



Briuselis, XXX
[...] (2024) XXX draft

SENSITIVE*
UNTIL ADOPTION

KOMISIJOS KOMUNIKATAS

**Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 102 straipsnio taikymo dominuojančių įmonių
piktnaudžiaujamam išstumiamajam elgesiui gairės**

* Distribution only on a 'Need to know' basis - Do not read or carry openly in public places. Must be stored securely and encrypted in storage and transmission. Destroy copies by shredding or secure deletion. Full handling instructions <https://europa.eu/db43PX>

KOMISIJOS KOMUNIKATAS

Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo 102 straipsnio taikymo dominuojančių įmonių piktnaudžiaujamam išstumiamajam elgesiui gairės

Turinys

1.	Įvadas	3
1.1.	Gairių paskirtis	3
1.2.	Gairių taikymo sritis ir struktūra	5
1.2.1.	Taikymo sritis.....	5
1.2.2.	Struktūra.....	6
2.	Dominuojančios padėties vertinimui taikomi bendrieji principai.....	7
2.1.	Įvadas	7
2.2.	Vienos įmonės dominavimas	8
2.2.1.	Atitinkamos įmonės ir jos konkurentų padėtis rinkoje	9
2.2.2.	Plėtros ir patekimo į rinką kliūtys	10
2.2.3.	Atsveriamoji pirkėjo galia.....	12
2.3.	Kolektyvinis dominavimas.....	12
2.3.1.	Koordinavimo sąlygų nustatymas	14
2.3.2.	Gebėjimas stebėti, kaip laikomasi koordinavimo sąlygų.....	14
2.3.3.	Patikimo atgrasymo mechanizmo buvimas.....	14
2.3.4.	Išorinis stabilumas. Suvaržymų, kuriuos taiko esami ar potencialūs konkurentai, nebuvimas ir klientų atsveriamosios galios trūkumas.....	15
3.	Bendrieji principai, pagal kuriuos nustatoma, ar dominuojančios įmonės elgesys laikytinas piktnaudžiavimu	15
3.1.	Įvadas	15
3.2.	Elgesys, kuriuo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos.....	16
3.2.1.	Elgesio, kuriuo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, sąvoka	16
3.2.2.	Reikšmingos aplinkybės nustatant, kad elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos	18
3.3.	Gebėjimas daryti išstumiamąjį poveikį.....	20
3.3.1.	Įrodinėjimo pareiga siekiant įrodyti, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį...	20
3.3.2.	Materialinis teisinis standartas, pagal kurį nustatoma, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį	22

3.3.3.	Elementai, kurie gali būti svarbūs vertinant elgesio gebėjimą daryti išstumiamąjį poveikį.....	24
3.3.4.	Elementai, kurie nėra būtini siekiant įrodyti gebėjimą daryti išstumiamąjį poveikį..	27
4.	Principai, pagal kuriuos nustatoma, ar tam tikrų kategorijų elgesys laikytinas piktnaudžiavimu	28
4.1.	Įvadas	28
4.2.	Elgesys, kuriam taikomi konkretūs teisiniai kriterijai.....	28
4.2.1.	Išimtinis prekiavimas	28
4.2.2.	Susiejimas ir grupavimas	30
4.2.3.	Atsisakymas tiekti	34
4.2.4.	Agresyvi kainodara	36
	Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas agresyvios kainodaros atvejais	39
4.2.5.	Maržos sumažinimas	41
	Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas maržos sumažinimo atvejais.....	43
4.3.	Elgesys, kuriam netaikomi konkretūs teisiniai kriterijai.....	44
4.3.1.	Sąlyginės nuolaidos, kurioms netaikomi išimtinio pirkimo ar tiekimo reikalavimai	44
4.3.2.	Daugeliui produktų taikomos nuolaidos	48
4.3.3.	Pirmenybės teikimas sau	48
4.3.4.	Prieigos apribojimai	50
5.	Objektyvių pagrindimų vertinimui taikomi bendrieji principai	51

Any views expressed are preliminary and may not in any circumstances be regarded as stating an official position of the Commission.

1. ĮVADAS

1.1. Gairių paskirtis

1. Sąjungos konkurencijos taisyklėmis siekiama apsaugoti tikrą, neiškraipytą konkurenciją (toliau – veiksminga konkurencija) vidaus rinkoje. Veiksminga konkurencija skatina rinkos dalyvius siūlyti vartotojams¹ pasirinkimo, kokybės ir inovacijų požiūriu geriausius produktus² mažiausiomis kainomis. Ji užtikrina, kad rinkos išliktų atviros ir dinamiškos, taip suteikiant naujų galimybių novatoriškiems subjektams, įskaitant mažąsias ir vidutines įmones (MVI) ir startuolius, veikti vienodomis sąlygomis su kitais rinkos dalyviais. Ja taip pat skatinamos inovacijos ir užtikrinamas veiksmingas išteklių paskirstymas, taip prisidedant prie darnaus vystymosi ir sudarant sąlygas stiprioms ir diversifikuotoms tiekimo grandinėms – visa tai padeda siekti Sąjungos atsparumo ir ilgalaikės gerovės.
2. Nors dominuojančios padėties Sąjungoje užėmimas savaime nėra neteisėtas, dominuojančios įmonės gali elgtis taip, kad iškreiptų arba sumažintų veiksmingą konkurenciją, taip kenkdamas bendriesiems interesams, kitiems rinkos dalyviams ir vartotojams³. Dominuojančių įmonių piktnaudžiaujamo elgesio daroma žala konkurencijai gali būti įvairių formų, pavyzdžiui, didesnės kainos, prekių ir paslaugų kokybės pablogėjimas⁴, inovacijų sumažėjimas arba vartotojų pasirinkimo ribojimas⁵.
3. Būtent siekiant pašalinti tokių rūšių žalą konkurencijai, Sutarties dėl Europos Sąjungos veikimo (toliau – SESV) 102 straipsniu dominuojančioms įmonėms nustatoma ypatinga atsakomybė, uždraudžiant joms piktnaudžiauti savo padėtimi rinkoje.
4. Atsižvelgiant į didėjančią rinkos koncentraciją įvairiuose pramonės sektoriuose ir Sąjungos ekonomikos skaitmenizavimą, dėl kurio vis labiau plinta stiprus tinklo poveikis ir vis ryškėja dinamika „viskas atitenka nugalėtoji“, svarbu, kad SESV 102 straipsnis

¹ Šiose gairėse sąvoka „vartotojai“ apima visus tiesioginius ar netiesioginius produktų naudotojus, kuriems daro poveikį dominuojančios įmonės elgesys, įskaitant tarpinius gamintojus, kurie produktus naudoja kaip išteklius, taip pat platintojus, didmenininkus, mažmenininkus ir galutinius vartotojus.

² Visos šiose gairėse pateiktos nuorodos į produktą (-us) taip pat turėtų būti suprantamos kaip nuorodos į paslaugas.

³ 2002 m. spalio 22 d. Sprendimas *Roquette Frères*, C-94/00, EU:C:2002:603, 42 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 22 punktas; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 124 punktas; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 1028 punktas, ir 2021 m. lapkričio 18 d. Komisijos komunikatas Europos Parlamentui, Tarybai, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui „Naujiems iššūkiams tinkama konkurencijos politika“, COM(2021) 713 *final*.

⁴ Terminas „kokybė“ šiose gairėse turėtų būti suprantamas kaip apimantis visus įvairius su tam tikro produkto kokybe susijusius aspektus, pavyzdžiui, produkto tvarumą, efektyvų išteklių naudojimą, patvarumą, vertę ir naudojimo būdų įvairovę, galimybę integruoti produktą kartu su kitais produktais, produkto perteikiamą įvaizdį arba užtikrinamą saugumą ir privatumo apsaugą, taip pat jo prieinamumą, įskaitant pateikimo laiką, tiekimo grandinių atsparumą, tiekimo patikimumą ir transporto išlaidas. Žr. Komisijos pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22) 15 punktą.

⁵ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 281 punktas. Taip pat žr. 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimo *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 133 punktą, kuriame Teisingumo Teismas, be kita ko, daro nuorodą į veiksmus „ribojant gamybą, alternatyvių prekių ar paslaugų kūrimą“.

būtų taikomas ryžtingai ir veiksmingai⁶. Taip pat svarbu, kad SESV 102 straipsnis būtų taikomas nuspėjamai ir skaidriai, kad įmonės galėtų laisvai veikti vidaus rinkoje, laikydamosi Sąjungos teisės aktuose nustatytų ribų, taip pat atsižvelgiant į decentralizuotą SESV 102 straipsnio vykdymo užtikrinimą⁷.

5. Remiantis Sąjungos teismų jurisprudencija⁸, SESV 102 straipsnis taikomas visiems dominuojančių įmonių veiksams, kuriais vartotojų gerovei gali būti daroma tiesioginė ar netiesioginė žala⁹, įskaitant veiksmus, kuriais vartotojams gali būti daroma žala pažeidžiant veiksmingos konkurencijos struktūrą¹⁰.
6. Konkrečiau, dominuojančios įmonės gali pakenkti vartotojams, pasitelkdamos kitokias nei lemiančias įprastą konkurenciją priemones ar išteklius ir sudarydamos kliūtis rinkoje esančiai konkurencijai išlaikyti ar šios konkurencijos plėtrai¹¹. Toks elgesys, jei jis nėra objektyviai pagrįstas, toliau vadinamas piktnaudžiavimu išstumiant iš rinkos, o jo poveikis – išstumiamuoju poveikiu. Tas poveikis – tai bet kokios kliūtys, trukdančios esamiems ar potencialiems konkurentams daryti konkurencinį spaudimą dominuojančią padėtį užimančiai įmonei¹², pavyzdžiui, visiškas konkurentų išstūmimas ar susilpninimas, patekimo į rinką ar plėtros kliūčių padidinimas¹³, veiksmingos galimybės patekti į rinkas ar jų dalis ribojimas arba panaikinimas¹⁴, arba potencialaus konkurentų augimo suvaržymai¹⁵.

⁶ 2021 m. lapkričio 18 d. Komisijos komunikatas Europos Parlamentui, Tarybai, Europos ekonomikos ir socialinių reikalų komitetui ir Regionų komitetui „Naujiems iššūkiams pritaikyta konkurencijos politika“, COM(2021) 713 *final*.

⁷ 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų Sutarties 81 ir 82 straipsniuose [dabar – SESV 101 ir 102 straipsniai], įgyvendinimo (OL L 1, 2003 1 4, p. 1) (1, 3, 5 ir 6 straipsniai).

⁸ Šiose gairėse terminas „Sąjungos teismai“ reiškia Teisingumo Teismą ir Bendrąjį Teismą.

⁹ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale*, C-377/20, EU:C:2022:379, 44 ir 46 punktai ir juose nurodyta jurisprudencija.

¹⁰ 1973 m. vasario 21 d. Sprendimas *Europemballage Corporation ir Continental Can Company / Komisija*, 6/72, EU:C:1973:22, 26 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 24 punktas; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale*, C-377/20, EU:C:2022:379, 44 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija.

¹¹ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, 85/76, EU:C:1979:36, 91 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 27 punktas; 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimas *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10, EU:C:2012:221, 17 punktas; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 148 punktas; 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-152/19 P, EU:C:2021:238, 41 ir 42 punktai; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale*, C-377/20, EU:C:2022:379, 44 ir 68 punktai; 2023 m. liepos 4 d. Sprendimas *Meta Platforms ir kt. (Bendrosios socialinio tinklo naudojimo sąlygos)*, C-252/21, EU:C:2023:537, 47 punktas; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 131 punktas.

¹² 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10 P, EU:C:2012:770, 117 punktas.

¹³ 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10 P, EU:C:2012:770, 154 punktas.

¹⁴ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 281 punktas.

¹⁵ 1996 m. spalio 8 d. Sprendimas *Compagnie maritime belge transports ir Compagnie maritime belge, Dafra-Lines, Deutsche Afrika-Linien. ir Nedlloyd Lijnen / Komisija*, sujungtos bylos T-24/93, T-25/93, T-26/93 et T-28/93, EU:T:1996:139, 149 punktas; 2023 m. liepos 4 d. Sprendimas *Meta Platforms ir kt. (Bendrosios socialinio tinklo naudojimo sąlygos)*, C-252/21, EU:C:2023:537, 47 punktas; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 131 punktas.

7. Atsižvelgiant į tai, šiose gairėse nustatyti principai, pagal kuriuos, atsižvelgiant į Sąjungos teismų jurisprudenciją, vertinama, ar dominuojančių įmonių elgesys yra piktnaudžiavimas išstumiant iš rinkos pagal SESV 102 straipsnį.
8. Paskelbdama šias gaires Komisija siekia padidinti teisinį tikrumą ir padėti įmonėms atlikti įsivertinimą, ar jų elgesys yra piktnaudžiavimas išstumiant iš rinkos pagal SESV 102 straipsnį. Nors šios gairės nėra jiems privalomos, jomis taip pat siekiama pateikti rekomendacijas nacionaliniams teismams ir valstybių narių nacionalinėms konkurencijos institucijoms, jiems taikant SESV 102 straipsnį.
9. Šios gairės grindžiamos Sąjungos teismų jurisprudencija, buvusia gairių priėmimo metu. Šiomis gairėmis nedaromas poveikis SESV 102 straipsnio aiškinimui, kurį Sąjungos teismai gali pateikti formuodami jurisprudenciją.

1.2. Gairių taikymo sritis ir struktūra

1.2.1. Taikymo sritis

10. Šiose gairėse nustatyti bendrieji principai turi būti taikomi konkrečioms kiekvieno atvejo faktams ir aplinkybėms. SESV 102 straipsnyje pateiktame veiksmų sąrašė išvardijami ne visi piktnaudžiavimo dominuojančia padėtimi būdai, draudžiami pagal Sąjungos teisę¹⁶. Kadangi galimų piktnaudžiavimo išstumiant iš rinkos rūšių gali būti daug, o rinkos sąlygos, kuriomis jis gali būti vykdomas, gali būti įvairios, neįmanoma pateikti konkrečių gairių kiekvienam galimam scenarijui.
11. Nors šios gairės susijusios tik su piktnaudžiavimu išstumiant iš rinkos, principai, svarbūs vertinant dominavimą (2 skirsnis), ir objektyviu būtinumu bei veiksmingumu pagrįsti pagrindimai (5 skirsnis) taip pat yra svarbūs vertinant kitų formų piktnaudžiaujamą elgesį, pavyzdžiui, išnaudotojišką piktnaudžiavimą¹⁷.
12. Šiomis gairėmis nedaromas poveikis kitų Sąjungos konkurencijos teisės nuostatų, visų pirma SESV 101 straipsnio ir jo taikymo taisyklių, taikymui tiems patiems faktams¹⁸.
13. SESV 102 straipsnis taip pat gali būti taikomas veiksams, patenkantiems į kitų Sąjungos ar nacionalinių reglamentų, kuriais reglamentuojamas įmonių elgesys rinkoje¹⁹.

¹⁶ 1973 m. vasario 21 d. Sprendimas *Europemballage ir Continental Can / Komisija*, 6/72, EU:C:1973:22, 26 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 26 punktas, ir 2023 m. kovo 16 d. Sprendimas *Towercast*, C-449/21, EU:C:2023:207, 46 punktas.

¹⁷ Patikslinimas, kad būtų išvengta abejonių – tas pats dominuojančios įmonės elgesys gali daryti ir išstumiamąjį, ir išnaudotojišką poveikį.

¹⁸ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, 85/76, EU:C:1979:36, 116 punktas; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 119 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija. Be to, dėl Susijungimų reglamento (2004 m. sausio 20 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 139/2004 dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės, OL L 24, 2004 I 29, p. 1–22) taikymo Teisingumo Teismas yra nusprendęs, kad „Reglamento Nr. 139/2004 21 straipsnio 1 dalis turi būti aiškinama taip, kad pagal ją nacionalinei konkurencijos institucijai nedraudžiama ne Bendrijos masto koncentracija, kaip tai suprantama pagal šio reglamento 1 straipsnį, kuri nesiekia nacionalinės teisės aktuose nustatytą privalomą ex ante kontrolės ribų ir dėl kurios nebuvo kreiptasi į Komisiją pagal šio reglamento 22 straipsnį, vertinti kaip SESV 102 straipsnyje draudžiamą piktnaudžiavimą dominuojančia padėtimi, atsižvelgiant į konkurencijos struktūrą nacionalinėje rinkoje“ (2023 m. kovo 16 d. Sprendimas *Towercast*, C-449/21, EU:C:2023:207, 53 punktas).

ir kuriais siekiama kitokių tikslų nei konkurencijos taisyklėmis²⁰, taikymo sritį. Tai, kad konstatuota, jog dominuojanti įmonė pažeidė kitus teisės aktus, nereiškia, kad tam tikromis sąlygomis tai pačiai įmonei dėl to paties elgesio negali būti taikomos sankcijos už SESV 102 straipsnio pažeidimą²¹. Be to, tai, kad įmonės elgesys buvo pripažintas atitinkančiu kitus teisės aktus ar netgi jais skatinamas, nereiškia, kad tam tikromis sąlygomis tai pačiai įmonei dėl to paties elgesio negali būti taikomos sankcijos už SESV 102 straipsnio pažeidimą²².

1.2.2. Struktūra

14. Siekiant įvertinti, ar įmonė pažeidė SESV 102 straipsnį, reikia imtis toliau nurodytų veiksmų. Pirma, paprastai reikia apibrėžti atitinkamą produkto ir geografinę rinką (arba rinkas)²³. Pranešime dėl rinkos apibrėžimo pateikiamos gairės dėl taisyklių, kriterijų ir įrodymų, kuriuos Komisija naudoja apibrėždama rinkas²⁴. Antra, reikia įvertinti, ar atitinkama įmonė užima dominuojančią padėtį atitinkamoje (-ose) rinkoje (-ose). Trečia, reikia įvertinti, ar dominuojančios įmonės elgesys laikytinas piktnaudžiavimu, t. y. ar juo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos ir gali būti daromas išstumiamasis poveikis²⁵. Ketvirta, gali prireikti įvertinti, ar elgesys yra objektyviai pateisinamas, be kita ko, atsižvelgiant į veiksmingumą.
15. Tad šių gairių struktūra yra tokia:

¹⁹ 2023 m. liepos 4 d. Sprendimas *Meta Platforms ir kt. (Bendrosios socialinio tinklo naudojimo sąlygos)*, C-252/21, 47–54 punktai, ir 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 88 punktas.

²⁰ 2022 m. kovo 22 d. Sprendimas *bpost*, C-117/20, EU:C:2022:202, 47 punktas; 2023 m. liepos 4 d. Sprendimas *Meta Platforms ir kt. (Bendrosios socialinio tinklo naudojimo sąlygos)*, C-252/21, 48 punktas. Taip pat žr. 2010 m. liepos 1 d. Sprendimo *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 366 punktą, kuriame Teisingumo Teismas konstatavo, kad kitai reguliavimo sistemai (toje byloje – patentų sistemai) būdingų teisių gynimo priemonių buvimas negali pakeisti konkurencijos teisės sistemos taikymo sąlygų.

²¹ Tai įmanoma tik tuo atveju, jei: i) yra aiškios ir tikslios taisyklės, leidžiančios numatyti, kuriems veiksmams ar neveikimui gali būti taikomos dvigubos procedūros ir sankcijos, taip pat numatyti, kad abi kompetentingos institucijos koordinuos veiksmus; ii) abi procedūros buvo vykdomos pakankamai koordinuotai ir per panašų laikotarpį ir iii) bendra skirtų sankcijų suma atitinka padarytų nusikalstamų veikų sunkumą. Žr. 2022 m. kovo 22 d. Sprendimo *bpost*, C-117/20, EU:C:2022:202, 58 punktą.

²² 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 81–84 punktai; 2014 m. liepos 10 d. Sprendimas *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, C-295/12 P, EU:C:2014:2062, 133 punktas; 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 813–817 ir 864 punktai. Jeigu toks įmonių elgesys yra reikalaujamas teisės aktais arba jeigu teisės aktais sukuriama teisinė sistema, kurioje nėra jokių konkurencinės veiklos galimybių, SESV 102 straipsnis netaikomas. Tokiu atveju piktnaudžiuojamas elgesys nėra priskirtinas dominuojančiai įmonei, nes pagal SESV 102 straipsnį netiesiogiai reikalaujama, kad ši įmonė elgtųsi savarankiškai. Vis dėlto SESV 102 straipsnis gali būti taikomas, jei nustatoma, kad teisės aktais paliekama galimybė konkurencijai, kuriai gali trukdyti ar kurią gali riboti arba iškraipyti savarankiškas įmonių elgesys. 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 80 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija.

²³ Rinkos apibrėžimas leidžia sistemingai nustatyti tiesioginius konkurencinius suvaržymus, kuriuos atitinkama įmonė patiria siūlydama produktus tam tikroje teritorijoje. 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 127 ir 128 punktai.

²⁴ Komisijos pranešimas dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22). Šiose gairėse rinkos apibrėžimas išsamiai nenagrinėjamas.

²⁵ Šiose gairėse žodžiai „laikytinas piktnaudžiavimu“ arba „laikytinas piktnaudžiavimu išstumiant iš rinkos“ reiškia elgesį, kuris skiriasi nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos ir gali daryti išstumiamąjį poveikį, neatsižvelgiant į tai, ar vėlesniame analizės etape toks elgesys gali būti pripažintas objektyviai pateisinamu, ar ne.

- 2 skirsnyje aprašomi bendrieji dominuojančios padėties vertinimo principai;
- 3 skirsnyje aprašomi bendrieji principai, pagal kuriuos nustatoma, ar dominuojančių įmonių elgesys laikytinas piktnaudžiavimu išstumiant iš rinkos;
- 4 skirsnyje aprašomi principai, pagal kuriuos nustatoma, ar tam tikrų rūšių dominuojančių įmonių elgesys laikytinas piktnaudžiavimu;
- 5 skirsnyje aprašomi bendrieji principai, taikomi vertinant objektyvius pagrindimus ir veiksmingumą, kurie tam tikromis sąlygomis gali pateisinti arba atsverti piktnaudžiavimu laikytino elgesio poveikį.

16. Galiausiai dėl išsamumo primintina, kad elgesys, kuris negali reikšmingai paveikti valstybių narių tarpusavio prekybos, į SESV 102 straipsnio taikymo sritį nepatenka. Poveikio prekybai vertinimo rekomendacijas Komisija pateikė Gairėse dėl Sutarties 81 ir 82 straipsniuose vartojamos poveikio prekybai sąvokos²⁶.

2. DOMINUOJANČIOS PADĖTIES VERTINIMUI TAIKOMI BENDRIEJI PRINCIPAI

2.1. Įvadas

17. Pagal SESV 102 straipsnį įmonei nedraudžiama dėl savo pranašumų, be kita ko, dėl savo kompetencijos ir gebėjimų, užimti dominuojančią padėtį tam tikroje rinkoje²⁷. Juo tik draudžiama piktnaudžiauti tokia dominuojančia padėtimi.
18. Dominuojanti padėtis reiškia, kad įmonė yra tiek ekonomiškai pajėgi, kad gali sudaryti kliūčių veiksmingai konkurencijai atitinkamoje rinkoje, galėdama veikti pakankamai nepriklausomai nuo savo konkurentų, klientų ir galiausiai vartotojų²⁸.
19. Tam tikros konkurencijos konkrečioje rinkoje egzistavimas netrukdo užimti dominuojančios padėties, jeigu atitinkama įmonė gali reikšmingu mastu veikti neatsižvelgdama į tokią konkurenciją savo rinkos strategijoje ir dėl šios priežasties nepatirdama žalingo tokio elgesio poveikio²⁹. Todėl aplinkybė, kad rinkoje gali egzistuoti tam tikra konkurencija, yra svarbus, bet ne lemiamas veiksnys nustatant, ar egzistuoja dominuojanti padėtis³⁰.
20. Siekiant įvertinti dominavimą, paprastai reikia apibrėžti atitinkamą rinką³¹. Apibrėžiant rinką reikia sistemingai nustatyti konkurencinius suvaržymus, kuriuos atitinkamos įmonės patiria siūlydamos produktus tam tikroje teritorijoje. Apibrėžiant atitinkamą

²⁶ OL C 101, 2004 4 27, p. 81.

²⁷ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 37 punktas; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 73 punktas.

²⁸ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 65 punktas.

²⁹ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, 85/76, EU:C:1979:36, 70 punktas.

³⁰ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 101 punktas. Taip pat žr. 2021 m. vasario 10 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40394 – „Aspen“ 63 punktą.

³¹ 1973 m. vasario 21 d. Sprendimas *Europemballage Corporation ir Continental Can Company / Komisija*, C-6/72, EU:C:1973:22, 32 punktas; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 127 punktas.

rinką, Komisijai gali reikėti atsižvelgti į tai, kad atitinkamos įmonės jau turi įtaką rinkoje³². Todėl atitinkamos rinkos apibrėžimas ir atitinkamų įmonių dominuojančios padėties toje atitinkamoje rinkoje vertinimas gali būti tarpusavyje susiję.

21. Nustačius dominuojančią padėtį, taikomas SESV 102 straipsnis, o pats dominavimo mastas nustatant to straipsnio taikymo sritį nėra lemiamas. Vis dėlto dominavimo mastas, be kitų veiksnių, gali būti svarbus analizuojant, ar atitinkamos įmonės elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį³³.
22. Dominuojančią padėtį gali užimti viena įmonė (vienos įmonės dominavimas) arba dvi ar daugiau įmonių (kolektyvinis dominavimas), kaip paaiškinta toliau.

2.2. Vienos įmonės dominavimas

23. Vienos įmonės dominavimas yra susijęs su situacija, kai viena įmonė³⁴ turi galimybę reikšmingu mastu atitinkamoje rinkoje veikti nepriklausomai nuo savo konkurentų, klientų ir galiausiai vartotojų³⁵.
24. Dominuojančią padėtį paprastai lemia kelių veiksnių, kurie, vertinant atskirai, nebūtinai yra lemiami, derinys³⁶. Tolesniuose skirsniuose pateikiami kai kurių iš šių veiksnių pavyzdžiai, tačiau tai nėra baigtinis sąrašas. Vertinant dominavimą gali būti svarbūs ir kiti veiksniai, atsižvelgiant į konkrečias kiekvieno atvejo aplinkybes³⁷.

³² Vienas iš klausimų, kuris gali kilti apibrėžiant rinką SESV 102 straipsnyje nurodytais atvejais, yra tai, kad atitinkamos įmonės nustatyta kaina galėjo būti pakelta viršijant konkurencingą lygį. Tokiu atveju gali būti netinkama taikyti vadinamąjį SSNIP (angl. *Small but Significant and Non-transitory Increase in Price*) kriterijų kaip priemonę atitinkamos rinkos riboms nustatyti, nes rinkos apibrėžimas turi būti grindžiamas pakeitimu konkurencingomis kainomis, o ne kainomis, kurios jau padidintos viršijant konkurencingą lygį. Rizika, kad SSNIP kriterijaus analizė, kuri pradedama taikant jau ir taip išpūstą kainą, lems neteisingą išvadą dėl didelių atitinkamų rinkų, vadinamą celofano paradoksu. Todėl SSNIP kriterijus, jei jis apskritai taikomas, SESV 102 straipsnio atvejais turi būti taikomas atsargiai. Žr., pavyzdžiui, 2014 m. spalio 15 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39253 – *Slovak Telekom*, 158–171 punktus. Taip pat žr. Komisijos pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22) 18c punktą ir 55 išnašą.

³³ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 80 ir 81 punktai; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 punktą, ir 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 183 punktą. Taip pat žr. Komisijos sprendimo COMP/C-1/36915 *Deutsche Post AG* 103 punktą.

³⁴ Dėl specifinių rinkos charakteristikų toje pačioje rinkoje gali individualiai dominuoti daugiau nei viena įmonė. Žr., pavyzdžiui, 2008 m. lapkričio 26 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39388 – *Vokietijos elektros energijos didmeninė rinka* ir AT.39389 – *Vokietijos elektros energijos balansavimo rinka* 13 punktą.

³⁵ Šiuo klausimu žr. 1978 m. vasario 14 d. Sprendimo *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 65 punktą.

³⁶ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 66 punktą; 1994 m. gruodžio 15 d. Sprendimas *Gøttrup-Klim u.a. Grovvarforeninger / Dansk Landbrugs Grovvarereselska*, C-250/92, EU:C:1994:413, 47 punktą.

³⁷ Pavyzdžiui, daugiašalių platformų, kuriose yra dvi skirtingos naudotojų grupės, atveju platformos operatoriaus įtaka rinkoje vienos pusės atžvilgiu taip pat gali būti ribojama kitos platformos pusės naudotojų grupės; žr. 2024 m. kovo 4 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40437 – „Apple“ – platformos „App Store“ veiksmams (srautinis muzikos siuntimas) 335 punktą ir 8.2.2.5 skirsnį. Be to, esant antrinėms rinkoms, veiksminga konkurencija pirminėse rinkose gali suvaržyti įmonės įtaką antrinėje rinkoje; žr. 2009 m. gegužės 20 d. Komisijos sprendimą atmesti skundą byloje C-3/39.391 – *EFIM*; patvirtinta Sprendimo *European Federation of Ink and Ink Cartridge Manufacturers (EFIM) / Komisija*, T-296/09, EU:T:2011:693, 60, 90 ir 91 punktais ir sprendimo byloje C-56/12, EU:C:2013:575, 12, 36 ir paskesniais punktais.

2.2.1. Atitinkamos įmonės ir jos konkurentų padėtis rinkoje

25. Atitinkamos įmonės ir jos konkurentų padėties rinkoje nagrinėjamoju laikotarpiu³⁸ analizė leidžia suprasti, kokius suvaržymus tos įmonės patiria dėl faktinės konkurencijos atitinkamoje produkto ir geografinėje rinkoje.
26. Vienas iš svarbių veiksnių yra labai didelės rinkos dalys, kurios savaime, išskyrus išimtines aplinkybes, yra dominuojančios padėties buvimo įrodymas³⁹. Taip visų pirma yra tuo atveju, kai įmonei priklauso 50 % arba didesnė rinkos dalis⁴⁰. Dominavimas taip pat gali būti nustatytas tais atvejais, kai įmonės rinkos dalis yra mažesnė nei 50 %⁴¹. Dažniausiai tiek pardavimo ar pirkimo vertė, tiek pardavimo ar pirkimo apimtis suteikia naudingos informacijos įtakai rinkoje įvertinti. Paprastai tinkamiausias rodiklis yra rinkos dalys, grindžiamos pardavimo verte, tačiau kitais atvejais įmonių konkurencinį pajėgumą gali geriau atspindėti pardavimo apimtis ar kiti rodikliai⁴².
27. Taip pat svarbu palyginti atitinkamos įmonės ir jos konkurentų rinkos dalis⁴³. Pavyzdžiui, jei įmonė turi daug didesnę rinkos dalį nei jos konkurentai, tai yra svarbus veiksnys vertinant, ar atitinkama įmonė užima dominuojančią padėtį⁴⁴.
28. Rinkos dalys turėtų būti interpretuojamos atsižvelgiant į atitinkamas rinkos sąlygas, rinkos dinamiką ir produktų diferencijavimo mastą. Visų pirma neretai tikslinga atsižvelgti į rinkos dalių kitimą laikui bėgant⁴⁵. Sparčiai augančiose rinkose, kuriose inovacijų ciklai trumpi, didelės rinkos dalys pačios savaime gali būti mažiau naudingas įtakos rinkoje rodiklis, atsižvelgiant į tai, kad, kaip gali paaiškėti, tos dalys turimos

³⁸ Taip pat žr. Komisijos pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22) 18b punktą.

³⁹ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, 85/76, EU:C:1979:36, 41 punktas.

⁴⁰ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *Akzo / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 60 punktas. Pavyzdžiui, 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimo *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 92 punkte 70–80 % rinkos dalis buvo laikoma aiškiu dominuojančios padėties buvimo atitinkamoje rinkoje požymiu.

⁴¹ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 108 ir 109 punktai, kai dominuojanti padėtis buvo nustatyta esant 40–45 % rinkos daliai. Tokiu atveju reikia atsižvelgti ne tik į atitinkamos įmonės rinkos dalį, bet ir kitus veiksnius, kaip antai konkurentų stiprumą ir skaičių; taip pat žr. 2003 m. gruodžio 17 d. Sprendimo *British Airways / Komisija*, T-219/99, EU:T:2003:343, 211 ir 224 punktus ir 1994 m. gruodžio 15 d. Sprendimo *Gøttrup-Klim u.a. Grovwareforeninger / Dansk Landbrugs Grovareselska*, C-250/92, EU:T:1994:413, 48 punktą. Jei rinkos dalis yra mažesnė nei 10 %, laikoma, kad dominuojančios rinkos padėties nėra, išskyrus išimtines aplinkybes; žr. 1986 m. spalio 22 d. Sprendimo *Metro SB-Großmärkte GmbH & Co. KG / Komisija*, 75/84, 85 ir 86 punktus.

⁴² Daugiau informacijos pateikta Komisijos pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22) 111 punkte. Nulinės kainos rinkose geresnis dominuojančios padėties analizės pagrindas gali būti kitos priemonės, pvz., naudotojų skaičius, sandoriai arba naudojimo intensyvumo rodikliai; žr., pavyzdžiui, 2017 m. birželio 27 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39740 – *Google Shopping 275* ir paskesnius punktus.

⁴³ 2003 m. gruodžio 17 d. Sprendimas *British Airways / Komisija*, T-219/99, EU:T:2003:343, 211 punktas. Taip pat žr., pavyzdžiui, 2014 m. spalio 15 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39523 – *Slovak Telekom 312* punktą.

⁴⁴ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 112 punktas.

⁴⁵ 2005 m. gruodžio 14 d. Sprendimas *General Electric / Komisija*, T-210/01, EU:T:2005:456, 151 punktas; taip pat žr. 2019 m. gegužės 13 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40134 – *Bendrovės „AB InBev“ prekybos alumi apribojimai 69* ir 70 punktus.

trumpą laiką⁴⁶. Tačiau rinkos dalys, kurios laikui bėgant išlieka stabilios, vis dar gali būti patikimas dominavimo šiose rinkose rodiklis⁴⁷.

2.2.2. Plėtros ir patekimo į rinką kliūtys

29. Antras svarbus dominuojančios padėties nustatymo veiksnys yra rinkos plėtros ir patekimo į rinką kliūtys, dėl kurių faktiniai konkurentai negali plėsti savo veiklos rinkoje arba kurios trukdo potencialiems konkurentams patekti į rinką⁴⁸. Dėl paprastos plėtros ir patekimo į rinką ribojamos įmonės galimybės veikti nepriklausomai, nes taikant kainas ar kitas sąlygas, viršijančias konkurencingą lygį, būtų skatinama plėtra arba naujų konkurentų patekimas į rinką. Ir priešingai, plėtros ir patekimo į rinką kliūčių buvimas padidina atitinkamos įmonės gebėjimą veikti nepriklausomai ir daryti įtaką rinkoje.
30. Plėtros ir patekimo į rinką kliūtys gali atsirasti dėl įvairių veiksnių. Nustatyta, kad teisinės ir reguliavimo kliūtys apima, pavyzdžiui, tarifus ar kvotas, planavimo taisykles⁴⁹, licencijavimo reikalavimus ir leidimų išdavimo reikalavimus⁵⁰, įstatymo nustatytus monopolius⁵¹ ir intelektinės nuosavybės teises⁵². Kitos plėtros ir patekimo į rinką kliūtys, atsirandančios dėl tam tikrų anksčiau nustatytų pranašumų, be kita ko, yra šios: i) suformuotas platinimo ir pardavimo tinklas⁵³, ii) masto⁵⁴ ir įvairovės⁵⁵ ekonomija, iii) vertikalioji integracija ir išimtinė arba lengvatinė prieiga prie išteklių ar klientų⁵⁶, iv) prieiga prie ypatingos svarbos žaliavų⁵⁷, v) gydytojų inertiškumas išrašant

⁴⁶ 2013 m. gruodžio 11 d. Sprendimas *Cisco Systems ir Messagenet / Komisija*, T-79/12, EU:T:2013:635, 69 punktas.

⁴⁷ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Telecom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 107–108 punktai.

⁴⁸ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 122 ir 124 punktai; 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, 85/76, EU:C:1979:36, 48 punktas.

⁴⁹ Taisyklės, skirtos kontroliuoti ar reguliuoti žemės ar pastatų statybą, griovimą, keitimą ar naudojimą.

⁵⁰ Farmacijos rinkose potencialūs rinkos dalyviai paprastai turi gauti rinkodaros leidimus ir derėtis su nacionalinėmis valdžios institucijomis dėl kainų nustatymo ir kompensavimo sąlygų; žr. 2021 m. vasario 10 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40394 – „Aspen“ 67 punktą. Taip pat žr. 2024 m. kovo 4 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40437 – „Apple“ – platformos „App Store“ veiksmams (srautinis muzikos siuntimas) 341 ir 342 punktus. Tai taip pat apima, pavyzdžiui, taisykles, pagal kurias leidžiama vykdyti tam tikrą veiklą tik įgijus profesinę kvalifikaciją.

⁵¹ Žr., pavyzdžiui, 1991 m. balandžio 23 d. Sprendimo *Höfner / Macrotron*, C-41/90, EU:C:1991:161, 28 punktą; taip pat žr. 2017 m. spalio 2 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39813 – *Baltijos geležinkeliai* 162 punktą.

⁵² Vien intelektinės nuosavybės teisių turėjimas savaime negali būti laikomas suteikiančiu dominuojančią padėtį, tačiau jų turėjimas tam tikromis aplinkybėmis gali sukurti dominuojančią padėtį, suteikiant įmonei galimybę užkirsti kelią veiksmingai konkurencijai rinkoje; žr. 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimo *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10, EU:C:2012:770, 186 ir paskesnius punktus. Nors esminio standarto patento (toliau – ESP) turėjimas savaime neprilygsta dominuojančiai padėčiai, vis dėlto gali būti nustatyta, kad ESP suteikia dominuojančią padėtį rinkos dalyvių atžvilgiu, remiantis visais svarbiais veiksniais. Šiuo klausimu žr. 2014 m. balandžio 29 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39985 – „Motorola“ 223 ir 241 punktus ir 2014 m. balandžio 29 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39939 – „Samsung“ 46 punktą.

⁵³ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, 85/76, EU:C:1979:36, 48 punktas ir 2019 m. gegužės 13 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40134 – *Bendrovės „AB InBev“ prekybos alumi apribojimai*, 74 punktas.

⁵⁴ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 122 punktas; 2011 m. birželio 22 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/39.525 – *Telekomunikacija Polska*, 656 punktas.

⁵⁵ 2014 m. spalio 15 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39523 – *Slovak Telekom*, 332 punktas.

⁵⁶ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 70 ir tolesni punktai; 2014 m. spalio 15 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39523 – *Slovak*

receptus⁵⁸, vi) prekių ženklo įvaizdis ir prekių ženklo poveikis⁵⁹, vii) duomenimis grindžiami pranašumai⁶⁰ ir viii) pradininko pranašumas⁶¹. Kiti veiksniai, dėl kurių gali atsirasti plėtros ir patekimo į rinką kliūčių, yra didelės pradinės investicijos ir didelės negrįžtamosios sąnaudos⁶², taip pat sąnaudos ir kitos kliūtys pereinant pas konkurentą⁶³, įskaitant elgesio šališkumą⁶⁴.

31. Visų pirma platformų rinkose tinklo poveikis taip pat gali sudaryti patekimo į rinką ir plėtros kliūčių. Mat konkuruojančiai platformai, kuri nori patekti į rinką, gali tekti įtikinti kritinę naudotojų masę pakeisti platformą. Tiesioginio tinklo poveikio atveju naudotojų noras pereiti prie naujos platformos priklauso nuo tos pačios platformos pusės naudotojų noro pereiti prie naujos platformos, o netiesioginio tinklo poveikio atveju vienos naudotojų grupės noras pereiti prie naujos platformos priklauso nuo naudotojų grupės, esančios kitoje platformos pusėje, noro pereiti prie naujos platformos. Todėl rinkos dalyviui gali būti sudėtinga vienu metu pritraukti pakankamai naudotojų iš abiejų platformos pusių⁶⁵. Patekimo į rinką kliūtys, atsirandančios dėl tinklo poveikio, gali būti dar didesnės, kai naudotojai naudojami viena platforma⁶⁶.

Telekom, 291 punktas. Kai dauguma sektoriaus įmonių yra vertikalčiai integruotos, potencialiems rinkos dalyviams gali tekti patekti į rinkas visais lygmenimis, kad galėtų konkuruoti, o dėl to reikia didesnių finansinių ir valdymo išteklių, norint patekti į rinką ir konkuruoti. Vertikalią integraciją taip pat gali leisti atitinkamai įmonei apsinkinti patekimą į rinką, suteikiant sau tam tikrų pranašumų, kuriuos gali atkartoti tik tokios kitos įmonės, kurios yra panašiai integruotos.

⁵⁷ 2018 m. gegužės 24 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39816 – *Gamintojų grandies dujų tiekimas Vidurio ir Rytų Europoje*, 34 punktas.

⁵⁸ 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, 105 punktas; taip pat žr. 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimo *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10 P, 50 punktą.

⁵⁹ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, 27/76, EU:C:1978:22, 91–94 punktai. Taip pat žr. 2018 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40099 – *Google Android 709* ir paskesnius punktus, patvirtintus 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google Android*, T-604/18, EU:T:2022:541, 489 punkte; 2019 m. gegužės 13 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40134 – *Bendrovės „AB InBev“ prekybos alumi apribojimai* 74 punktą ir 2022 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40462 – *Amazon Marketplace* ir AT.40703 – *Amazon Buy Box* 89 punktą.

⁶⁰ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google Android*, T-604/18, EU:T:2022:541, 115 punktas; 2017 m. birželio 27 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39740 – *Google Search (Shopping)*, 287 ir paskesni punktai. Duomenimis grindžiami pranašumai, dėl kurių gali atsirasti patekimo į rinką kliūčių, yra, pavyzdžiui, prieiga prie unikalių duomenų, masto ir įvairovės ekonomija, susijusi su duomenimis arba duomenimis grindžiamo tinklo poveikiu.

⁶¹ 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 278 punktas; 2018 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40099 – *Google Android*, 637 punktas.

⁶² 2011 m. birželio 22 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/39.525 – *Telekomunikacija Polska*, 648 ir paskesni punktai; 2019 m. kovo 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40411 – *Google Search (AdSense)*, 242 punktas, ir 2022 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40462 – *Amazon Marketplace* ir AT.40703 – *Amazon Buy Box*, 89 punktas.

⁶³ 2013 m. gruodžio 11 d. Sprendimas *Cisco Systems ir Messagenet / Komisija*, T-79/12, EU:T:2013:635, 73 punktas; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google Android*, T-604/18, EU:T:2022:541, 115 ir 202 bei paskesni punktai. Taip pat žr. 2017 m. gegužės 4 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40153 – *didžiausio palankumo statuso suteikimo e. knygomis sąlygos ir susiję klausimai („Amazon“)* 65 punktą.

⁶⁴ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google Android*, T-604/18, EU:T:2022:541, 115 ir 184 bei paskesni punktai.

⁶⁵ 2024 m. kovo 4 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40437 – *„Apple“ – platformos „App Store“ veiksmas (srautinis muzikos siuntimas)*, 344 ir 345 punktai; 2019 m. kovo 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40411 – *Google Search (AdSense)*, 249, 250 ir 251 punktai; 2022 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40462 – *Amazon Marketplace* ir AT.40703 – *Amazon Buy Box*, 90 punktas. Šiuo

32. Nuolat didelės atitinkamų įmonių rinkos dalys gali savaime reikšti, kad esama plėtros ir patekimo į rinką kliūčių⁶⁷.

2.2.3. Atsveriamoji pirkėjo galia

33. Konkurencinį spaudimą gali daryti ne tik faktiniai ar potencialūs atitinkamos įmonės konkurentai, bet ir klientai, turintys atsveriamąją pirkėjo galią. Atsveriamoji pirkėjo galia gali užkirsti kelią net didelę rinkos dalį užimančiai įmonei reikšmingu mastu veikti nepriklausomai nuo klientų⁶⁸. Tokia pirkėjo galia gali atsirasti dėl klientų dydžio arba jų komercinės svarbos atitinkamai įmonei. Atsveriamoji pirkėjo galia skiriasi nuo bendrosios derybinės galios; pastaroji – tai gebėjimas daryti teigiamą įtaką derybų rezultatams⁶⁹. Atsveriamoji pirkėjo galia – tai klientų gebėjimas greitai pereiti prie konkuruojančių tiekėjų, skatinti naujų dalyvių patekimą į rinką arba vertikalčiai integruotis, arba bent jau gebėjimas pagrįstai grasinti tai padaryti. Jei atsveriamoji pirkėjo galia yra pakankamai stipri, ji gali atgrasyti atitinkamą įmonę bandyti pasinaudoti įtaka rinkoje arba sužlugdyti tokias jos pastangas. Tačiau pirkėjo galia, kuri tik užtikrina, kad konkretus arba ribotas klientų segmentas būtų apsaugotas nuo atitinkamos įmonės įtakos rinkoje, negali būti laikoma pakankamai veiksmingu apribojimu, kad būtų užkirstas kelias dominavimui⁷⁰. Tikimybė, kad atsveriamoji pirkėjo galia pasireikš, yra mažesnė, kai atitinkama įmonė susiduria su daugybe išsibarsčiusių pirkėjų⁷¹ arba kai, norint pereiti nuo atitinkamos įmonės prie kitos, susiduriama su dideliais sunkumais⁷².

2.3. Kolektyvinis dominavimas

34. Tam, kad būtų konstatuotas kolektyvinis dominavimas, reikia, kad du ar daugiau ūkio subjektų, kurie yra teisiškai nepriklausomi vienas nuo kito, būtų arba veiktų kartu konkrečioje rinkoje kaip kolektyvinis subjektas ekonominiu požiūriu⁷³. Kai tai nustatoma, dominuojančios padėties vertinimas grindžiamas iš esmės tais pačiais

klausimu taip pat žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 171 punktą.

⁶⁶ Naudojimas viena platforma (angl. *single-homing*) reiškia, kad vartotojai naudoja vieną platformą tam tikram produktui arba lygiagrečiai naudoja daug platformų tam pačiam produktui (angl. *multi-homing*). Žr. Komisijos pranešimo dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22) 131 išnašą.

⁶⁷ 2017 m. birželio 27 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39740 – *Google Shopping*, 300 punktas.

⁶⁸ 1999 m. spalio 7 d. Sprendimas *Irish Sugar / Komisija*, T-228/97, EU:T:1999:246, 97–104 punktai, kuriuose nagrinėta, ar įtariamasis įmonės nepriklausomumo nuo klientų nebuvimas turėtų būti vertinamas kaip išimtinė aplinkybė, neleidžianti konstatuoti dominuojančios padėties, nepaisant to, kad šiai įmonei teko labai didelė pardavimų dalis Airijos pramoninėje cukraus rinkoje. Taip pat žr. 2013 m. spalio 17 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/39.866 – „*Ryanair*“ / DAA–, „*Aer Lingus*“ 78 punktą.

⁶⁹ 2014 m. balandžio 29 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39985 – „*Motorola*“, 242, 243 ir 257 punktai.

⁷⁰ 2014 m. balandžio 29 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39985 – „*Motorola*“, 244 punktas; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 322 punktas.

⁷¹ 2024 m. kovo 4 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40437 – „*Apple*“ – platformos „*App Store*“ veiksmas (srautinis muzikos siuntimas), 353 punktas; 2012 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*, 48 punktas.

⁷² 2012 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39654 – „*Reuters*“ finansinių priemonių kodai, 36 punktas, 2018 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40099 – *Google Android*, 644 ir paskesni punktai, ir 2021 m. vasario 10 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40394 – „*Aspen*“, 70 punktas.

⁷³ 2000 m. kovo 16 d. Sprendimas *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, EU:C:2000:132, sujungtos bylos C-395/96 P ir C-396/96 P, 36 punktas.

veiksniais, kurie yra svarbūs vienos įmonės dominavimo atveju⁷⁴. Kolektyviniam dominavimui nebūtinai reikia, kad atitinkamų įmonių konkurencija būtų visiškai panaikinta, kad atitinkamos įmonės rinkoje visais požiūriais elgtųsi vienodai arba kad piktnaudžiavimas apimtų visas atitinkamas įmones⁷⁵. Pakanka, kad veiksmai, sudarantys piktnaudžiavimą, galėtų būti laikomi viena iš tokios bendros dominuojančios padėties apraiškų⁷⁶.

35. Siekiant nustatyti kolektyvinį dominavimą, reikia išnagrinėti ekonominius ryšius arba veiksnius, lemiančius ryšį tarp atitinkamų įmonių⁷⁷, kurie suteikia joms galimybę veikti kartu nepriklausomai nuo savo konkurentų, klientų ir vartotojų⁷⁸. Toks ryšys gali atsirasti dėl atitinkamų įmonių susitarimo pobūdžio ir sąlygų ar dėl tokio susitarimo įgyvendinimo, arba jis gali atsirasti dėl struktūrinių ar kitokių ryšių (pvz., asmeninių ryšių), jeigu dėl šių ryšių įmonės prisistato arba veikia kartu kaip kolektyvinis subjektas⁷⁹. Taip galėtų būti tuo atveju, jei įmonės yra sudariusios bendradarbiavimo susitarimus, pagal kuriuos jos koordinuoja savo veiklą rinkoje, arba jeigu atitinkamos įmonės koordinuoja savo veiklą dalyvaudamos kryžminiame akcijų valdyme, dalyvaudamos bendrosiose įmonėse, sujungdamos vadovybę⁸⁰ ar palaikydamos kitus teisinius ryšius.
36. Tačiau susitarimo ar struktūrinių ryšių tarp įmonių egzistavimas nėra būtinas kolektyviniam dominavimui nustatyti⁸¹. Kolektyvinis dominavimas taip pat gali būti nustatytas remiantis kitais siejamaisiais veiksniais arba ekonominiu atitinkamos rinkos struktūros⁸² ir atitinkamų įmonių sąveikos rinkoje vertinimu. Kai rinkos charakteristikos padeda atitinkamoms įmonėms priimti bendrą politiką, kolektyvinis dominavimas taip pat gali būti nustatytas nesant susitarimo ar struktūrinių ryšių⁸³.

⁷⁴ Jei neįrodyta priešingai, didesnė nei 50 % kolektyvinė rinkos dalis aiškiai parodo kolektyvinio subjekto gebėjimą reikšmingu mastu elgtis nepriklausomai nuo savo konkurentų, klientų ir galiausiai vartotojų; žr. 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimo *Atlantic Container Line ir kt. / Komisija*, sujungtos bylos T-191/98 ir T-212/98–T-214/98, EU:T:2003:245, 932 ir paskesnius punktus ir 1999 m. kovo 25 d. Sprendimo *Gencor / Komisija*, T-102/96, EU:T:1999:65, 206 punktą. Pažymėtina, kad kolektyvinio dominavimo sąvoka buvo plėtojama lygiagrečiai jurisprudencijoje dėl SESV 102 straipsnio ir jurisprudencijoje, susijusioje su susijungimais pagal Tarybos reglamentą (EB) Nr. 139/2004, ir kad pagal abu teisės aktus taikoma panaši kolektyvinio dominavimo sąvoka; žr. 2005 m. sausio 26 d. Sprendimo *AstraZeneca / Komisija*, T-193/02, EU:T:2005:22, 109, 110 ir 111 punktus.

⁷⁵ 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimas *Atlantic Container Line ir kt. / Komisija*, EU:T:2003:245, sujungtos bylos T-191/98 ir T-212/98–T-214/98, 632, 633, 653 ir paskesni punktai.

⁷⁶ 1999 m. spalio 7 d. Sprendimas *Irish Sugar / Komisija*, T-228/97, EU:T:1999:246, 66 punktas. Taip pat žr. 2008 m. lapkričio 26 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/39388 – *Vokietijos elektros energijos didmeninė rinka* ir byloje COMP/39389 – *Vokietijos elektros energijos balansavimo rinka* 27 punktą.

⁷⁷ 2000 m. kovo 16 d. Sprendimas *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, EU:C:2000:132, sujungtos bylos C-395/96 P ir C-396/96 P, 41 punktas.

⁷⁸ 2000 m. kovo 16 d. Sprendimas *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, EU:C:2000:132, sujungtos bylos C-395/96 P ir C-396/96 P, 42 punktas.

⁷⁹ 2000 m. kovo 16 d. Sprendimas *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, EU:C:2000:132, sujungtos bylos C-395/96 P ir C-396/96 P, 44 ir 45 punktai.

⁸⁰ Dviejų ar daugiau įmonių vadovybė iš dalies sutampa, t. y. jos turi vieną ar daugiau bendrų valdybos narių.

⁸¹ 2000 m. kovo 16 d. Sprendimas *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, EU:C:2000:132, sujungtos bylos C-395/96 P ir C-396/96 P, 45 punktas, ir 1999 m. kovo 25 d. Sprendimas *Gencor / Komisija*, T-102/96, EU:T:1999:65, 273 ir paskesni punktai.

⁸² 2000 m. kovo 16 d. Sprendimas *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, EU:C:2000:132, sujungtos bylos C-395/96 P ir C-396/96 P, 45 punktas.

⁸³ 1999 m. kovo 25 d. Sprendimas *Gencor / Komisija*, T-102/96, EU:T:1999:65, 273 ir 276 punktai.

37. Tolesniuose poskirsnuose aprašomi elementai, kurie yra svarbūs nustatant kolektyvinį dominavimą remiantis (tyliu) atitinkamų įmonių veiklos koordinavimu⁸⁴. Pirmajame poskirsnyje aptariama galimybė įmonėms nustatyti koordinavimo sąlygas, o kiti trys poskirsniai susiję su tuo, ar toks koordinavimas laikui bėgant yra tvarus.

2.3.1. Koordinavimo sąlygų nustatymas

38. Tyla derinimo galimybė yra dar didesnė, jeigu konkurentai gali lengvai suprasti, kaip turi veikti derinimas, būtent parametrus, dėl kurių gali būti numatytas derinimas⁸⁵. Kuo mažiau sudėtinga ir kuo stabilesnė ekonominė aplinka, tuo įmonėms lengviau susitarti dėl koordinavimo sąlygų, nes jos gali koordinuoti savo elgesį rinkoje paprasčiausiai stebėdamos viena kitos elgesį ir į jį reaguodamos⁸⁶. Tai, ar rinka yra palanki koordinavimui, priklauso nuo atitinkamos rinkos charakteristikų. Paprastai veiksmus koordinuoti lengviau, kai dalyvauja mažai įmonių, o kai dalyvauja daug konkurentų, tai tampa sunkiau⁸⁷. Taip pat gali būti lengviau koordinuoti veiklą tarp įmonių, kurios pasižymi dideliu simetrijos laipsniu, kiek tai susiję, pavyzdžiui, su rinkos dalimis⁸⁸, sąnaudų struktūromis, gamybos pajėgumais, produktų pasiūla (pvz., kaina ar kokybe), padėtimi rinkoje (pvz., prekių ženklo atpažįstamumu) ir vertikaliosios integracijos lygiu⁸⁹.

2.3.2. Gebėjimas stebėti, kaip laikomasi koordinavimo sąlygų

39. Kiekviena įmonė turi turėti priemonių žinoti, ar kitos įmonės priima tokią pačią strategiją ir jos laikosi⁹⁰. Todėl rinkos skaidrumas turi būti pakankamas, kad įmonės, dalyvaujančios koordinuojant veiksmus, pakankamai tiksliai ir greitai žinotų apie kitų dalyvių elgesio rinkoje pokyčius. Koordinavimą tęsti lengviau, kai įmonės gali stebėti viena kitos elgesį rinkoje, kiek tai susiję su koordinavimo parametrais, arba kai įmonės gali lengvai gauti šią informaciją⁹¹. Taip užtikrinama, kad kitos įmonės galėtų lengvai nustatyti bet kokį nukrypimą nuo pagrindinės krypties ir į jį reaguoti.

2.3.3. Patikimo atgrasymo mechanizmo buvimas

40. Kad bendra politika laikui bėgant būtų tvari, kiekviena atitinkama įmonė turi būti skatinama nenukrypti nuo bendros politikos rinkoje⁹². Taip gali būti tuo atveju, kai kiekviena įmonė žino, kad jos konkurencinis veiksmas, kuriuo siekiama padidinti jos rinkos dalį, išprovokuos panašius kitų įmonių veiksmus, todėl jos iniciatyva naudos

⁸⁴ Taip pat žr. 2002 m. birželio 6 d. Sprendimo *Airtours / Komisija*, T-342/99, EU:T:2002:146, 61 ir paskesnius punktus ir 2005 m. sausio 26 d. Sprendimo *Laurent Piau / Komisija*, T-193/02, EU:T:2005:22, 111 punktą.

⁸⁵ 2008 m. liepos 10 d. Sprendimas *Bertelsmann ir Sony Corporation of America / Independent Music Publishers and Labels Association (Impala)*, C-413/06, EU:C:2008:392, 123 punktą.

⁸⁶ Gairės dėl horizontalių susijungimų vertinimo pagal Tarybos reglamentą dėl koncentracijų tarp įmonių kontrolės (toliau – Horizontaliųjų susijungimų gairės), OL C 31, 2004 2 5, 45 dalis.

⁸⁷ Horizontaliųjų susijungimų gairės, 45 dalis.

⁸⁸ 1999 m. kovo 25 d. Sprendimas *Gencor / Komisija*, T-102/96, EU:T:1999:65, 134 punktą.

⁸⁹ Horizontaliųjų susijungimų gairės, 48 dalis. Įmonių ryšiai, pvz., kryžminis akcijų valdymas arba dalyvavimas bendrosiose įmonėse, taip pat gali padėti derinti paskatas ir skatinti elgtis lygiagrečiai; žr. 2000 m. birželio 13 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/M.1673 – *VEBA / VIAG* 226 punktą ir 2011 m. lapkričio 8 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/M.2567 – *Nordbanken / Postgirot* 54 punktą.

⁹⁰ Žr. 2002 m. birželio 6 d. Sprendimo *Airtours / Komisija*, T-342/99, EU:T:2002:146, 62 punkto pirmą įtrauką.

⁹¹ Rinkos skaidrumas priklauso ne tik nuo duomenų prieinamumo, bet ir nuo duomenų charakteristikų, t. y. amžiaus, kintamumo ir agregavimo laipsnio, taip pat nuo galimo vėlavimo gauti duomenis.

⁹² 2002 m. birželio 6 d. Sprendimas *Airtours / Komisija*, T-342/99, EU:T:2002:146, 62 punkto antra įtrauka.

neduotų⁹³. Koordinavimas nebūtų tvarus, jei nukrypimo pasekmės nebūtų pakankamai skausmingos ir savalaikės, kad veiklą koordinuojančios įmonės būtų tikros, jog yra suinteresuotos laikytis bendros politikos. Tokiu atveju koordinavimo tvarumą palaiko būtent būsimų atsakomųjų priemonių grėsmė. Pakanka vien to, kad egzistuoja patikimas atgrasymo mechanizmas, ir nebūtina pateikti įrodymų dėl grėsmės ar veiksmingo atsakomųjų veiksmų mechanizmo taikymo⁹⁴.

2.3.4. Išorinis stabilumas. Suvaržymų, kuriuos taiko esami ar potencialūs konkurentai, nebuvimas ir klientų atsveriamosios galios trūkumas

41. Kad veiksmų koordinavimas būtų sėkmingas, esamų ar potencialių konkurentų ar klientų veiksmai neturėtų galėti kelti pavojaus laukiamai koordinavimo naudai⁹⁵. Kitaip tariant, konkurentų daromas konkurencinis spaudimas arba klientų turima atsveriamoji pirkėjo galia neturi būti tokio masto, kad atitinkamų įmonių veiksmų koordinavimas taptų nesėkmingas. Tam reikia išanalizuoti konkurentų, kurie nėra kolektyvinio subjekto dalis, padėtį rinkoje ir galią, pirkėjų padėtį rinkoje ir galią, taip pat galimybes naujiems dalyviams patekti į rinką, atsižvelgiant į patekimo į rinką kliūčių dydį (žr. 2 skirsnį).
42. 2.3.1–2.3.4 poskirsniuose nurodytų visų keturių elementų analizė neturėtų būti atliekama mechaniškai, izoliuotai ir abstrakčiai, o turėtų būti atsižvelgiama į hipotetinio tylaus derinimo bendrą mechanizmą⁹⁶.

3. BENDRIEJI PRINCIPAI, PAGAL KURIUS NUSTATOMA, AR DOMINUOJANČIOS ĮMONĖS ELGESYS LAIKYTINAS PIKTNAUDŽIAVIMU

3.1. Įvadas

43. Šiame skirsnyje pateikiama rekomendacijų dėl bendrųjų principų, taikytinų vertinant, ar dominuojančių įmonių elgesys laikytinas piktnaudžiavimu⁹⁷.
44. Dominuojančioms įmonėms tenka ypatinga atsakomybė nesiimti veiksmų, kurie kenkia veiksmingai konkurencijai⁹⁸. Tai taikoma neatsižvelgiant į tai, ar dominuojančios įmonės taip elgiasi tiesiogiai, ar per trečiųjų šalių veiksmus⁹⁹. Kadangi piktnaudžiavimo sąvoka

⁹³ 1999 m. kovo 25 d. Sprendimas *Gencor / Komisija*, T-102/96, EU:T:1999:65, 134 punktas.

⁹⁴ 2002 m. birželio 6 d. Sprendimas *Airtours / Komisija*, T-342/99, EU:T:2002:146, 195 punktas; 2006 m. liepos 13 d. Sprendimas *Independent Music Publishers and Labels Association (Impala) / Komisija*, T-464/04, EU:T:2006:216, 466 punktas.

⁹⁵ Taip pat žr. Horizontaliųjų susijungimų gairių 56 dalį.

⁹⁶ 2008 m. liepos 10 d. Sprendimas *Bertelsmann ir Sony Corporation of America / Independent Music Publishers and Labels Association (Impala)*, C-413/06, EU:C:2008:392, 125 ir paskesni punktai.

⁹⁷ Nors šių gairių 3, 4 ir 5 dalyse paprastai kalbama apie vienos įmonės, individualiai užimančios dominuojančią padėtį, elgesį, visi argumentai *mutatis mutandis* taikomi ir kolektyviai dominuojančių įmonių elgesiui.

⁹⁸ 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 135 punktas. Tikrasis šios specialios atsakomybės mastas turi būti įvertintas atsižvelgiant į konkrečias kiekvieno atvejo aplinkybes. Žr. 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimo *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 24 punktą.

⁹⁹ Trečiųjų šalių (pavyzdžiui, dominuojančios įmonės platintojų) veiksmai gali būti priskirti dominuojančiai įmonei, jeigu nustatoma, kad tuos veiksmus tos trečiosios šalys atliko ne savarankiškai, o jie yra dominuojančios įmonės vienašališkai nustatytos politikos dalis (2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 33 punktas).

yra objektyvi, paprastai nebūtina įrodyti, kad įmonė ketino apriboti veiksmingą konkurenciją, kad būtų konstatuotas piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi¹⁰⁰.

45. Siekiant nustatyti, ar dominuojančių įmonių elgesys laikytinas piktnaudžiavimu išstumiant iš rinkos, paprastai reikia nustatyti, ar toks elgesys nukrypsta nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos (žr. 3.2 skirsnį) ir ar jis gali daryti išstumiamąjį poveikį (žr. 3.3 skirsnį)¹⁰¹.
46. Nors vertinimas, ar elgesys nukrypsta nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, konceptualiai skiriasi nuo vertinimo, ar jis gali daryti išstumiamąjį poveikį, tam tikros faktinės aplinkybės gali būti reikšmingos vertinant abu atvejus. Atsižvelgiant į atvejo aplinkybes, gali reikėti ganėtinai išsamiau įvertinti, ar elgesys skiriasi nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, arba ar toks elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį.
47. Sąjungos teismų jurisprudencijoje suformuotos konkrečios analizės sistemos, skirtos nustatyti, ar tam tikrų rūšių dominuojančių įmonių elgesiu pažeidžiamas SESV 102 straipsnis (toliau – konkretūs teisiniai kriterijai)¹⁰². Tie konkretūs teisiniai kriterijai yra šiame skirsnyje aptartų bendrųjų principų taikymo konkrečiam elgesiui išraiška. Taigi, kai tam tikras elgesys atitinka pagal konkretų teisinį kriterijų nustatytas sąlygas, toks elgesys gali būti laikomas piktnaudžiavimu, nes jis nėra pranašumais grindžiama konkurencija ir gali daryti išstumiamąjį poveikį. Konkretūs teisiniai kriterijai, susiję su penkiomis elgesio rūšimis, aprašyti 4.2 skirsnyje.
48. Galiausiai, kai įrodoma, kad dominuojančios įmonės elgesys laikytinas piktnaudžiavimu, ta įmonė dar gali įrodyti, kad toks elgesys yra objektyviai pateisinamas ir proporcingas šiam pateisinimui, arba kad jį atsveria ar netgi viršija veiksmingumo nauda, kuri suteikiama ir vartotojams¹⁰³. To vertinimo pagrindas aprašytas 5 skirsnyje.

3.2. Elgesys, kuriuo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos

3.2.1. Elgesio, kuriuo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, sąvoka

49. Dominuojančioms įmonėms tenka ypatinga atsakomybė neleisti, kad jų elgesys kenktų veiksmingai konkurencijai vidaus rinkoje. Be to, dominuojančios padėties buvimas neatima iš tokią padėtį užimančios įmonės teisės ginti savo pačios komercinius interesus, jei šie yra puolami. Tokia įmonė gali imtis pagrįstų ir proporcingų priemonių, kurias ji

¹⁰⁰ Žr. 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimo *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 21 punktą; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimo *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 60–62 punktus ir juose nurodytą jurisprudenciją; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimo *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 45 punktą; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 254–257 punktus; 2010 m. liepos 1 d. Sprendimo *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 359 punktą. Tačiau ketinimų įrodymas gali būti svarbus veiksnys, į kurį reikia atsižvelgti vertinant piktnaudžiavimą, žr. šių gairių 70 dalies f) punktą.

¹⁰¹ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 68 ir 103 punktai; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 129–131 punktai.

¹⁰² 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 130 punktas.

¹⁰³ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 103 punktas.

laiko tinkamomis savo komerciniams interesams apsaugoti, tačiau su sąlyga, kad jos tikslas nėra sustiprinti savo dominuojančią padėtį arba ja piktnaudžiauti¹⁰⁴.

50. Todėl, nors dominuojančios įmonės gali gintis nuo savo konkurentų, jos turi tai daryti naudodamos priemones, priskiriamas pranašumais grindžiamai konkurencijai¹⁰⁵. Dėl šios priežasties Sąjungos teismai yra konstatavę, kad tik elgesys, kuriuo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, gali būti laikomas piktnaudžiavimu išstumiant iš rinkos, kaip tai suprantama pagal SESV 102 straipsnį¹⁰⁶.
51. Pranašumais grindžiamos konkurencijos sąvoka apima elgesį, priskiriamą įprastai konkurencijai pagal ekonominės veiklos vykdytojų veiklos rezultatus¹⁰⁷, ir iš esmės yra susijusi su konkurencine padėtimi, kuriai esant vartotojai gauna naudos dėl mažesnių kainų, geresnės kokybės ir didesnio naujų ar geresnių prekių ir paslaugų pasirinkimo¹⁰⁸. SESV 102 straipsniu nedraudžiama, kad pranašumais grindžiama konkurencija lemtų konkurentų, kurie veikia ne taip veiksmingai kaip dominuojanti įmonė, taigi yra ne tokie patrauklūs vartotojams, be kita ko, kainų, pasirinkimo, kokybės ar naujovių požiūriu, išnykimą iš rinkos ar susilpninimą¹⁰⁹.
52. Kita vertus, Sąjungos teismai yra akcentavę, kad net pripažinus dominuojančios įmonės ketinimą konkuruoti pranašumais, to nepakaktų įrodyti, kad nebuvo piktnaudžiaujama¹¹⁰. Be to, dominuojančiai įmonei gali tekti susilaikyti nuo tam tikrų veiksmų, kurie, jei juos vykdytų dominuojančios padėties neužimančios įmonės, nebūtų baustini. Vien aplinkybės, kad veiksmus rinkoje taip pat vykdo nedominuojančios įmonės, nepakanka, kad būtų atmesta galimybė, jog tokiais veiksmais nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos¹¹¹.

¹⁰⁴ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, C-27/76, EU:C:1978:22, 189 punktą; 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 46 punktą; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics UK ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 149–151 punktai, ir 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimas *Atlantic Container Line AB ir kt. / Komisija*, sujungtos bylos T-191/98, T-212/98–T-214/98, EU:T:2003:245, 1120 punktą.

¹⁰⁵ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 74–75 punktai.

¹⁰⁶ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 103 punktą.

¹⁰⁷ 1998 m. liepos 17 d. Sprendimas *ITT Promedia / Komisija*, T-111/96, EU:T:1998:183, 138 punktą; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 75 punktą; 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 24 punktą ir jame nurodyta jurisprudencija; 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 107 punktą. Taip pat žr. 1991 m. liepos 3 d. Sprendimo *Akzo / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 70 punktą ir 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimo *France Telecom / Komisija*, C-202/07 P, EU:T:2009:214, 106 punktą, kuriuose daroma nuoroda į sąvoką „konkuruojama remiantis kokybiniais pranašumais“.

¹⁰⁸ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 85 punktą.

¹⁰⁹ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 37 punktą; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 45 ir 73 punktai; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 134 punktą; 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 21 ir 22 punktai.

¹¹⁰ Žr. 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimo *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 22 punktą.

¹¹¹ 1998 m. liepos 17 d. Sprendimas *ITT Promedia / Komisija*, T-111/96, EU:T:1998:183, 139 punktą; 2003 m. spalio 23 d. Sprendimas *Van den Bergh Foods / Komisija*, T-65/98, EU:T:2003:281, 159 punktą; 2009 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Clearstream Banking ir Clearstream International / Komisija*, T-301/04,

3.2.2. *Reikšmingos aplinkybės nustatant, kad elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos*

53. Kaip nurodyta 47 dalyje, elgesys, atitinkantis konkretaus teisinio kriterijaus reikalavimus, laikomas nepriskirtinu pranašumais grindžiamai konkurencijai. Visų pirma tai pasakytina apie 4.2 skirsnyje nagrinėjamų rūšių elgesį, t. y. išimtinį prekiavimą¹¹², susiejimą ir grupavimą¹¹³, atsisakymą tiekti¹¹⁴, agresyvią kainodarą¹¹⁵ ir sumažintą maržą¹¹⁶, kuris atitinka taikytiną konkretų teisinį kriterijų.
54. Taip pat ir elgesys, kuriuo dominuojanti įmonė neturi kito ekonominio intereso, išskyrus apriboti konkurenciją (vadinamieji nepaslėpti apribojimai; žr. 60 dalies c punktą), laikomas nepriskiriamu pranašumais grindžiamai konkurencijai¹¹⁷.
55. Kalbant apie kitą elgesį, reikia įrodyti, kad tuo elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, atsižvelgiant į konkrečias atvejo aplinkybes. Sąjungos teismai yra nusprendę, kad atliekant šį vertinimą svarbūs šie veiksniai¹¹⁸:
- ar dominuojanti įmonė trukdo vartotojams pasirinkti produktus pagal jų pranašumą, įskaitant produktų kokybę¹¹⁹;
 - ar dominuojanti įmonė teikia klaidinančią informaciją administracinėms ar teisminėms institucijoms ar kitoms įstaigoms¹²⁰ arba piktnaudžiauja teisės aktuose nustatytais procedūromis, kad sukliudytų konkurentams patekti į rinką arba šį patekimą apsunkintų¹²¹;

EU:T:2009:317, 133 punktas; 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimas *Atlantic Container Line ir kt. / Komisija*, T-191/98 ir T-212/98–T-214/98, EU:T:2003:245, 1124 ir 1460 punktai.

¹¹² 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89–91 punktai; 2003 m. spalio 23 d. Sprendimas *Van den Bergh Foods / Komisija*, T-65/98, EU:T:2003:281, 157–159 punktai. Žr. šių gairių 4.2.1 skirsnį.

¹¹³ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 1046–1047 ir 1069–1070 punktai. Žr. šių gairių 4.2.2 skirsnį.

¹¹⁴ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 79 ir 83 punktai. Žr. šių gairių 4.2.3 skirsnį.

¹¹⁵ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 70–72 punktai. Žr. šių gairių 4.2.4 skirsnį ir 56 dalį.

¹¹⁶ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 43 punktas. Žr. šių gairių 4.2.5 skirsnį ir 56 dalį.

¹¹⁷ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 77 punktas; 2022 m. sausio 26 d. Sprendimas *Intel Corp. / Komisija*, T-286/09 RENV, EU:T:2022:19, 96 punktas, kuriame pakartota išvada, padaryta 2014 m. birželio 12 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, T-286/09, EU:T:2014:547, 210 punkte; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 131 punktas.

¹¹⁸ Tai neturėtų būti suprantama kaip išsamus visų veiksmų, kurie gali būti svarbūs nustatant, kad tam tikru elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, sąrašas. Be to, atsižvelgiant į konkrečias atvejo aplinkybes, gali pakakti vieno veiksnio, kad būtų padaryta išvada, jog tam tikru elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos.

¹¹⁹ Žr. 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimą *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, visų pirma jo 1046–1047, 1057–1058 ir 1069–1070 punktus. Taip pat žr. 2023 m. spalio 23 d. Sprendimo *Van den Bergh Foods / Komisija*, T-65/98, EU:T:2003:281, 148, 152 ir 157 punktus.

¹²⁰ 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10 P, EU:C:2012:770, 98 punktas.

¹²¹ 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10 P, EU:C:2012:770, 134 punktas; 1998 m. liepos 17 d. Sprendimas *ITT Promedia / Komisija*, T-111/96, EU:T:1998:183, 72 punktas.

- c) ar dominuojanti įmonė pažeidžia taisykles kitose teisės srityse (pavyzdžiui, duomenų apsaugos teisę) ir taip daro poveikį atitinkamam konkurencijos parametrai, pavyzdžiui, kainai, pasirinkimui, kokybei ar naujovėms¹²²;
- d) ar dominuojančios įmonės elgesys grindžiamas šališku ar diskriminaciniu požiūriu, kuris yra palankesnis jai, o ne jos konkurentams, arba sudaro sąlygas tokiam požiūriui¹²³;
- e) ar dominuojanti įmonė pakeičia savo ankstesnę elgesį tokiu būdu, kuris laikomas neįprastu ar nepagrįstu atsižvelgiant į atitinkamas rinkos aplinkybes, pavyzdžiui, nepagrįstai nutraukia esamus verslo santykius¹²⁴, ir
- f) ar hipotetinis konkurentas, kuris veikia taip pat veiksmingai kaip dominuojanti įmonė, negalėtų elgtis taip pat būtent dėl to, kad toks elgesys grindžiamas išteklių ar priemonių, būdingų užimant dominuojančią padėtį, naudojimu, visų pirma tam, kad išnaudotų arba sustiprintų tą padėtį toje pačioje ar kitoje rinkoje¹²⁵.

56. Kalbant apie tam tikrą kainų nustatymo praktiką, t. y. agresyvią kainodarą (4.2.4 skirsnis) ir maržos sumažinimą (4.2.5 skirsnis), kainų ir sąnaudų kriterijus yra būtinas siekiant nustatyti, ar dominuojančios įmonės elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos¹²⁶. Kai siekiant nustatyti, ar elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, taikomas kainų ir sąnaudų kriterijus, šio kriterijaus taikymo rezultatai taip pat gali būti svarbūs vertinant, ar tokie veiksmai gali išstumiamąjį poveikį¹²⁷. Ir atvirkščiai, kainų ir sąnaudų kriterijus paprastai nėra tinkamas vertinant, ar su kainų nustatymu nesusijusia praktika nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos¹²⁸.

57. Elgesys, kuriuo iš pirmo žvilgsnio nenukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos (pvz., kai kainos viršija vidutines bendras sąnaudas) ir todėl paprastai nepažeidžiamas SESV 102 straipsnis, tam tikromis aplinkybėmis gali būti laikomas

¹²² 2023 m. liepos 4 d. Sprendimas *Meta Platforms ir kt. (Bendrosios socialinio tinklo naudojimo sąlygos)*, C-252/21, EU:C:2023:537, 47 ir 51 punktai.

¹²³ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 96–99 punktai; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 131 ir 135 punktai.

¹²⁴ 1974 m. kovo 6 d. Sprendimas *Istituto Chemioterapico Italiano ir Commercial Solvents / Komisija*, sujungtos bylos C-6/73 ir C-7/73, EU:C:1974:18, 25 punktas; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 179 ir 616 punktai.

¹²⁵ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 78, 91 ir 92 punktai.

¹²⁶ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 55 punktas; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 80–82 punktai.

¹²⁷ Visų pirma tai, kad kainų ir sąnaudų kriterijus yra tenkinamas, leidžia preziumuoti, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį agresyvių kainų nustatymo (žr. 111 ir 112 dalis) ir sumažintos maržos esant neigiamam skirtumui atveju (žr. 128 punktą). Nuolaidų ir maržos sumažinimo srityse esant teigiamam skirtumui, kainų ir sąnaudų kriterijus, rodantis, kad net hipotetinis taip pat veiksmingai veikiantis konkurentas negalėtų elgtis taip pat, kaip dominuojanti įmonė, yra svarbus veiksnys analizuojant, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį (žr., be kita ko, 129 dalį ir 145 dalies f punktą).

¹²⁸ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 57 punktas; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 539 punktas. Vis dėlto negalima automatiškai atmesti kainų ir sąnaudų kriterijaus svarbos, kai įmanoma patikimai kiekybiškai įvertinti su kaina nesusijusius elgesio elementus, žr. 2023 m. sausio 19 d. Sprendimo *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 59 punktą.

nukrypstančiu nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, remiantis visų teisinių ir faktinių aplinkybių analize, visų pirma: i) rinkos dinamika; ii) dominuojančios padėties mastu ir iii) konkrečiais nagrinėjamo elgesio ypatumais.

58. Jei dominuojanti įmonė teigia, kad jos elgesys prilygsta pranašumais grindžiamai konkurencijai, nes konkrečiu atveju realų ar potencialų išstumiamąjį poveikį atsveria arba viršija veiksmingumo nauda vartotojams, šis argumentas svarstomas vertinant objektyvius pagrindimus (žr. 5 skirsnį)¹²⁹.

3.3. Gebėjimas daryti išstumiamąjį poveikį

3.3.1. Įrodinėjimo pareiga siekiant įrodyti, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį

59. Sąjungos teismai yra nustatę taisykles dėl įrodinėjimo pareigos siekiant įrodyti, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, kuris priklauso nuo elgesio pobūdžio, tikimybės, kad jis darys išstumiamąjį poveikį, ir atitinkamų aplinkybių.

60. Visų pirma galima nustatyti šias elgesio kategorijas:

- a) *elgesys, dėl kurio būtina įrodyti gebėjimą daryti išstumiamąjį poveikį*: paprastai tam, kad būtų galima padaryti išvadą, jog elgesys laikytinas piktnaudžiavimu, reikia, remiantis konkrečiais, apčiuopiamais analizės elementais ir įrodymais, įrodyti, kad toks elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį¹³⁰. Dominuojanti įmonė taip pat gali pagal būtinus teisinius standartus įrodyti, kad elgesys pateisinamas objektyviu pagrindu (žr. 5 skirsnį);
- b) *elgesys, kuris, kaip preziumuojama, sukelia išstumiamąjį poveikį*: paprastai pripažįstama, kad tam tikrų rūšių elgesys turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį. Todėl pateikiama prezumpcija dėl jo gebėjimo daryti išstumiamąjį poveikį¹³¹. Kaip išsamiau aptariama 4.2 skirsnyje, ši prezumpcija taikoma: i) išimtinio tiekimo arba pirkimo susitarimams¹³²; ii) nuolaidoms, kurios priklauso nuo išimtinumo¹³³; iii) agresyviai kainodarai¹³⁴; iv) maržos sumažinimui esant neigiamiems skirtumams¹³⁵ ir v) tam tikrų formų susiejimui¹³⁶. Nustačius

¹²⁹ Žr. 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimo *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 85 ir 86 punktus; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 188 ir 266 punktus. Taip pat žr. šių gairių 5 skirsnį.

¹³⁰ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:120, 41–42 punktai, ir 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 130 punktas.

¹³¹ Nors Sąjungos teismai ne visada aiškiai vartoja terminą „prezumpcija“ kiekvieno iš šių veiksmų atveju, Komisija mano, kad jurisprudencijoje yra sukurta priemonių, kurias šiose gairėse galima plačiai apibūdinti ir apibrėžti kaip „prezumpcijas“. Todėl šiose gairėse vartojama sąvoka „prezumpcija“ (arba „preziumuojama“) priskiriant įrodinėjimo pareigą, atsirandančią dėl Sąjungos teismų nustatytų konkrečių teisinių kriterijų taikymo.

¹³² Žr. šių gairių 4.2.1 skirsnį.

¹³³ Žr. šių gairių 4.2.1 skirsnį.

¹³⁴ Žr. šių gairių 4.2.4 skirsnį.

¹³⁵ Žr. šių gairių 4.2.5 skirsnį.

¹³⁶ Prezumpcija gali būti pateikiama atsižvelgiant į konkrečias nagrinėjamųjų rinkų ir produktų charakteristikas. Žr. 95 dalį ir 234 išnašą.

atitinkamo elgesio faktinį buvimą, prireikus susiklosčius sąlygoms, nustatytoms taikant konkretų teisinį kriterijų, galima preziumuoti jo išstumiamąjį poveikį.

Dominuojanti įmonė, remdamasi patvirtinamaisiais įrodymais, gali siekti paneigti prezumpcijos įrodomąją galią, nurodydama, kad toks elgesys negali daryti išstumiamąjo poveikio¹³⁷. Gali būti įvairių būdų įrodyti, kad elgesys negali daryti išstumiamąjo poveikio, priklausomai nuo konkrečių aplinkybių. Pavyzdžiui, įmonė gali bandyti paneigti prezumpciją pateikdama įrodymų, patvirtinančių, kad to atvejo aplinkybės iš esmės skiriasi nuo pagrindinių prielaidų, kuriomis grindžiama prezumpcija, tiek, kad bet koks galimas poveikis taptų visiškai hipotetinis.

Per administracinę procedūrą dominuojančios įmonės pateikti argumentai lemia Komisijos pareigos atlikti tyrimą apimtį, o tai reiškia, kad Komisija nagrinės, ar prezumpcija yra paneigta, remdamasi per šią procedūrą dominuojančios įmonės pateiktais argumentais ir patvirtinamaisiais įrodymais.

Gebėjimas daryti išstumiamąjį poveikį konstatuojamas, jei Komisija:

- i) įrodo, kad dominuojančios įmonės pateiktų argumentų ir patvirtinamųjų įrodymų nepakanka, kad būtų paneigta prezumpcija, pavyzdžiui, dėl nepakankamos įrodymų įrodomosios galios arba dėl to, kad argumentai susiję su teorinėmis prielaidomis, o ne faktine konkurencine rinkos tikrove¹³⁸, arba
- ii) pateikia įrodymų, iš kurių matyti, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį. Analizės apimtis ir pobūdis neišvengiamai priklausys nuo dominuojančios įmonės pateiktų argumentų ir įrodymų apimties bei pobūdžio.

Net ir pagal ii punkte nurodytą scenarijų, vertinant įrodymus turi būti tinkamai atsižvelgiama į prezumpcijos įrodomąją galią, atspindinčią tai, kad nagrinėjamas elgesys turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį, atliekant bendrą įrodymų visumos vertinimą atsižvelgiant į visas svarbias teises ir ekonomines aplinkybes.

Dominuojanti įmonė taip pat gali siekti įrodyti, kad toks elgesys pateisinamas objektyviu pagrindimu. Tai, kad elgesys turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį, turi būti tinkamai įvertinta atliekant palyginimą, kuris šiomis aplinkybėmis yra būtinas (žr. 5 skirsnį);

- c) *nepaslėpti apribojimai*: tam tikrų rūšių elgesio atveju dominuojanti įmonė neturi jokio kito ekonominio intereso, išskyrus konkurencijos ribojimą. Toks elgesys pagal savo pobūdį gali riboti konkurenciją¹³⁹. Tik labai išimtiniais atvejais

¹³⁷ 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 138 punktą; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 47–48 punktai.

¹³⁸ Šiuo klausimu žr. 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 428 punktą.

¹³⁹ Šiuo klausimu žr. 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimo *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 131, 148 ir 185 punktus; 2009 m. rugsėjo 22 d. Komisijos sprendimo byloje AT.37990 – „*Intel*“, 10 punktą ir 2022 m. sausio 26 d. Sprendimo *Intel Corp. / Komisija*, T-286/09 RENV, EU:T:2022:19, 96 punktą, kuriuose pakartojama išvada, padaryta 2014 m. birželio 12 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, T-286/09, EU:T:2014:547, 210 punkte.

dominuojanti įmonė galės įrodyti, kad konkrečiomis atvejo aplinkybėmis elgesys negalėjo daryti išstumiamojo poveikio. Nepaslėptų apribojimų pavyzdžiai: i) dominuojančios įmonės mokėjimai klientams priklauso nuo to, kad klientai atideda arba atšaukia produktų, pagrįstų dominuojančios įmonės konkurentų siūlomais produktais, pateikimą¹⁴⁰; ii) dominuojanti įmonė susitaria su savo platintojais, kad jie pakeis konkuruojantį produktą jos produktu, grasindama panaikinti platintojams naudingas nuolaidas¹⁴¹, arba iii) dominuojanti įmonė aktyviai ardo konkurento naudojamą infrastruktūrą¹⁴².

Nors dominuojanti įmonė iš esmės gali siekti įrodyti, kad nepaslėptas apribojimas yra pateisinamas objektyviu pagrindimu, mažai tikėtina, kad toks elgesys gali būti taip pateisinamas (žr. 5 skirsnį).

3.3.2. *Materialinis teisinis standartas, pagal kurį nustatoma, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį*

61. Pagal teisinį standartą, taikytiną tais atvejais, kai įrodinėjimo pareiga iš pradžių negali būti įvykdyta remiantis 60 dalies b) ir c) punktais, Komisija turi įrodyti, kad elgesys bent jau gali daryti išstumiamąjį poveikį¹⁴³. Nors nagrinėjamas poveikis turi būti ne tik hipotetinis¹⁴⁴, siekiant konstatuoti, kad elgesys laikytinas piktnaudžiavimu, nereikia įrodyti, kad nagrinėjamas elgesys sukėlė realų išstumiamąjį poveikį¹⁴⁵.
62. Vertinimas, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, grindžiamas faktais ir aplinkybėmis, buvusiais tuo metu, kai buvo imtasi veiksmų¹⁴⁶. Šiuo klausimu pakanka įrodyti, kad tokiu elgesiu galėjo būti pašalintas komercinis netikrumas, susijęs su konkurentų patekimu į rinką ar jų plėtra, egzistavusius imantis tokio elgesio¹⁴⁷. Be to,

¹⁴⁰ 2022 m. sausio 26 d. Sprendimas *Intel Corp. / Komisija*, T-286/09 RENV, EU:T:2022:19, 96 punktas. Bendrojo Teismo išvados dėl nepaslėptų apribojimų neteisėtumo įgijo *res judicata* galią. – Žr. 2022 m. sausio 26 d. Sprendimo *Intel Corp. / Komisija*, T-286/09 RENV, EU:T:2022:19, 531 punktą ir 2009 m. rugsėjo 22 d. Komisijos sprendimo byloje AT.37990 – „*Intel*“ 6 punktą.

¹⁴¹ Šiuo klausimu žr. 1999 m. spalio 7 d. Bendrojo Teismo sprendimo *Irish Sugar / Komisija*, T-228/97, EU:T:1999:246, 228–234 punktus.

¹⁴² Šiuo klausimu žr. 2023 m. sausio 12 d. Sprendimo *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 83–84 ir 89–91 punktus.

¹⁴³ Dėl išstumiamojo poveikio sąvokos žr. šių gairių 6 dalį ir 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimo *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 50 punktą. Taip pat žr. 2011 m. vasario 17 d. Sprendimo *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 77 punktą ir 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimo *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 68 punktą.

¹⁴⁴ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 65 punktas; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 98 punktas; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 42 punktas. Veiksmai negali būti laikomi piktnaudžiavimu, jei jie liko projekto stadijoje (žr. 2023 m. sausio 19 d. Sprendimo *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 43 punktą).

¹⁴⁵ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 41 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija.

¹⁴⁶ 2012 m. gruodžio 6 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, C-457/10 P, EU:C:2012:770, 110 punktas.

¹⁴⁷ Žr. SESV 101 straipsnio kontekste 2016 m. rugsėjo 8 d. Sprendimo *Lundbeck / Komisija*, T-472/13, EU:T:2016:449, 363 punktą.

kai nustatoma, kad elgesys objektyviai gali riboti konkurenciją¹⁴⁸, to negalima paneigti dėl konkrečios trečiųjų asmenų reakcijos¹⁴⁹.

63. Jeigu elgesys buvo vykdomas pakankamai ilgą laiką, gali būti įmanoma įrodyti, nustatant rinkos pokyčius, įvykusius ėmusis tokio elgesio, kad jis padarė realų išstumiamąjį poveikį. Toks įrodymas gali patvirtinti, kad elgesys iš tikrųjų galėjo daryti išstumiamąjį poveikį.
64. Vis dėlto vien tai, kad elgesys nesukėlė *realaus* išstumiamojo poveikio, savaime negali paneigti jo *gebėjimo* daryti išstumiamąjį poveikį. Realaus išstumiamojo poveikio nebuvimas gali būti susijęs su įvairiomis priežastimis: pavyzdžiui, pokyčiai, kurie atitinkamoje rinkoje įvyko ėmusis elgesio, tačiau kurie nėra su juo susiję, tai, kad dominuojanti įmonė negalėjo visiškai įgyvendinti strategijos, kuria grindžiamas elgesys¹⁵⁰, arba tai, kad tretieji asmenys nereagavo taip, kaip tikėtasi¹⁵¹. Realaus išstumiamojo poveikio nebuvimo nepakanka, kad būtų netaikomas SESV 102 straipsnis, ir tai gali būti tik požymis, kad nagrinėjamas elgesys negalėjo sukelti nurodomo išstumiamojo poveikio¹⁵². Atitinkama įmonė turi papildyti šiuos požymius įrodymais, patvirtinančiais, kad šis konkretaus poveikio nebuvimas iš tikrųjų buvo negalėjimo minėtu elgesiu sukelti tokio poveikio pasekmė¹⁵³.
65. Analizės metu nustatytas realus arba galimas išstumiamasis poveikis turi būti priskirtinas nagrinėjamam elgesiui¹⁵⁴. Tačiau toks elgesys nebūtinai turi būti vienintelė tokio išstumiamojo poveikio priežastis¹⁵⁵. Pakanka įrodyti, kad toks elgesys padeda didinti išstumiamojo poveikio pasireiškimo rinkoje tikimybę¹⁵⁶.
66. Konceptualių požūrių, analizuojant, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, reikia palyginti situaciją, kai elgesys buvo vykdomas, su situacija, kai elgesys nebuvo vykdomas. Paprastai tai galima padaryti lyginant padėtį rinkoje iki elgesio įgyvendinimo su padėtimi rinkoje po elgesio įgyvendinimo¹⁵⁷.
67. Tam tikrais atvejais palyginimą gali būti tikslinga grįsti alternatyviu hipotetiniu scenarijumi, kai elgesio nebūtų ir kai būtų atsižvelgiama į tam tikrus tikėtinus rinkos

¹⁴⁸ Teisingumo Teismas taip pat mini elgesiui „būdingą galimybę“ sukelti poveikį: žr. 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 140 punktą; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 640–641 punktus.

¹⁴⁹ 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 360 punktas.

¹⁵⁰ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 65 punktas; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 54–55 punktai.

¹⁵¹ 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 602 punktas.

¹⁵² 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 56 punktas.

¹⁵³ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 56 punktas.

¹⁵⁴ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 441 punktas.

¹⁵⁵ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 412 punktas.

¹⁵⁶ Šiuo klausimu žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 412 punktą. Tai, kad yra kitų faktų ar veiksmų, kurie taip pat gali padidinti nagrinėjamo išstumiamojo poveikio tikimybę, netrukdo konstatuoti piktnaudžiavimo, susijusio su konkrečiu elgesiu.

¹⁵⁷ Šiuo klausimu žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 377 ir 452–454 punktus.

pokyčius¹⁵⁸. Atsižvelgiant į tai, kad sunku parengti patikimas prielaidas, nebūtina atsižvelgti į visus galimus pokyčius ir rezultatų bei aplinkybių derinius, kurie galėjo atsirasti nesiimant elgesio. Pakanka iš įvairių galimų pasekmių nustatyti tikėtiną pasekmę¹⁵⁹. Bet kuriuo atveju tokio palyginimo negalima reikalauti visų pirma tais atvejais, kai dėl įmonės elgesio buvo labai sunku arba neįmanoma nustatyti objektyvių pastebimus rinkos pokyčius lėmusių priežasčių¹⁶⁰.

3.3.3. Elementai, kurie gali būti svarbūs vertinant elgesio gebėjimą daryti išstumiamąjį poveikį

68. Elgesys gali būti vykdomas ir daryti išstumiamąjį poveikį rinkoje (-ose), kurioje (-iose) dominuojama, arba rinkose, kuriose nedominuojama¹⁶¹. Tačiau materialinis teisinis standartas, kuriuo remiantis galima įrodyti išstumiamąjį poveikį, yra tas pats, neatsižvelgiant į tai, ar poveikis daromas rinkoje, kurioje dominuojama, ar kitoje rinkoje nei ta, kurioje dominuojama, bet su ja susijusioje¹⁶². Be to, vertinant poveikį rinkoje, kurioje dominuojama, galima atsižvelgti į tai, kad tokioje rinkoje konkurencija jau yra susilpnėjusi vien dėl dominuojančios įmonės buvimo.
69. Vertinant, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, turi būti atsižvelgiama į visus faktus ir aplinkybes, kurie yra susiję su nagrinėjamu elgesiu¹⁶³. Tuo vertinimu turėtų būti siekiama, remiantis konkrečiais apčiuopiamais analizės elementais ir įrodymais, nustatyti, kad elgesys bent jau gali daryti išstumiamąjį poveikį¹⁶⁴.
70. Svarbūs faktai ir aplinkybės, į kuriuos reikia atsižvelgti atliekant analizę, ir jų santykinė svarba gali skirtis priklausomai nuo konkretaus atvejo. Jie, be kita ko, gali apimti vieną ar daugiau toliau nurodytų elementų:

¹⁵⁸ Tai bus tikslinga, pavyzdžiui, tais atvejais, kai rinkoje vyksta pokyčiai, dėl kurių pakankamai tikėtina, kad jie būtų įvykę nepriklausomai nuo elgesio.

¹⁵⁹ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 377 ir 378 punktai.

¹⁶⁰ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 98–99 punktai. Taip pat žr. 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 893 punktą, kuriame Bendrasis Teismas nusprendė, kad priešingos padėties analizės, kuria siekiama „įvertinti hipotetines pasekmes, kurių galėjo kilti, jei nebūtų <...> piktnaudžiavimo atvejo“, galima neatlikti, jei poveikis įrodytas naudojant skirtingas priemones ir įrodymus.

¹⁶¹ Šiuo klausimu žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 163–164 punktus; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimo *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 84–87 punktus.

¹⁶² 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 437 punktas.

¹⁶³ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 51 ir 72 punktai; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 40 punktas; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 154 punktas; 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 42 punktas.

¹⁶⁴ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt. Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 42, 51 ir 52 punktai, ir 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 130 punktas.

- a) *dominuojančios įmonės padėtis*. Paprastai kuo didesnis įmonės dominuojančios padėties mastas, tuo labiau tikėtina, kad jos elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį¹⁶⁵;
- b) *sąlygos atitinkamoje rinkoje*. Jos apima patekimo į rinką ir plėtros sąlygas, pavyzdžiui, masto ekonomijos arba įvairovės ekonomijos ir tinklo poveikio buvimą¹⁶⁶. Masto ekonomija reiškia, kad konkurentai yra mažiau linkę patekti į rinką arba joje likti, jei dominuojanti įmonė užima didelę atitinkamos rinkos dalį. Be to, dėl tokio elgesio dominuojanti įmonė gali „pakreipti“ poveikiu dėl priklausymo tinklui pasižyminčią rinką savo naudai arba dar labiau įtvirtinti savo padėtį tokioje rinkoje¹⁶⁷;
- c) *dominuojančios įmonės konkurentų padėtis*. Tai susiję su esamų ar potencialių konkurentų svarba siekiant išlaikyti veiksmingą konkurenciją. Konkretus konkurentas gali atlikti svarbų konkurencinį vaidmenį, net jei užima tik nedidelę rinkos dalį, palyginti su kitais konkurentais. Nepaisant mažesnių rinkos dalių, konkurentas gali, pavyzdžiui: i) būti artimas dominuojančios įmonės konkurentas; ii) būti ypač novatoriškas konkurentas arba iii) turėti reputaciją, susijusią su sistemingu kainų mažinimu. Nors atliekant vertinimą konkurentų padėtis yra svarbi, gebėjimo daryti išstumiamąjį poveikį konstatavimas negali būti paneigtas veiksmis, kurių konkurentai galėjo arba būtų galėję imtis, kad apribotų dominuojančios įmonės elgesio poveikį¹⁶⁸;
- d) *įtariamo piktnaudžiaujamo elgesio mastas*. Apskritai kuo didesnė visų pardavimų dalis atitinkamoje rinkoje, kuriai šis elgesys daro poveikį, kuo ilgesnė elgesio trukmė ir kuo reguliariau jis taikomas, tuo didesnis elgesio gebėjimas daryti išstumiamąjį poveikį¹⁶⁹. Be to, net elgesys, darantis poveikį nedidelei visų pardavimų atitinkamoje rinkoje daliai, gali daryti išstumiamąjį poveikį, pavyzdžiui, kai klientai arba rinkos segmentas, į kuriuos nukreiptas elgesys, yra strategiškai svarbūs patekimui į rinką arba plėtrai (žr. e punktą)¹⁷⁰;
- e) *klientų ir išteklių tiekėjų padėtis*. Dominuojanti įmonė gali taikyti tokį elgesį tik tam tikriems klientams arba išteklių tiekėjams, kurie gali būti ypač svarbūs

¹⁶⁵ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 183 punktas; 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimas *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 39 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 81 punktas.

¹⁶⁶ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 226 punktas; 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 562, 1061 ir 1062 punktai.

¹⁶⁷ 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40608 – *Broadcom*, 475 ir 478 punktai.

¹⁶⁸ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 102 punktas.

¹⁶⁹ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 68 punktas; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 punktas; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 640 punktas, ir 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 44 ir 48 punktai.

¹⁷⁰ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 696 punktas.

konkurentų patekimui į rinką ar plėtrai¹⁷¹. Tie klientai arba tiekėjai: i) gali atstovauti konkrečiai produkto platinimo priemonei, kuri būtų tinkama naujam rinkos dalyviui; ii) gali būti geografinėje vietovėje, labai tinkamoje naujam rinkos dalyviui, arba iii) gali turėti įtakos kitų klientų elgesiui. Kalbant apie klientus, tai, pavyzdžiui, gali būti klientai, labiausiai pajėgūs ir labiausiai linkę remti kitų dominuojančios įmonės pradinės grandies konkurentų patekimą į rinką arba plėtrą. Kalbant apie išteklių tiekėjus, tai gali būti išteklių tiekėjai, labiausiai pajėgūs ir linkę remti dominuojančios įmonės galutinės grandies konkurentų patekimą į galutinės grandies rinką ar plėtrą joje, arba jie gali gaminti produkto variantą, ypač tinkamą naujam rinkos dalyviui, arba vykdyti gamybą naujam rinkos dalyviui ypač tinkamoje vietoje;

- f) *išstūmimo iš rinkos strategijos įrodymai*. Nors piktnaudžiavimas dominuojančia padėtimi yra objektyvi sąvoka, kuriai konstatuoti nebūtina įrodyti ketinimo išstumti iš rinkos (žr. 44 dalį)¹⁷², tokio ketinimo įrodymai vis tiek gali būti svarbūs nustatant piktnaudžiavimą¹⁷³. Tokie įrodymai gali apimti: i) vidaus dokumentus, kuriuose nurodoma strategija išstumti iš rinkos esamus ar potencialius konkurentus, pavyzdžiui, planas imtis tam tikrų veiksmų, kad konkurentas būtų pašalintas, kad būtų užkirstas kelias jam patekti į rinką arba rinkai susiformuoti, arba ii) konkrečius grasinimus imtis išstumiamųjų veiksmų¹⁷⁴;
- g) *įrodymai, susiję su realiais rinkos pokyčiais*. Nors nėra būtina įrodyti, kad nagrinėjamas elgesys padarė realų išstumiamąjį poveikį (žr. 61 dalį), jei toks elgesys buvo taikomas pakankamai ilgai, dominuojančios įmonės ir jos konkurentų veiklos rinkoje rezultatai po tokio elgesio įgyvendinimo gali būti įrodymas, kad toks elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį¹⁷⁵. Visų pirma: i) galėjo padidėti dominuojančios įmonės rinkos dalis; ii) galėjo būti užkirstas kelias greitesniam ar didesniam dominuojančios įmonės rinkos dalies mažėjimui; iii) esami konkurentai galėjo būti susilpninti arba galėjo pasitraukti; iv) potencialūs konkurentai galėjo bandyti patekti į rinką ir jiems tai nepavyko arba v) esamų ar

¹⁷¹ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 904, 1038, 1049 ir paskesni punktai; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 399–406 ir 1218 punktai.

¹⁷² Tačiau žr. šių gairių 111 dalies b punktą dėl konkretaus teisinio reikalavimo įrodyti ketinimą, susijusį su agresyvia kainodara kainų lygiais, esančiais tarp vidutinių kintamųjų sąnaudų ir vidutinių bendrųjų sąnaudų.

¹⁷³ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 162 punktas ir jame nurodyta jurisprudencija; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 63 punktas; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 45 punktas; 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 359 punktas; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 254 punktas.

¹⁷⁴ 2010 m. gruodžio 9 d. Sprendimas *Tomra Systems ir kt. / Komisija*, T-155/06, EU:T:2010:370, 35 punktas; 2012 m. kovo 22 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, T-458/09 ir T-171/10, EU:T:2012:145, 61 punktas; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, ypač jo 1118–1119 ir paskesni punktai.

¹⁷⁵ Šiuo klausimu žr. 2010 m. spalio 14 d. Sprendimo *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 258–259 punktus; 2012 m. kovo 29 d. Sprendimo *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, T-336/07, EU:T:2012:172, 402 punktą; 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 1078 ir paskesnius punktus. Žr. 63 ir 64 dalis.

potencialių konkurentų gebėjimas ar paskatos daryti konkurencinį spaudimą dominuojančiai įmonei galėjo sumažėti dėl kitų priežasčių¹⁷⁶.

3.3.4. *Elementai, kurie nėra būtini siekiant įrodyti gebėjimą daryti išstumiamąjį poveikį*

71. Kaip paaiškinta 61 dalyje, norint konstatuoti, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, nebūtina įrodyti realios žalos konkurencijai, t. y. kad dominuojančios įmonės elgesys faktiškai padarė išstumiamąjį poveikį. Be to, konstatavus, kad elgesys gali riboti konkurenciją, nereikia, kad reikia įrodyti nagrinėjamo elgesio pelningumą, nes tai prilygtų būtinybei įrodyti, kad toks elgesys sukelia realų išstumiamąjį poveikį¹⁷⁷.
72. Taip pat nebūtina įrodyti, kad dėl tokio elgesio vartotojams buvo padaryta tiesioginė žala, t. y. kad dominuojanti įmonė iš tikrųjų darė vartotojams nenaudingą įtaką kainoms ar kitiems konkurencijos parametrams, pavyzdžiui, gamybos apimčiai, naujovėms, prekių ar paslaugų įvairovei ar kokybei¹⁷⁸.
73. Vertinant, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, taip pat nereikalaujama įrodyti, kad esami ar potencialūs konkurentai, kuriems toks elgesys daro poveikį, veikia taip pat veiksmingai kaip dominuojanti įmonė¹⁷⁹.
74. Be to, vertinant, ar tam tikras elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, nereikalaujama įrodyti, kad tokį elgesį įgalina dominuojanti padėtis¹⁸⁰.
75. Galiausiai, nėra *de minimis* ribos, pagal kurią būtų galima nustatyti, ar elgesiu pažeidžiamas SESV 102 straipsnis¹⁸¹. Bet koks faktinis ar galimas elgesio, kuriuo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, išstumiamasis poveikis dar labiau susilpnins konkurenciją, todėl jam bus taikomas SESV 102 straipsnis. Nustačius faktinį arba galimą poveikį, nereikia įrodyti, kad jis yra stiprus arba juntamas¹⁸². Be to, dominuojančios įmonės elgesys, kuriuo daromas poveikis didelei rinkos daliai, negali

¹⁷⁶ Žr. šių gairių 6 dalį. Be to, žr. 2007 m. kovo 15 d. Sprendimo *British Airways / Komisija*, T-219/99 P, EU:T:2003:343, 297–298 punktus, 1996 m. spalio 8 d. Sprendimo *Compagnie maritime belge transports ir Compagnie maritime belge, Dafra-Lines, Deutsche Afrika-Linien ir Nedlloyd Lijnen / Komisija*, sujungtos bylos T-24/93, T-25/93, T-26/93 ir T-28/93, EU:T:1996:139, 149 punktą; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimo *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 55–56 punktus.

¹⁷⁷ Teisingumo Teismas, atsakydamas į šalių argumentus, pavyzdžiui, agresyvios kainodaros srityje, konstatavo, kad Komisija neprivalo įrodyti, jog piktnaudžiaujamas elgesys duoda pelno. Žr. 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimo *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 110–113 punktus.

¹⁷⁸ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 44 ir 47 punktai; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 443 punktas.

¹⁷⁹ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 540–541 punktai.

¹⁸⁰ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 91 punktas; 1973 m. vasario 21 d. Sprendimas *Europemballage Corporation ir Continental Can Company / Komisija*, C-6/72, EU:C:1973:22, 27 punktas. Taip pat žr. 2010 m. liepos 1 d. Sprendimo *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 354 punktą. Vis dėlto tai, kad elgesys grindžiamas išteklių ar priemonių, būdingų užimant dominuojančią padėtį, naudojimu, gali reikšti, kad juo nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, žr. 55 dalies f punktą.

¹⁸¹ Šiuo klausimu žr. 2015 m. spalio 6 d. Sprendimo *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 72–73 punktus.

¹⁸² Šiuo klausimu žr. 2015 m. spalio 6 d. Sprendimo *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 74 punktą.

būti pateisinamas įrodžius, kad likusi rinkos dalis dar pakankama ribotam konkurentų skaičiui¹⁸³.

4. PRINCIPAI, PAGAL KURIUOS NUSTATOMA, AR TAM TIKRŲ KATEGORIJŲ ELGESYS LAIKYTINAS PIKTNAUDŽIAVIMU

4.1. Įvadas

76. Šiame skirsnyje pateikiama rekomendacijų dėl tam tikrų rūšių elgesio, dėl kurio Sąjungos teismai yra priėmę sprendimus, t. y. elgesio, kuriam taikomi konkretūs teisiniai kriterijai (4.2 skirsnis), ir elgesio, kuriam konkretūs teisiniai kriterijai netaikomi (4.3 skirsnis).

4.2. Elgesys, kuriam taikomi konkretūs teisiniai kriterijai

77. Šiame skirsnyje aptariamos penkios piktnaudžiavimo rūšys, kurioms yra nustatytas konkretus teisinis kriterijus, kaip nurodyta 47 dalyje.

4.2.1. Išimtinis prekiavimas

78. Išimtinis prekiavimas – tai įvairių formų įpareigojimas pirkti visus ar didžiąją dalį¹⁸⁴ kliento arba tiekėjo poreikių iš dominuojančios įmonės ir (arba) jai parduoti, arba paskatų sistemos, kurios priklauso nuo to, ar klientas arba tiekėjas perka visus ar didžiąją dalį savo poreikių iš dominuojančios įmonės ir (arba) jai parduoda.

79. Išimtinis prekiavimas gali būti susijęs su susitarimais, kuriais nustatomas formalus išimtinumo reikalavimas, arba susitarimais, kuriais išimtinumo atvirai nereikalaujama, tačiau *de facto* jie yra išimtinumo reikalavimai, arba su šių dviejų atvejų deriniu. Išimtiniu prekiavimu gali būti piktnaudžiaujama, net jei dėl jo susitariama dominuojančios įmonės kontrahento prašymu¹⁸⁵.

80. Išimtinis prekiavimas pagal formalius sutartimi įformintus susitarimus gali būti įvairių formų: i) išimtinio pirkimo reikalavimas, kuriuo klientas įpareigojamas arba dėl kurio jis pažada¹⁸⁶ pirkti tik iš dominuojančios įmonės (toliau – išimtinio pirkimo įpareigojimas); ii) išimtinio tiekimo reikalavimas, kuriuo tiekėjas įpareigojamas arba dėl kurio jis pažada parduoti išimtinai dominuojančiai įmonei (toliau – išimtinio tiekimo įpareigojimas), arba iii) paskatų sistema, kurią sudaro nuolaidų ar kitų lengvatų

¹⁸³ 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimas *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 42 punktas; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 161 punktas.

¹⁸⁴ Visos nuorodos į žodžius „išimtinis“, „išimtinumas“ arba „išimtinai“ šiame skirsnyje taip pat taikomos atvejams, kai pirkimo ar tiekimo įpareigojimas arba paskatų sistemos yra susiję su *didžiąja dalimi* kliento paklausa ar tiekėjo pasiūla, o ne su *visa* kliento paklausa ar tiekėjo pasiūla (žr. 1979 m. vasario 13 d. Sprendimo *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89 punktą; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 137 punktą). Pavyzdžiui, nuolaida su sąlyga, kad klientai 75 % savo poreikių patenkina pirkdami iš dominuojančios įmonės, buvo pripažinta nuolaida už išimtinumą, žr. 1979 m. vasario 13 d. Sprendimo *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 83 punktą.

¹⁸⁵ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89 punktas; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 137 punktas.

¹⁸⁶ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89 punktas.

suteikimas¹⁸⁷ su sąlyga, kad klientas ar tiekėjas perka išimtinai iš dominuojančios įmonės arba išimtinai jai tiekia, net jei nėra formalių sutartinių įsipareigojimų (toliau – nuolaidos už išimtinumą)¹⁸⁸.

81. Tam tikri kiti įpareigojimai, pavyzdžiui, atsargų ar kiekio reikalavimai¹⁸⁹, pagal kuriuos, atrodytų, išimtinumo nereikalaujama, praktiškai gali turėti tokį patį poveikį ir todėl gali būti laikomi *de facto* išimtiniumi prekiavimu¹⁹⁰.
82. Dominuojančios įmonės išimtinis prekiavimas turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį, nes gali iš kliento ar pardavėjo atimti galimybę rinktis galimus pasiūlos ar paklausos šaltinius arba ją apriboti¹⁹¹. Taigi preziumuojama, kad išimtinis prekiavimas gali daryti išstumiamąjį poveikį (žr. 60 dalies b punktą)¹⁹².
83. Jei dominuojanti įmonė pateikia įrodymų, kad toks elgesys negali daryti išstumiamąjo poveikio, Komisija atliks tokių įrodymų vertinimą¹⁹³. Tais atvejais, kai vertinamas išimtinio prekiavimo gebėjimas daryti išstumiamąjį poveikį, svarbūs aspektai, į kuriuos paprastai reikia atsižvelgti, yra, be kita ko, šie¹⁹⁴:
 - a) įmonės dominuojančios padėties atitinkamoje rinkoje mastas, t. y. dominuojančios įmonės įtakos rinkoje lygis¹⁹⁵ ir tai, kad tam tikros paklausos dalies atžvilgiu dominuojanti įmonė gali būti neišvengiama prekybos partnerė¹⁹⁶;

¹⁸⁷ Tokios lengvatos gali būti palankesnės kainos, pavyzdžiui, mažesnės kainos, nuolaidos, išmokos ar premijos, taip pat su kaina nesusijusios lengvatos, kaip antai techninės paramos sąlygos, nemokamas naujovinis ar diegimas arba galimybės anksti pradėti naudotis technologija. 2006 m. kovo 29 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/E-1/38.113 – *Prokent-Tomra*, 317 punktą; 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40608 – *Broadcom*, 364 punkto b papunkčio 2 ir 3 punktai ir 269 išnaša.

¹⁸⁸ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89 punktą; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 137 punktą; Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 46 punktą.

¹⁸⁹ Atsargų reikalavimai susiję su įpareigojimais rezervuoti tam tikrą erdvę tik dominuojančios įmonės produktams taip, kad praktiškai išnyksta galimybė klientams demonstruoti konkurentų produktus.

¹⁹⁰ 2003 m. spalio 23 d. Sprendimas *Van den Bergh Foods / Komisija*, T-65/98, EU:T:2003:281. Šioje byloje buvo laikoma, kad pareiga naudoti šaldiklius tik dominuojančios įmonės produktams *de facto* lėmė prekybos vietų išimtinumą.

¹⁹¹ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 90 punktą; 2010 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Tomra Systems ir kt. / Komisija*, T-155/06, EU:T:2010:370, 209 punktą.

¹⁹² 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89–90 punktai; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 137 punktą; 2022 m. sausio 26 d. Sprendimas *Intel Corp. / Komisija*, T-286/09 RENV, EU:T:2022:19, 124 punktą; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 46 punktą.

¹⁹³ 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 138 punktą; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 50–52 ir 60 punktai.

¹⁹⁴ 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 punktą. Priklausomai nuo aplinkybių, gali būti svarbūs ir kiti šių gairių 70 dalyje išvardyti aspektai.

¹⁹⁵ 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimas *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 39 punktą.

¹⁹⁶ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 41 ir 133 punktai; 2010 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Tomra Systems ir kt. / Komisija*, T-155/06, EU:T:2010:370, 269 punktą, patvirtintas 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimo *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 79 punkte. Taip pat žr. 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40608 – *Broadcom* 365 punktą; 2019 m. kovo 20 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40411 – *Google Search (AdSense)* 364 punktą.

- b) rinkos dalis, kuriai toks elgesys daro poveikį: apskritai kuo didesnė rinkos, kuriai taikomi išimtinumo įpareigojimai, dalis (pagal aprėpiamą klientų dalį ir kiekvieno kliento paklausos dalį)¹⁹⁷, tuo labiau tikėtina, kad toks elgesys darys išstumiamąjį poveikį¹⁹⁸. Be to, net elgesys, darantis poveikį nedidelei rinkos daliai, gali daryti išstumiamąjį poveikį, visų pirma kai klientai arba rinkos segmentas, į kuriuos nukreiptas elgesys, yra strategiškai svarbūs patekimui į rinką arba plėtrai¹⁹⁹;
- c) išimtinumo sąlygos ir susitarimai, pavyzdžiui, jų trukmė²⁰⁰, arba tai, ar susitarime tiesiogiai ar netiesiogiai nurodomas iš konkurentų įsigyjamas kiekis (pvz., nustatant procentinės dalies reikalavimus arba ribas, nuo kurių taikomos nuolaidos). Nuolaidų už išimtinumą atveju ypač svarbi gali būti paskatų, suteikiamų už išimtinumą, suma arba vertė. Pavyzdžiui, strateginių pranašumų arba atgaline data taikomų nuolaidų suteikimas gali gerokai sustiprinti išstumiamąjį poveikį²⁰¹ ir
- d) galimas strategijos, kuria siekiama pašalinti esamus ar potencialius dominuojančios įmonės konkurentus, egzistavimas²⁰². Pagal teisės aktus nereikalaujama, kad būtų nustatytas tokios išstūmimo iš rinkos strategijos buvimas, kad būtų konstatuota, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, tačiau atliekant vertinimą tokia strategija gali atlikti svarbų vaidmenį tais atvejais, kai ji yra nustatoma.

4.2.2. Susiejimas ir grupavimas

84. Susiejimą sudaro konkretaus produkto (toliau – siejantysis produktas) siūlymas tik kartu su kitu produktu (toliau – susietasis produktas)²⁰³.
85. Susiejimas gali būti vykdomas techniniu²⁰⁴ arba sutartiniu²⁰⁵ pagrindu. Techninis susiejimas vyksta, pavyzdžiui, kai siejantysis produktas ir susietasis produktas yra fiziškai arba techniškai integruoti. Sutartinis susiejimas vyksta tada, kai klientas, įsigyjantis ar naudojantis susiejantįjį produktą, taip pat privalo įsigyti arba naudoti

¹⁹⁷ Be to, kalbant apie išimtinio tiekimo įpareigojimus, svarbus aspektas būtų tiekėjų dalis ir bendra pasiūlos dalis, kuriai taikomas įpareigojimas.

¹⁹⁸ 2012 m. balandžio 19 d. Sprendimas *Tomra ir kt. / Komisija*, C-549/10 P, EU:C:2012:221, 43–46 punktai; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 punktas. Taip pat žr. 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40608 – *Broadcom* 366, 385–389 punktą; 2019 m. kovo 20 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40411 – *Google Search (AdSense)* 381–385 punktus.

¹⁹⁹ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 696 punktas.

²⁰⁰ Žr. 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40608 – *Broadcom* 68 punktą, kuriame, atsižvelgiant į sektoriaus ypatumus ir į tai, kad buvo nustatytos automatinio pratęsimo sąlygos, buvo laikoma, kad 1–3 metų trukmė yra ilga.

²⁰¹ 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40608 – *Broadcom*, 364 punkto b papunktis, 367, 382, 383, 384, 390 ir 391 punktai.

²⁰² 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 139 punktas; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 48 ir 50 punktai. Taip pat žr. 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40608 – *Broadcom* 293, 368 ir 370 punktus.

²⁰³ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 283 punktas.

²⁰⁴ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289.

²⁰⁵ 1994 m. spalio 6 d. Sprendimas *Tetra Pak International / Komisija*, T-83/91, EU:T:1994:246.

susietąjį produktą. Teisiniai reikalavimai, kurie turi būti įvykdyti siekiant įrodyti, kad dominuojančios įmonės taikomas susiejimas yra piktnaudžiaujamojo pobūdžio, yra vienodi, nepriklausomai nuo to, ar susiejimas yra techninis, ar sutartinis.

86. Grupavimas vyksta, kai du produktai siūlomi kartu kaip vienas paketas. Grynojo grupavimo atveju abu produktai parduodami tik kartu ir jų negalima pirkti atskirai²⁰⁶. Mišraus grupavimo (arba keliems produktams taikomų nuolaidų) atvejais abu produktus galima pirkti atskirai ir jie taip pat parduodami kartu, paprastai taikant nuolaidą, palyginti su atskirai perkamų produktų kainų suma.
87. Susiejimas ir grupavimas yra įprasta praktika, kurią taikant galima ekonomiškiau pasiūlyti vartotojams geresnius produktus ar pasiūlymus²⁰⁷. Tačiau tokia praktika taip pat gali riboti klientų pasirinkimą ir kenkti konkurencijai, nes įmonės dominavimas išplinta iš vienos rinkos į kitą.
88. Kadangi taikant grynąjį grupavimą tarpusavyje susiejami du produktai, kad nė vienas iš jų negalėtų būti perkamas atskirai, dominuojančios įmonės taikomo grynojo grupavimo vertinimui keliami tokie patys teisiniai reikalavimai, kaip ir susiejimui, ir šiame poskirsnyje jis nebus nagrinėjamas atskirai. Dominuojančios įmonės taikomas mišrus grupavimas vertinamas pagal kitus teisinius kriterijus ir bus nagrinėjamas 4.3.2 skirsnyje.
89. Susiejimas laikytinas piktnaudžiavimu, jei tenkinamos šios sąlygos²⁰⁸:
 - a) siejantysis ir susietasis produktai turi būti du atskiri produktai;
 - b) atitinkama įmonė turi užimti dominuojančią padėtį siejančiojo produkto rinkoje²⁰⁹;
 - c) atitinkama įmonė turi nesuteikti klientams galimybės įsigyti siejantįjį produktą be susietojo produkto (tai vadinama „prievarta“) ir
 - d) susiejimas yra pajėgus daryti išstumiamąjį poveikį²¹⁰.
90. Siekiant konstatuoti, kad 89 dalies a punkte nustatytas reikalavimas yra įvykdytas, paprastai svarbu įvertinti, ar tarp klientų egzistuoja atskira susietojo produkto paklausa. Taip gali būti tuo atveju, jei reikšmingas klientų skaičius pirktų arba būtų pirkę susietąjį produktą savarankiškai, t. y. nepirkdami jo su siejančiuoju produktu iš to paties tiekėjo.

²⁰⁶ Kita vertus, susiejimo atveju susietasis produktas taip pat gali būti siūlomas atskirai.

²⁰⁷ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 283 punktas.

²⁰⁸ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 284 punktas; 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 842, 859, 862, 864, 867, 869 ir 1144–1167 punktai.

²⁰⁹ Žr. 2 skirsnį. Grupavimo atvejais įmonė turi užimti dominuojančią padėtį vienoje iš atitinkamų rinkų. Ypatingu susiejimo antrinėse rinkose atveju taikoma sąlyga, kad įmonė turi užimti dominuojančią padėtį siejančiojoje rinkoje ir (arba) susietojoje antrinėje rinkoje.

²¹⁰ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 842, 859, 862, 864, 867, 869 ir 1144–1167 punktai. Taip pat žr. 3.3 skirsnį dėl gebėjimo daryti išstumiamąjį poveikį sąvokos. Be to, dėl konkretaus glaudžiai susijusių rinkų atvejo žr. 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimo *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, ECLI:EU:C:1996:436, 27 punktą.

Ar taip yra, gali priklausyti nuo kelių veiksnių²¹¹, įskaitant: i) atitinkamų produktų pobūdį ir technines savybes, ii) rinkoje pastebimas faktines aplinkybes²¹², iii) atitinkamų produktų kūrimo istoriją ir iv) dominuojančios įmonės komercinę praktiką²¹³. Tai, kad siejantysis ir susietasis produktai priklauso atskiroms produktų rinkoms²¹⁴ (toliau – siejančioji rinka ir susietoji rinka), paprastai rodo, kad tai yra du atskiri produktai²¹⁵. Papildomi produktai gali būti atskiri produktai, nes klientai gali pageidauti juos įsigyti kartu, tačiau iš skirtingų šaltinių²¹⁶. Be to, vieno produkto techninis integravimas į kitą nereiškia, kad šių dviejų produktų nebegalima laikyti atskirais²¹⁷. Be to, net jei dviejų produktų susiejimas atitinka komercinę paskirtį arba kai tarp šių dviejų produktų yra natūralus ryšys, jie vis tiek gali būti atskiri produktai²¹⁸.

91. 89 dalies b punkte nustatytas reikalavimas susijęs su atitinkamos įmonės dominuojančia padėtimi atitinkamoje siejančiojoje rinkoje, kuri turi būti vertinama remiantis 2 skirsnyje išdėstytais principais. Nėra jokios sąlygos, kad įmonė taip pat turi dominuoti susietojoje rinkoje.
92. Kalbant apie 89 dalies c punkte nustatytą reikalavimą, klientai, kurie negali pasirinkti įsigyti susiejančio produkto be susietojo produkto, gali būti dominuojančios įmonės klientai²¹⁹ arba tarpinės šalys, kurios tokį apribojimą perkelia galutiniams klientams²²⁰. Prievarta vis dar gali būti ir tais atvejais, kai susietąjį produktą priimančiai šaliai už tą produktą atskira kaina netaikoma²²¹. Kadangi norint taikyti prievartą tik reikia, kad klientai neturėtų pasirinkimo įsigyti siejančiojo produkto be susietojo produkto, ji vis tiek gali egzistuoti, net jei susietąjį produktą priimanti šalis nėra priversta jį naudoti arba jai netrukdoma naudoti lygiavertį produktą, kurį tiekia dominuojančios įmonės konkurentas²²². Prievarta gali būti ir tada, kai dominuojanti įmonė *de facto* atsisako siūlyti siejantįjį produktą be susietojo produkto²²³.
93. Kalbant apie 89 dalies d punkte nustatytą reikalavimą, susiejimas gali daryti išstumiamąjį poveikį susietojoje rinkoje²²⁴, arba ir susietojoje, ir siejančiojoje rinkose²²⁵.

²¹¹ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 925 punktas.

²¹² Pavyzdžiui, įrodymus, kad klientai siejančiuosius ir susietuosius produktus perka atskirai iš skirtingų tiekimo šaltinių, arba tai, kad yra bendrovių, kurių specializacija – savarankiška susietojo produkto gamyba ir pardavimas, žr. 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimo *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 67 punktą, 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimo *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 36 punktą ir 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 927 punktą.

²¹³ Žr. 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 925 ir paskesnius punktus.

²¹⁴ Žr. Komisijos pranešimą dėl atitinkamos rinkos apibrėžimo Sąjungos konkurencijos teisės tikslams (OL C 1645, 2024 2 22).

²¹⁵ 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 66 punktas.

²¹⁶ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 921–922 ir 932 punktai.

²¹⁷ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 935 punktas.

²¹⁸ 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimas *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 37 punktas, ir 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 942 punktas.

²¹⁹ 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 16 ir 100 punktai.

²²⁰ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 962 punktas.

²²¹ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 967, 968 ir 969 punktai.

²²² 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 970 punktas. Todėl susiejimui konstatuoti nereikia įrodyti, kad klientai privalo pirkti ar naudoti tik susietąjį produktą. Prievartą taip pat gali sustiprinti tai, kad susietojo produkto neįmanoma pašalinti: žr. 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 963 punktą.

²²³ 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 4 punktas.

²²⁴ 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimas *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 25 punktas.

Susiejimas visų pirma gali daryti išstumiamąjį poveikį susietojoje rinkoje, jei jis taikomas siekiant padidinti dominavimą siejančioje rinkoje jį išplečiant į susietąją rinką. Taip gali būti tuo atveju, kai susiejimas suteikia dominuojančiai įmonei susietojoje rinkoje reikšmingą konkurencinį pranašumą, nesusijusį su susietojo produkto kokybe, kai mažai tikėtina, kad konkurentai tokį pranašumą atsvers²²⁶. Kai kuriais atvejais susiejimu gali būti siekiama arba juo gali būti objektyviai įmanoma apsaugoti dominuojančios įmonės padėtį siejančiojoje rinkoje, darant išstumiamąjį poveikį susietojoje rinkoje.

94. Be 3.3 skirsnyje nurodytų aspektų, vertinant išstumiamąjį poveikį, priklausomai nuo konkrečių atvejo aplinkybių, gali būti svarbūs šie aspektai:
- a) ar dominuojanti įmonė taip pat užima dominuojančią padėtį arba turi įtakos susietojoje rinkoje²²⁷;
 - b) siejančiojo produkto ir susietojo produkto ryšio svarbą. Šis ryšys gali atsirasti, pavyzdžiui, dėl produktų papildomumo²²⁸ arba dėl klientų, kurie taip pat perka siejantįjį produktą, dalies susietojoje rinkoje²²⁹;
 - c) patekimo į susietąją rinką arba plėtros joje kliūčių buvimas (pvz., poreikis pasiekti didelę masto ar įvairovės ekonomiją²³⁰ arba tinklo poveikio buvimas, pavyzdžiui, skaitmeninėse rinkose)²³¹ ir
 - d) vartotojų inercijos ar šališkumo susietojoje rinkoje laipsnis²³².
95. Analizės, reikalingos įrodyti, kad susiejimas gali daryti išstumiamąjį poveikį, nuodugnumas priklauso nuo konkrečių atvejo aplinkybių. Tam tikromis aplinkybėmis galima daryti išvadą, kad dėl konkrečių rinkų ir nagrinėjamųjų produktų savybių susiejimas turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį ir tas poveikis gali būti

²²⁵ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 283 punktas.

²²⁶ Taip yra tuo atveju, kai, pavyzdžiui, platinamas su siejančiuoju produktu susietasis produktas pasiekia tokį skverbimosi į rinką lygį, kad konkurentai negali jo atsverti arba jam prilygti alternatyviomis priemonėmis, kad pasiektų klientus ar galutinius naudotojus; žr. 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 1036–1039 punktus; 2018 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40099 – *Google Android* 805 ir 811 punktus; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google Android*, T-604/18, EU:T:2022:541, 559 ir 1087 punktus.

²²⁷ 2012 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*, 68 ir 69 punktai. Kai dominuojanti įmonė taip pat užima dominuojančią padėtį susietojo produkto rinkoje, susiejimas gali padėti išlaikyti ir sustiprinti dominuojančią padėtį pastarojoje rinkoje; žr. 2018 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40099 – *Google Android* 858 punktą.

²²⁸ Ir atvirkščiai, jei susiejimo praktika yra susijusi su dviem visiškai nesusijusiais produktais, ryšys (sąsaja) tarp siejančiojo ir susietojo produktų yra silpnas, o išstumiamasis poveikis yra mažiau tikėtinas.

²²⁹ 2012 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*, 73 punktas.

²³⁰ 2012 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39230 – *Rio Tinto Alcan*, 70–72 punktai; 2018 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.40099 – *Google Android*, 859 ir 860 punktai.

²³¹ 2004 m. balandžio 21 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/C-3/37.792 – *Microsoft*, 878 ir paskesni punktai bei 980 punktas; 2009 m. gruodžio 16 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/39.530 – *Microsoft (susiejimas)*, 55–56 punktai.

²³² 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 1041–1042 punktai; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google Android*, T-604/18, EU:T:2022:541, 583 ir 593 punktai; 2009 m. gruodžio 16 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/39.530 – *Microsoft (susiejimas)*, 47–54 punktai.

preziuruojamas.²³³ Kitomis aplinkybėmis gali būti tikslinga kruopščiau išnagrinėti realias rinkos sąlygas. Taip paprastai būna tada, kai i) susietąjį produktą galima gauti nemokamai ir ii) lengva gauti susietojo produkto alternatyvų²³⁴. Kai nagrinėjama susiejimo praktika taikoma ilgą laiką, Komisija gali turėti išsamesnių įrodymų, kad galėtų įvertinti, ar toks susiejimas galėjo daryti išstumiamąjį poveikį²³⁵. Tokiu atidesniu realių rinkos pokyčių tyrimu siekiama nustatyti visus įrodymus, patvirtinančius, kad susiejimas gali daryti išstumiamąjį poveikį, pavyzdžiui, faktiškai susilpninant konkurentus arba jiems pasitraukiant iš susietosios rinkos arba faktiškai padidinant patekimo į tą rinką arba plėtos joje kliūtis.

4.2.3. Atsisakymas tiekti

96. Atsisakymas tiekti susijęs su atvejais, kai dominuojanti įmonė yra sukūrusi išteklių²³⁶, skirtą išimtinai arba daugiausia jos pačios reikmėms, ir kai šalis (paprastai – esamas ar potencialus konkurentas) prašo leisti juo naudotis, dominuojanti įmonė atsisako suteikti prieigą²³⁷.
97. Atsisakymas tiekti yra atskira piktnaudžiavimo rūšis, kuri skiriasi nuo 4.3.4 skirsnyje aprašytų prieigos apribojimų. Konstatavus, kad dominuojanti įmonė piktnaudžiavo savo dominuojančia padėtimi atsisakydama tiekti išteklių esamam ar potencialiam konkurentui, tai įmonei kyla pareiga suteikti tam konkurentui prieigą prie prašomo išteklius. Šia pareiga tiesiogiai pažeidžiama dominuojančios įmonės laisvė sudaryti sutartis ir teisė į nuosavybę. Ji taip pat gali turėti įtakos konkurentų paskatoms kurti konkuruojančius išteklius ir dominuojančios įmonės paskatoms investuoti į išteklius²³⁸. Todėl Sąjungos teismai yra nustatę palyginti griežtas sąlygas, kad būtų galima konstatuoti, jog atsisakymas tiekti laikytinas piktnaudžiavimu ir todėl gali būti nustatyta pareiga suteikti prieigą.

²³³ Taip visų pirma yra tais atvejais, kai tikėtina, kad konkurentų negalėjimas patekti į susietąją rinką arba joje plėstis gali būti tiesiogiai susijęs su susiejimo veiksmis, nes nėra aiškiai nustatomų veiksmių, kurie galėtų atsverti išstumiamąjį poveikį: žr. 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimą *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, dėl reikalavimo, kad „Hilti“ patentuotų vinių kasečių naudotojai taip pat turėtų pirkti vinis, ir 1994 m. spalio 6 d. Sprendimą *Tetra Pak International / Komisija*, T-83/91, EU:T:1994:246, dėl „Tetra Pak“ reikalavimo, kad skysčių pakavimo mašinų pirkėjai taip pat turėtų iš šios įmonės pirkti kartoną ir techninės priežiūros paslaugas. Taip pat žr. 2004 m. balandžio 21 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/C-3/37.792 – *Microsoft*, 841 punktą, patvirtintą 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 1035 ir 1036 punktuose. Jei dominuojanti įmonė pateikia įrodymų, kad toks elgesys negali daryti išstumiamąjo poveikio, Komisija atliks tokių įrodymų vertinimą (žr. 60 dalies b punktą).

²³⁴ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 292–295 punktai.

²³⁵ 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 295 ir 296 punktai.

²³⁶ Šiame kontekste terminas „išteklius“ reiškia įvairių rūšių turta, pvz., prekes, paslaugas, infrastruktūrą, tinklą arba intelektinės nuosavybės teisę. Kai kuriais atvejais norint suteikti galimybę naudotis atitinkamu ištekliumi dominuojančiai įmonei gali tekti imtis tam tikrų veiksmų, nes tas išteklius kaip toks rinkoje gali būti neprieinamas. Tokie veiksmai gali apimti, pavyzdžiui, sąveikumo informacijos, kuri nebuvo parengta taip, kad būtų prieinama, parengimą (2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 249 ir 807 punktai), arba poreikį padaryti esminius pakeitimus kompiuterinėse sistemose, nuodugnai pasiruošti ir atlikti daugybę testavimų (2009 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Clearstream Banking ir Clearstream International / Komisija*, T-301/04, EU:T:2009:317, 106 punktas).

²³⁷ 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 45 punktas, ir 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 79 punktas.

²³⁸ 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 46 ir 47 punktai.

98. Tam, kad būtų konstatuota, jog atsisakymas tiekti yra piktnaudžiaujamojo pobūdžio, pakanka, kad būtų galima nustatyti potencialią ar net hipotetinę išteklių rinką, o taip gali būti tuo atveju, kai galimi pirkėjai turi išteklių paklausą²³⁹.
99. Atsisakymas tiekti laikytinas piktnaudžiavimu, jei tenkinamos šios sąlygos²⁴⁰:
- a) išteklius yra būtinas, kad leisti juo naudotis prašanti įmonė galėtų konkuruoti su dominuojančia įmone galutinės grandies rinkoje, ir
 - b) atsisakymas gali sukelti išstumiamąjį poveikį, o tai šiomis konkrečiomis aplinkybėmis reiškia galimybę visiškai neleisti prašančiajai įmonei konkuruoti²⁴¹.
100. 99 dalies a punkte numatyta sąlyga siekiama nustatyti, ar dominuojanti įmonė dėl šio išteklių turi tikrai didelę įtaką atitinkamoje rinkoje ir ar dėl to gali būti tikslinga priversti dominuojančią įmonę leisti tuo ištekliumi naudotis²⁴².
101. Šiuo atžvilgiu išteklius laikomas būtinu, jei nėra realaus ar galimo jo pakaitalo²⁴³. Konkrečiau, tai reiškia, kad:
- i. dėl fizinių, techninių, teisinių ar ekonominių priežasčių išteklių neįmanoma realistiškai ir perspektyviai dubliuoti;
 - ii. lygiaverčio išteklių neįmanoma gauti iš kitų šaltinių ir
 - iii. galimybė naudotis ištekliumi yra būtina, kad prašančioji įmonė galėtų išlikti gyvybinga rinkoje ir daryti veiksmingą konkurencinį spaudimą.
102. Jei būtų realus arba potencialus atitinkamo išteklių pakaitalas, net jei prieiga prašančiajai įmonei būtų ne tokia palanki, išteklius paprastai negali būti laikomas būtinu²⁴⁴.
103. Kalbant apie 99 dalies b punkte nustatytą sąlygą, toks reikalavimas turi būti aiškinamas kaip gebėjimas panaikinti bet kokią *veiksmingą* prašančiosios įmonės konkurenciją²⁴⁵.

²³⁹ 2004 m. balandžio 29 d. Sprendimas *IMS / NDC Health*, C-418/01, EU:C:2004:257, 43 ir 44 punktai.

²⁴⁰ 1998 m. lapkričio 26 d. Sprendimas *Bronner*, C-7/97, EU:C:1998:569, 41 punktas; 2009 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Clearstream / Komisija*, T-301/04, EU:T:2009:317, 147 punktas; 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 44 punktas, ir 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 79 punktas.

²⁴¹ Sąjungos teismų jurisprudencijoje taip pat nurodyta, kad toks atsisakymas neturi būti objektyviai pagrįstas. Dėl objektyvaus pagrindimo vertinimo žr. 5 skirsnį.

²⁴² 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-152/19 P, EU:C:2021:238, 48 ir 49 punktai; 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 48 ir 49 punktai.

²⁴³ 1998 m. lapkričio 26 d. Sprendimas *Bronner*, C-7/97, EU:C:1998:569, 41 ir 44–46 punktai; 2009 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Clearstream / Komisija*, T-301/04, EU:T:2009:317, 147 punktas, ir 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom*, C-165/19 P, 49 punktas. Taip pat žr. 2024 m. sausio 17 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40735 – *Geležinkelio bilietai platinimas internetu Ispanijoje* 107 punktą.

²⁴⁴ 1998 m. lapkričio 26 d. Sprendimas *Bronner*, C-7/97, EU:C:1998:569, 43 punktas, ir 2004 m. balandžio 29 d. Sprendimas *IMS / NDC Health*, C-418/01, EU:C:2004:257, 28 punktas.

²⁴⁵ 1998 m. lapkričio 26 d. Sprendimas *Bronner*, C-7/97, EU:C:1998:569, 41 punktas; 2023 m. sausio 12 d. Sprendimas *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 79 punktas, ir 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 229 ir 332 punktai. Žr. 2024 m. sausio 17 d. Komisijos sprendimo AT.40735 – *Geležinkelio bilietai platinimas internetu Ispanijoje* 115, 116, 118 ir 119 punktus.

Šiuo atžvilgiu fakto, kad dominuojančios įmonės konkurentai veikia tam tikrose nedidelėse rinkose „nišose“, nepakanka norint padaryti išvadą apie veiksmingos konkurencijos egzistavimą²⁴⁶.

104. Teisės turėtojo naudojimas išimtinė intelektinės nuosavybės teise taip pat gali būti laikomas piktnaudžiavimu. Taip gali būti, pavyzdžiui, dėl atsisakymo suteikti licenciją intelektinės nuosavybės teisėms²⁴⁷, įskaitant atvejus, kai licencija yra būtina informacijai apie sąsają pateikti²⁴⁸, arba ieškinio dėl intelektinės nuosavybės teisės pažeidimo pareiškimo atveju²⁴⁹.
105. Tokiais atvejais atsisakymas tiekti intelektinės nuosavybės teise saugomą išteklių gali būti laikomas piktnaudžiavimu, jeigu jis atitinka konkretaus teisinio kriterijaus dėl atsisakymo tiekti reikalavimus (žr. 99 dalį) ir, be to, jeigu jis riboja techninę plėtrą rinkoje²⁵⁰.
106. Atsisakymas gali apriboti techninę rinkos plėtrą, jeigu, pavyzdžiui, dėl jo prašančiajai įmonei užkertamas kelias gaminti naujus produktus, kurių nesūlo dominuojanti įmonė ir kurie gali sulaukti vartotojų paklausos (gamybos ar rinkų ribojimas)²⁵¹, net jei tokios prekės ar paslaugos konkuruoja su dominuojančios įmonės prekėmis ar paslaugomis. Kitaip tariant, tokiomis aplinkybėmis licencijos prašanti įmonė neturėtų iš esmės apsiriboti prekių ar paslaugų, kurias antrinėje rinkoje jau pasiūlė intelektinės nuosavybės teisės savininkas, dubliavimu²⁵².

4.2.4. Agresyvi kainodara

107. Agresyvi kainodara reiškia, kad dominuojanti įmonė taiko mažesnių kainų nei patiriamos sąnaudos taikymo strategijas. Agresyvi kainodara gali būti taikoma rinkoje, kurioje įmonė užima dominuojančią padėtį, arba susijusiose rinkose²⁵³. Ji taip pat gali

²⁴⁶ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 563 punktas.

²⁴⁷ 1988 m. spalio 5 d. Sprendimas *AB Volvo / Erik Veng*, C-238/87, EU:C:1988:477; 1995 m. balandžio 6 d. Sprendimas *RTE / Komisija*, C-241/91 P ir C-242/91 P, EU:C:1995:98, ir 2004 m. balandžio 29 d. Sprendimas *IMS / NDC Health*, C-418/01, EU:C:2004:257.

²⁴⁸ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289.

²⁴⁹ 2015 m. liepos 16 d. Sprendimas *Huawei Technologies / ZTE ir ZTE Deutschland*, C-170/13, EU:C:2015:477.

²⁵⁰ 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 647–656 punktai, kuriuose Teisingumo Teismas konstatavo, kad „Microsoft“ atsisakymas pateikti sąveikumo informaciją trukdė jos konkurentams kurti darbo grupės serverių operacines sistemas, kurios galėtų pasiekti pakankamą suderinamumą su „Windows“ domeno architektūra lygi, o tai vertė darbo grupės serverių operacines sistemas perkančius vartotojus pasirinkti „Microsoft“ produktus. Nesant tokio atsisakymo, „Microsoft“ konkurentai galėtų pasiūlyti darbo grupės serverių operacines sistemas, kurios, nebūdamos vien rinkoje jau esančių sistemų „Windows“ kopijos, išsiskirtų iš pastarųjų, vartotojų nuomone, svarbiais parametrais (pavyzdžiui, saugumu ir patikimumu). Teisingumo Teismas taip pat paaiškino, jog fakto, kad dominuojančios įmonės konkurentai veikia tam tikrose nedidelėse rinkose „nišose“, nepakanka norint padaryti išvadą apie veiksmingos konkurencijos egzistavimą (sprendimo 563 punktas).

²⁵¹ 1995 m. balandžio 6 d. Sprendimas *RTE ir ITP / Komisija*, C-241/91 P ir C-242/91 P, EU:C:1995:98, 54 punktas, kuriame Teisingumo Teismas konstatavo, kad dominuojančios įmonės atsisakymas pateikti pagrindinę informaciją, remiantis nacionalinės autorijų teisių nuostatomis, trukdė atsirasti naujam produktui – išsamiam savaitiniam televizijos programų vadovui, kurio dominuojanti įmonė nesūlė ir kuris galėjo sulaukti vartotojų paklausos.

²⁵² 2004 m. balandžio 29 d. Sprendimas *IMS / NDC Health*, C-418/01, EU:C:2004:257, 49 punktas.

²⁵³ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 35–45 punktai; 1985 m. gruodžio 14 d. Komisijos sprendimas byloje IV/30.698 – *ECS / AKZO* 85 punktas.

būti taikoma rinkos segmente, pavyzdžiui, siekiant padidinti dominuojančios įmonės bendro portfelio patrauklumą rinkoje arba daryti išstumiamąjį poveikį, neleidžiant esamiems ar potencialiems konkurentams tvirtai įsitvirtinti rinkoje²⁵⁴.

108. Selektyvus mažesnių kainų nei patiriamos sąnaudos taikymas konkrečioms klientams taip pat gali pažeisti SESV 102 straipsnį²⁵⁵. Iš tiesų kainodaros praktika, skirta tam tikroms rinkoms, rinkos segmentams ar konkrečioms klientams, gali būti veiksminga dominuojančios įmonės agresyvaus elgesio priemonė. Mat, palyginti su bendra mažų kainų politika, selektyvus agresyvus elgesys leidžia dominuojančiai įmonei apriboti neigiamą mažesnių nei sąnaudos kainų poveikį savo pelnui²⁵⁶.
109. Siekiant įvertinti, ar kainodara yra agresyvi, būtina atlikti analizę, pagrįstą vidutinių dominuojančios įmonės taikomų kainų ir vidutinių sąnaudų, kurias ji patiria atitinkamų produktų atžvilgiu, palyginimu ir atliekamą taikant kainų ir sąnaudų kriterijų²⁵⁷. Atitinkami sąnaudų lyginamieji rodikliai apima vidutinės kintamąsias sąnaudas, t. y. sąnaudas, kurios kinta priklausomai nuo gaminamų kiekių, ir vidutinės bendrąsias sąnaudas, t. y. įmonės pastoviųjų ir kintamųjų sąnaudų sumą²⁵⁸.
110. Nors vidutinės kintamosios sąnaudos ir vidutinės bendrosios sąnaudos buvo naudojamos kaip atitinkami sąnaudų lyginamieji rodikliai siekiant nustatyti konkretų teisinį kriterijų, pagal kurį vertinamas galimo agresyvio kainodaros elgesio teisėtumas, vidutinių sąnaudų, kurių buvo galima išvengti, ir ilgalaikių vidutinių ribinių sąnaudų sąvokos, priklausomai nuo aplinkybių, gali geriau atspindėti atitinkamos dominuojančios įmonės sąnaudas²⁵⁹.
111. Priklausomai nuo kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymo rezultatų, galima išskirti šiuos du skirtingus scenarijus:
 - a) jei kainos yra mažesnės nei vidutinės kintamosios sąnaudos arba vidutinės sąnaudos, kurių buvo galima išvengti, kainodaros elgesys gali būti laikomas agresyviu, nes, kai taikomos tokios kainos, preziumuojama, kad dominuojanti

²⁵⁴ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 126 punktą; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 399–401 punktai.

²⁵⁵ Šiuo klausimu žr. 1999 m. spalio 7 d. Sprendimo *Irish Sugar / Komisija*, T-228/97, EU:T:1999:246, 117–120 punktus; 2012 m. kovo 27 d. Sprendimo *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 29 punktą; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)* 402–406 punktus.

²⁵⁶ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 43 ir 115 punktai.

²⁵⁷ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 71–73 punktai; 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 27–28 punktai. Tačiau dėl kainodaros praktikos, kurią taikant nereikia, kad kainų ir sąnaudų santykis būtų laikomas piktnaudžiavimu, žr. 2000 m. kovo 16 d. Sprendimo *Compagnie Maritime Belge Transports ir kt. / Komisija*, C-395/96 P, EU:C:2000:132, 120 punktą, kuriuo patvirtinamas 1996 m. spalio 8 d. Sprendimas *Compagnie maritime belge transports ir kt. / Komisija*, EU:T:1996:139, 139–153 punktai.

²⁵⁸ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 71–72 punktai; 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 108 punktą. Sprendžiant, ar konkrečiu atveju sąnaudos yra kintamosios, o ne pastoviosios, svarbus aspektas, į kurį reikia atsižvelgti, yra ataskaitinis laikotarpis, t. y. laikotarpis, kurio sąnaudos turi būti vertinamos. Šiuo atžvilgiu paprastai kuo ilgesnis ataskaitinis laikotarpis, tuo labiau tikėtina, kad sąnaudos bus pripažintos kintamosiomis.

²⁵⁹ Šiuo klausimu žr. 2012 m. kovo 27 d. Sprendimo *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 31–39 punktus; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)* 780–796 punktus.

įmonė nesiekia jokio ekonominio tikslo ir tik nori pašalinti savo konkurentus²⁶⁰;

- b) jei kainos yra mažesnės nei vidutinės bendrosios sąnaudos arba ilgalaikės vidutinės ribinės sąnaudos, bet didesnės nei vidutinės kintamosios sąnaudos arba vidutinės sąnaudos, kurių buvo galima išvengti, kainodaros elgesys gali būti laikomas agresyviu, jei jis yra vykdomas laikantis plano panaikinti arba sumažinti konkurenciją atitinkamoje rinkoje²⁶¹. To plano tikslas gali būti vieno ar kelių konkrečių konkurentų pašalinimas ar susilpninimas²⁶² arba apskritai konkurencijos panaikinimas ar sumažinimas²⁶³. Siekiant įrodyti, kad toks planas egzistuoja, galima remtis tiesioginiais įrodymais²⁶⁴, netiesioginiais įrodymais²⁶⁵ arba jais abiem, jei tie įrodymai yra pagrįsti ir nuoseklūs²⁶⁶.

112. Agresyvi kainodara turi didelį potencialą sukelti išstumiamąjį poveikį ir todėl preziumuojama, kad ji jį sukelia (žr. 60 dalies b) punktą)²⁶⁷. Jei dominuojanti įmonė pateikia įrodymų, kad toks elgesys negali daryti išstumiamojo poveikio, Komisija atliks tų įrodymų vertinimą²⁶⁸.

²⁶⁰ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 71 punktą; 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimas *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 41 punktą; 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 109 punktą; 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 27 punktą.

²⁶¹ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 72 punktą; 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimas *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 41 punktą; 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 109 punktą; 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 27 punktą.

²⁶² 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 75, 82 ir 109 punktai; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 1118 punktą.

²⁶³ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 199 ir 206–208 punktai.

²⁶⁴ Tiesioginiai ketinimo pašalinti įrodymai visų pirma apima dominuojančios įmonės viduje tuo metu padarytus pareiškimus, pavyzdžiui, elektroniniuose laiškuose, laiškuose, pristatymuose, protokoluose ir susitikimų užrašuose, taip pat išorinius pareiškimus, pavyzdžiui, grasinimus konkurentams. Žr. 1991 m. liepos 3 d. Sprendimo *AKZO / Komisija*, C-62/86 P, EU:C:1991:286, 76–82 punktus; 1996 m. spalio 8 d. Sprendimo *Compagnie maritime belge transports ir kt. / Komisija*, T-24/93, EU:T:1996:139, 147 punktą; 2007 m. sausio 30 d. Sprendimo *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 199–209 punktus; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)* 1120–1137 punktus.

²⁶⁵ Netiesioginiai įrodymai gali būti apibūdinami kaip keletas svarbių ir sutampančių veiksnių, iš kurių matyti, kad esama ketinimo pašalinti, ir kurie visų pirma gali būti susiję su pardavimo mažesne kaina nei patiriamos sąnaudos trukme, tęstinumu ir mastu, taip pat su rinkos (segmento), kurioje taikomos mažesnės kainos nei patiriamos sąnaudos, tiksliniu pobūdžiu ir svarba. Žr. 2007 m. sausio 30 d. Sprendimo *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 210–215 punktus; 1994 m. spalio 6 d. Sprendimo *Tetra Pak / Komisija*, T-83/91, EU:T:1994:246, 151 ir 190 punktus; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)* 1138–1146 punktus.

²⁶⁶ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 197 punktą, kuriame daroma nuoroda į 1994 m. spalio 6 d. Sprendimo *Tetra Pak / Komisija*, T-83/91, EU:T:1994:246, 151 punktą.

²⁶⁷ Pagal analogiją žr. 1979 m. vasario 13 d. Sprendimo *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 89–90 punktus; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 137 punktą; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimo *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 46 punktą.

²⁶⁸ Pagal analogiją žr. 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 138 punktą; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 50–52 ir 60 punktai.

113. Bet kuriuo atveju, nors agresyvių kainų taikymas gali leisti dominuojančiai įmonei vėliau padidinti savo kainas pasinaudojant dominuojančia padėtimi, taigi ir jos turima įtaka rinkoje²⁶⁹, įrodyti, kad dominuojanti įmonė gali atgauti savo nuostolius, nebūtina²⁷⁰.

Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas agresyvios kainodaros atvejais

114. Toliau pateikti argumentai yra svarbūs siekiant nustatyti, ar dominuojančios įmonės taikomos kainos gali būti laikomos agresyviomis, taikant kainų ir sąnaudų kriterijų.

a) *Sąnaudų lyginamieji rodikliai*

115. Vidutinės sąnaudos, kurių buvo galima išvengti, – tai sąnaudų, kurių buvo galima išvengti, jei įmonė nebūtų pagaminusi papildomo produkcijos kiekio, kuris yra piktnaudžiamas elgesio dalykas, vidurkis. Vidutinės sąnaudos, kurių buvo galima išvengti, ir vidutinės kintamosios sąnaudos neretai būna tos pačios, nes trumpuoju ir vidutinės trukmės laikotarpiu galima išvengti tik kintamųjų sąnaudų. Tačiau, palyginti su vidutinėmis kintamosiomis sąnaudomis, vidutinės sąnaudos, kurių buvo galima išvengti, gali apimti ne tik kintamąsias, bet ir pastoviąsias sąnaudas, kurių galima išvengti, įskaitant sąnaudas, kurios jas patyrus tampa negrįžtamosiomis, pvz., perduodant turtą, kuris nebereikalingas.

116. Ilgalaikės vidutinės ribinės sąnaudos – tai visų kintamųjų ir pastoviųjų sąnaudų, patirtų gaminant tam tikrą produktą per jo gyvavimo ciklą, vidurkis, todėl apima konkrečiam produktui būdingas pastoviąsias sąnaudas, patirtas prieš laikotarpį, per kurį buvo tariamai piktnaudžiamas, įskaitant negrįžtamąsias sąnaudas. Galima suprasti, kad ilgalaikės vidutinės ribinės sąnaudos apima ne tik visas kintamąsias sąnaudas ir pastoviąsias sąnaudas, tiesiogiai priskirtinas bendrojo atitinkamo produkto kiekio gamybai, bet ir visų bendrųjų sąnaudų padidėjimą, jei padidėjimą lemia to produkto gamyba²⁷¹. Kalbant apie bendrąsias sąnaudas, vien tai, kad tam tikros sąnaudos yra bendros kelioms operacijoms, nebūtinai reiškia, kad su nagrinėjama veikla susijusios ilgalaikės vidutinės ribinės sąnaudos bet kurio atskiro produkto atveju yra nulinės²⁷².

²⁶⁹ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 71 punktą.

²⁷⁰ 1996 m. lapkričio 14 d. Sprendimas *Tetra Pak / Komisija*, C-333/94 P, EU:C:1996:436, 44 punktą; 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 37, 110 ir 113 punktai. Toks aiškinimas nedraudžia Komisijai laikyti tokios galimybės padengti nuostolius svarbiu veiksmu vertinant, ar nagrinėjama praktika yra piktnaudžiavimas, nes ja remiantis, pavyzdžiui, tuo atveju, kai taikomos kainos, kurios yra mažesnės nei kintamųjų sąnaudų vidurkis, galima būtų atmesti kitus ekonominius pagrindimus nei konkurento pašalinimas, arba tuo atveju, kai taikomos kainos, kurios yra mažesnės nei bendrųjų sąnaudų vidurkis, bet didesnės nei kintamųjų sąnaudų vidurkis, galima būtų įrodyti, kad egzistuoja konkurento pašalinimo planas. Žr. 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimo *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 111 punktą.

²⁷¹ 2007 m. liepos 4 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/38784 – *Wanadoo España / Telefónica*, 319 punktą.

²⁷² 2007 m. liepos 4 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/38784 – *Wanadoo España / Telefónica*, 320 punktą; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 780 punktą.

Būtina įvertinti, ar tokios bendrosios sąnaudos būtų patirtos iš dalies arba visos²⁷³, jei įmonė būtų nusprendusi netiekti atitinkamo produkto²⁷⁴.

b) *Kainų ir sąnaudų duomenys, į kuriuos reikia atsižvelgti ir kuriuos galbūt reikia pakoreguoti*

117. Kainų ir sąnaudų kriterijus paprastai taikomas remiantis pačios dominuojančios įmonės kainų ir sąnaudų duomenimis, o ne esamų ar potencialių konkurentų kainų ir sąnaudų duomenimis²⁷⁵. Tai atitinka teisinio tikrumo principą, kad dominuojančios įmonės galėtų įvertinti savo elgesio teisėtumą²⁷⁶.

118. Šiuo atžvilgiu tikslinga atsižvelgti į dominuojančios įmonės apskaitos duomenis²⁷⁷. Jei šių duomenų nėra arba jie nėra pakankamai patikimi²⁷⁸, galima naudoti pakaitinius rodiklius ir bet kokią kitą susijusią informaciją, pavyzdžiui, dominuojančios įmonės klientų duomenis, iš kurių matyti siūlytos kainos ir suteiktos nuolaidos²⁷⁹. Priklausomai nuo atvejo aplinkybių, gali prireikti pakoreguoti dominuojančios įmonės duomenis, kad būtų galima apskaičiuoti faktines mokėtas kainas (pavyzdžiui, apskaičiuoti faktines kainas be nuolaidų) arba sąnaudas, patirtas pagal taikytiną sąnaudų standartą (pvz., išskirsčius sąnaudas per tam tikrą laikotarpį pagal turto nusidėvėjimo principą)²⁸⁰. Be to, gali būti tikslinga atsižvelgti į dominuojančios įmonės alternatyviasias sąnaudas. Dvigubųjų rinkų atveju taip pat gali prireikti į vertinimą įtraukti pajamas ir sąnaudas, patirtas abiejose pusėse tuo pačiu metu.

c) *Taikymo sritis ir ataskaitinis laikotarpis*

119. Priklausomai nuo atvejo aplinkybių, kainų ir sąnaudų kriterijus gali būti taikomas visiems produktams ir pirkėjams, kuriems taikomas įtariamas agresyvus elgesys, arba atskirai kiekvienam produktui ar klientui²⁸¹.

²⁷³ Šiuo klausimu žr. 2012 m. kovo 27 d. Sprendimo *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 33–35 punktus, visų pirma dėl bendrųjų sąnaudų priskyrimo metodo taikant procentines dalis.

²⁷⁴ Pavyzdžiui, prekybos centras, kuriame parduodami dviejų kategorijų produktai (pvz., knygos ir elektroniniai prietaisai). Jei prekybos centre būtų prekiaujama tik knygomis, kai kurios bendrosios išlaidos būtų patiriamos (pvz., mokėjimas vykdomajam direktoriui), o kitos sumažėtų proporcingai elektroninių prietaisų kiekiui (pvz., parduotuvės plotas būtų mažesnis, joje būtų mažiau kasų ir kt.). Kitaip tariant, jei tam tikros bendrųjų sąnaudų dalies galima išvengti, ši dalis yra ribinė.

²⁷⁵ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 41 punktą, su nuoroda į 1991 m. liepos 3 d. Sprendimo *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 74 punktą; 2009 m. balandžio 2 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, C-202/07 P, EU:C:2009:214, 108 punktą.

²⁷⁶ Nors dominuojanti įmonė žino savo pačios sąnaudas ir mokesčius, ji paprastai nežino, kokios yra jos konkurentų sąnaudos ir mokesčiai; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 44 punktą, 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 202 punktą.

²⁷⁷ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 131 ir 154 punktai.

²⁷⁸ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 131 ir 154 punktai.

²⁷⁹ 1991 m. liepos 3 d. Sprendimas *AKZO / Komisija*, C-62/86, EU:C:1991:286, 99–100 punktai; 1994 m. spalio 6 d. Sprendimo *Tetra Pak / Komisija*, T-83/91, EU:T:1994:246, 201–202 punktus.

²⁸⁰ 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 131–132 ir 137 punktai.

²⁸¹ 1985 m. gruodžio 14 d. Komisijos sprendimas byloje IV/30.698 – *ECS / AKZO*, 82–87 punktai; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 399–401 punktai.

120. Kalbant apie ataskaitinį laikotarpį, dėl kurio taikomas kainų ir sąnaudų kriterijus, svarbūs veiksniai, į kuriuos reikia atsižvelgti, yra konkurencinės sąveikos laikas ir kiekvieno tiriamojo produkto kainų nustatymo intervalai²⁸².

4.2.5. Maržos sumažinimas

121. Maržos sumažinimas – tai situacija, kai pradinės grandies išteklių rinkoje ir susijusioje galutinės grandies rinkoje²⁸³ veikianti įmonė nustato savo pradinės ar galutinės grandies kainas tokio lygio, kad tai užkerta kelią pradinės grandies rinkos konkurentams, kurie kliaujasi šiuo ištekliumi, ilgą laiką pelningai veikti²⁸⁴.

122. Maržos sumažinimas laikytinas piktnaudžiavimu, jei tenkinamos šios sąlygos:

- a) atitinkama įmonė yra vertikaliai integruota ir dominuoja pradinės grandies rinkoje;
- b) pradinės ir galutinės grandžių kainų skirtumas trukdo taip pat veiksmingai veikiantiems konkurentams, kurie priklauso nuo dominuojančios įmonės išteklių, ilgą laiką pelningai veikti galutinės grandies rinkoje ir
- c) elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį.

123. Pagal 122 dalies a punkte nustatytą sąlygą reikalaujama, kad vertikaliai integruota įmonė, neatsižvelgiant į faktinę integracijos formą²⁸⁵, parduotų produktą įmonėms pradinės grandies rinkoje, kurioje ji užima dominuojančią padėtį, ir konkuruotų su tomis pačiomis įmonėmis galutinės grandies rinkoje, kurioje šis produktas naudojamas kaip žaliava. Nebūtina, kad įmonė taip pat dominuotų galutinės grandies rinkoje, kad egzistuotų piktnaudžiavimas sumažinant maržą²⁸⁶.

124. Pagal 122 dalies b punkte nustatytą sąlygą reikalaujama, kad taikant kainų ir sąnaudų kriterijų būtų nustatyta, jog skirtumas tarp kainos, kurią dominuojanti įmonė taiko konkurentams pradinės grandies rinkoje, ir kainos, kurią ji taiko savo klientams galutinės grandies rinkoje, yra neigiamas arba nepakankamas taip pat veiksmingai kaip dominuojanti įmonė veikiantiems konkurentams, kad jie padengtų konkrečias sąnaudas, kurias ta įmonė turi patirti, kad tiektų savo galutinės grandies produktus²⁸⁷. Pirmasis

²⁸² 2007 m. sausio 30 d. Sprendimas *France Télécom / Komisija*, T-340/03, EU:T:2007:22, 131 ir 137 punktai; 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)*, 630–632 punktai. Kai tinkama, siekiant patikrinti kainų ir sąnaudų kriterijaus teisingumą, gali būti naudojamos patikimumo patikros, žr. 2019 m. liepos 18 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39711 – *Qualcomm (agresyvus elgesys)* 1007–1033 punktus.

²⁸³ Tai taip pat apima situaciją, kai išteklius yra tokio paties lygio kaip ir rinkoje, kuriai jo reikia, arba kaip tolesnės grandies rinkoje. Taip gali būti, pavyzdžiui, tuo atveju, kai viena įmonė kontroliuoja galutinės grandies platinimo lygį, kuris yra būtinas norint pasiekti klientus.

²⁸⁴ 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:T:2010:603; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 70 punktas.

²⁸⁵ Faktinė vertikaliai integruotos įmonės integracijos forma (pvz., vienintelė vertikaliai integruota įmonė, skirtingi padaliniai, atskiros tos pačios grupės kontroliuojamos įmonės ir kt.) nėra svarbi.

²⁸⁶ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 89 punktas; 2012 m. kovo 29 d. Sprendimas *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, T-336/07, EU:T:2012:172, 146 punktas.

²⁸⁷ 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 169 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 32 punktas, ir 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 73 punktas.

analizės etapas – nustatyti skirtumo dydį²⁸⁸. Jei skirtumas neigiamas, kainų ir sąnaudų kriterijus nėra tenkinamas ir nebūtina išsamiai nagrinėti galutinės grandies sąnaudas. Kita vertus, jei skirtumas yra teigiamas, reikalingas antras analizės etapas, kad būtų galima nustatyti, ar skirtumas yra pakankamas konkrečiai su dominuojančios įmonės produktu susijusioms sąnaudoms padengti galutinės grandies lygmeniu. Jei skirtumas yra nepakankamas (t. y. dėl jo susidaro neigiamas skirtumas), kainų ir sąnaudų kriterijus netenkinamas²⁸⁹.

125. Tam, kad maržos sumažinimas būtų pripažintas piktnaudžiavimu, nebūtina nustatyti, kad pačios pradinės grandies išteklių kainos yra pernelyg didelės arba kad pačios galutinės grandies kainos yra agresyvios²⁹⁰.
126. Be to, taip pat nebūtina įrodyti, kad dominuojanti įmonė gali kompensuoti savo nuostolius, kuriuos ji gali patirti dėl konkurentų maržos sumažinimo²⁹¹.
127. Pagal 122 dalies c punkte nustatytą sąlygą reikalaujama, kad maržos sumažinimas galėtų daryti išstumiamąjį poveikį²⁹², pavyzdžiui, padarant taip, kad konkurentams būtų sunkiau arba neįmanoma patekti į atitinkamą rinką²⁹³. Šiuo atžvilgiu nebūtina nustatyti, kad pradinės grandies išteklius yra būtinas, kad konkurentai galėtų konkuruoti galutinės grandies rinkoje²⁹⁴. Kita vertus, kuo svarbesnis yra pradinės grandies išteklius veiksmingai konkurencijai galutinės grandies rinkoje, tuo labiau tikėtina, kad elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį²⁹⁵.
128. Be to, tokiomis aplinkybėmis, kai kainų ir sąnaudų kriterijus rodo neigiamą skirtumą, maržos sumažinimas turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį ir tas poveikis gali būti preziumuojamas (žr. 60 dalies b punktą)²⁹⁶. Jei dominuojanti įmonė pateikia įrodymų, kad toks elgesys negali daryti išstumiamojo poveikio, Komisija atliks tų įrodymų vertinimą²⁹⁷.

²⁸⁸ Skirtumas atitinka galutinės grandies kainą atėmus pradinės grandies kainą.

²⁸⁹ Marža atitinka galutinės grandies kainą atėmus pradinės grandies kainą ir galutinės grandies sąnaudas. Apskaičiuojant maržą atsižvelgiama į investicines sąnaudas.

²⁹⁰ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 34 punktas, ir 2012 m. kovo 29 d. Sprendimas *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, T-336/07, EU:T:2012:172, 187 punktas.

²⁹¹ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 100 punktas.

²⁹² 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 61 punktas.

²⁹³ 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 253 punktas; 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 63 punktas.

²⁹⁴ 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 55, 56 ir 72 punktai; 2014 m. liepos 10 d. Sprendimas *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, C-295/12 P, EU:C:2014:2062, 75 ir 96 punktai; 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 52 punktas.

²⁹⁵ Šiuo klausimu žr. 2011 m. vasario 17 d. Sprendimo *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 70 ir 71 punktus.

²⁹⁶ Šiuo klausimu žr. 2011 m. vasario 17 d. Sprendimo *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 73 punktą.

²⁹⁷ Pagal analogiją žr. 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimo *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 138 punktą; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 50–52 ir 60 punktai.

129. Tokiomis aplinkybėmis, kai skirtumas yra teigiamas, bet nepakankamas dominuojančios įmonės konkretaus produkto sąnaudoms padengti galutinės grandies lygmeniu, šis elementas gali būti svarbus vertinant, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį²⁹⁸.

Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas maržos sumažinimo atvejais

130. Taikant kainų ir sąnaudų kriterijų paprastai įrodoma, kad dominuojančios įmonės galutinės grandies padalinys negalėtų pelningai vykdyti veiklos jo galutinės grandies konkurentų taikomos pradinės grandies kainos ir dominuojančios įmonės galutinės grandies padalinio taikomos pradinės grandies kainos pagrindu²⁹⁹.
131. Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymo rezultatams įtakos gali turėti keli veiksniai ir parametrai, visų pirma: a) kainų ir sąnaudų lyginamieji rodikliai ir b) produktų agregavimo lygis. Svarbūs veiksniai ir parametrai pasirenkami kiekvienu konkrečiu atveju, atsižvelgiant visų pirma į rinką, konkurencijos sąlygas ir kitas atvejo aplinkybes.

a) Kainų ir sąnaudų lyginamieji rodikliai

132. Kainų ir sąnaudų kriterijus paprastai grindžiamas skirtumu tarp dominuojančios įmonės taikomos faktinės galutinės grandies kainos ir dominuojančios įmonės taikomos didmeninės kainos savo galutinės grandies konkurentams ir dominuojančios įmonės galutinės grandies padalinio ilgalaikių vidutinių ribinių sąnaudų³⁰⁰ sumos.
133. Paprastai dėl tų pačių priežasčių, kurios nurodytos 117 dalyje, kainų ir sąnaudų kriterijus grindžiamas dominuojančios įmonės kainomis ir sąnaudomis, nes taikant tokį kriterijų galima nustatyti, ar pati dominuojanti įmonė galėtų pelningai siūlyti savo galutinės grandies produktus, jei ji turėtų mokėti savo pačios pradinės grandies kainas³⁰¹. Tam tikromis aplinkybėmis, kai neįmanoma nurodyti dominuojančios įmonės kainų ir sąnaudų (pvz., jei tokių duomenų nėra arba jie nepakankamai patikimi), galima atsižvelgti į konkurentų kainas ir sąnaudas³⁰².
134. Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas maržos sumažinimo atvejais nereiškia, kad dominuojančios įmonės konkurentai galėtų atgaminti jos pradinės grandies turtą. Kainų ir sąnaudų kriterijus taikomas žiūrint iš hipotetinio taip pat veiksmingai veikiančio galutinės grandies konkurento perspektyvos, t. y. dominuojančios įmonės pradinės grandies produktą naudojančio konkurento, kuris konkuruoja su dominuojančia įmone galutinės grandies rinkoje ir kurio sąnaudos toje rinkoje yra tokios pačios kaip ir dominuojančios įmonės³⁰³.

²⁹⁸ Šiuo klausimu žr. 2011 m. vasario 17 d. Sprendimo *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 74 punktą. Taip pat žr. šių gairių 56 dalį.

²⁹⁹ 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 200–204 punktai, ir 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 31–34 punktai.

³⁰⁰ Daugiau paaiškinimų apie ilgalaikių vidutinių ribinių sąnaudų žr. 116 dalį.

³⁰¹ 2010 m. spalio 14 d. Sprendimas *Deutsche Telekom / Komisija*, C-280/08 P, EU:C:2010:603, 198, 200 ir 201 punktai, ir 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 41–42 punktai.

³⁰² 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 44–45 punktai.

³⁰³ 2012 m. kovo 29 d. Sprendimas *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, T-336/07, EU:T:2012:172, 209 punktas.

b) Produktų agregavimo lygis

135. Kainų ir sąnaudų kriterijus gali būti taikomas detaliausiu lygmeniu (t. y. kiekvieno atskiro siūlymo ar produkto lygmeniu) arba agreguoto portfelio lygmeniu (t. y. produktų, susijusių su maržos sumažinimu, derinio lygmeniu)³⁰⁴.
136. Apskritai kriterijų tikslinga taikyti agregavimo lygmeniu, kuris atitinka atitinkamą produkto rinką³⁰⁵. Tačiau tam tikromis aplinkybėmis³⁰⁶ gali būti tikslinga kriterijų taikyti detalesniu lygmeniu, pvz., kiekvieno atskiro siūlymo lygmeniu.

4.3. Elgesys, kuriam netaikomi konkretūs teisiniai kriterijai

137. Šiame skirsnyje aptariamas konkrečių rūšių elgesys, kuriam nėra parengtas joks konkretus teisinis kriterijus, kaip nurodyta 47 dalyje, tačiau dėl kurio Sąjungos teismai yra pateikę rekomendacijų, kaip taikyti 3 skirsnyje išdėstytus bendruosius teisės principus.

4.3.1. Sąlyginės nuolaidos, kurioms netaikomi išimtinio pirkimo ar tiekimo reikalavimai

138. Pagal šias gaires sąlyginės nuolaidos – tai nuolaidų ar kitokių piniginių ar nepiniginių pranašumų sistema³⁰⁷, kurią dominuojanti įmonė suteikia savo klientams, kad atlygintų jiems už tam tikrą pirkimo elgesį, tačiau kuri nepriklauso nuo to, ar jie perka visus arba didžiąją dalį savo poreikių iš dominuojančios įmonės³⁰⁸. Įprasta sąlyginės nuolaidos savybė yra tai, kad klientui suteikiama nuolaida arba pranašumas, jei jo pirkimai per nustatytą ataskaitinį laikotarpį viršija tam tikrą ribą.
139. Sąlyginės nuolaidos gali būti susijusios su vieno produkto pirkimu (toliau – nuolaidos už vieną produktą) arba dviejų ar daugiau skirtingų produktų pirkimu (toliau – nuolaidos už kelis produktus). Nuolaidos už kelis produktus nagrinėjamos 4.3.2 skirsnyje.
140. Sąlyginių nuolaidų sistemos gali skirtis priklausomai nuo (be kitų veiksnių):
- ribos, būtinos nuolaidai pritaikyti, rūšies, pavyzdžiui, remiantis apimtimi (nuolaidos už apimtį) arba verte (nuolaidos už vertę), tam tikros dalies akcijų reikalavimu (nuolaidos už rinkos dalį)³⁰⁹ arba tam tikru padidėjimu, palyginti su ankstesniu sutarties laikotarpiu (nuolaidos už augimą);

³⁰⁴ Žr., pavyzdžiui, 2014 m. spalio 15 d. Komisijos sprendimo byloje AT.39523 – *Slovak Telekom* 832 punktą ir 2007 m. liepos 4 d. Komisijos sprendimo byloje COMP/38784 – *Wanadoo España / Telefónica* 386 punktą.

³⁰⁵ 2012 m. kovo 29 d. Sprendimas *Telefónica ir Telefónica de España / Komisija*, T-336/07, EU:T:2012:172, 200–211 punktai.

³⁰⁶ Taip, pavyzdžiui, būtų tuo atveju, kai teikiamas naujas siūlymas, dėl kurio sumažinama marža ir kuris šiuo metu subsidijuojamas teikiant kitus pelningus siūlymus, tačiau kurio apimtis ateityje galėtų gerokai padidėti ir tai ateityje lemtų bendrą neigiamą maržą.

³⁰⁷ Žr. 187 išnašą.

³⁰⁸ Tai taip pat taikoma nuolaidoms, kurios nepriklauso nuo to, ar tiekėjas visą ar didžiąją dalį savo produkcijos parduoda dominuojančiai įmonei. Dėl nuolaidų už išimtinumą žr. 4.2.1 skirsnį.

³⁰⁹ Nuolaidos, priklausančios nuo rinkos dalies reikalavimų, padengiant visus arba didžiąją dalį kliento poreikių, žr. 4.2.1 skirsnį.

- to, ar pasiekus tam tikrą ribą nuolaida suteikiama visiems pirkimams (atgaline data taikomos nuolaidos) arba tik tiems pirkimams, kurie viršija tuos, kurių reikia ribai pasiekti (nuolaidos už papildomą pirkimą);
 - to, ar nuolaidos yra individualizuotos (pvz., nuolaidos suteikimo sąlygos, pvz., riba, skiriasi priklausomai nuo klientų ar klientų grupių) arba standartizuotos³¹⁰.
141. Sąlyginės nuolaidos yra įprasta verslo praktika. Įmonės gali siūlyti tokias nuolaidas, kad užsitikrintų didesnę paklausą, taigi jomis gali būti skatinama paklausa ir suteikiama naudota vartotojams. Tačiau, jei jas suteikia dominuojanti įmonė ir priklausomai nuo aplinkybių, šios nuolaidos gali pažeisti SESV 102 straipsnį.
142. Siekiant įvertinti, ar sąlyginių nuolaidų sistema yra piktnaudžiavimas, būtina nustatyti, kad nuolaidų sistema nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos ir ar ji gali daryti išstumiamąjį poveikį.
143. Siekiant įrodyti, kad sąlyginių nuolaidų sistema nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, gali būti tikslinga taikyti kainų ir sąnaudų kriterijų (žr. kitą poskirsnį)³¹¹. Šiuo požiūriu tai, ar kainų ir sąnaudų kriterijus yra tinkamas ir gali būti taikomas, priklausys nuo atvejo aplinkybių³¹².
144. Visų pirma:
- a) norint įvertinti standartizuotas pagal apimtį taikomas nuolaidas už papildomą pirkimą, reikia taikyti kainų ir sąnaudų kriterijų, atsižvelgiant į tai, kad laikoma, jog šiomis konkrečiomis nuolaidomis nenukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, nebent dėl jų būtų nustatoma mažesnė už sąnaudas kaina³¹³, ir
 - b) kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas gali būti netinkamas tais atvejais, kai: i) dominuojančios įmonės siūlomos paskatos nėra piniginės ir negali būti lengvai konvertuojamos į kiekybinę piniginę sumą³¹⁴ arba ii) taip pat veiksmingai veikiančio konkurento atsiradimas būtų praktiškai neįmanomas, pavyzdžiui, dėl to, kad dominuojanti įmonė užima labai didelę rinkos dalį, yra didelių patekimo į

³¹⁰ Pažymėtina, kad nuolaidos už rinkos dalį iš esmės yra individualizuotos, nes rinkos dalies reikalavimas taikomas atsižvelgiant į kiekvieno konkretaus pirkėjo apimtį.

³¹¹ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 57 ir 61 punktai; 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 58 ir 62 punktai; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale*, C-377/20, EU:C:2022:379, 81 punktas; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/183, EU:T:2022:541, 643 punktas.

³¹² 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale*, C-377/20, EU:C:2022:379, 82 punktas, ir 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/183, EU:T:2022:541, 1003 punktas, kuriame Bendrasis Teismas mini „*sunkumus, susijusius su AEC testo parengimu*“.

³¹³ Žr. 1983 m. lapkričio 9 d. Sprendimo *Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin / Komisija (Michelin I)*, 322/81, EU:C:1983:313, 71 punktą; 2001 m. kovo 29 d. Sprendimo *Portugalijos Respublika / Komisija*, C-163/99, EU:C:2001:189, 50 punktą; 2003 m. rugsėjo 30 d. Sprendimo *Michelin / Komisija (Michelin II)*, T-203/01, EU:T:2003:250, 58 punktą.

³¹⁴ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 57 punktas. Apskritai gali būti sunku arba neįmanoma nepinigines paskatas konvertuoti į pinigines sumas, žr. 2019 m. spalio 16 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40608 – *Broadcom* 352 punktą.

tą rinką arba plėtros joje kliūčių arba taikomi reguliavimo apribojimai³¹⁵. Tokiomis aplinkybėmis net ir ne taip veiksmingai veikiantis konkurentas gali daryti realų spaudimą dominuojančiai įmonei³¹⁶. Tokiais atvejais vertinimas, ar elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos, bus atliekamas remiantis 3.2 skirsnyje išdėstytais bendraisiais principais.

145. Siekiant nustatyti, ar sąlyginių nuolaidų sistema gali daryti išstumiamąjį poveikį, reikia išnagrinėti visas svarbias teises ir ekonomines aplinkybes. Be 3.3 skirsnyje nurodytų aspektų, kalbant apie sąlygines nuolaidas, paprastai svarbūs šie dalykai³¹⁷:

- a) įmonės dominuojančios padėties atitinkamoje rinkoje mastas, t. y. dominuojančios įmonės įtakos rinkoje laipsnis³¹⁸ ir tai, kad tam tikros paklausos dalies atžvilgiu dominuojanti įmonė gali būti neišvengiama prekybos partnerė³¹⁹;
- b) nuolaidos dydis, išreikštas visos kainos procentine dalimi, arba su kaina nesusijusių pranašumų vertė ir riba, nuo kurios taikoma nuolaida³²⁰; šiuo atžvilgiu taip pat svarbu atsižvelgti į nuolaidų taikymo sąlygų skaidrumą³²¹;
- c) nuolaidų taikymas atgaline data: palyginti su nuolaidomis už papildomą pirkimą, atgaline data taikomos nuolaidos paprastai turi didesnę potencialą daryti išstumiamąjį poveikį, nes dėl jų klientams gali būti mažiau patrauklu nedideles paklausos dalis patenkinti pereinant pas kitą tiekėją, jei klientas gali prarasti visą atgaline data taikomą nuolaidą³²²;
- d) individualizuoto pobūdžio nuolaida: nuolaidos, kurios individualizuojamos kiekvienam klientui (arba kiekvienos rūšies klientams), apskritai turi didesnę potencialą daryti išstumiamąjį poveikį, nes jos leidžia dominuojančiai įmonei nustatyti nuolaidų ribas pagal kiekvieno kliento dydį ir (arba) paklausą ir taip padidinti lojalumo poveikį³²³;
- e) ataskaitinio laikotarpio trukmė: apskritai, kuo ilgesnis ataskaitinis laikotarpis, tuo didesnis spaudimas pirkėjui pasiekti pirkimo lygį, kurio reikia siekiant gauti

³¹⁵ 2023 m. sausio 19 d. Sprendimas *Unilever Italia Mkt Operations*, C-680/20, EU:C:2023:33, 57 punktas.

³¹⁶ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 59 ir 60 punktai.

³¹⁷ 1983 m. lapkričio 9 d. Sprendimas *Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin / Komisija (Michelin I)*, C-322/81, EU:C:1983:313, 73 punktas; 2007 m. kovo 15 d. Sprendimas *British Airways / Komisija*, C-95/04 P, EU:C:2007:166, 67 punktas, 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 29 punktas.

³¹⁸ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 30 ir 39 punktai.

³¹⁹ 2007 m. kovo 15 d. Sprendimas *British Airways / Komisija*, C-95/04 P, EU:C:2007:166, 75 punktas; 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 40 punktas.

³²⁰ 1979 m. vasario 13 d. Sprendimas *Hoffmann-La Roche / Komisija*, C-85/76, EU:C:1979:36, 97–100 punktai; 1999 m. spalio 7 d. Sprendimas *Irish Sugar / Komisija*, T-228/97, EU:T:1999:246, 207–214 punktai.

³²¹ Pavyzdžiui, dėl nepakankamo skaidrumo klientai gali patirti spaudimą ir jiems gali atrodyti mažiau patrauklu pereiti pas konkurentą, kai neaišku, kokios bus nuolaidų sistemą reglamentuojančių sąlygų laikymosi ar nesilaikymo pasekmės. 1983 m. lapkričio 9 d. Sprendimas *Michelin / Komisija*, C-322/81, EU:C:1983:313, 83 ir 84 punktai.

³²² 1983 m. lapkričio 9 d. Sprendimas *Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin / Komisija (Michelin I)*, C-322/81, EU:C:1983:313, 81 punktas; 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 32 punktas.

³²³ 2010 m. rugsėjo 9 d. Sprendimas *Tomra Systems ir kt. / Komisija*, T-155/06, EU:T:2010:370, 261, 262 ir 269 punktai.

nuolaidą arba išvengti numatytų nuostolių per visą laikotarpį, todėl rinkos dalyviui tampa sunkiau konkuruoti dėl to kliento³²⁴, ir

- f) tai, kad net ir hipotetinis taip pat veiksmingai veikiantis konkurentas negalėtų kompensuoti nuolaidų praradimo, kaip matyti iš kainų ir sąnaudų kriterijaus, jeigu toks kriterijus taikomas siekiant nustatyti, ar nuolaidų sistema nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos³²⁵.

Galimas kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas sąlyginėms nuolaidoms

146. Kainų ir sąnaudų kriterijaus taikymas sąlyginėms nuolaidoms turi būti grindžiamas faktinėmis kainomis ir sąnaudomis, apskaičiuotomis atsižvelgiant į tą paklausos dalį, kurią klientai galėtų perduoti dominuojančios įmonės konkurentams (toliau – atitinkamas intervalas)³²⁶.
147. Atitinkamo intervalo nustatymas priklauso nuo konkrečių bylos faktinių aplinkybių ir nuo to, ar nuolaida taikoma už papildomą pirkimą ar atgaline data.
148. Nuolaidų už papildomą pirkimą atveju atitinkamas intervalas paprastai yra pirkimai, viršijantys reikiamą ribą, kad būtų galima taikyti nuolaidą.
149. Kalbant apie atgaline data taikomas nuolaidas, nustatant atitinkamą intervalą paprastai reikia, atsižvelgiant į konkrečias rinkos aplinkybes, įvertinti rinkos dalies ar pirkimo reikalavimus, kuriuos klientas realiai gali ir yra pasiruošęs perduoti dominuojančios įmonės konkurentams. Ši klientų paklausos dalis taip pat vadinama ginčytina dalimi³²⁷, palyginti su neginčytina dalimi, kuri yra paklausos dalis, kurią klientai bet kuriuo atveju nori gauti iš dominuojančios įmonės, atsižvelgiant į jos, kaip neišvengiamos prekybos partnerės, potencialią padėtį. Dominuojančios įmonės atgaline data taikoma nuolaida gali suteikti jai galimybę naudoti neginčytiną kiekvieno kliento paklausos dalį kaip svertą, kad su ginčytina paklausos dalimi susijusi kaina, kurią klientas faktiškai moka, būtų sumažinta ir taptų mažesnė už patirtas sąnaudas.
150. Kai Komisija taiko kainų ir sąnaudų kriterijų dėl ginčytinos paklausos dalies, ji įvertina faktinę kainą už ginčytiną vienetą, kurią dominuojančios įmonės konkurentas turėtų pasiūlyti, kad kompensuotų klientui nuolaidos praradimą, jei pastarasis atimtų ginčytiną savo paklausos dalį iš dominuojančios įmonės. Faktinė kaina už ginčytiną vienetą, kurią turės pasiūlyti konkurentas, yra ne vidutinė dominuojančios įmonės taikoma vieneto kaina, o įprasta (kainoraštinė) vieneto kaina, atėmus bendrą nuolaidos vertę, kurią klientas praranda perduodamas ginčytinus kiekius, paskirstytus ginčytiniams vienetais atitinkamu laikotarpiu, konkurentui.

³²⁴ 1983 m. lapkričio 9 d. Sprendimas *Nederlandsche Banden-Industrie-Michelin / Komisija (Michelin I)*, 322/81, EU:C:1983:313, 81 punktas; 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 34 punktas.

³²⁵ Ir atvirkščiai, tai, kad hipotetinis taip pat veiksmingai veikiantis konkurentas galėtų kompensuoti nuolaidų praradimą, nebūtinai yra svarbus veiksnys, įrodantis, kad nuolaidų sistema negali daryti išstumiamojo poveikio. Mat elgesio gebėjimas daryti išstumiamąjį poveikį turi būti vertinamas atsižvelgiant į esamus ar potencialius dominuojančios įmonės konkurentus, o ne į hipotetinius konkurentus (žr. 73 dalį).

³²⁶ Žr. 4.2.4 skirsnį, kuriame paaiškinami atitinkami sąnaudų lyginamieji rodikliai.

³²⁷ Vertinant ginčytiną dalį gali būti taikomi reikšmingi apribojimai. Potencialių konkurentų atveju, jei įmanoma, galima įvertinti, koku mastu naujas rinkos dalyvis realiai galėtų patekti į rinką.

151. Galiausiai, kai taikomas kainų ir sąnaudų kriterijus ir įrodoma, kad dominuojančios įmonės taikoma faktinė kaina yra mažesnė už vidutinę sąnaudą, kurių buvo galima išvengti³²⁸, konstatuojama, kad nuolaidų sistema nukrypsta nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos. Išvada, kad faktinė kaina yra mažesnė už vidutinę sąnaudą, kurių buvo galima išvengti, taip pat gali būti svarbi vertinant nuolaidų schemos gebėjimą daryti išstumiamąjį poveikį (žr. 145 dalies f punktą).

4.3.2. *Daugeliui produktų taikomos nuolaidos*

152. Dominuojančios įmonės taip pat gali parduoti du ar daugiau atskirų produktų kartu ir siūlyti pirkėjui tam tikrą paskatą, pavyzdžiui, nuolaidą (toliau – nuolaida už kelis produktus), palyginti su tuo atveju, kai jis perka pavienius produktus atskirai. Ši praktika taip pat vadinama „mišriu grupavimu“ arba „grupavimo nuolaidomis“.
153. Tokio pobūdžio piktnaudžiavimo atveju pagal analogiją taikomos jurisprudencijoje pateikiamos rekomendacijos, susijusios su išimtinu prekiavimu ir sąlyginėmis nuolaidomis, priklausomai nuo bylos.
154. Nuolaidoms už kelis produktus, kurios priklauso nuo to, ar klientai perka visus arba daugumą savo poreikių, susijusių su bent vienu iš produktų, iš dominuojančios įmonės, taikomas konkretus teisinis kriterijus, nurodytas 4.2.1 skirsnyje.
155. Nuolaidos už kelis produktus, kurios nepriklauso nuo to, ar klientai perka visus ar daugumą savo poreikių, susijusių su bent vienu iš produktų, iš dominuojančios įmonės, laikytinos piktnaudžiavimu, jei tokiu elgesiu nukrypsta nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos ir jis gali daryti išstumiamąjį poveikį. Paprastai taip būna tuo atveju, kai dėl nuolaidų už kelis produktus dominuojanti įmonė gali daryti įtaką dominuojančiai padėčiai plėsdama ją iš vienos rinkos į vieną ar daugiau kitų rinkų ir kai tai gali daryti išstumiamąjį poveikį, pavyzdžiui, sustiprinant arba apsaugant dominuojančią padėtį. Gali būti svarbios 4.3.1 skirsnyje pateiktos rekomendacijos³²⁹.

4.3.3. *Pirmenybės teikimas sau*

156. Tai situacija, kai dominuojanti įmonė savo pačios produktams, palyginti su konkurentų produktais, aktyviai³³⁰ taiko lengvatinį režimą, daugiausia imdamasi su kainodara nesusijusių priemonių.
157. Pirmenybės teikimas sau gali būti plačiai paplitęs tam tikruose ekonomikos sektoriuose, o klausimas, ar tam tikras pirmenybės teikimas sau prieštarauja SESV 102 straipsniui, priklauso nuo visų svarbių aplinkybių analizės.
158. Visų pirma pirmenybės teikimas sau gali būti laikytinas piktnaudžiavimu, kai dominuojanti įmonė pasinaudoja savo dominuojančia padėtimi tam tikroje rinkoje (svertu poveikį daranti rinka), kad įgytų pranašumą susijusioje rinkoje (rinka, kuriai

³²⁸ Žr. 4.2.4 skirsnį, kuriame paaiškinami atitinkami sąnaudų lyginamieji rodikliai.

³²⁹ Nuolaidų už kelis produktus atveju, kai taikomas kainų ir sąnaudų kriterijus, reikia palyginti papildomo pirkimo kainą, kurią klientai moka už kiekvieną į paketą įtrauktą dominuojančios įmonės produktą, ir sąnaudą, kurias dominuojanti įmonė patyrė įtraukdama šį produktą į paketą.

³³⁰ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 240 punktas.

daromas svarto poveikis), taikydama lengvatinį režimą. Šios dvi rinkos gali būti susijusios įvairiais būdais, pavyzdžiui, jei jos yra vertikalios susijusios, jeigu dominuojančios įmonės konkurentai rinkoje, kuriai daromas svarto poveikis, yra esami arba potencialūs naudotojai svarto poveikį darančioje rinkoje arba jei abi rinkos priklauso tai pačiai vertės grandinei³³¹.

159. Lengvatinis režimas gali būti taikomas, pavyzdžiui, siekiant produktą, kuriam daromas svarto poveikis, teikti ar rodyti svarto poveikį darančioje rinkoje³³², manipuliuoti vartotojų elgesiu ir pasirinkimu³³³ arba manipuliuoti aukcionais. Lengvatinis režimas taip pat gali būti įvairių priemonių derinys arba per tam tikrą laikotarpį taikoma jų seka³³⁴.
160. Siekiant nustatyti, ar pirmenybės teikimas sau laikytinas piktnaudžiavimu, reikia įvertinti, ar taikant lengvatinį režimą pačios dominuojančios įmonės produktams nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos ir ar tai gali sukelti išstumiamąjį poveikį³³⁵.
161. Kalbant apie pirmąją sąlygą, be 3.2 skirsnyje nurodytų veiksnių, toliau nurodyti aspektai, kurie nėra nei vertinami kartu, nei išsamūs, gali būti požymis, kad elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos:

- (i) lengvatinis režimas taikomas svarto poveikį darančioje rinkoje, kuri yra svarbus konkurentų verslo veiklos šaltinis rinkoje, kuriai daromas svarto poveikis, ir kurios konkurentai negali veiksmingai pakeisti kitomis priemonėmis³³⁶;

³³¹ Taip gali būti, pavyzdžiui, tuo atveju, kai vienos rinkos produkto klientai jį naudoja sandoriams su kitos rinkos klientais.

³³² Šiuo klausimu žr. 2017 m. birželio 27 d. Komisijos sprendimo byloje AT. 39740 – *Google Shopping* 7.2.1 skirsnį ir 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 283 punktą. Taip pat žr. 2022 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40462 – *Amazon Marketplace* ir AT.40703 – *Amazon Buy Box* 203 punktą

³³³ Pagal analogiją žr. 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimo *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 96–99 punktus.

³³⁴ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 187 ir 329 punktai.

³³⁵ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 161–166, 175 ir 195–196 punktai.

³³⁶ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 170, 171 ir 174 punktai. Dominuojančios įmonės tiekiamo produkto svarba konkurentams svarto poveikį darančioje rinkoje neturėtų būti suvokiama kaip produkto būtinumas, kaip reikalaujama su atsakymu tiekti susijusiais piktnaudžiavimo atvejais, atsižvelgiant į tai, kad pirmenybės teikimas sau yra kitokio pobūdžio piktnaudžiavimas; todėl 1998 m. lapkričio 26 d. Sprendime *Bronner*, 7/97, EU:C:1998:569, nustatyti kriterijai neturi būti tenkinami, žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 230 ir 240 punktus. Vis dėlto būtinumo konstatavimas gali būti aiškus požymis, kad elgesys yra piktnaudžiavimas, pagal analogiją žr. 2011 m. vasario 17 d. Sprendimo *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 70–71 punktus. Tai, kad svarto poveikį daranti rinka yra svarbus konkurentų verslo veiklos šaltinis, kurio negalima veiksmingai pakeisti, taip pat gali suteikti informacijos apie pirmenybės teikimo sau gebėjimą sukelti išstumiamąjį poveikį, žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 454 punktą; 2017 m. birželio 27 d. Komisijos sprendimo byloje AT. 39740 – *Google Shopping* 591–592 punktus ir 2022 m. gruodžio 20 d. Komisijos sprendimo byloje AT.40462 – *Amazon Marketplace* ir AT.40703 – *Amazon Buy Box* 173–176 punktus.

- (ii) lengvatinis režimas gali turėti įtakos naudotojų elgesiui, neatsižvelgiant į produktui, kuriam daromas svarto poveikis, būdingas savybes³³⁷;
- (iii) tikėtina, kad lengvatinis režimas prieštarautų dominuojančios įmonės veiklos svarto poveikį darančioje rinkoje verslo veiklos pagrindimui, pavyzdžiui, dėl to, kad prieštarautų jos ar jos klientų interesams toje rinkoje³³⁸.

162. Analizuojant, ar elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, taikomos 3.3 skirsnyje išdėstytos bendrosios rekomendacijos. Pirmenybės teikimas sau gali daryti išstumiamąjį poveikį rinkoje, kuriai daromas svarto poveikis, arba tiek rinkoje, kuriai daromas svarto poveikis, tiek svarto poveikį darančioje rinkoje. Jei pirmenybė sau teikiama imantis priemonių derinio ar sekos, atliekant poveikio analizę turėtų būti atsižvelgiama į bendrą tų priemonių poveikį³³⁹.

4.3.4. Prieigos apribojimai

163. Prieigos apribojimai – tai dominuojančios įmonės nustatyti prieigos prie išteklių apribojimai, kurie skiriasi nuo atsisakymo tiekti³⁴⁰.
164. Prieigos apribojimai neturi atitikti 4.2.3 skirsnyje nustatytam atsisakymui tiekti skirto konkretaus teisinio kriterijaus, kad juos būtų galima laikyti piktnaudžiavimu³⁴¹, o turėtų būti vertinami pagal 3 skirsnyje nustatytą bendrą vertinimo sistemą. Tai reiškia, kad konkrečiu nagrinėjamu atveju reikės nustatyti, kad elgesiu nukrypstama nuo pranašumais grindžiamos konkurencijos ir jis gali daryti išstumiamąjį poveikį.
165. Prieigos apribojimai gali būti piktnaudžiaujamojo pobūdžio, net jei atitinkamas išteklius nėra būtinas, nes būtinybė apsaugoti įmonės laisvę sudaryti sutartis ir paskatas investuoti taikoma ne taip pat, kaip atsisakymo tiekti atveju³⁴². Tačiau išteklių svarba prieigos prašytojui padidins tikimybę, kad prieigos apribojimai darys išstumiamąjį poveikį³⁴³.
166. Toliau pateikiami prieigos apribojimų, kurie, atsižvelgiant į konkrečias kiekvieno atvejo aplinkybes, gali būti laikomi prieštaraujančiais SESV 102 straipsniui, pavyzdžiai³⁴⁴:

³³⁷ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 172 punktas. Galima pirmenybės sau teikimo įtaka naudotojų elgesiui yra svarbi visų pirma tais atvejais, kai elgesys priklauso nuo naudotojų elgesio šališkumo.

³³⁸ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 176–185 punktai.

³³⁹ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 374 punktas.

³⁴⁰ Žr. šiose gairėse vartojamą sąvoką „atsisakymas tiekti“, pateiktą 4.2.3 skirsnyje, kuriame kalbama apie situacijas, kai dominuojanti įmonė yra sukūrusi išteklių, skirtą išimtinai arba daugiausia jos pačios reikmėms.

³⁴¹ 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telecom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 50 ir 51 punktai.

³⁴² 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telecom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 44–51 punktai. Pavyzdžiui, tais atvejais, kai tenkinamos šios dvi sąlygos: i) dominuojančios įmonės išteklius finansuojamas viešosiomis lėšomis, o ne privačiosiomis investicijomis ir ii) dominuojanti įmonė nėra išteklių savininkė, tai gali reikšti, kad 1998 m. lapkričio 26 d. Sprendimo *Bronner*, C-7/97, EU:C:1998:569, 41 punkte nustatyti kriterijai netaikomi. Pagal analogiją žr. 2023 m. sausio 12 d. Sprendimo *Lietuvos geležinkeliai / Komisija*, C-42/21 P, EU:C:2023:12, 87 punktą.

³⁴³ 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 50 punktas.

³⁴⁴ Šis sąrašas neturėtų būti laikomas išsamium visų galimų prieigos apribojimų, kuriais gali būti piktnaudžiaujama, atvejų sąrašu.

a) kai dominuojančios įmonės komercinė praktika gali lemti esamų klientų tiekimo sutrikimą. Visų pirma dominuojančios įmonės negali nutraukti tiekimo esamiems klientams, kurie su jomis konkuruoja galutinės grandies rinkoje, jei klientai laikosi įprastos komercinės praktikos ir jų pateikti užsakymai jokiū būdu nėra neįprasti³⁴⁵;

b) jeigu dominuojanti įmonė nevykdo teisės aktuose nustatyto įpareigojimo suteikti prieigą³⁴⁶;

c) kai dominuojanti įmonė, nustatydama nesąžiningas prieigos sąlygas, trikdo arba uždelsia esamą išteklių tiekimą (taip pat vadinama „konstruktyviu atsisakymu tiekti“). Taip galėtų būti, pavyzdžiui, tuo atveju, kai dominuojanti įmonė³⁴⁷:

i) nenustato pagrįstų ir skaidrių prieigos sąlygų, įskaitant kainodaros taisykles, arba

ii) laiku neatsako į prašymus suteikti prieigą arba vėluoja pradėti derybas dėl prieigos ir pasirašyti sutartis dėl prieigos suteikimo trečiosioms šalims;

d) kai dominuojanti įmonė sukuria išteklių deklaruojamu tikslu plačiai juo dalytis su trečiosiomis šalimis, tačiau vėliau nesuteikia prieigos prie to išteklių arba apriboja prieigą prie jo. Tokiais atvejais dominuojanti įmonė jau yra priėmusi verslo ir investavimo sprendimą nuo pat pradžių dalytis ištekliu ir sudaryti sutartis su trečiosiomis šalimis, kad suteiktų prieigą prie jo³⁴⁸.

5. OBJEKTYVIŲ PAGRINDIMŲ VERTINIMUI TAIKOMI BENDRIEJI PRINCIPAI

167. SESV 102 straipsnyje nustatytas draudimas gali būti netaikomas elgesiui, kuris laikytinas piktnaudžiavimu, jeigu dominuojanti įmonė gali deramai įrodyti, kad toks elgesys yra objektyviai pateisinamas. Kad elgesys būtų objektyviai pateisinamas, jis turi būti objektyviai būtinas (argumentai dėl objektyvaus būtinumo) arba toks veiksmingas, kad atsvertų ar net viršytų neigiamą savo poveikį konkurencijai (argumentai dėl veiksmingumo)³⁴⁹.

³⁴⁵ 1974 m. kovo 6 d. Sprendimas *Istituto Chemioterapico Italiano ir Commercial Solvents Corporation / Komisija*, sujungtos bylos C-6/73 ir C-7/73, EU:T:1974:18, 25 punktas, ir 2008 m. rugsėjo 16 d. Sprendimas *Sot. Lélos kai Sia EE ir kt. / GlaxoSmithKline AVEE Farmakeftikon Proionton*, C-468/06–C-478/06, EU:C:2008:504, 77 punktas. Taip pat pagal analogiją žr. 2021 m. kovo 25 d. Sprendimo *Slovak Telekom / Komisija*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 50 punktas.

³⁴⁶ 2018 m. gruodžio 13 d. Sprendimas *Slovak Telekom / Komisija*, T-851/14, EU:C:2018:929, 121 punktas, ir 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 54–59 punktai.

³⁴⁷ 2014 m. spalio 15 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39.523 – *Slovak Telekom*, 428–821 punktai; 2021 m. kovo 25 d. Sprendimas *Slovak Telekom*, C-165/19 P, EU:C:2021:239, 50 punktas; 2011 m. birželio 22 d. Komisijos sprendimas byloje AT.39.525 – *Telekomunikacja Polska*, 566 punktas, ir 2011 m. gruodžio 13 d. Komisijos sprendimas byloje COMP/C-3/39692 – *IBM Maintenance Services*, 31–37 punktai.

³⁴⁸ Pagal analogiją žr. 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 177–185 punktas.

³⁴⁹ 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 40 ir 41 punktai ir juose nurodyta jurisprudencija; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 165 punktas; 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 84 punktas; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 201 ir 202 punktai. Šiame skirsnyje pateikti pavyzdžiai nėra baigtinis galimų objektyvių pagrindimų, kuriais galima remtis dėl SESV 102 straipsnio iškeltose bylose, sąrašas.

168. Argumentai dėl objektyvaus būtinumo turi būti grindžiami įrodymais, kad dominuojančios įmonės elgesys buvo objektyviai būtinas tam tikram tikslui pasiekti³⁵⁰. Objektyvus būtinumas gali būti grindžiamas teisėtais komerciniais sumetimais, pavyzdžiui, dominuojančios įmonės apsauga nuo nesąžiningos konkurencijos³⁵¹ arba kliento neįprastais užsakymais³⁵² arba tuo, kad kliento elgesys nedera su sąžiningos prekybos praktika³⁵³. Jis taip pat gali būti susijęs su techniniais pagrindimais, pavyzdžiui, susijusiais su dominuojančios įmonės produkto priežiūra arba veikimo tobulinimu³⁵⁴. Nors argumentai, kuriais grindžiamas objektyvus būtinumas, taip pat gali būti susiję, pavyzdžiui, su visuomenės sveikata, sauga ar kitais viešojo intereso sumetimais³⁵⁵, Sąjungos teismai yra patvirtinę, kad dominuojančios įmonės užduotis nėra savo iniciatyva imtis veiksmų, kad pašalintų produktus, kuriuos ji pagrįstai ar klaidingai laiko pavojingais arba prastesnės kokybės produktais, palyginti su jos pačios produktais³⁵⁶, nei, kalbant plačiau, užtikrinti, kad kitos įmonės laikytųsi teisės aktų³⁵⁷. Argumentai dėl objektyvaus būtinumo priimtini tik tuo atveju, jei faktinis arba galimas išstumiamasis poveikis, atsirandantis dėl tokio elgesio, yra proporcingas numatytam būtinam tikslui³⁵⁸. Proporciningumo sąlyga netenkinama, kai tą patį tikslą būtų galima pasiekti mažiau konkurenciją ribojančiomis priemonėmis³⁵⁹.
169. Argumentais dėl veiksmingumo reikia įrodyti, kad dominuojančios įmonės elgesio nulemtą išstumiamąjį poveikį atsveria ar netgi viršija veiksmingumo nauda, kuri suteikiama ir vartotojams³⁶⁰. Kai dominuojančios įmonės elgesys gali daryti išstumiamąjį poveikį, į bet kokią veiksmingumo naudą galima atsižvelgti tik nagrinėjant objektyvius pagrindimus³⁶¹. Argumentai dėl veiksmingumo negali būti priimtini, jei elgesiu sukeliamas išstumiamasis poveikis neturi jokio ryšio su tariama nauda vartotojams arba jeigu tas poveikis viršija tai, kas būtina tai naudai pasiekti³⁶².

³⁵⁰ Šiuo klausimu žr. 1985 m. spalio 3 d. Sprendimo *CBEM / CLT ir IPB*, C-311/84, EU:C:1985:394, 26 ir 27 punktus.

³⁵¹ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 552 punktas.

³⁵² 2008 m. rugsėjo 16 d. Sprendimas *Sot. Lelos kai Sia ir kt.*, C-468/06–C-478/06, EU:C:2008:504, 70 punktas.

³⁵³ 1978 m. vasario 14 d. Sprendimas *United Brands ir United Brands Continental / Komisija*, C-27/76, EU:C:1978:22, 182–187 punktai.

³⁵⁴ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 552 punktas. Taip pat žr. 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimo *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 1146 ir 1159 punktus, kuriuose argumentas, kad dėl *Windows Media Player* įdiegimo į *Windows* „padidėja techninis [produkto] efektyvumas“, buvo atmestas.

³⁵⁵ Pavyzdžiui, tuo elgesiu padedama didinti Sąjungos atsparumą, kadangi tai būtina siekiant mažinti priklausomybę ir trūkumą bei sutrikimus tiekimo grandinėse.

³⁵⁶ 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimas *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 118 punktas; 1994 m. spalio 6 d. Sprendimas *Tetra Pak / Komisija*, T-83/91, EU:T:1994:246, 138 punktas.

³⁵⁷ Šiuo klausimu žr. 1991 m. gruodžio 12 d. Sprendimo *Hilti / Komisija*, T-30/89, EU:T:1991:70, 116–118 punktus.

³⁵⁸ 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimas *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 103 punktas. Šiuo klausimu žr. 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 883 punktą.

³⁵⁹ Ten pat.

³⁶⁰ 2007 m. kovo 15 d. Sprendimas *British Airways / Komisija*, C-95/04 P, EU:C:2007:166, 86 punktas; 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 48 punktas; 2017 m. rugsėjo 6 d. Sprendimas *Intel / Komisija*, C-413/14 P, EU:C:2017:632, 140 punktas.

³⁶¹ 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 188 punktas. Šiuo klausimu taip pat žr. 2022 m. gegužės 12 d. Sprendimo *Servizio Elettrico Nazionale ir kt.*, C-377/20, EU:C:2022:379, 84–86 punktus.

³⁶² 2011 m. vasario 17 d. Sprendimas *TeliaSonera Sverige*, C-52/09, EU:C:2011:83, 76 punktas.

Siekdama pagrįsti argumentus dėl veiksmingumo, dominuojanti įmonė turi deramai įrodyti, kad įvykdytos šios keturios kartu taikomos sąlygos:

- a) didesnis veiksmingumas, kurį gali lemti nagrinėjamas elgesys, atsveria bet kokią galimą neigiamą poveikį konkurencijai ir vartotojų interesams paveiktose rinkose;
- b) toks didesnis veiksmingumas pasiektas arba gali būti pasiektas dėl elgesio;
- c) elgesys yra būtinas tokiam didesniai veiksmingumui užtikrinti ir
- d) elgesiu nėra panaikinama veiksminga konkurencija pašalinant visus ar daugumą esamų faktinės ar galimos konkurencijos šaltinių³⁶³.

170. Nors dominuojanti įmonė turi galimybę pateisinti bet kokią elgesį, kuris laikytinas piktnaudžiavimu, atliekant palyginimą, kuris turi būti atliekamas šiomis aplinkybėmis, reikia deramai įvertinti, ar toks elgesys turi didelį potencialą daryti išstumiamąjį poveikį, ar tai yra nepaslėptas apribojimas.

171. Argumentų dėl objektyvaus būtinumo ar veiksmingumo įrodinėjimo pareiga tenka dominuojančiai įmonei³⁶⁴. Neaiškūs, bendro pobūdžio ir teoriniai tvirtinimai arba teiginiai, grindžiami tik pačios dominuojančios įmonės komerciniais interesais, nėra pakankami argumentams dėl veiksmingumo pagrįsti³⁶⁵. Be to, tai, ar nagrinėjami veiksmai buvo tyčiniai arba, atvirksčiai, tik atsitiktiniai, vertinant argumentus dėl veiksmingumo reikšmės neturi³⁶⁶. Be to, norint pagrįsti argumentus dėl objektyvaus būtinumo ar veiksmingumo, reikia įtikinamų ir nuoseklių įrodymų, ypač tais atvejais, kai dominuojanti įmonė natūraliai gali geriau nei Komisija atskleisti jų buvimą arba įrodyti jų reikšmingumą³⁶⁷, kaip paprastai būna taikant SESV 102 straipsnį.

³⁶³ 2012 m. kovo 27 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-209/10, EU:C:2012:172, 42 punktas; 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 166 punktas; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimo *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 602, 876 ir atitinkamai 889–891 punktai; 2023 m. gruodžio 21 d. Sprendimas *European Superleague Company*, C-333/21, EU:C:2023:1011, 204 punktas.

³⁶⁴ 2015 m. spalio 6 d. Sprendimas *Post Danmark*, C-23/14, EU:C:2015:651, 49 punktas; 2007 m. rugsėjo 17 d. Sprendimas *Microsoft / Komisija*, T-201/04, EU:T:2007:289, 688 ir 1144 punktai; 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 554 punktas; 2022 m. rugsėjo 14 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Android)*, T-604/18, EU:T:2022:541, 601 punktas. Būtent įmonė, kuriai ta gynyba naudinga, kad nebūtų konstatuotas pažeidimas, turi įrodyti, kad tenkinamos tos gynybos taikymo sąlygos, 2002 m. gruodžio 16 d. Tarybos reglamentas (EB) Nr. 1/2003 dėl konkurencijos taisyklių, nustatytų EB 81 ir 82 straipsniuose [dabar – SESV 101 ir 102 straipsniai], įgyvendinimo, OL L 1, 2003 1 4, 5 konstatuojamoji dalis ir 2 straipsnis.

³⁶⁵ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 166 punktas.

³⁶⁶ 2020 m. sausio 30 d. Sprendimas *Generics (UK) ir kt.*, C-307/18, EU:C:2020:52, 168 punktas.

³⁶⁷ 2010 m. liepos 1 d. Sprendimas *AstraZeneca / Komisija*, T-321/05, EU:T:2010:266, 686 punktas (taip pat žr. 688–689 ir 693 punktus, kuriuose nurodyta, kad teiginys dėl objektyvaus pagrindimo nėra patikimas, nes nebuvo jokio vidinio dokumento, pagrindžiančio pateiktą pagrindimą, ir dėl „AstraZeneca“ veiksmų nenuoseklumo skirtingose valstybėse narėse); 2021 m. lapkričio 10 d. Sprendimas *Google ir Alphabet / Komisija (Google Shopping)*, T-612/17, EU:T:2021:763, 577 punktas.