje účtovat ceny nižší, než jsou průměrné variabilní náklady. Je věcí Komise, aby nejdříve prokázala záměr vyloučit soutěžitele. Za druhé, jak žalobkyně uvedla při jednání, na základě rozsudku Nejvyššího soudu Spojených států amerických ze dne 21. června 1993, *Brooke Group v. Brown & Williamson Tobacco* (č. 92-466), prodej se ztrátou vylučuje hospodářskou soutěž pouze tehdy, jestliže má dotčený podnik rozumné vyhlídky, že následně tyto ztráty nahradí.

144 Žalobkyně má za to, že v projednávaném případě nebyla z obou výše uvedených podmínek splněna ani jedna. Na rozdíl od toho, co tvrdí Komise, neprozrazují zprávy správní rady společnosti Tetra Pak Italiana za roky 1979 a 1980 žádný záměr vyloučit soutěžitele. Krom toho žalobkyně při jednání uvedla, že jelikož trh s neaseptickou lepenkou je soutěžním trhem, neměla žádnou rozumnou vyhlídku, že z dlouhodobého hlediska nahradí ztráty z prodeje lepenky Tetra Rex.

<sup>145</sup> Navíc žalobkyně tvrdí, že její tvorba cen lepenky Tetra Rex v Itálii neměla účinek v podobě vyloučení. Tato tvorba cen nevedla k výraznému zvýšení jejího podílu na celkovém trhu. Naopak během sledované doby Elopak více než zdvojnásobila svůj podíl na trhu.

<sup>146</sup> Komise tvrdí, že Tetra Pak stanovila ceny lepenky Tetra Rex v Itálii na takové úrovni, aby vytlačila své soutěžitele, přičemž použila křížové financování svých výrobků díky svému dominantnímu postavení na aseptickém trhu. Tvrdí, že na základě argumentace Soudního dvora ve výše uvedeném rozsudku AKZO v. Komise vzbuzuje existence výrazně záporných hrubých obchodních marží v letech 1976 až 1982 přinejmenším domněnku záměru vyloučit soutěžitele. Tato strategie vyloučení směřující k získání italského trhu s neaseptickým balením je potvrzena celou řadou znaků, jako jsou rozdíly cen mezi lepenkou Tetra Rex prodávanou v Itálii a v ostatních zemích Společenství a mezi lepenkou Tetra Rex a lepenkou Elopak, které z několika málo procentních bodů v roce 1976 vzrostly na třicet nebo více procent v letech 1980/1981, přičemž ztráty z prodeje lepenky Tetra Rex se zvýšily. Tato strategie vyplývala i ze zpráv správní rady společnosti Tetra Pak Italiana v roce 1979 a v roce 1980. Způsobila nejdříve zpomalení růstu prodeje společnosti Elopak, poté jeho propad.

### **Závěry Soudu**

<sup>147</sup> Úvodem je třeba připomenout, že i když lze připustit, aby podnik v dominantním postavení za určitých podmínek prodával se ztrátou, zjevně tomu tak není v případě, že byl tento prodej predátorský. Přestože totiž právo Společenství v oblasti hospodářské soutěže uznává, že podnik v dominantním postavení má právo podniknout přiměřené kroky k ochraně svých obchodních zájmů, netoleruje kroky, jejichž skutečným účelem je posílení tohoto dominantního postavení a jeho zneužívání (výše uvedený rozsudek United Brands v. Komise, bod 189). Konkrétně článek 86 Smlouvy zakazuje podniku v dominantním postavení, aby soutěžitele vylučoval prováděním hospodářské soutěže prostřednictvím cen, která nespadá do hospodářské soutěže založené na kvalitě (výše uvedený rozsudek AKZO v. Komise, bod 70).

<sup>148</sup> Ve světle těchto zásad nasvědčuje existence záporných hrubých marží nebo polohrubých marží – získaných odečtením přímých variabilních nákladů nebo průměrných variabilních nákladů, což jsou náklady na vyrobenou jednotku, od prodejní ceny – tomu, že dané cenové praktiky směřují k vyloučení. Jak rozhodl Soudní dvůr ve výše uvedeném rozsudku AKZO v. Komise (bod 71), podnik v dominantním postavení nemá žádný zájem uplatňovat ceny nižší, než jsou průměrné variabilní náklady (to znamená náklady, které se mění v závislosti na vyrobeném množství), s výjimkou zájmu vyloučit soutěžitele, aby mohl následně zvýšit své ceny využitím svého monopolního postavení, jelikož každý prodej způsobuje ztrátu rovnou celkové výši fixních nákladů (to znamená nákladů, které zůstávají stejné bez ohledu na vyrobené množství) a nejméně části variabilních nákladů na vyrobenou jednotku.

<sup>149</sup> Soudní dvůr v rozsudku AKZO v. Komise také rozhodl, že jestliže je čistá marže záporná a hrubá marže kladná, to znamená jestliže ceny jsou nižší než průměrné celkové náklady (součet fixních nákladů a variabilních nákladů), ale vyšší než průměrné variabilní náklady, tyto ceny musí být považovány za zneužívající, jestliže jsou stanovené v rámci plánu na vyloučení soutěžitele. Délka období uplatňování



takových cen v rámci plánu na poškození soutěžitele je tedy faktorem, který musí být zohledněn (body 72, 140 a 146).

150

V projednávaném případě ukazuje analýza účetnictví společnosti Tetra Pak týkajícího se lepenky Tetra Rex v Itálii výrazně zápornou čistou marži v letech 1976 až 1982 (pohybující se od -11,4 % do -34,4 %) a výrazně zápornou hrubou marži v letech 1976 až 1981 (pohybující se od -9,8 % do -33,8 %). Neustálý prodej lepenky Tetra Rex nejen pod úrovní její nákladové ceny, ale i pod úrovní jejich přímých variabilních nákladů je dostatečným důkazem toho, že žalobkyně prováděla v letech 1976 až 1981 politiku vylučování soutěžitelů. Svým rozsahem a samotnou svou povahou totiž takové ztráty, které nemohou odrážet žádný jiný logický hospodářský důvod než snahu vytlačit společnost Elopak, měly nesporně za cíl posílit postavení společnosti Tetra Pak na trzích s neaseptickou lepenkou, kde již zaujímala vedoucí postavení, jak již bylo konstatováno (viz výše body 118 až 121), a oslabit tak hospodářskou soutěž na těchto trzích. Na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, takové chování představuje zneužívání ve smyslu článku 86 Smlouvy, v souladu s ustálenou judikaturou (viz výše bod 114), přičemž není nezbytně nutné konkrétně prokazovat, že dotčený podnik měl přiměřené vyhlídky, že takto vzniklé ztráty nahradí.

151

Totéž platí i pro rok 1982, během něhož byla čistá marže -11,4 %. Celý soubor důležitých a shodujících se indicií totiž prokazuje existenci záměru vyloučit soutěžitele. Tento záměr zjevně vyplývá zvláště z trvání, ze stálosti a z rozsahu prodeje se ztrátou prováděného během celého období od roku 1976 do roku 1982. Navíc existenci plánu na vyloučení společnosti Elopak v Itálii prokazují účetní údaje, ze kterých vyplývá, že žalobkyně, která v letech 1976 až 1980 lepenku Tetra Rex v Itálii nevyráběla, ji dovážela za účelem dalšího prodeje v této zemi za ceny o 10 až 34 % nižší, než byla její nákupní cena. V tomto ohledu Komise konkrétně zjistila, jak ukazují některé dokumenty týkající se objednávek, aniž by jí žalobkyně v tomto bodě odporovala, že žalobkyně v Itálii dále prodávala lepenku Rex dováženou ze Švédska za ceny o 17 až 29 % nižší, než byla její nákupní cena. Obecněji je třeba také poznamenat, že ceny lepenky Tetra Rex prodávané v Itálii byly nejméně o 20 % a často o 50 % nižší, než byly ceny uplatňované v jiných členských státech, což žalobkyně nezpochybňuje. Navíc domněnka o záměru vyloučit soutěžitele je v souladu se zprávami správní rady společnosti Tetra Pak Italiana z let 1979 až 1980, které se odvolávají na nutnost výrazných finančních obětí v oblasti cen a podmínek dodání za účelem boje se soutěžiteli, zvláště se společností Pure-Pak. Analýza cenových rozdílů mezi lepenkou Tetra Rex a lepenkou Pure-Pak, které soutěžily na italském trhu, ukazuje, že Tetra Pak na rozdíl od toho, co tvrdí, nikdy nenásledovala ceny společnosti Elopak, ale naopak zvyšovala rozdíl cen v reakci na zvyšování cen společnosti Elopak. Jak zdůrazňuje Komise, tento rozdíl vzrostl z několika procentních bodů v letech 1976 až 1978 na 30 % a více v letech 1980 a 1981, přestože ztráty za lepenku Tetra Rex se zvyšovaly. Nakonec je uplatňování strategie vyloučení soutěžitele potvrzeno i zvýšením prodeje lepenky Tetra Rex v Itálii a odpovídajícím zpomalením růstu prodeje lepenky Elopak během období expanze poptávky, po němž následoval od roku 1981 pokles prodeje.

152

Z toho vyplývá, že Komise právně dostačujícím způsobem prokázala, že ceny lepenky Tetra Rex prodávané v Itálii v letech 1976 až 1982 byly predátorské.

C — Ceny strojů a lepenky, které údajně představovaly diskriminaci mezi různými členskými státy

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

153 Žalobkyně tvrdí, že velké rozdíly cen strojů v letech 1984 až 1986 a lepenky v letech 1978 až 1984 mezi různými členskými státy nebyly diskriminační. Přístup Komise, která se zabývala cenami strojů a lepenky odděleně, je v zásadě chybný. Mezi cenami strojů a lepenky existuje určitý vztah, související s hospodářskou soutěží na místním trhu, takže rozhodujícím faktorem je cena systému jako celku. Rovnováha mezi cenou strojů a lepenky je v různých členských státech různá.

154 V každém případě, i kdyby bylo přípustné zabývat se cenami strojů a lepenky odděleně, Komise nepředložila žádný důkaz o nedovolené cenové diskriminaci mezi různými členskými státy. Jediným platným závěrem, který vyplývá z údajů předložených Komisí, pokud jde o stroje i lepenku, je ten, že ceny byly vždy nižší v jednom členském státě, a sice v Itálii, která nebyla ve shodě se všeobecným trendem cenové politiky společnosti Tetra Pak. V ostatních členských státech nebylo žádné rozpoznatelné pravidlo.

155 Pokud jde konkrétně o cenu aseptických i neaseptických strojů, žalobkyně tvrdí, že je těžké porovnávat ceníkové ceny a průměrné ceny za prodej a leasing, jak to provádí Komise. Krom toho je toto porovnání jen málo zajímavé či nezajímavé, jelikož v tomto odvětví je běžnou zvyklostí poskytovat slevy na stroje. Mimoto z Komisí provedeného porovnání cen v Itálii, kde je spotřeba UHT mléka největší, a cen v zemích, kde se mléko UHT téměř neprodává, jako je Řecko a Irsko, nelze vyvozovat platné závěry. Navíc a v každém případě lze rozdíly v cenách strojů v různých členských státech připsat historickým rozdílům mezi místními trhy.

156 Pokud jde o cenu aseptické lepenky, žalobkyně uvádí, že ceníky, o které se Komise opírá, poskytují pouze velmi přibližné údaje o skutečných cenách z důvodu kombinace různých druhů aseptické lepenky Brik a použití průměrné ceny těchto různých výrobků v každé zemi. Žalobkyně má však za to, že celkový obrázek je dostatečně přesný, když ukazuje sblížení cen v roce 1984, přičemž ceny v Itálii zůstaly mírně nižší.

157 Navíc žalobkyně uvádí, že různé cenové rozdíly aseptické lepenky Tetra Brik jsou dány složitým vzájemným působením historických faktorů, podmínek na místních trzích, které se v jednotlivých členských státech výrazně liší, struktur mlékárenského průmyslu, zvážení místních nákladů, a také politiky společnosti Tetra Pak spočívající v poskytování maximální samostatnosti místním pobočkám.

158 Komise tvrdí, že cenová diskriminace u strojů (nejméně od roku 1984 do roku 1986) a u lepenky (nejméně od roku 1978 do roku 1984) mezi členskými státy byla pozorována v celém Společenství, i když byla zvláště nápadná mezi Itálií a ostatními členskými státy.

159 Pokud jde o posouzení cen strojů, Komise odmítá kritiku týkající se nezohlednění slev při porovnání cen získaných z ceníků strojů s průměrnými cenami. Pokud jde o ceny aseptické lepenky Tetra Brik, Komise má za to, že zjištěné rozdíly jsou příliš velké na to, aby mohly být vysvětleny objektivními rozdíly v materiálech mezi výrobky, na které odkazuje žalobkyně. Nakonec různé objektivní faktory, které podle žalobkyně vysvětlují cenové rozdíly mezi různými členskými státy, pokud jde o stroje i o lepenku, byly podány velmi všeobecně a nebyly blíže určeny ani nebyly uvedeny jejich účinky.

**Závěry Soudu**

160 Soud úvodem připomíná, že používání cen, které představují diskriminaci mezi uživateli usazenými v různých členských státech, je podniku v dominantním postavení zakázáno čl. 86 písm. c) Smlouvy, který se vztahuje na zneužívání spočívající „v uplatňování rozdílných podmínek vůči obchodním partnerům při plnění stejné povahy, čímž jsou někteří partneři znevýhodňováni v hospodářské soutěži“. Ve výše uvedeném rozsudku *United Brands v. Komise* Soudní dvůr uvedl, že článek 86 nebrání tomu, aby podnik v dominantním postavení stanovil různé ceny v různých členských státech, zejména jestliže jsou cenové rozdíly odůvodněny různými podmínkami pro uvedení na trh a intenzitou hospodářské soutěže. Podnik v dominantním postavení má však pouze právo tímto v rozumné míře hájit své obchodní zájmy. Zvláště pak nesmí uplatňovat umělé cenové rozdíly v různých členských státech tak, aby své zákazníky znevýhodnil a narušil hospodářskou soutěž v souvislosti s umělým rozdělením vnitrostátních trhů (body 189, 228, 229 a 233).

161 Ve světle těchto zásad je třeba ověřit, zda v projednávaném případě Komise prokázala právně dostačujícím způsobem skutečnosti, na nichž založila zjištění cenové politiky, která představuje diskriminaci mezi členskými státy.

162 Soud úvodem shledává, že Komise správně porovnávala ceny strojů a lepenky odděleně, protože stroje a lepenka jsou na oddělených trzích a musí být uváděny na trh odděleně, jak již bylo prokázáno (viz výše body 137 až 140). Krom toho a v každém případě žalobkyně netvrdí, že porovnání cen úplných systémů by vedlo k jinému výsledku, než vedlo oddělené posuzování cen strojů a lepenky, ani nepředkládá žádnou skutečnost tomu nasvědčující.

163 Pokud jde o tři hlavní druhy lepenky vyráběné společností Tetra Pak, rozhodnutí uvádí, že z porovnání průměrných cen vyplývá, že „mezi členskými státy jsou značné rozdíly v cenách“ a že „tyto rozdíly jsou zvláště velké mezi Itálií a ostatními členskými státy, kdy snadno dosahují 50 % a přinejmenším zhruba 20 až 25 % (s několika málo výjimkami)“. Je třeba tedy na základě údajů uvedených ve spise, které se týkají průměrných cen různých druhů lepenky v šesti členských státech, a sice v Belgii, v Dánsku, v Itálii, v Německu, v Nizozemsku a ve Spojeném království, v letech 1981 až 1984, určit, zda cenové rozdíly byly takového rozsahu, aby umožnily prokázat, že byly za okolností projednávaného případu diskriminační.

164 Soud poznamenává, že s výjimkou Dánska, kde byly ceny v letech 1981 až 1984 v průměru o 14 % vyšší než ceny v Itálii, se rozdíly mezi průměrnými cenami aseptické lepenky Tetra Brik pohybovaly nejčastěji od 40 do 60 %, a dokonce do 70 %. V případě lepenky Tetra Rex byly rozdíly nejčastěji alespoň 20 až 25 % a v některých případech dosahovaly 50 % průměrné ceny. Pokud jde o neaseptickou lepenku Tetra Brik, prodávala se ve čtyřech z výše uvedených ostatních členských států za ceny v průměru o 20 až 30 % vyšší než v Itálii, v Nizozemsku v roce 1984 o 20 % nižší. V projednávaném případě nelze na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, považovat rozdíly mezi průměrnými cenami, které se v roce 1984 pohybovaly pro různé druhy lepenky mezi 20 a 37 %, za důkaz sblížení cen. Komise tedy měla právem za to, že takové velké rozdíly v průměrných cenách v letech 1984 až 1986 nemohly být způsobeny fyzickými rozdíly mezi různými velikostmi lepenky téhož druhu ani skutečností, že průměrná objednávaná množství vůbec nebyla jednotná.

165 Navíc existenci značných cenových rozdílů v různých členských státech v letech 1978 až 1984 prokazují číselné údaje uvedené v cenících neaseptické lepenky Tetra Rex a Tetra Brik, které jsou uvedeny v příloze rozhodnutí a které žalobkyně nezpochybňuje. Za těchto okolností má Soud s ohledem na okrajovou povahu

nákladů na přepravu a s ohledem na stabilitu světových trhů se surovinami, v projednávaném případě lepenkou, která činí více než 70 % nákladové ceny lepenkových obalů, za to, že zjištěné cenové rozdíly nemohly být odůvodněny objektivními hospodářskými faktory, a že tedy byly diskriminační.

166 Pokud jde o stroje, je třeba porovnat prodejní ceny a ceny za „leasing“ uplatňované v různých členských státech. Úvodem je vhodné poznamenat, že podle údajů uvedených ve spise je možné posoudit cenovou úroveň „leasingu“ na základě samotné první splátky nájemného, jelikož součet současného a budoucího nájemného představuje pouze okrajovou část této první splátky, což žalobkyně nezpochybňuje. Krom toho tabulky připojené k rozhodnutí, které se týkají jednak prodejních cen strojů ve čtyřech členských státech, a sice v Řecku, Španělsku, Irsku a Itálii, jednak cen za „leasing“ v sedmi ostatních členských státech a v Irsku, ostatně potvrzují, že v jediném státě, pro který jsou uvedeny prodejní ceny i ceny za „leasing“, jsou tyto ceny velmi blízké.

167 Ve světle skutkových zjištění učiněných v předchozím bodě je třeba nejdříve ověřit, zda se v případě hlavních typů strojů uváděných na trh společností Tetra Pak prodejní ceny a první splátky nájemného v letech 1984 až 1986 v jednotlivých členských státech výrazně lišily, a dále posoudit, zda byly případně zjištěné rozdíly odůvodněny objektivními podmínkami na trhu.

168 Za prvé porovnání cen určených na základě průměrných cen a cen pocházejících z ceníků, které jsou uvedeny v přílohách rozhodnutí a které žalobkyně nezpochybňuje, ukazuje na výrazné rozdíly v případě aseptických strojů Tetra Brik, které se pro šest modelů aseptických strojů Tetra Brik ze sedmi pohybují mezi 40 a 100 nebo více procenty. Cenové rozdíly byly ještě větší v případě neaseptických strojů Tetra Rex a Tetra Brik, kde se v letech 1984 až 1986 ceny za stejný model lišily až o sto nebo více procent v závislosti na zemi, přičemž v roce 1986 v případě některých strojů Tetra Rex dokonce přesáhly 400 %.

169 Z toho vyplývá, že Komise dostatečně prokázala existenci značných cenových rozdílů mezi členskými státy v letech 1984 až 1986 v případě aseptických strojů i neaseptických strojů během období jednoho roku nebo několika let, které se lišilo podle typů strojů.

170 Dále Soud shledává, že tyto cenové rozdíly nebylo možno přičíst objektivním podmínkám na trhu. V projednávaném případě se zjištěné výrazné rozdíly v cenách strojů a lepenky objevily v kontextu rozdělení vnitrostátních trhů smluvními doložkami o vázaném prodeji, které bylo posíleno systémem samostatné výroby a distribuce skupiny Tetra Pak a jejím téměř monopolním postavením na aseptických trzích ve Společenství. Za těchto okolností je zřejmé, že tyto cenové rozdíly nemohly být způsobeny běžnou hospodářskou soutěží a byly uplatňovány k újmě těch, kdo potraviny balí. Faktory uváděné žalobkyní jsou zcela nevěrohodné. Konkrétně argument týkající se zvláštních podmínek na místních trzích vyvrací, jak to zdůrazňuje Komise, definice jednotného zeměpisného trhu zahrnujícího celé Společenství, zejména díky okrajové povaze nákladů na přepravu.

171 Pokud jde o politiku samostatného uvádění na trh dceřinými společnostmi, kterou uvádí žalobkyně, i kdyby byla skutečná, je třeba ji nahlížet v kontextu celkové strategie rozdělení trhů. Takovou strategii lze odvodit z politik prováděných společností Tetra Pak, zejména ohledně smluv v celém Společenství. Krom toho existence celkového plánu také vyplývá z různých dokumentů předložených Komisí na žádost Soudu, které si vyměňovala skupina Tetra Pak se svou dceřinou

společností Tetra Pak Italiana. Tyto dokumenty jsou uvedeny v bodech 77 až 83 rozhodnutí.

172 Nakonec argument společnosti Tetra Pak, kterým nezpochybňuje číselné údaje uvedené ve výše uvedených přílohách, že posouzení cen systémů balení jako celku, zahrnujících stroje a lepenku, by vedl k rozdílným výsledkům, nelze přijmout, jelikož není podepřen důkazy, které by vyvracely závěry Komise. Stejně tak nelze na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, přijmout názor, že nezohlednění slev poskytnutých z ceny strojů mohlo narušit porovnání cen provedené Komisí, jelikož žalobkyně nepopírá, že takové slevy byly poskytovány ve všech členských státech, včetně takových, jako je Itálie, kde tyto ceny již byly obzvláště nízké.

173 Ze všech těchto úvah vyplývá, že Komise prokázala právně dostačujícím způsobem existenci cen, kterými byly v rozporu s čl. 86 písm. c) Smlouvy některé členské státy znevýhodňovány v letech 1984 až 1986, pokud jde o aseptické i neaseptické stroje a o aseptickou lepenku, a přinejmenším v letech 1978 až 1984, pokud jde o neaseptickou lepenku.

D — Údajně predátorské ceny strojů ve Spojeném království

*Stručný popis argumentace účastníků řízení*

174 Žalobkyně popírá, že by její politika vztahující se k prodejní ceně a ceně za leasing strojů ve Spojeném království v letech 1981 až 1984 byla zneužívající. Připomíná nejprve, že z důvodu nepatrné spotřeby UHT mléka v této zemi není možné křížové financování mezi tímto odvětvím a odvětvím pasterovaného mléka, které představuje více než 90 % velmi významného trhu s mlékem ve Spojeném království. Navíc a v každém případě by křížové dotování samo o sobě nebylo porušením článku 86 Smlouvy. V projednávaném případě bylo odůvodněno intenzitou hospodářské soutěže, pokud jde o ceny na neaseptických trzích, kde je mléko tradičně dodáváno na práh ve skleněných lahvích.

175 Za účelem prokázání, že nepoužívala predátorské ceny, žalobkyně uvádí, že vztah mezi jejími náklady a cenami neumožňuje prokázat existenci záměru vyloučit soutěžitele a že žádný účinek v podobě vyloučení nebyl zjištěn.

176 Žalobkyně za prvé poukazuje na to, že zjištění ohledně rentability jejích strojů provedená Komisí na základě jejího účetnictví nepředstavují důkaz predátorské tvorby cen. Nejdříve opakuje argument, že úroveň cen strojů nelze posuzovat odděleně od úrovně cen lepenky. Krom toho číselné údaje vztahující se k cenám strojů, o které se Komise opírá, jsou nerelevantní. Zahrnují totiž hlavně údaje týkající se aseptických strojů určených k balení ovocných šťáv, které představují ve Spojeném království největší podíl aseptických strojů, ale podle žalobkyně se na ně nevztahuje definice dotyčných výrobních trhů.

177 Navíc žalobkyně tvrdí, že má-li být prokázána existence zneužití v případě, kdy ceny jsou nižší než průměrné celkové náklady, ale vyšší než průměrné variabilní náklady, přísluší Komisi prokázat systematické a dlouhodobé stanovování cen nižších než náklady.

178 V projednávaném případě žalobkyně poukazuje na to, že úroveň polohrubých marží, o které se opírá rozhodnutí (body 56 a 157 a příloha 3.4), pro zjištění zneužití nepostačují. Tvrdí, že v roce 1981 a v roce 1982 byly ceny účtované společností Tetra Pak v průměru vyšší než přímé i nepřímé variabilní náklady. V roce 1983 a

v roce 1984 nebyl deficit úrovně polohrubé marže ve Spojeném království dostatečný k tomu, aby se odlišila situace ve Spojeném království od situace v Nizozemsku v roce 1984 a ve Francii v roce 1982, kde byly zaznamenány záporné hrubé marže a kde Komise prohlásila, že není možné v případě těchto dvou zemí udělat definitivní závěry. Neexistuje ani znatelný rozdíl mezi úrovní čistých marží ve Spojeném království, v Nizozemsku, ve Francii a v Německu.

179 Krom toho Komise neprovedla systematickou analýzu všech nabídek jako ve výše uvedené věci AKZO v. Komise. Omezila se na zjištění „téměř systematických“ prodejů se ztrátou, přičemž se opřela o analýzu celkových marží. Ve světle všech těchto faktorů má žalobkyně za to, že Komise nepředložila důkaz o strategii vyloučení soutěžitelů, kterou podle jejího názoru nelze vyvodit z výše uvedených statistik, které se týkají roční marže, a z pouhé skutečnosti, že její cenová politika byla v kontextu hospodářské soutěže záměrná.

180 Za druhé žalobkyně tvrdí, že Komise neprokázala, že její jednání v oblasti tvorby cen mělo účinek v podobě vyloučení. Poukazuje na to, že nejen nedošlo k vyloučení jiných výrobců systémů balení, ale že i PKL zvýšila svůj podíl na trhu dokonce v UHT odvětví. Na trhu s pasterovaným mlékem bylo tempo růstu Tetra Pak nižší než na trhu s lepenkou všeobecně. Proporčně vyšší zvýšení prodejů strojů ve Spojeném království v letech 1981 až 1984 bylo zejména způsobeno rozšířením spotřeby ovocných šťáv a nárůstem společnosti Tetra Pak v odvětví pasterovaných potravin. Tento nárůst byl na úkor výrobců skleněných lahví, a nikoliv na úkor jiných výrobců systémů balení pasterovaného mléka do lepenky, kteří zvýšili svůj prodej v tomto odvětví v ještě větším rozsahu. Tyto podíly na trhu zůstaly téměř stejné až do roku 1987.

181 Komise odmítá argumentaci žalobkyně, pokud jde o souvislost mezi jejím postavením v odvětví UHT mléka ve Spojeném království a jejím jednáním v oblasti tvorby cen strojů i pokud jde o poskytnutí důkazů o tom, že toto jednání směřovalo k vyloučení.

182 Za účelem prokázání toho, že vytýkané jednání v oblasti tvorby cen bylo zneužívající, se Komise opírá o kritérium nákladů a strategie podniku v dominantním postavení vypracované Soudním dvorem ve výše uvedeném rozsudku AKZO v. Komise. Komise odmítá argument žalobkyně, že systém snižování cen lze prokázat pouze odvoláním se na konkrétní ceny poskytnuté konkrétním zákazníkům.

183 V projednávaném případě Komise nejdříve zdůrazňuje, že úroveň marží společnosti Tetra Pak při prodeji strojů ve Spojeném království byla na rozdíl od toho, co tento podnik tvrdí, znatelně horší než v ostatních členských státech, kde nebylo žádné zneužívání zjištěno. Komise poukazuje zejména na to, že polohrubé marže společnosti Tetra Pak – získané odečtením průměrných variabilních nákladů, to znamená průměrných nákladů na vyrobenou jednotku, od prodejní ceny — při prodeji strojů ve Spojeném království byla záporná v roce 1982 (...), v roce 1983 (...) a v roce 1984 (...), což v souladu se zásadami stanovenými ve výše uvedeném rozsudku AKZO v. Komise postačuje k vyvození závěru, že během tohoto období došlo ke zneužívání.

184 Pokud jde o ceny účtované v roce 1981, které byly vyšší než průměrné variabilní náklady a nižší než průměrné celkové náklady, Komise v úvodu potvrzuje, že je v bodě 157 rozhodnutí rovněž považovala za zneužívající, a to na základě dalších důkazů. Zmínka o jednání v oblasti tvorby cen směřujícím k vyloučení soutěžitelů „v letech 1982 až 1984“ ve Spojeném království uvedená v bodě 170 by se neměla

vykládat jako uznání toho, že v roce 1981 ke zneužívání nedošlo. V této souvislosti Komise poukazuje na to, že uznání společnosti Tetra Pak, že její politika vycházející z intenzivní hospodářské soutěže prostřednictvím tvorby cen byla záměrná, a účinek této politiky v podobě vyloučení, představují nezvratný důkaz systematického uplatňování predátorských cen.

### Závěry Soudu

185 Soud úvodem poznamenává, že argumentace žalobkyně týkající se zvláštní struktury britského trhu s mlékem je nerelevantní. Již od doby, kdy ve Spojeném království existuje trh se stroji k aseptickému balení do lepenky a trh se stroji k neaseptickému balení, je totiž Tetra Pak v porovnání se svými soutěžiteli v hospodářské soutěži na těchto trzích v podobném postavení, jako je její postavení v celém Společenství, jak již bylo určeno v souvislosti s posuzováním definice dotčeného zeměpisného trhu (viz výše bod 95). Menší rozsah těchto trhů ve Spojeném království neměl žádný vliv na posouzení toho, zda byly ceny strojů na trzích Spojeného království predátorské.

186 Krom toho s ohledem na celosvětový rozsah skupiny Tetra Pak musí být argument žalobkyně, že nemohla používat křížové financování mezi aseptickým a neaseptickým odvětvím ve Spojeném království z důvodu malé spotřeby UHT mléka, zamítnut. Navíc je tento argument v každém případě nerelevantní, jelikož Soud již prokázal (viz výše body 112 až 122), že vedoucí postavení žalobkyně v neaseptickém odvětví spolu se souvislostí mezi tímto odvětvím a aseptickým odvětvím bylo dostatečné k tomu, aby bylo možno použít článek 86 Smlouvy. Použití článku 86 Smlouvy na neaseptické trhy tedy nezávisí na důkazu, že existovalo křížové financování mezi těmito dvěma odvětvími.

187 Za těchto okolností je třeba ověřit, zda Komise právně dostačujícím způsobem prokázala, že ceny strojů ve Spojeném království byly predátorské, na základě kritéria nákladů a strategie podniku v dominantním postavení, jak bylo stanoveno Soudním dvorem ve výše uvedeném rozsudku AKZO v. Komise (viz výše body 147 až 149).

188 Nejprve je třeba zdůraznit, že Komise v rozhodnutí výslovně uznává (bod 157), že prodej a leasing se ztrátou měly, jak tvrdí Tetra Pak, dopad zejména na trh se stroji pro neaseptické balení. Vzhledem k těmto shodným tvrzením obou účastníků řízení lze existenci záporných marží u všech obchodních činností se stroji, o kterou se rozhodnutí opírá, připsat rozsahu ztrát uskutečněných v odvětví neaseptických strojů.

189 Zvláště pak skutečnost, že u všech obchodních činností se stroji ve Spojeném království existovaly záporné čisté marže ve výši zhruba (...) v roce 1982, (...) v roce 1983 a (...) v roce 1984 a záporné hrubé marže ve výši zhruba (...) v roce 1982, (...) v roce 1983 a (...) v roce 1984, ukazuje, že Tetra Pak neustále prodávala své neaseptické stroje nejen pod jejich nákladovou cenou, ale i pod jejich variabilními přímými náklady, což v souladu se zásadami stanovenými Soudním dvorem v rozsudku AKZO v. Komise (viz výše body 147 až 149) představuje postačující důkaz, že žalobkyně během těchto let sledovala politiku směřující k vyloučení soutěžitelů. Svým rozsahem a samotnou svou povahou totiž takové ztráty, které nemohou odrážet žádný jiný logický hospodářský důvod než snahu vytlačit soutěžitele, měly nesporně za cíl posílit postavení společnosti Tetra Pak na trzích s neaseptickými stroji, kde již zaujímal vedoucí postavení, jak již bylo konstatováno (viz výše body 118 až 121), a oslabit tak hospodářskou soutěž na tomto trhu. Takové chování tedy podle ustálené judikatury představuje zneužívání (viz výše bod 114).

<sup>190</sup> Pokud jde o ceny účtované v roce 1981 za neaseptické stroje, které byly pouze nižší než nákladová cena, jak dokazuje existence záporné čisté marže ve výši (...) a kladné polohrubé marže u všech obchodních činností se stroji ve Spojeném království, musí být také považovány za zneužívající, jelikož celý soubor vážných a shodujících se indicií prokazuje existenci záměru vyloučit soutěžitele. Tento záměr zjevně vyplývá zvláště z (v předchozím bodě popsáno) trvání, ze stálosti a z rozsahu uskutečněných ztrát a také ze záměrné povahy těchto ztrát, jak Tetra Pak výslovně uznala, v kontextu politiky intenzivní hospodářské soutěže prostřednictvím tvorby cen v letech 1981 až 1984, přestože trh expandoval.

<sup>191</sup> Krom toho je tato analýza potvrzena účinkem hospodářské soutěže v podobě vyloučení způsobeným cenovou politikou společnosti Tetra Pak. Z písemností ve spise vyplývá, že prodej a leasing strojů ve Spojeném království, jenž představoval (...) celkového obratu společnosti Tetra Pak v této zemi v roce 1981, dosáhl v roce 1984 (...). Podle údajů poskytnutých Komisí, které žalobkyně nepopírá, zaznamenal takto nárůst o (...), což je sedmkrát více než ve všech ostatních sledovaných zemích. Krom toho podíl společnosti Tetra Pak na neaseptických trzích se mezi roky 1980 a 1986 značně zvýšil, z 34,2 % na 43,9 % v případě lepenky a z 25,8 % na 37,1 % v případě strojů.

<sup>192</sup> Z toho vyplývá, že Komise prokázala právně dostačujícím způsobem, že ceny neaseptických strojů prodaných v letech 1981 až 1984 ve Spojeném království byly predátorské.

<sup>193</sup> Navíc a v každém případě měla Komise správně za to, že i oddělené posouzení britských trhů ukáže, že žalobkyně byla v dominantním postavení na obou aseptických trzích a ve vedoucím postavení na obou neaseptických trzích nejen díky svým podílům na trhu, ale i díky své hospodářské síle dané zvláště velikostí skupiny, jejím technologickým náskokem a rozsahem sortimentu výrobků (viz výše uvedený rozsudek Michelin v. Komise, bod 55). V tomto kontextu Komise prokázala právně dostačujícím způsobem, že dominantní postavení společnosti Tetra Pak na aseptických trzích jí umožňovalo sledovat záměrnou politiku prodeje se ztrátou v odvětví strojů v letech 1981 až 1984, jak to potvrzují mimořádně kladné celkové hospodářské výsledky dceřiné společnosti skupiny Tetra Pak ve Spojeném království během tohoto období, i přes ztráty zaznamenané u téměř všech jejích výrobků s výjimkou aseptické lepenky Brik, jejichž příspěvek k čisté marži se podle účetních dokumentů uvedených ve spise v letech 1981 až 1984 pohyboval od (...) do (...).

E — Tvorba cen strojů a další údajně zneužívající jednání v Itálii

<sup>194</sup> Žalobkyně popírá, že v Itálii účtovala za své stroje ceny, které byly vůči jejím soutěžitelům predátorské (1) a představovaly diskriminaci mezi jejími zákazníky (2). Krom toho odmítá tvrzení Komise týkající se různých konkrétních údajně zneužívajících jednání, ke kterým docházelo od roku 1981 přinejmenším do roku 1983 (3).

1. Údajně predátorské ceny strojů

*Stručný přehled argumentace účastníků řízení*

<sup>195</sup> Žalobkyně popírá, že uplatňovala nejméně v letech 1976 až 1986 predátorské ceny své lepenky. Uvádí, že při určování cen strojů a lepenky považovala tyto výrobky za nedělitelný systém. Kdyby Komise posuzovala systém jako celek, zjistila by, že



s ohledem na všeobecné náklady rozložené na dobu trvání smlouvy byly slevy, na které se odkazuje, méně významné, než se na první pohled zdálo.

196 V každém případě žalobkyně poukazuje na to, že Komise připouští v bodě 158 rozhodnutí, že obchodní činnost se stroji byla během sledované doby zisková a že prodej strojů se ztrátou nebyl v Itálii všeobecnou praxí. Vyvozuje z toho, že jednotlivé prodeje nelze považovat za zneužití dominantního postavení. Takové prodeje způsobila intenzivní hospodářská soutěž a jejich důvodem nebyl záměr vyloučit soutěžitele. Za těchto okolností jejich odsouzení v rozhodnutí znamená považovat každý prodej se ztrátou sám o sobě za protiprávní.

197 Komise nejdříve odmítá argumentaci žalobkyně týkající se údajné neoddělitelnosti strojů a lepenky. Krom toho má za to, že každý prodej se ztrátou, jenž má za cíl vyloučení soutěžitelů, je zneužitím, ať už se jedná o všeobecnou praxi, či nikoliv.

198 Komise uvádí, že z analýzy řady prodejů a leasingů v Itálii vyplývá, že slevy řádově 50 %, či v jednom případě dokonce 75 %, nebyly výjimečné. Skutečnost, že poskytnuté slevy byly u některých obchodních transakcí vyšší než čistá marže a hrubá marže, a kontext, ve kterém se tyto transakce uskutečnily, ukazují na to, že se jednalo o úmyslný prodej za predátorské ceny.

### **Závěry Soudu**

199 Nejprve je třeba zdůraznit, že argumentace žalobkyně týkající se údajného vztahu mezi cenami strojů a cenami lepenky musí být odmítnuta z důvodů již uvedených Soudem (viz výše body 137 až 140). Krom toho a v každém případě žalobkyně nepředkládá žádný skutečný důkaz na podporu svých tvrzení, která popírají zjištění Komise, že Tetra Pak určovala v Itálii ceny strojů nezávisle na cenách lepenky.

200 Krom toho Soud připomíná, že na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, mohou prodeje se ztrátou provedené podnikem v dominantním postavení, byť jednotlivé, představovat zneužití ve smyslu článku 86 Smlouvy, jestliže je dostatečně prokázáno, že vylučují soutěžitele.

201 V projednávaném případě je třeba nejdříve poznamenat, že čisté marže (příloha 4.3 rozhodnutí) a hrubé marže (příloha 4.4 rozhodnutí) společnosti Tetra Pak u obchodních operací se stroji od roku 1981 do roku 1984 v Itálii používá Komise na podporu svého tvrzení, že výsledkem slev značně vyšších než tyto marže byly v zásadě prodeje nebo leasingy vytvářející ztrátu. Na tomto faktoru je založena podrobná analýza řady konkrétních operací prodeje nebo leasingu, zejména strojů (bod 158 a příloha 6.4 rozhodnutí).

202 Soud má za to, že za okolností projednávaného případu lze konkrétní případy predátorských cen považovat za prokázané na základě výše uvedené analýzy a kontextu, v němž k prodejům nebo leasingům vytvářejícím ztrátu došlo. Zvláště pak skutečnost, že se Tetra Pak svými operacemi prodeje nebo leasingu snažila ubránit potenciální trhy před soutěžiteli nebo získat zpět trhy, které již její soutěžitelé získali, potvrzuje, že se jednalo o úmyslné prodeje za „predátorské“ ceny. Z analýzy řady operací provedené Komisí na základě podrobného šetření italských mlékáren a uvedené v příloze 10 oznámení námitek, které je ve spise, totiž vyplývá, že Tetra Pak během období od roku 1979 do roku 1986 poskytovala v různých podobách slevy vyšší, než byly její hrubé marže, a v některých případech odkupovala za přemrštěné ceny, dokonce i za ceny nových strojů, staré stroje vlastněné soutěžiteli, jejichž zbytková hodnota byla téměř nulová. Také je patrné, že přinejmenším konkrétní

operace, na které se odkazuje rozhodnutí (bod 65), týkající se čtyř prodejů aseptických strojů za ceny o 25 až 50 % nižší než v té době převládající ceny a operace analyzované Komisí v příloze 10 oznámení námitek, na které se odvolává rozhodnutí (bod 68), směřovaly k vyloučení soutěžitelů.

203 Z toho vyplývá, že Komise prokázala právně dostačujícím způsobem, že od roku 1979 do roku 1986 došlo v Itálii k řadě prodejů strojů za predátorské ceny.

## 2. Údajně diskriminační ceny strojů

### *Stručný popis argumentace účastníků řízení*

204 Žalobkyně opakuje, že ceny strojů a lepenky nelze posuzovat odděleně. Jako příklad uvádí, že sleva ve výši 50 % poskytnutá na stroj Tetra Rex (TR/4) znamená slevu ve výši 4 % z ceny celkové transakce. Stanovení cen strojů ve vazbě na ceny lepenky je pro zákazníky obvykle přitažlivé, jelikož umožňuje přizpůsobit platbu podle zájmů a priorit různých zákazníků.

205 Krom toho žalobkyně poukazuje na to, že cenové rozdíly mezi zákazníky mohou být odůvodněny běžným fungováním tržních sil. Existuje mnoho důvodů, proč je cenový rozptyl u podobných nebo stejných výrobků na trzích s velmi intenzivní hospodářskou soutěží všeobecným jevem. Žalobkyně v tomto ohledu připomíná různé vyjednávací schopnosti zákazníků, různé vnímání, neúplné informace o trhu, nejistotu ohledně reakcí soutěžitelů a decentralizované rozhodování.

206 Komise tvrdí, že cenovými rozdíly a rozdílnými obchodními podmínkami společnosti Tetra Pak byli v rozporu s čl. 86 písm. c) Smlouvy někteří zákazníci znevýhodňováni. Poukazuje na to, že primárním hlediskem je to, že zákazník musí mít možnost svobodně se rozhodnout, zda zaplatí vyšší cenu za stroj a následně nižší cenu za lepenku.

### **Závěry Soudu**

207 Soud shledává, že podrobná analýza většiny smluv o prodeji nebo leasingu strojů v Itálii v letech 1976 až 1986 ukazuje krátkodobé rozdíly oproti převládající ceně ve výši 20 až 40 % a v některých případech dokonce ve výši 50 % až více než 60 % u aseptických i neaseptických strojů. Vzhledem k neexistenci jakékoliv argumentace žalobkyně, která by mohla poskytnout objektivní odůvodnění její cenové politiky, byly takové rozdíly nesporně diskriminační (viz body 170, 62 až 68, 158 až 161 a příloha 6.4 rozhodnutí).

208 Je třeba zdůraznit, že ve světle skutečnosti, že stroje a lepenku lze oddělit, kterou již zdůraznil Soud (viz výše body 137 až 148), představovala praxe výrazných rozdílů v cenách strojů v každém případě diskriminaci mezi zákazníky společnosti Tetra Pak v Itálii, a není nezbytné zohledňovat, jak to uvádí žalobkyně, cenu systému balení jako celku včetně ceny lepenky. Komise se správně opírala pouze o srovnání cen strojů Tetra Pak, jelikož podle práva Společenství v oblasti hospodářské soutěže musí mít uživatelé možnost naprosto svobodně používat na těchto strojích lepenku zakoupenou od soutěžitelů společnosti Tetra Pak (viz výše uvedený rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 12. prosince 1991, Hilti v. Komise, body 64 až 68, potvrzený výše uvedeným rozsudkem Soudního dvora ze dne 2. března 1994, Hilti v. Komise, body 13 až 16). Navíc a v každém případě nelze rozdíly v cenách strojů uvedené v rozhodnutí považovat za způsobené odděleným posuzováním cen strojů a lepenky Komisí. Ve spise totiž není žádná indicie a žalobkyně neposkytla konkrétní

informace ani neuvedla žádný důkaz na podporu svého tvrzení, že ceny jejich systémů balení posuzované jako celek se během sledované doby v Itálii sblížovaly.

209 Z toho vyplývá, že Komise prokázala právně dostačujícím způsobem, že od roku 1976 do roku 1986 byly ceny strojů společnosti Tetra Pak v Itálii, zejména v aseptickém odvětví, diskriminační.

### 3. Další údajně zneužívající jednání

#### *Stručný popis argumentace účastníků řízení*

210 Žalobkyně odmítá různé námitky uvedené v bodě 165 rozhodnutí. Za prvé tvrdí, že odkup strojů soutěžitelů není sám o sobě zneužitím. Za druhé tvrdí, že byl uveden pouze jeden izolovaný případ, kdy bylo podniku zakázáno používání stroje soutěžitele (body 73 a 79 rozhodnutí), a že z toho nelze vyvozovat všeobecné závěry. Za třetí existence předpokládané ústní dohody s časopisem *Il mondo del latte* v roce 1983 nebyla prokázána, a jelikož se týká pouze jednoho časopisu v pouze jednom členském státě, nelze ji považovat za přivlastňování si reklamního média. Nakonec za čtvrté systém Resolvo, údajně „vyloučený“ společností Tetra Pak (viz body 76 a 79 až 83 rozhodnutí), byl ve skutečnosti v roce 1981 zakoupen společností International Paper, která je dvojnásobně větší než Tetra Pak. Žalobkyně tvrdí, že by nemohla vyloučit tak silného soupeře, pokud by systém Resolvo byl konkurenceschopný. Na italském trhu ostatně ještě nějaké stroje Resolvo jsou.

211 Komise zpochybňuje veškerou argumentaci žalobkyně. Za prvé, pokud jde o odkup strojů soutěžitelů za účelem jejich vyloučení z trhu nebo jejich zbavení obchodních referencí (body 73, 79 a 83 rozhodnutí), poukazuje na to, že každá transakce musí být posuzována jednotlivě, aby byl ověřen její opravdový účel. Za druhé Komise připouští, že rozhodnutí uvádí pouze jeden případ, kdy Tetra Pak získala od svých zákazníků závazek nepoužívat některé stroje vyrobené soutěžiteli (bod 73 rozhodnutí). Za třetí Komise tvrdí, že si žalobkyně přivlastnila významné reklamní médium, časopis *Il mondo del latte*, uzavřením dohody o výlučných právech (bod 75 rozhodnutí). Nakonec za čtvrté Komise poukazuje na to, že žalobkyně se pokusila různými prostředky zabránit distribuci systému aseptického balení Resolvo vyvinutého společností Poligrafico Buitoni. Důkazy uvedené v bodech 77 a 83 rozhodnutí prokazují záměr žalobkyně vyloučit soutěžitele.

#### **Závěry Soudu**

212 Soud má ve světle důkazních materiálů předložených Komisí, zejména různých dokumentů shromážděných během šetření u některých mlékáren, uvedených v bodech 73 až 83 rozhodnutí a předložených žalovanou na žádost Soudu, za to, že různá konkrétní jednání určená v rozhodnutí musí být považována za prokázána. Příkladem takového jednání je zvláště odkup strojů soutěžitelů za účelem jejich stažení z trhu; získání závazku jedné z výše uvedených mlékáren již nepoužívat dva stroje, které předtím zakoupila od soutěžitelů společnosti Tetra Pak; vyloučení z trhu v Itálii téměř všech strojů k aseptickému balení Resolvo, které vyvinula na počátku 70. let Poligrafico Buitoni, která představovala pro společnost Tetra Pak potenciálního soutěžitele na aseptických trzích; a nakonec přisvojení si reklamního média dosažením ústní dohody o výlučných právech nejméně pro rok 1982 v časopise *Il mondo del latte*, což je nejrozšířenější časopis specializovaný na mlékárenský průmysl v Itálii. Komise měla správně za to, že korespondence, která v té době probíhala mezi společností Elopak a tímto časopisem a která je přiložena

ke spisu, představovala dostatečný důkaz existence takové dohody. Například v dopise ze dne 27. května 1982 se časopis zmiňuje o „dohodě s jinou společností v tomto odvětví, které jsme udělili výlučné právo na dlouhou dobu“. Existence této dohody je potvrzena i skutečností, že společnost Elopak nebylo, na rozdíl od společnosti Tetra Pak, povoleno v tomto časopise inzerovat.

213 Je jasně patrné, že tato různá jednání určená k vyloučení strojů soutěžitelů z trhu nebo k tomu, aby byly zbaveny obchodních referencí, směřovala, jak uvádí Komise, k posílení dominantního postavení společnosti Tetra Pak v aseptickém odvětví nebo k vytlačení soutěžitelů v neaseptickém odvětví, a byla tedy zneužívající.

214 Ze všeho, co bylo uvedeno výše, vyplývá, že třetí žalobní důvod vycházející z údajné neexistence porušení článku 86 Smlouvy musí být zamítnut v obou svých částech.

#### **Čtvrtý žalobní důvod týkající se zneužití pravomoci Komise vydávat příkazy**

##### *Stručný popis argumentace účastníků řízení*

215 Žalobkyně zpochybňuje opatření uložená v rozhodnutí za účelem ukončení porušování v oblastech trhu, kde se nepovažuje za dominantní. Krom toho nesouhlasí s opatřeními uloženými zvláště v čl. 3 odst. 3 rozhodnutí, který stanoví, že „Tetra Pak neuplatní predátorské ani diskriminační ceny a žádnému zákazníkovi neposkytne žádný druh slevy na své výrobky ani příznivější platební podmínky, pokud to není odůvodněno objektivní protihodnotou. Slevy tak lze poskytnout pouze podle objemu každé objednávky a objednávky různých druhů lepenky nelze pro tento účel počítat“.

216 Žalobkyně uvádí, že pokud jde o stroje, Komise neposkytuje žádný návod ohledně toho, co se rozumí „objektivní protihodnotou“. Pokud jde o lepenku, žalobkyně má za to, že zákaz jiných než množstevních slev vylučuje jakoukoliv soutěžní reakci v oblasti cen, založenou na výkonnosti, na cenové iniciativy soutěžitele. Tvrdí, že ve věci Hilti v. Komise připustila sama Komise tři výjimky ze závazku společnosti Hilti AG provádět „politiku slev založenou na přesných, organických a transparentních rozpisech slev podle množství nebo hodnoty jednotně a bez diskriminace“ (viz výše uvedený rozsudek ze dne 12. prosince 1991, Hilti v. Komise, bod 7).

217 Navíc čl. 3 odst. 3 rozhodnutí porušuje zásadu legitimního očekávání, jelikož žalobkyni ukládá povinnosti, přestože žalobkyně vyhověla požadavkům předneseným Komisí během jednání, a z tohoto důvodu mohla právem očekávat, že jí Komise neuloží nová opatření.

218 Komise odmítá všechny argumenty předložené žalobkyní. Pokud jde nejprve o příkazy stanovené ve výše uvedeném čl. 3 odst. 3 rozhodnutí, uvádí, že zakázáno je pouze jednání odsouzené v rozhodnutí nebo rovnocenné jednání. Komise také odmítá pojem hospodářské soutěže prostřednictvím výkonnosti, jak jej formuluje žalobkyně. Tvrdí, že podnikům v dominantním postavení je povoleno soutěžit s ostatními pouze prostřednictvím výkonnosti, zatímco tyto ostatní se mohou teoreticky uchýlit k jiným metodám, konkrétně cenovým. Komise připomíná, že žalobkyně zdůraznila nejvyšší jakost a zvláštní výhody, které její výrobek uživatelům nabízí.

#### **Závěry Soudu**

219 Pokud jde o věcný obsah a zeměpisný rozsah příkazů Komise určených žalobkyni, Soud shledává, že Komise byla podle čl. 3 odst. 1 nařízení Rady EHS č. 17 ze dne 6. února 1962, prvního nařízení, kterým se provádějí články 85 a 86 Smlouvy (Úř. věst. 1962, 13, s. 204, dále jen „nařízení č. 17“), oprávněna ukládat opatření určená

k ukončení porušování zjištěných na čtyřech dotčených trzích, kde dotčený podnik, jak již bylo rozhodnuto v rámci třetího žalobního důvodu (viz výše body 109 až 122), podléhal ustanovení čl. 86 Smlouvy v celém Společenství, které představovalo, jak již Soud prokázal (viz výše body 91 až 98), dotčený zeměpisný trh.

220

Pokud jde o zákaz slev nebo příznivějších podmínek v jakékoliv podobě, které nejsou odůvodněny „objektivní protihodnotou“, stanovený v čl. 3 odst. 3 rozhodnutí, jeho cílem je ukončení veškerého jednání, které bylo v rozhodnutí shledáno protiprávním a zabránění jakémukoliv podobnému jednání. V projednávaném případě je třeba připomenout, že toto jednání zahrnovalo diskriminační nebo predátorské ceny i některé protiprávní smluvní podmínky, které byly určeny k udržení zákazníků společnosti Tetra Pak tím, že byli pobízeni zejména prostřednictvím slev v podobě degresivní sazby poplatků za pomoc, údržbu a modernizaci stanoveného ve smlouvách o prodeji strojů [výše uvedená doložka (vii)] nebo degresivní sazby měsíčních splátek nájemného ve smlouvách o leasingu strojů [výše uvedená doložka (xxii)] v závislosti na množství použité lepenky, aby se zásobovali lepenkou u společnosti Tetra Pak.

221

Takový zákaz věrnostních slev nebo rovnocenného jednání není nepřiměřený ani diskriminační a je v souladu s ustálenou judikaturou (viz zejména výše uvedené rozsudky Hoffmann-La Roche v. Komise a Michelin v. Komise, bod 71). Tento zákaz odůvodňuje, zvláště pokud jde o lepenku, zákaz jiných slev než podle velikosti objednávky, přičemž se nesčítají objednávky lepenky různých druhů. Na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, tento zákaz nebrání tomu, aby podnik v dominantním postavení soutěžil konkrétně prostřednictvím cen, pokud je taková hospodářská soutěž založena na objektivních hlediscích, jako je například solventnost zákazníka, a není tedy diskriminační ani predátorská. Za těchto okolností není povolení slev pouze podle velikosti každé objednávky bez možnosti sčítat objednávky různých druhů lepenky v rozporu s výše uvedeným rozsudkem Soudu prvního stupně ve věci Hilti v. Komise, ve kterém Komise připustila možnost, aby se dotčený podnik v některých konkrétních případech odchýlil od povinnosti přijímat přesné a jednotné rozpisy slev podle množství (výše uvedený rozsudek Soudu ze dne 12. prosince 1991, body 6 a 7). Uvedený případ je v probíhajícím řízení nerelevantní, jelikož rozhodnutí nevyžaduje, aby Tetra Pak připravila rozpisy slev, ale pouze požaduje, aby slevy byly poskytovány v závislosti na objednaném množství. Přestože z čl. 3 odst. 2 rozhodnutí, který požaduje, aby Tetra Pak poskytla každému zákazníkovi možnost zásobovat se u kterékoli dceřiné společnosti skupiny Tetra Pak podle svého výběru a za ceny, která daná dceřiná společnost účtuje, vyplývá povinnost sdělit ceníky, čl. 3 odst. 3 rozhodnutí nevyžaduje rozpisy slev. Je postačující, pokud je sazba slev objektivně odůvodněna, což znamená, že není diskriminační ani predátorská.

222

Nakonec Komise neporušila zásadu ochrany legitimního očekávání tím, že uložila v rozhodnutí některá doplňková opatření určená k ukončení porušování, nad rámec opatření, která již doporučila během správního řízení. Ustanovení čl. 3 odst. 3 nařízení č. 17 totiž pouze zmocňuje Komisi adresovat dotyčným podnikům doporučení ohledně ukončení zneužívání předtím, než přijme rozhodnutí o zjištění porušování podle tohoto článku. Účinkem dodržování takových opatření dotčeným podnikem v žádném případě nemůže být omezení pravomoci Komise podle odstavce 1 uvedeného článku uložit při přijímání rozhodnutí jakékoliv opatření, které považuje za nezbytné za účelem ukončení zjištěných zneužívání. Ochota dotčeného podniku ke spolupráci a skutečnost, že vyhověl požadavkům Komise za účelem

ukončení porušování během správního řízení, mohou být zohledněny pouze při stanovení výše pokuty.

223 V důsledku toho musí být čtvrtý žalobní důvod vycházející ze zneužití pravomoci Komisí vydávat příkazy zamítnut.

IV – Návrhové žádání týkající se výše pokuty

*Stručný přehled argumentace účastníků řízení*

224 Žalobkyně zpochybňuje výši pokuty 75 miliónů ECU, která zdaleka převyšuje celkovou částku pokut uložených předtím Komisí podle článku 86 Smlouvy. Uplatňuje tyto argumenty. Za prvé a v každém případě je výše pokuty zcela nepřiměřená a nadměrná v absolutní výši i vzhledem k velikosti skupiny Tetra Pak v porovnání s předchozí praxí Komise.

225 Za druhé žalobkyně tvrdí, že Komise stanovila výši této pokuty, aby potrestala zejména určitá jednání na trzích, kde žalobkyně nebyla v dominantním postavení, jako jsou neaseptické trhy, trhy se systémy určenými k balení jiných tekutin než mléka a trhy v severozápadní Evropě, kde žalobkyně nezaujímal vedoucí postavení dokonce ani v odvětví balení mléka.

226 Za třetí Komise pokutovala žalobkyni za chování ve všech dvanácti členských státech, přestože tři z nich nebyly během většiny období, na něž se vztahuje rozhodnutí, členskými státy.

227 Za čtvrté žalobkyně poukazuje na to, že Komise při určení výše pokuty zohlednila její chování v celém Společenství na základě důkazů týkajících se pouze jednoho členského státu nebo několika málo členských států, a to pokud jde o její smlouvy i o její cenovou politiku.

228 Za páté Komise nezohlednila bezprecedentní povahu své metody vymezení výrobního trhu i teorie „sousedního trhu“, kterou odůvodnila použití článku 86 Smlouvy na neaseptické odvětví.

229 Za šesté žalobkyně vytýká Komisi, že při stanovení výše pokuty nezohlednila její ochotu ke spolupráci během správního řízení.

230 Za sedmé žalobkyně tvrdí, že pokuty uložené podle nařízení č. 17 jsou trestní povahy. Tím, že pokutu nerozčlenila podle jednotlivých zjištěných zneužití a nedala žalobkyni možnost vyjádřit se k její výši, porušila Komise zásady spravedlivého posouzení a řádné správy a obecné právní zásady společné členským státům, zejména právo dotčeného podniku dozvědět se, jaká pokuta se ukládá za jaké porušení, a právo obviněného, zakotveného v common law, být vyslechnut, když je mu ukládán trest soudem, který jej shledal vinným jednáním, za něž může být uložena trestní sankce.

231 Závěrem žalobkyně poukazuje na to, že Komise nijak nezohlednila značné přínosy jejích inovací a investic pro spotřebitele a pro hospodářskou soutěž v celém Společenství.

232 Komise má za to, že výše pokuty je přímým a nevyhnutelným důsledkem závažnosti a trvání zneužívajícího jednání, kterého se žalobkyně dopustila ve většině členských států nebo ve skutečnosti v celém Společenství a jehož neslučitelnost s článkem 86 byla po celou dobu předvídatelná. Tato výše zohledňuje velikost dotčeného podniku, aby nebyly nepatříčně zvýhodněny velké podniky.

233 Komise upřesňuje, že pokuta byla uložena pouze na základě jednání zjištěných v členských státech, kde k nim došlo, a že to z rozhodnutí jasně vyplývá. Krom toho Komise zohlednila změny složení Společenství během sledované doby.

234 Pokud jde o postup určení výše pokuty, Komise poukazuje na to, že neexistuje žádná povinnost rozčlenit výši pokuty ani uspořádat oddělené slyšení ohledně pokuty.

### Závěry Soudu

235 Pokud jde o výši pokuty, je třeba úvodem uvést, že tezi žalobkyně uvedenou výše v bodě 230, podle níž má pokuta trestní povahu a dotčený podnik má právo být vyslechnut Komisí ohledně její výše, nelze přijmout. Za prvé čl. 15 odst. 4 nařízení č. 17 výslovně stanoví, že pokuty uložené podle odstavce 2 tohoto článku nemají trestněprávní povahu. Za druhé, pokud se jedná o právo dotčených podniků být vyslechnuty během správního řízení, čl. 19 odst. 1 nařízení č. 17 a čl. 7 odst. 1 výše uvedeného nařízení č. 99/63/EHS ze dne 25. července 1963 o slyšeních stran stanovených v čl. 19 odst. 1 a 2 nařízení Rady č. 17 (*neoficiální překlad*) výslovně stanoví, že jestliže Komise hodlá uložit pokutu, dotčené podniky musí mít příležitost vyjádřit se „k záležitosti, proti kterým Komise vznesla námitky“. Práva dotčených podniků na obhajobu jsou tak před Komisí, pokud jde o určení výše pokuty, zaručena prostřednictvím jejich vyjádření k trvání a závažnosti porušení a k předvídatelnosti jeho protisoutěžní povahy. Krom toho mají podniky další záruku, pokud jde o určení této výše, v tom, že Soud má neomezenou pravomoc, a podle článku 17 nařízení č. 17 zejména může pokutu zrušit nebo snížit.

236 Je třeba také zdůraznit, že k tomu, aby bylo dotčeným podnikům umožněno posoudit, zda je výše pokuty náležitá, a předložit svou obhajobu a aby bylo Soudu umožněno vykonávat pravomoc soudního přezkumu, není Komise povinna, jak tvrdí žalobkyně, rozčlenit výši pokuty podle jednotlivých aspektů zneužití. Takové rozčlenění je nemožné zvláště tehdy, jestliže jsou, jak je tomu v projednávaném případě, všechna zjištěná porušování součástí komplexní ucelené strategie, a je proto nutno se jimi zabývat celkově pro účely použití článku 86 Smlouvy i pro účely stanovení pokuty. Stačí, aby Komise v rozhodnutí uvedla kritéria pro stanovení obecné úrovně pokuty uložené podniku. Není povinna konkrétně uvádět, jak zohlednila každý faktor uvedený mezi těmito kritérii a přispívající k určení obecné úrovně pokuty (viz obdobně zejména rozsudky Soudu prvního stupně ze dne 24. října 1991, Rhône-Poulenc v. Komise, věc T-1/89, Recueil 1991, s. II-867, bod 166, Petrofina v. Komise, věc T 2/89, Recueil 1991, s. II 1087 a Atochem v. Komise, věc T-3/89, Recueil 1991, s. II-1177, ve kterých Soud rozhodl, že různá jednání ve vzájemné shodě představovala jedno a totéž protiprávní jednání a rozsudky Soudního dvora ze dne 15. července 1970, ACF Chemiefarma v. Komise, věc 41/69, Recueil 1970, s. 661 a ze dne 16. prosince 1975, Suiker Unie a další v. Komise, 40/73, Recueil 1975, s. 1663).

237 Za těchto okolností je třeba, aby Soud předtím, než posoudí, zda jsou kritéria, která Komise v rozhodnutí použila při určení výše pokuty, relevantní a dostatečná, nejdříve ověřil, zda k porušením došlo úmyslně nebo z nedbalosti.

238 Pokud se za prvé jedná o otázku, zda k porušením došlo úmyslně nebo z nedbalosti, a zda proto mohou být potrestána pokutou podle čl. 15 odst. 2 prvního pododstavce nařízení č. 17, Soudní dvůr rozhodl, že tato podmínka je splněna, jestliže dotčený podnik nemůže nevědět o protisoutěžní povaze svého chování bez ohledu na to, zda

si je vědom, že porušil pravidla Smlouvy v oblasti hospodářské soutěže, či nikoliv (viz zejména výše uvedený rozsudek IAZ a další v. Komise, bod 45).

239 V projednávaném případě má Soud za to, že žalobkyně nemohla nevědět, že dotčená jednání svým rozsahem, trváním a systematickou povahou způsobila vážná omezení hospodářské soutěže, zvláště s ohledem na své téměř monopolní postavení na aseptických trzích a na své vedoucí postavení na neaseptických trzích. Krom toho s ohledem na své postavení na dotčených trzích a na vážnost narušení hospodářské soutěže, žalobkyně nemohla nevědět o tom, že porušuje zákaz stanovený v článku 86 Smlouvy. Z toho vyplývá, že i když z určitého hlediska mohlo být vymezení dotčených výrobních trhů a oblasti působnosti článku 86 poněkud složité, nemůže tento faktor v projednávaném případě vést ke snížení výše pokuty, z důvodu zjevné povahy a zvláštní závažnosti omezení hospodářské soutěže vyplývající z dotčených zneužití. Tvrzení žalobkyně uvedená v bodě 228 výše týkající se údajně bezprecedentní povahy některých právních posouzení uvedených v rozhodnutí tedy nelze přijmout.

240 Za druhé proto Soudu přísluší posoudit podle čl. 15 odst. 2 posledního pododstavce nařízení č. 17, zda je výše pokuty uložené v rozhodnutí úměrná závažnosti a trvání zjištěných porušení, ve světle rozsahu jejich protisoutěžních účinků a zájmů tím poškozených spotřebitelů nebo soutěžitelů (viz například výše uvedený rozsudek Soudu prvního stupně ze dne 12. prosince 1991, Hilti v. Komise, bod 134), a finančním možnostem společnosti Tetra Pak.

241 Soud shledává, že kritéria použitá Komisí a uvedená v rozhodnutí odůvodňovala vysokou úroveň uložené pokuty. Zvláště pak Komise správně zohlednila výjimečnou dobu trvání (patnáct let nebo více) některých porušení; počet a různorodost porušení, která se týkala všech nebo téměř všech výrobků skupiny a z nichž některá měla dopad na všechny členské státy; zvláštní závažnost porušení, která byla navíc součástí úmyslné a ucelené strategie skupiny usilující pomocí různých jednání zaměřených na vyloučení soutěžitelů a pomocí politiky udržení zákazníků o umělé zachování nebo posílení dominantního postavení společnosti Tetra Pak na trzích, kde již byla hospodářská soutěž omezena; nakonec zvláště škodlivé účinky zneužití v oblasti hospodářské soutěže a výhody získané žalobkyní z porušování.

242 Je třeba totiž zdůraznit, že všechna zjištěná porušení, která byla zasazena do kontextu zcela autonomní organizace výroby a distribuce a velmi aktivní patentové politiky, které jsou samy o sobě legitimní, přispívala k celkové dlouhodobé strategii v celém Společenství, která společnosti Tetra Pak umožnila rozdělit vnitrostátní trhy, zachovat si své dominantní postavení v aseptickém odvětví a posílit své vedoucí postavení v neaseptickém odvětví, ve kterém její podíl na trhu, který byl v roce 1980 zhruba 40 %, dosáhl v roce 1991 50 až 55 %. Jak zdůrazňuje Komise, cenová politika zavedená v Itálii by pravděpodobně vedla k vyloučení společnosti Elopak z italského trhu, pokud by pokračovala po předložení stížnosti touto společností. Tetra Pak tak mohla maximalizovat své zisky na aseptických trzích na úkor svých zákazníků a svých soutěžitelů v aseptickém i neaseptickém odvětví. Zvláště pak tím, že doložky o vázaném prodeji strojů a lepenky bránily jejím zákazníkům zásobovat se aseptickou lepenkou u soutěžitelů, zamezily výrobcům neaseptické lepenky přístup na trh s aseptickou lepenkou prostřednictvím technických úprav, které by bývaly byly technicky proveditelné.

243 Na rozdíl od toho, co tvrdí žalobkyně, byla však za účelem stanovení výše pokuty zohledněna pouze porušení, ke kterým došlo v členském státě nebo v členských



státech, kde byla skutečně zjištěna. Přestože Komise právem posoudila závažnost každého z těchto porušení v kontextu celkové obchodní politiky společnosti Tetra Pak, v žádném případě nepoužila důkazy týkající se porušení v jednom členském státě k rozšíření zjištění tohoto porušení na jiné státy či dokonce na celé Společenství. Pro účely určení pokuty tak Komise zohlednila zeměpisný rozsah, závažnost a trvání různých zneužívajících smluvních podmínek, které byly platné v letech 1976 až 1991, z nichž některé, např. doložky o vázaném prodeji a doložky o výlučných právech, platily v celém Společenství a další se týkaly pouze jednoho nebo několika členských států. Podobně zohlednila zeměpisný rozsah, závažnost a trvání různých zjištěných diskriminačních nebo predátorských jednání v oblasti cen ve státech, které byly členy Společenství v době, kdy ke zneužití došlo. Námitky žalobkyně uvedené v bodech 225 až 227 tedy musí být zamítnuty.

244 Krom toho, pokud se jedná zvláště o porušování, které má zohlednit Soud při posouzení výše pokuty po svém přezkumu správnosti zjištění o zneužitích uvedených v rozhodnutí, musí být zohledněny, vzhledem k tomu, že byly Komisí právně dostačujícím způsobem prokázány, různé zneužívající smluvní doložky platné od roku 1976 do roku 1991; ceny představující diskriminaci mezi členskými státy od roku 1984 do roku 1986 pro všechny stroje a pro aseptickou lepenku a od roku 1978 do roku 1984 pro neaseptickou lepenku; ceny představující diskriminaci mezi různými uživateli v Itálii od roku 1976 do roku 1986; predátorské ceny lepenky Tetra Rex od roku 1976 do roku 1982 v Itálii; predátorské ceny od roku 1979 do roku 1986 u řady strojů v Itálii; predátorské ceny lepenky od roku 1982 do roku 1984 ve Spojeném království; a nakonec různá jednání směřující k vyloučení soutěžitelů určená v rozhodnutí a přezkoumaná dříve (viz výše body 212 a 213).

245 Pokud jde o argument společnosti Tetra Pak uvedený v bodě 229 výše, že Komise – která mohla podle názoru žalobkyně sama zkrátit trvání porušování tím, že by jednala logičtěji – měla při stanovení výše pokuty zohlednit ochotu žalobkyně ke spolupráci během správního řízení, tento argument nelze přijmout. Délka šestiletého šetření Komise a poté dvouletého správního řízení je způsobena složitostí a rozsahem šetření Komise, které se týkalo celé obchodní politiky společnosti Tetra Pak ve Společenství od roku 1976. Krom toho nelze přijmout ani tvrzení žalobkyně, že okamžitě vyhověla požadavkům Komise, aby ukončila porušování, z něhož byla obviňována během správního řízení. Stačí poukázat na to, že se žalobkyně vzdala napadených smluvních podmínek až na počátku roku 1991, přestože oznámení námitek jí bylo zasláno v prosinci 1988. Za těchto okolností měla Komise při určení výše pokuty zohlednit pouze ochotu ke spolupráci, kterou projevila žalobkyně na počátku roku 1991. Tak tomu skutečně bylo, jak je výslovně uvedeno v odůvodnění rozhodnutí.

246 Nakonec, jak zdůrazňuje Komise, výhody vyplývající pro spotřebitele z výrobků vyvinutých společnostmi Tetra Pak nemohou představovat faktor, který by mohl snížit výši pokuty. Zjištěná zneužití totiž nebyla odůvodněna zvláštními požadavky souvisejícími s vývojem těchto výrobků a s jejich uvedením na trh. Argument žalobkyně uvedený výše v bodě 231 tedy musí být zamítnut.

247 Ve světle všech výše uvedených důvodů, které zdůrazňují zvláštní trvání, rozsah a závažnost zjištěných zneužití, není výše pokuty uložené v rozhodnutí nepřiměřená velikosti žalobkyně. Podle údajů poskytnutých oběma účastníky řízení odpovídá tato pokuta ve výši 75 milionů ECU zhruba 2,2 % celkového obrátu žalobkyně v roce 1990. Je tedy v souladu s parametry stanovenými v čl. 15 odst. 2 nařízení č. 17, podle něhož může být výše pokuty až 10 % obrátu dosaženého v předchozím účetním roce

všemi podniky, které se na porušení podílely. Argument žalobkyně uvedený výše v bodě 224, že pokuta je nadměrná a nepřiměřená, je tedy nepodložený.

<sup>248</sup> Z toho vyplývá, že návrhová žádání týkající se zrušení rozhodnutí i výše pokuty nelze přijmout.

**K nákladům řízení**

<sup>249</sup> Podle čl. 87 odst. 2 jednacího řádu se účastník řízení, který neměl úspěch ve věci, uloží náhrada nákladů řízení, pokud to účastník řízení, který měl ve věci úspěch, požadoval. Vzhledem k tomu, že Komise požadovala náhradu nákladů řízení a žalobkyně neměla ve věci úspěch, je třeba posledně uvedené uložit náhradu nákladů řízení.

Z těchto důvodů

SOD PRVNÍHO STUPNĚ (druhý senát)

rozhodl takto:

- 1) **Žaloba se zamítá.**
- 2) **Žalobkyni se ukládá náhrada nákladů řízení.**