

PEUGEOT I PEUGEOT NEDERLAND PRZECIWKO KOMISJI
WYROK SĄDU PIERWSZEJ INSTANCJI (piąta izba)
z dnia 9 lipca 2009 r. *

W sprawie T-450/05

Automobiles Peugeot SA, z siedzibą w Paryżu (Francja),

Peugeot Nederland NV, z siedzibą w Utrechcie (Niderlandy),

reprezentowane przez adwokatów O. d'Ormessona oraz N. Zacharie'go,

strona skarżąca,

* Język postępowania: francuski.

przeciwko

Komisji Wspólnot Europejskich, reprezentowanej początkowo przez A. Bouqueta, F. Arbaulta oraz A. Whelana, a następnie przez A. Bouqueta oraz M. Kellerbauera, działających w charakterze pełnomocników,

strona pozwana,

mającej za przedmiot żądanie stwierdzenia nieważności decyzji Komisji C (2005) 3683 wersja ostateczna z dnia 5 października 2005r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 [WE] (sprawy F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP i inni przeciwko Automobiles Peugeot SA) oraz, pomocniczo, żądanie obniżenia kwoty grzywny nałożonej na skarżące na mocy tej decyzji,

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJI
WSPÓLNOT EUROPEJSKICH (piąta izba),

w składzie: M. Vilaras (sprawozdawca), prezes, M. Prek i V.M. Ciucă, sędziowie,

sekretarz: C. Kristensen, administrator,

uwzględniając procedurę pisemną i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 11 marca 2009 r.,

II - 2540

wydaje następujący

Wyrok

Okoliczności powstania sporu

- 1 Automobiles Peugeot SA (zwana dalej „AP”) to producent samochodów, będący w 100% filią Peugeot SA, spółki holdingowej. AP projektuje i produkuje pojazdy marki Peugeot oraz prowadzi ich dystrybucję.
- 2 Peugeot Nederland NV (zwana dalej „PNE”), będący w 100% filią AP, organizuje sieć dystrybucji towarów i usług Peugeotota w Niderlandach i nią zarządza. Działalność PNE obejmuje przywóz, wywóz i dystrybucję nowych pojazdów marki Peugeot, części zamiennych, akcesoriów i ich wyposażenia oraz usługi serwisowe.
- 3 Sieć dystrybucji towarów i usług Peugeotota w Niderlandach składa się z dealerów, niezależnych spółek związanych umowami dealerskimi z PNE, jak również z agentów ds. sprzedaży, związanych umowami z dealerami.
- 4 Vereniging Peugeot Dealers Nederland (zwany dalej „VPDN”) jest zrzeszeniem niderlandzkich dealerów i agentów ds. sprzedaży marki Peugeot w Niderlandach.

- 5 W latach 1997 i 1998 Komisja Wspólnot Europejskich powzięła, na podstawie trzech wystosowanych do niej skarg, informacje, według których AP wraz z PNE (zwane razem łącznie „skarżącymi”) stosowały środki mające na celu ograniczenie wywozu równoległego z Niderlandów do innych państw członkowskich, z naruszeniem art. 81 ust. 1 WE.
- 6 W dniach 10 września 1999 r. i 19 marca 2003 r. Komisja wydała decyzje nakazujące dokonanie kontroli na podstawie art. 14 rozporządzenia Rady nr 17 z dnia 6 lutego 1962 r., pierwszego rozporządzenia wprowadzającego w życie art. [81 WE] i [82 WE] (Dz.U. 1962, 13, s. 204). Kontrole odbyły się odpowiednio w dniach 22 i 23 września 1999 r. oraz w dniach 2 i 3 kwietnia 2003 r.
- 7 W dniu 29 kwietnia 2004 r. Komisja skierowała do skarżących pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 8 AP odpowiedziała na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów w dniu 30 lipca 2004 r.
- 9 Pismami z dnia 17 listopada 2004 r. Komisja zwróciła się do dealerów Peugeota w Niderlandach z żądaniem informacji w oparciu o art. 18 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 [WE] i 82 [WE] (Dz.U. 2003, L 1, s. 1) celem wyjaśnienia zasadności pewnych twierdzeń zawartych w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 10 Pismem z dnia 26 maja 2005 r. Komisja poinformowała AP o okolicznościach wynikających z żądania informacji.

- 11 Pismem z dnia 27 czerwca 2005 r. AP odpowiedziała na pismo z dnia 26 maja 2005 r.
- 12 W dniu 5 października 2005 r. Komisja wydała decyzję C (2005) 3683 wersja ostateczna dotyczącą postępowania na podstawie art. 81 [WE] (sprawy F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP i inni przeciwko Automobiles Peugeot SA; zwaną dalej „zaskarżoną decyzją”), którą doręczono AP pismem z dnia 11 października 2005 r. Streszczenie zaskarżonej decyzji zostało opublikowane w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* z dnia 27 czerwca 2006 r. (Dz.U. L 173, s. 20).
- 13 W zaskarżonej decyzji Komisja stwierdza, że skarżące w porozumieniu z dealerami będącymi członkami sieci Peugeota w Niderlandach naruszyły art. 81 ust. 1 WE, wprowadzając środki mające na celu utrudnienie wywozu równoległego samochodów z Niderlandów i wymierzone w klientów końcowych zamieszkałych w innych państwach członkowskich (motyw 136 i art. 1 zaskarżonej decyzji).
- 14 W pierwszej kolejności Komisja stwierdziła istnienie systemu wynagradzania, wprowadzonego na podstawie okólników w latach 1997–2003, przewidującego wypłatę dealerom, którzy zbliżali się do wyznaczonej im wielkości sprzedaży, a nawet ją przekraczali, premii za każdy sprzedany pojazd zarejestrowany w Niderlandach, a tym samym, zdaniem Komisji, z wyłączeniem wywozu (motywy 23–51 zaskarżonej decyzji).
- 15 Komisja, w odpowiedzi na sprzeciw AP, że po 1997 r. okólniki nie odnosiły się już do rejestracji w Niderlandach, lecz jedynie do rejestracji „żółtej tablicy” lub „szarej tablicy” mającej na celu odróżnienie, bez względu na miejsce rejestracji, rejestracji samochodów osobowych od rejestracji pojazdów użytkowych, uznała, że system wynagradzania w dalszym ciągu po 1997 r. wyłączał wywóz z możliwości uzyskania premii (motywy 52–59 zaskarżonej decyzji).

- 16 Następnie Komisja ustaliła, że skarżące nie tylko wprowadziły opisany system wynagradzania, lecz również wywierały naciski na dealerów niderlandzkich, aby ograniczyć sprzedaż na wywóz (motyw 73 zaskarżonej decyzji).
- 17 W ramach tych nacisków Komisja wyróżniła, po pierwsze, inicjatywy mające na celu uczulenie dealerów na konieczność ograniczenia wywozu (motywy 74–76 i 125 zaskarżonej decyzji), po drugie, bezpośrednie naciski na poszczególnych dealerów (motywy 77 i 78, 126 i 127 zaskarżonej decyzji), po trzecie, groźby ograniczenia dostaw najbardziej eksportowanych modeli (motywy 79–81 i 128 zaskarżonej decyzji) i po czwarte, ograniczenia dostaw (motywy 82–85 i 128 zaskarżonej decyzji).
- 18 Komisja, opierając się na orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości i Sądu Pierwszej Instancji w zakresie ograniczenia wywozu równoległego w sektorze dystrybucji pojazdów (motywy 102–104 zaskarżonej decyzji), uznała, że środki przyjęte przez skarżące, czyli system wynagradzania i naciski, stanowiły działania o celu antykonkurencyjnym (zob. odpowiednio motywy 105–123 i 124–129 zaskarżonej decyzji).
- 19 Jeśli chodzi o wspólnotę woli konieczną dla stwierdzenia porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE, Komisja uznała, że działania te nie stanowiły jednostronnych zachowań skarżących, lecz wpisały się w stosunki umowne z dealerami (motyw 89 zaskarżonej decyzji).
- 20 Tym samym, jeśli chodzi w pierwszej kolejności o system wynagradzania, Komisja uznała, że dowód na zgodę dealerów wynikał z faktu, że w dalszym ciągu dokonywali oni zakupów pojazdów u PNE w ramach tego systemu (motyw 95 zaskarżonej decyzji). Komisja podniosła również na marginesie istnienie systemu kontroli i sankcji a posteriori (motyw 96 zaskarżonej decyzji) oraz okoliczność, że system wynagradzania

był rezultatem długich dyskusji z VPDN mających na celu przekonanie członków niderlandzkiej sieci dystrybucyjnej do przystania na warunki handlowe skarżących i co najmniej uzyskanie przejrzystości stanowiska PNE w tym zakresie (motywy 97 i 98 zaskarżonej decyzji). Zdaniem Komisji, okoliczność, że począwszy od 2000 r. skarżące żądały od dealerów wyraźnego wyrażenia wszelkiego ewentualnego sprzeciwu względem systemu wynagradzania, stanowi jedynie wyraźne złożenie oferty porozumienia, które przejawiało się już w faktycznej wspólnocie woli od 1997 r. (motyw 99 zaskarżonej decyzji).

- 21 Jeśli natomiast chodzi o naciski, to Komisja uznała, że wezwanie skierowane przez skarżące do dealerów mające na celu zagwarantowanie, aby ich działania w zakresie sprzedaży na wywóz zachowały charakter wyjątkowy, spotkały się z zasadniczą akceptacją ze strony wszystkich członków sieci, z zastrzeżeniem doraźnych interwencji, umożliwiających producentowi utrzymanie ustalonej w ten sposób dyscypliny (motyw 100 in fine zaskarżonej decyzji). Komisja uważa, że naciski na dealerów celem utrudnienia wywozu równoległego stanowiły zatem integralną część umów dystrybucyjnych zawartych między skarżącymi a członkami sieci w Niderlandach (motyw 101 zaskarżonej decyzji).
- 22 Po tym jak Komisja wskazała, że uwzględnienie konkretnych skutków porozumienia jest zasadniczo zbyt cenne, skoro jego celem jest, jak w niniejszym przypadku, ograniczenie konkurencji (motyw 130 zaskarżonej decyzji), niemniej zbadała te skutki, dokonując ponownie rozróżnienia na system wynagradzania (motywy 131–134 zaskarżonej decyzji) i naciski (motyw 135 zaskarżonej decyzji). Stwierdziła, że zarówno celem, jak i skutkiem przyjętej przez skarżące strategii i wprowadzenia porozumienia z dealerami, jak również każdego ze środków, które się na nie składają, jest ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE (motyw 136 zaskarżonej decyzji).
- 23 Komisja dokonała również oceny wpływu na wewnątrzspółnotową wymianę handlową (motywy 137 i 138 zaskarżonej decyzji) i uznała, że odstępstwo przewidziane w art. 81 ust. 3 WE od zakazu, o którym mowa w art. 81 ust. 1, nie znajduje zastosowania w tym przypadku, między innymi ze względu na sprzeczność systemu wynagradzania

z art. 6 ust. 1 pkt 8 rozporządzenia Komisji (WE) nr 1475/95 z dnia 28 czerwca 1995 r. w sprawie stosowania art. [81 ust. 3 WE] do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych (Dz.U. L 145, s. 25) (motywy 139–148 zaskarżonej decyzji), który stanowi, że „wyłączenie nie znajduje zastosowania, jeśli [...] dostawca bez obiektywnie uzasadnionego powodu przyznaje dystrybutorom wynagrodzenie obliczane w zależności od miejsca przeznaczenia sprzedawanych pojazdów samochodowych lub miejsca zamieszkania kupującego”. Komisja również zbadała kwestie dotyczące czasu trwania naruszenia (motywy 149–153 zaskarżonej decyzji), adresatów zaskarżonej decyzji (motywy 155 i 156 zaskarżonej decyzji) oraz nałożenia grzywny (motywy 157–181 zaskarżonej decyzji).

24 W tym kontekście Komisja stwierdziła istnienie bardzo poważnego naruszenia uzasadniającego ustalenie wyjściowej kwoty grzywny na 30 mln EUR (motywy 163–173 zaskarżonej decyzji) oraz że trwające sześć lat i dziewięć miesięcy naruszenie uzasadnia ustalenie dodatkowej kwoty grzywny wynoszącej 10% za każdy rok naruszenia i 5% za cały ukończony semestr (motywy 174–178 zaskarżonej decyzji).

25 Zaskarżona decyzja zawiera następujące rozstrzygnięcie:

„Artykuł pierwszy

[AP] i jej filia [PNE] naruszyły art. 81 ust. 1 traktatu [WE], zawierając osobiście lub za pośrednictwem działających w ich imieniu pośredników porozumienia z dealerami sieci dystrybucji Peugeota w Niderlandach, których celem i skutkiem było utrudnienie sprzedaży na rzecz konsumentów z innych państw członkowskich. Naruszenie rozpoczęło się na początku stycznia 1997 r. i trwało do końca września 2003 r.

Artykuł 2

O ile jeszcze tego nie uczyniły, przedsiębiorstwa wymienione w art. 1 położą kres naruszeniu określonym w tym artykule. W przyszłości wstrzymają się one od wprowadzania lub dalszego wprowadzania wszelkich środków powodujących powstanie wymienionego naruszenia oraz od stosowania środków mających równoważny cel lub skutek.

Artykuł 3

W związku z naruszeniem wymienionym w art. 1 nakłada się grzywnę w wysokości 49,5 mln EUR na [AP] i jej filię [PNE], które są odpowiedzialne solidarnie.

[...]”.

Przebieg postępowania i żądania stron

²⁶ Pismem złożonym w dniu 21 grudnia 2005 r. w sekretariacie Sądu skarżące wniosły niniejszą skargę.

27 Skarżące wnoszą do Sądu o:

- stwierdzenie nieważności zaskarżonej decyzji;
- pomocniczo, zmianę art. 3 zaskarżonej decyzji poprzez obniżenie wysokości grzywny;
- obciążenie Komisji kosztami postępowania.

28 Komisja wnosi do Sądu o:

- oddalenie skargi;
- obciążenie skarżących kosztami postępowania.

Co do prawa

29 W uzasadnieniu skargi skarżące podnoszą pięć zarzutów. Zarzut pierwszy dotyczy braku porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE. Zarzut drugi dotyczy braku

antykonkurencyjnego celu systemu wynagradzania dealerów i nacisków. Zarzut trzeci dotyczy błędnej oceny czasu trwania naruszenia i sprzeczności w uzasadnieniu. Zarzut czwarty dotyczy błędnej oceny skutków rzekomego antykonkurencyjnego porozumienia. Zarzut piąty dotyczy naruszenia art. 23 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 1/2003 oraz wytycznych w sprawie metody ustalania grzywien nakładanych na mocy art. 15 ust. 2 rozporządzenia nr 17 oraz art. 65 ust. 5 traktatu [EWWiS] (Dz.U. 1998, C 9, s. 3; zwanych dalej „wytycznymi”) i ma na celu obniżenie wysokości grzywiny.

- 30 Sąd uznał, że w pierwszej kolejności należy zbadać drugi zarzut stwierdzenia nieważności, dotyczący braku antykonkurencyjnego celu systemu wynagradzania i nacisków.

1. *W przedmiocie zarzutu drugiego, dotyczącego braku antykonkurencyjnego celu systemu wynagradzania i nacisków*

Argumenty stron

- 31 Skarżące podnoszą, że z zastrzeżeniem ich uwag dotyczących 1997 r., system wynagradzania dealerów nie miał antykonkurencyjnego celu, a tylko i wyłącznie rozwój części rynku PNE w Niderlandach.
- 32 Okólniki kierowane do dealerów na temat tego systemu w żadnym razie nie pozwalały przypuszczać, że miał on na celu, nawet wtórnie, ograniczenie wywozu, lecz jedynie odzwierciedlał chęć rozwoju marki Peugeot w Niderlandach. Okólniki te nie zawierały sformułowania mogącego dotyczyć ograniczenia wywozu. O ile prawdą jest, że okólniki za 1997 r. zawierały informację o rejestracji nowych pojazdów na rynku niderlandzkim, o tyle została ona usunięta z późniejszych okólników, które zachowywały neutralność

w odniesieniu do wywozu. Nie istnieje żaden powód, aby zawarte w okólnikach odniesienie do „rejestracji”, czy też „żółtej tablicy” i „szarej tablicy” ograniczać do sprzedaży na terytorium Niderlandów.

- 33 Zresztą PNE dokonywała wypłaty premii od pojazdów podlegających wywozowi, gdy zwracał się o to dealer, a wielu dealerów potwierdziło, że wiedzieli o możliwości wypłaty premii od wywozu, jeśli przedstawią zaświadczenia o rejestracji na nazwisko klienta końcowego. Inni dealerzy wyrazili brak zainteresowania wypłatą premii od wywozu, a jeszcze inni byli w złej wierze, udzielając odpowiedzi Komisji. W każdym razie różnorodność odpowiedzi dealerów na pytania Komisji wystarczy, aby stwierdzić jej przedwczesne wnioski na temat bardziej złożonej rzeczywistości.
- 34 System informatyczny DIALOG, używany przez dealerów i skarżące dla dokonywania zamówień pojazdów i ich zarządzania, oraz system informatyczny RDC, dostarczający skarżącym szczegółowych informacji na temat wszystkich pojazdów marki Peugeot sprzedanych w Niderlandach (zob. motywy 60–72 zaskarżonej decyzji), stanowiły neutralne narzędzia realizujące cele administracyjne i fiskalne, a nie narzędzia przeznaczone do kontroli i ograniczenia ilości wywozu.
- 35 Niedobór zaopatrzenia dealerów niderlandzkich nie wskazywał na chęć ograniczenia wywozu przez PNE, lecz stanowił zjawisko rozpowszechnione w całej Europie, a zapas pojazdów w Niderlandach był z jednym wyjątkiem zawsze wyraźnie wyższy od przewidywanego budżetu. Zjawisko niedoboru jest z natury obce systemowi wynagradzania i nie pozwala Komisji na wniosek, że taki system miał na celu ograniczenie wywozu.

- 36 Komisja niesłusznie uznała za naciski to, co stanowiło po prostu refleksje i oświadczenia, często poza tym niewychodzące od PNE. PNE nie zamierzała zniechęcać do wywozu, lecz tylko przypominała dealerom zasady sprzedaży pełnomocnikom.
- 37 Komisja utrzymuje, że w niniejszym przypadku nie chodzi o ustalenie celów sprzedaży na obszarze objętym umową, lecz właśnie o wykluczenie sprzedaży na wywóz z systemu premii. To, co mogłoby być dopuszczone w świetle prawa konkurencji, to zachęcanie dealerów do maksymalizacji stopnia przenikania na obszarach objętych umowami, lecz nie stopnia przenikania na obszarze krajowym.
- 38 Skarżące wydają się przyznawać, że okólnik z 1997 r. przewidywał stosowanie premii tylko za rejestrację w Niderlandach. Twierdzenia, jakoby jedynym celem premii był rozwój części rynku, nie można uwzględnić. Zresztą ograniczenie wynikające z wykluczenia wywozu z systemu premii pozbawiło wszelkiego znaczenia inne ewentualne uzasadnione cele tego systemu.
- 39 Jeśli chodzi o okólniki na lata 1998–2003, Komisja nie widzi innej możliwości rozumienia zawartych w nich wyrażeń „żółta tablica” i „szara tablica” niż tego, że oznaczają rejestrację w Niderlandach. Okólników tych nie można rozumieć w ten sposób, że są sformułowane w sposób neutralny. Zaskarżona decyzja nie pomijała okoliczności, że premia mogła być wypłacana dealerom eksportującym, którzy zwrócili się o to ze specjalnym wnioskiem, lecz nie pozbawia to okólników ograniczającego celu, ponieważ znaczna większość dealerów nigdy nie złożyła takich wniosków. Według Komisji, PNE, która musiała być świadoma niezgodności z prawem wykluczenia premii z wywozu, mogła uznać z ostrożności, że należy przychylić się do sporadycznych wniosków o premię ze względu na wywóz. Stanowisko Komisji potwierdzają odpowiedzi uzyskane od dealerów znanych z tego, że rozwijali działalność wywozową w trakcie rozpatrywanego okresu, a skarżące nie zdołały temu zaprzeczyć.

- 40 Według Komisji, podnoszona okoliczność, że narzędzia informatyczne DIALOG i RDC służyły celowi fiskalnemu, nie wyklucza ich używania, jak w niniejszym przypadku, w sposób, jaki wskazała Komisja, czyli identyfikacji i kontroli wywozów (motyw 122 zaskarżonej decyzji).
- 41 Jeśli chodzi o niedobór zaopatrzenia, skarżące źle rozumiały zaskarżoną decyzję. Komisja nie zarzucała im w niej prowokowania niedoboru celem ograniczenia wywozu, lecz stwierdziła jedynie, że te niedobory zwiększyły wpływ systemu wynagradzania. Pomijając niedobór, należy podkreślić, że w odniesieniu do sprzedaży na wywóz zostały wyrażone pewne groźby ograniczenia zaopatrzenia.
- 42 Co do nacisków, jest jasne, że ich jedynym celem było zniechęcanie do wywozu.

Ocena Sądu

Antykonkurencyjny cel systemu wynagradzania

- 43 Należy przypomnieć, że zakazem przewidzianym w art. 81 ust. 1 WE objęte jest porozumienie, którego „celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku”. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, alternatywny charakter tej przesłanki wyrażony przy pomocy spójnika „lub” skutkuje w pierwszej kolejności koniecznością zbadania samego celu porozumienia z uwzględnieniem kontekstu gospodarczego, w jakim ma być ono stosowane. Jednakże w wypadku, gdy analiza klauzul tego porozumienia nie wskazuje na wystarczający stopień szkodliwości dla konkurencji, należy wówczas zbadać skutki porozumienia, a do objęcia go zakazem wymagane jest spełnienie przesłanek, które wskazują na

faktyczne zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji w odczuwalny sposób (wyroki Trybunału: z dnia 30 czerwca 1966 r. w sprawie 56/65 LTM, Rec. s. 337, 359; z dnia 20 listopada 2008 r. w sprawie C-209/07 Beef Industry Development Society i Barry Brothers, Zb.Orz. s. I-8637, pkt 15).

- 44 By dokonać oceny, czy porozumienie jest zakazane na mocy art. 81 ust. 1 WE, uwzględnienie jego konkretnych skutków jest zbędne, jeśli okazuje się, że ma ono na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku (wyroki Trybunału: z dnia 13 lipca 1966 r. w sprawach połączonych 56/64 i 58/64 Consten i Grundig przeciwko Komisji, Rec. s. 429, 496; z dnia 21 września 2006 r. w sprawie C-105/04 P Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-8725, pkt 125). Badanie to należy przeprowadzić w świetle treści porozumienia oraz kontekstu gospodarczego, w jaki porozumienie to wpisuje się (wyroki Trybunału: z dnia 28 marca 1984 r. w sprawach połączonych 29/83 i 30/83 CRAM i Rheinzink przeciwko Komisji, Rec. s. 1679, pkt 26; z dnia 6 kwietnia 2006 r. w sprawie C-551/03 P General Motors przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-3173, pkt 66; ww. w pkt 43 wyrok w sprawie Beef Industry Development Society i Barry Brothers, pkt 16).
- 45 Rozróżnienie „naruszeń ze względu na cel” i „naruszeń ze względu na skutek” jest związane z okolicznością, że pewne formy zмовы między przedsiębiorstwami można uznać, z uwagi na sam ich charakter, za szkodliwe dla prawidłowego funkcjonowania normalnej konkurencji (ww. w pkt 43 wyrok w sprawie Beef Industry Development Society i Barry Brothers, pkt 17).
- 46 Z orzecznictwa wynika, że porozumienie w dziedzinie dystrybucji ma na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE, jeśli stanowi wyraźny wyraz woli mniej korzystnego traktowania sprzedaży na wywóz w stosunku do sprzedaży krajowej i w ten sposób prowadzi do wprowadzenia barier na rynku właściwym (zob. ww. w pkt 44 wyrok w sprawie General Motors przeciwko Komisji, pkt 67 i przytoczone tam orzecznictwo; zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 18 września 2003 r. w sprawie C-338/00 P Volkswagen przeciwko Komisji, Rec. s. I-9189, pkt 44, 49).

47 Taki cel można osiągnąć nie tylko dzięki bezpośrednim ograniczeniom eksportu, ale także dzięki środkom pośrednim, takim jak wyłączenie sprzedaży na wywóz z systemu premii, jeśli wpływają one na warunki gospodarcze danych transakcji (ww. w pkt 44 wyrok w sprawie General Motors przeciwko Komisji, pkt 68).

48 W zaskarżonej decyzji Komisja, która odniosła się wyraźnie do wyżej przytoczonego orzecznictwa (motywy 102–104 zaskarżonej decyzji) i przypomniała, że „[to] orzecznictwo [...] oraz [jej] praktyka [...], dokonują jasnej kwalifikacji charakteru środków mających na celu ograniczenie równoległego przywozu pojazdów jako ograniczenia ze względu na cel” (motyw 102 zaskarżonej decyzji), uznała, że system premii wprowadzony między 1997 r. a 2003 r. miał na celu nakłonienie dealerów do rezygnacji ze sprzedaży, które byłyby możliwe, gdyby mogli skorzystać z uzupełniającej marży w związku z premią (motyw 110 zaskarżonej decyzji), i że system ten sam w sobie miał na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE (motyw 123 zaskarżonej decyzji).

49 Sąd uważa, że pomimo sprzeciwu ze strony skarżących taki wniosek Komisji jest właściwy.

50 W ramach okresu od 1997 r. do 2003 r. należy dokonać rozróżnienia co do przedmiotu zaskarżonej decyzji w 1997 r. i w latach 1998–2003.

51 Jeśli chodzi o 1997 r., kiedy to okólniki skarżących dotyczące systemu wynagradzania wyraźnie odnosiły się do rejestracji na terytorium Niderlandów, skarżące, nawet jeśli żądają stwierdzenia nieważności zaskarżonej decyzji w całości, nie zaprzeczają jednak okoliczności, że system premii obowiązujący w tym roku miał na celu wynagradzanie

dealerów w oparciu o rejestracje w Niderlandach, że wykluczał zatem sprzedaż na wywóz z tego systemu premii i że tym samym mógł być sprzeczny z regułami konkurencji.

52 Niezaprzeczanie zarówno konkretnym rozwiązaniom systemu wynagradzania w 1997 r., jak i jego obiektywnemu antykonkurencyjnemu charakterowi, przejawia się kilkakrotnie w pismach skarżących do Sądu, w których przedstawiają one faktycznie argumenty odnoszące się do okresu 1998–2003.

53 Skarżące wskazują zatem, że „okólniki po 1998 r. nie zawierały już spornej wzmianki”, że „o ile mogło się wydawać, że okólniki dotyczące 1997 r. mogły bowiem zawierać sporne sformułowanie, o tyle w 1998 r. zostało ono usunięte”, czy że „okólniki ustalające premię nie zawierają żadnego sformułowania wykluczającego wypłatę premii za wywóz, z wyjątkiem spornego sformułowania w okólniku z 1997 r., które zostało poprawione w 1998 r.”. Skarżące „podnoszą brak antykonkurencyjnego celu systemu wynagradzania (z zastrzeżeniem uwag dotyczących 1997 r.)”. Przyznają, że „prawdą jest, że okólniki dotyczące systemu wynagradzania za 1997 r. zawierają sformułowanie odnoszące się do [rejestracji] nowych pojazdów na rynku niderlandzkim”. Skarżące „kwestionują istnienie jakiegokolwiek antykonkurencyjnego charakteru systemu wynagradzania PNE w Niderlandach w okresie 1998–2003”. Na etapie kwestionowania czasu trwania naruszenia skarżące utrzymywały w odniesieniu do systemu wynagradzania, że „dowody przedstawione przez Komisję [...] nie wykazują [ich] uczestnictwa [...] w naruszeniu art. 81 ust. 1 WE, w okresie od 1998 r. do września 2003 r.”. Skarżące, w związku z tym, że uznają, że „wykazały [...], iż odniesienie w Niderlandach do systemu wynagradzania za 1997 r. zostało uchylone w 1998 r.”, podnoszą, że „w rezultacie Komisja popełniła błąd [...] co do czasu trwania naruszenia, który powinien być ograniczony tylko do 1997 r., o ile istniałoby porozumienie w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE”.

54 Skarżące podnoszą ponadto na swoją obronę, że system wynagradzania nie wynikał z antykonkurencyjnego zamiaru z ich strony, lecz tylko z woli zachęcenia

niderlandzkich dealerów do większych starań w celu zwiększenia sprzedaży na obszarze objętym zawartą z nimi umową, aby powiększyć rynek Peugeota w Niderlandach.

55 Jakkolwiek poza tym — co zasadniczo podnosi Komisja w motywie 142 zaskarżonej decyzji — że argumentu tego nie da się pogodzić z okolicznością, że prawo do premii nie powstawało wyłącznie w oparciu o sprzedaż na obszarze objętym umową z dealerem, lecz szerzej w oparciu o sprzedaż tego dealera na szczeblu krajowym, to z argumentu tego wynika błędne rozumienie pojęcia porozumienia antykonkurencyjnego ze względu na cel, którym to pojęciem objęte są antykonkurencyjne porozumienia bez względu na ewentualną okoliczność, że strony porozumienia nie miały zamiaru, a nawet świadomości, naruszenia konkurencji. Dowód na zamiar ograniczenia konkurencji nie jest bowiem konieczną przesłanką ustalenia, czy porozumienie ma na celu tego typu ograniczenie (wyrok Trybunału z dnia 1 lutego 1978 r. w sprawie 19/77 Miller International Schallplatten przeciwko Komisji, Rec. s. 131, pkt 18; ww. w pkt 44 wyroki Trybunału: w sprawie CRAM i Rheinzink przeciwko Komisji, pkt 26; w sprawie General Motors przeciwko Komisji, pkt 77; zob. także opinia rzecznika generalnego A. Tizzana dotycząca ww. w pkt 44 wyroku w sprawie General Motors przeciwko Komisji, Rec. s. I-3177, pkt 77).

56 Należy ponadto przypomnieć, że zgodnie z orzecznictwem, za porozumienie o celu ograniczającym można uznać takie porozumienie, które ma na celu nie tylko ograniczenie konkurencji, lecz realizuje również inne uzasadnione cele (zob. ww. w pkt 44 wyrok w sprawie General Motors przeciwko Komisji, pkt 64 i przytoczone tam orzecznictwo).

57 Z tego wynika, że argument skarżących, że rzekomo realizowały one jedynie cel dynamizowania sprzedaży w Niderlandach, nie może przeczyć okoliczności, zresztą faktycznie niekwestionowanej, że system wynagradzania obowiązujący w 1997 r. przejawiał, już przez sam sposób swego sformułowania, zamiar mniej przychylnego traktowania sprzedaży nowych pojazdów marki Peugeot na wywóz w porównaniu ze sprzedaż krajową, a tym samym miał cel antykonkurencyjny, zgodnie z orzecznictwem wymienionym w pkt 46 i 47 powyżej.

- 58 W każdym razie, jak to zostanie przedstawione poniżej, Komisja słusznie stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że skarżące były całkowicie świadome antykonkurencyjnego charakteru systemu wynagradzania, który ustanowiły.
- 59 Z powyższych rozważań wynika, że w odniesieniu do 1997 r. skarżące, poza pozbawionym zresztą znaczenia podnoszeniem złej woli, nie zaprzeczają zasadnie przed Sądem okoliczności, że system wynagradzania za ten rok wykluczał z premii wywóz i z tego względu stanowił środek ograniczający konkurencję ze względu na cel.
- 60 Skarżące podnoszą, że w odniesieniu do lat 1998–2003 system wynagradzania nie może już być uznawany za antykonkurencyjny, ponieważ problematyczne sformułowanie zawarte w okólnikach obowiązujących za 1997 r. i dotyczące rejestracji w Niderlandach nie znajdowało się już w okólnikach kierowanych do dealerów począwszy od 1998 r. Te ostatnie okólniki zawierały już tylko sformułowania mogące odnosić się zarówno do rejestracji w Niderlandach, jak i rejestracji za granicą. Zawarto w nich bowiem odniesienia do „szarej tablicy” i do „żółtej tablicy”, odniesienia odsyłające, odpowiednio, do pojazdów użytkowych i do samochodów osobowych, niezależnie od miejsca ich rejestracji. Skarżące utrzymują również, że niektórzy dealerzy zwracali się do nich o wypłatę premii za sprzedaż na wywóz i ją otrzymali.
- 61 Zdaniem Sądu prawdą jest, że sformułowanie znajdujące się w okólnikach dotyczących 1997 r. i odsyłające wyraźnie do rejestracji na terytorium Niderlandów nie pojawia się już w okólniku z dnia 24 grudnia 1997 r. dotyczącym systemu premii w 1998 r. ani w okólnikach dotyczących lat późniejszych. Wyrażenie używane odtąd opisuje cel systemu premii w sposób następujący: „lepsze wynagradzanie dealera Peugeota, który zapewni odpowiednie działania i będzie aktywny handlowo”.

- 62 Z drugiej strony skarżące nie wskazują w żadnym miejscu w okólniku za 1998 r., ani też w żadnym okólniku na lata późniejsze, że system premii stosuje się odtąd również do sprzedaży na wywóz, ani nie dostarczają tym bardziej wskazówek na temat ewentualnych kroków proceduralnych celem uzyskania premii od tych sprzedaży. Wprost przeciwnie, w okólniku z dnia 24 grudnia 1997 r. piszą do dealerów, że „zasadniczo nie wprowadza się żadnej zmiany do systemu w 1998 r.”, i powtarzają sformułowania tego rodzaju w okólnikach na każdy następny rok.
- 63 Co do wyrażeń „szara tablica” i „żółta tablica”, o ile prawdą jest, że są użyte w okólnikach dotyczących lat 1998–2003 celem określenia, z jednej strony, lekkich pojazdów użytkowych, a z drugiej strony, samochodów osobowych, które podlegały innym premiom i konieczne było ich odróżnienie, to niemniej jednak odwołanie do tych wyrażeń w żaden sposób nie informowało dealerów o tym, że odtąd pojazdy sprzedane na wywóz objęte są również systemem premii.
- 64 Wprost przeciwnie, zdaniem Sądu Komisja słusznie uznała w drugim zdaniu motywu 54 zaskarżonej decyzji, że użycie przez skarżące takiej terminologii „żółtej tablicy” i „szarej tablicy”, która służy w systemie niderlandzkim odróżnieniu rodzaju samochodów ze względu na tablice rejestracyjne, systemie niepraktykowanym w innych państwach członkowskich, jak również służy własnemu kodowi koloru w Niderlandach, odsyłało dealerów do rejestracji dokonywanych na terytorium krajowym.
- 65 Biorąc pod uwagę powyższe, skarżące niesłusznie kwestionują wnioski Komisji, utrzymując, że okólniki wydane po 1997 r. były sformułowane w sposób neutralny w odniesieniu do wywozu, co uniemożliwia im przypisanie antykonkurencyjnego celu. Przeciwnie, okólniki te, zredagowane w taki sposób, aby uniknąć odtąd jakiegokolwiek sformułowania zbyt ewidentnie antykonkurencyjnego, miały faktycznie na celu utrwalenie w przekonaniu dealerów, do których były adresowane, systemu wprowadzonego w 1997 r., który ograniczał premie tylko do sprzedaży na terytorium krajowym.

- 66 Konkretna prezentacja tego systemu przez PNE, którą Komisja ilustruje w motywie 55 zaskarżonej decyzji i która w żadnym razie nie przewidywała zaliczenia wywozu na poczet premii, mogła takie postrzeganie systemu premii przez dealerów tylko wzmacniać.
- 67 Okoliczność, że PNE sporadycznie uwzględniała wnioski o wypłatę premii za wywóz (zob. w szczególności motyw 57 tiret ostatnie oraz motyw 109 zdania czwarte i szóste zaskarżonej decyzji), nie może sama w sobie podważyć wniosku Komisji, że co do zasady system wynagradzania w latach 1998–2003 w dalszym ciągu wykluczał wywóz z systemu premii.
- 68 Należy po pierwsze podnieść bowiem, że ponieważ w każdym razie skarżące nie mogły oficjalnie przewidzieć odmowy wypłaty premii za sprzedaż na wywóz, gdyż wówczas otwarcie wykazałyby antykonkurencyjny charakter systemu wynagradzania, okoliczność, że sporadycznie uwzględniały wnioski o premię, nie stanowi sama w sobie dowodu.
- 69 Po drugie i przede wszystkim, przypadki wniosków o wypłatę premii za sprzedaż na wywóz oraz, w odpowiednim razie, wypłata tej premii przez PNE stanowiły odizolowane przypadki, w kontekście szeroko rozpowszechnionego wśród dealerów przekonania, że wprowadzony system premii nie znajduje zastosowania do wywozu.
- 70 W tym względzie należy przypomnieć, że Komisja zwróciła się w dniu 17 listopada 2004 r. z prośbą o informacje do szesnastu dealerów utożsamianych z wywozem i których wywóz stanowił zdaniem Komisji około 40% całego wywozu w okresie objętym dochodzeniem. Komisja ustaliła w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji, że „na [trzynaście] podmiotów, które odpowiedziały na [tę] prośbę o informację [...], dziewięć [...] wyraźnie odpowiedziało, że z wytycznych PNE wynikało wystarczająco jasno, że pojazdy eksportowane nie kwalifikowały się na premię za

wydajność, a zatem [podmioty te] nie zwracały się o wypłatę premii za eksportowane samochody”. Ta grupa dziewięciu dealerów składa się z: [poufne]².

- 71 Takie ustalenie dokonane przez Komisję w świetle odpowiedzi dealerów na tę prośbę o informacje pozwoliło jej utwierdzić się w przekonaniu, że jej własne rozumienie mechanizmu premii po 1997 r. nie wynikało z błędnego i odosobnionego pojmowania tego mechanizmu, lecz nie było niczym innym niż rozumieniem, jeśli nie wszystkich, to co najmniej dużej większości dealerów.
- 72 Skarżące próbują zakwestionować ważność tego ustalenia poprzez dwa argumenty. Po pierwsze różnorodność odpowiedzi dealerów miałyby wykazać, że nie istniało jasne pojmowanie polityki PNE w zakresie premii. Po drugie odpowiedzi przedstawione przez dealerów nie potwierdzały analizy systemu wynagradzania dokonanej przez Komisję.
- 73 Jeśli chodzi po pierwsze o pierwszy argument skarżących dotyczący różnorodności odpowiedzi dealerów, wystarczy podnieść, że nie podważa on dokonanego w zaskarżonej decyzji ustalenia, że duża większość dealerów w odpowiedzi na próbę o informację wyraźnie poinformowała, że system premii nie znajduje zastosowania do wywozu.
- 74 Jeśli chodzi następnie o drugi argument, zgodnie z którym odpowiedzi dealerów nie potwierdzały analizy systemu wynagradzania dokonanej przez Komisję, skarżące twierdzą po pierwsze, że „wielu dealerów potwierdziło, że wiedziało o możliwości wypłaty premii za wywóz, o ile byli w stanie przedstawić zaświadczenia o rejestracji na nazwisko klienta końcowego”, po drugie, że „inni [dealerzy] jasno potwierdzili brak

2 — Dane poufne utajnione.

zainteresowania wypłatą premii za eksportowane samochody” i po trzecie, że „dealerzy wykluczeni z sieci Peugeota” byli w „złej wierze”.

- 75 Jeśli chodzi o pierwsze z tych twierdzeń, oparte na odesłaniu do pkt 3 pisma AP z dnia 27 czerwca 2005 r., dealerzy, których to twierdzenie dotyczy, w sposób dorozumiany to: [poufne] (pkt 3.1. pisma z dnia 27 czerwca 2005 r.), [poufne] (pkt 3.2 tego pisma), [poufne] (pkt 3.3 tego pisma) i [poufne] (pkt 3.4 tego pisma).
- 76 Jeśli chodzi o [poufne], o [poufne] i o [poufne], ci dealerzy nie stanowią w żadnym razie części grupy dziewięciu dealerów wymienionej w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji i w pkt 70 powyżej.
- 77 Tym samym pierwsze twierdzenie skarżących, nawet jeśli byłoby prawdziwe w odniesieniu do tych dealerów, nie podważa w żaden sposób ustalenia dokonanego przez Komisję w motywie 56 zaskarżonej decyzji.
- 78 Ponadto i pomocniczo, co do [poufne], należy podnieść, że AP w piśmie z dnia 27 czerwca 2005 r. interpretuje w sposób dyskusyjny odpowiedź tego dealera w kwestionariuszu Komisji, ponieważ utrzymuje, że oznaczały one, że dealer ten rozumiał system wynagradzania w ten sposób, że znajdował on zastosowanie do wywozu.
- 79 Okoliczność bowiem, że ten dealer celem uzyskania premii jakościowej w okresie wypowiedzenia związanym z rozwiązaniem jego umowy dealerskiej, zrzekł się na podstawie ugody z PNE premii ilościowej, w żadnym razie nie oznacza, że ten dealer uważał, że ta premia ilościowa odnosi się do wywozu.

- 80 Ponadto, o ile prawdą jest, że [poufne] przystąpił do wywozu dopiero w 2002 r. i zatem, że jego odpowiedź w kwestionariuszu, jakoby nie zwracał się o premię przed 2000 r., „ponieważ o tym nie pomyślał”, może zaskakiwać, o tyle odpowiedź ta tłumaczy raczej to, że [poufne] uważał, że premia nie znajduje zastosowania do wywozu.
- 81 Należy również stwierdzić, że Komisja słusznie podnosi na swoją obronę odnośnie do [poufne], że twierdzenie AP w pkt 3.2.31 i 3.2.32 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r., jakoby ten dealer złożył wniosek o premię, nie załączając do niego odpowiednich zaświadczeń, nie zostało udowodnione. Punkty 3.2.31 i 3.2.32 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r. nie zostały bowiem wsparte dowodami.
- 82 Co się tyczy [poufne], dealer ten wchodzi w skład grupy dziewięciu dealerów uważanych przez Komisję za tych, którzy wyraźnie wskazali w swoich odpowiedziach na prośbę o informację z dnia 17 listopada 2004 r., że z wytycznych PNE wystarczająco jasno wynikało, że pojazdy eksportowane nie kwalifikują się na uzyskanie premii.
- 83 Kwestionowanie skarżących sprowadza się zasadniczo do utrzymywania, że o ile prawdą jest, że [poufne] zwracał się o premię dopiero od 2003 r., o tyle z pisma tego dealera z dnia 2 maja 2001 r. wynika, że wcześniej był „poinformowany o takiej możliwości” wystąpienia o premię.
- 84 Z wyjaśnień przedstawionych przez [poufne] w odpowiedzi na prośbę o informacje z dnia 17 listopada 2004 r. wynika jednak dosłownie, że dealer ten zaczął zwracać się w wnioskami o premie za wywóz dopiero w 2003 r. tylko dlatego, że przedtem „nie był poinformowany o możliwości ubiegania się o nią”, i że „dopiero w 2003 r. odkrył” tę możliwość.

- 85 Sąd uważa, że Komisja, że ta odpowiedź może być rozumiana tylko w ten sposób, że przed 2003 r. [*poufne*] uważał, że premia nie znajduje zastosowania do wywozu.
- 86 Rozumienie takie, przeciwnie do tego, co podnoszą skarżące, potwierdza pismo tego dealera do Peugeota z dnia 2 maja 2001 r., które Komisja przedstawiła na swoją obronę. Z pisma wynika bowiem, że ten dealer, daleki od bycia rzekomo „poinformowanym o możliwości” żądania premii za wywóz, rozumiał system premii w ten sposób, że nie znajdował on zastosowania do wywozu. W związku z tym dealer skarżył się Peugeotowi i żądał, by od tego wyłączenia odstąpiono w jego przypadku.
- 87 Podnoszona przez AP w odpowiedzi z dnia 30 lipca 2004 r. na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów i w piśmie z dnia 27 czerwca 2005 r. obecność odręcznej wzmianki „in principe wel! Jc” (co do zasady tak! Jc) na marginesie pisma z dnia 2 maja 2001 r., która miałyby według AP oznaczać „co do zasady tak” wypłatą premii od wywozu, nie może podważyć stanowiska Komisji.
- 88 Sens bowiem tej odręcznej wzmianki jest, przeciwnie do tego, co twierdzi AP, nieokreślony. W każdym razie sama ta wzmianka stanowi jedynie wewnętrzną adnotację naniesioną przez AP na marginesie pisma, które prawdopodobnie nigdy nie dotarło do wiadomości [*poufne*]. Skarżące nie twierdzą zresztą — a tym bardziej nie udowadniają — że dotarło ani że dotarło w rozumieniu, jaki nadaje mu AP. Gdyby tak było, wówczas [*poufne*] najpewniej nie czekałby, jak w tym przypadku, do 2003 r. z żądaniem premii za wywóz.
- 89 Co do uwag AP znajdujących się w pkt 3.3.33 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r. dotyczących okoliczności, że [*poufne*] uznał, że formułował żądania premii w sposób

nieodpowiedni, odnoszą się one prawdopodobnie do 2003 r., kiedy to dealer ten zaczął żądać premii, a zatem nie podważają wniosków Komisji, zgodnie z którymi przed 2003 r. [poufne] rozumiał system w taki sposób, że premia nie znajduje zastosowania do wywozu.

90 Z rozważań zawartych w pkt 75–89 powyżej wynika zatem, że pierwsze twierdzenie skarżących, zgodnie z którym „wielu dealerów potwierdziło, że wiedziało o możliwości wypłaty premii za wywóz, o ile byli w stanie przedstawić zaświadczenia o rejestracji na nazwisko klienta końcowego”, i informacje, do których to twierdzenie odsyła, nie podważają ustalenia Komisji dokonanego w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji, zgodnie z którym duża większość dealerów, którzy odpowiedzieli na prośbę o informację, poinformowała, że z wytycznych PNE wynikało wystarczająco jasno, że samochody eksportowane nie kwalifikowały się na uzyskanie premii.

91 Jeśli chodzi następnie o drugie twierdzenie skarżących, zgodnie z którym inni dealerzy wykazywali jasny brak zainteresowania wypłatą premii za pojazdy eksportowane, odsyła ono do pkt 1 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r. Dealerzy, których twierdzenie to dotyczy, w sposób dorozumiany to dealerzy: [poufne], [poufne] i [poufne].

92 Odnośnie do [poufne], to ten dealer nie wchodził w żadnym wypadku w skład grupy dziewięciu dealerów wymienionych w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji i w pkt 70 powyżej. Tym samym i z tych samych powodów co wymienione w pkt 76 i 77 powyżej odnośnie do [poufne], [poufne] i [poufne], drugie twierdzenie skarżących, stosowane do [poufne], jest pozbawione znaczenia w kontekście zakwestionowania ustalenia Komisji dokonanego w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji.

- 93 Odnośnie do [poufne], to dealer ten wchodził w skład grupy dziewięciu dealerów.
- 94 W swojej odpowiedzi na prośbę o informacje z dnia 17 listopada 2004 r. [poufne] wskazał zasadniczo, że w jego rozumieniu system premii miał na celu osiągnięcie przez dealerów celów w sektorze, który został im powierzony, a tym samym żądanie premii za wywóz byłoby pozbawione logiki. Jak słusznie podnosi Komisja, okoliczność, że [poufne] poinformował, że realizacja maksymalnej ilości sprzedaży w jego sektorze odpowiadała jego strategii, nie oznacza, że nie był zainteresowany premią za wywóz. Jego odpowiedź wskazuje na to, że uważał, że nie ma prawa ubiegać się o premię za wywóz.
- 95 Tym samym, przeciwnie do tego, co twierdzą skarżące, [poufne] nie wykazywał braku zainteresowania premią, lecz podzielał rozumienie premii jako instrumentu niedotyczącego zgodnie z logiką wywozów. [poufne] postrzegał zatem system wynagradzania dokładnie tak jak skarżące chciały, aby był on rozumiany przez dealerów.
- 96 [poufne], który również wchodził w skład ww. grupy dziewięciu dealerów, jest wymieniony w pkt 1.13 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r.
- 97 W odpowiedzi na pytanie szóste prośby Komisji o informacje, dealer ten wskazał, że nie ubiegał się o premię „z tego powodu, że liczby nie były tego warte i że wywóz nie stanowił centralnej działalności jego przedsiębiorstwa”.
- 98 W świetle tej odpowiedzi okazuje się, że niesłusznie Komisja zaliczyła tego dealera do dealerów, którzy według niej jasno przedstawiali rozumienie systemu premii jako niezastosoowanego do wywozu.

99 Z rozważań zawartych w pkt 91–98 powyżej wynika, że drugie twierdzenie skarżących, zgodnie z którym „inni [dealerzy] jasno potwierdzili brak zainteresowania wypłatą premii za eksportowane samochody”, jest właściwe odnośnie do [poufne], lecz jeśli chodzi o [poufne] i o [poufne], to jest, odpowiednio, pozbawione znaczenia i nieprawdziwe w kontekście zakwestionowania twierdzenia Komisji zawartego w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji.

100 Co się wreszcie tyczy trzeciego twierdzenia skarżących, które odsyła do pkt 4 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r., sugeruje ono, że pewni dealerzy w złej wierze udzielili w odpowiedziach na prośbę o informacje z dnia 17 listopada 2004 r. nieprawdziwych i niekorzystnych dla Peugeota informacji. Dealerzy, których dotyczy to twierdzenie, w sposób dorozumiany to dealerzy: [poufne] i [poufne].

101 Co do [poufne], AP uznała w pkt 4.1.38 i 4.1.39 swego pisma z dnia 27 czerwca 2005 r., że odpowiedź tego dealera, że nie żądał premii (za wywóz dokonany w 1997 r. i w 1998 r.) z obawy przed represjami mogącymi przybrać formę przedłużających się opóźnień dostaw, ograniczonych zamówień lub utraty umowy dealerskiej, jest oskarżeniem nieprzychylnym i bezpodstawnym. AP uzasadniła swe stanowisko tym, że okoliczności, które w latach 2000–2003 towarzyszyły rozwiązaniu umowy dealerskiej, wyrażały szacunek dla [poufne] i pozbawione były jakiegokolwiek groźby mogącej powodować obawę represji w przypadku wywozu podczas tego okresu rozwiązania (pkt 4.1.39, in fine, i pkt 4.1.40–4.1.42 pisma z dnia 27 czerwca 2005 r.).

102 Jednak jak zasadniczo podnosi Komisja w swojej obronie, to wyjaśnienie AP, odsyłające do okoliczności rozwiązania umowy dealerskiej z [poufne], dotyczy okresu 2000–2003,

a nie okresu 1997–1998, do którego odpowiedź [poufne] w kwestionariuszu Komisji z pewnością się odnosiła, ponieważ tylko podczas tego okresu 1997–1998 [poufne] zajmował się wywozem.

103 Tym samym wyjaśnienia AP, jakoby niemożliwe było — z wyjątkiem złej woli ze strony [poufne] — by powoływał się on na zagrożenie represji w związku ze swą działalnością w okresie 2000–2003, w żadnym razie nie wspiera twierdzenia skarżących przed Sądem, zgodnie z którym odpowiedź [poufne] na prośbę o informacje udzielona była w złej wierze.

104 W każdym razie skarżące nie zaprzeczają w żaden sposób w replice uwagom poczynionym przez Komisję w obronie. W tych okolicznościach należy uznać, że skarżące nie wykazują dostatecznie pod względem prawnym w swoich pismach twierdzeń na temat złej wiary [poufne].

105 Ten sam wniosek nasuwa się w przypadku dealera [poufne], względem którego Komisja podnosi zasadniczo w obronie te same uwagi co odnośnie do [poufne], i w tym przypadku również skarżące nie zaprzeczają temu w replice.

106 Z rozważań zawartych w pkt 100–105 powyżej wynika zatem, że trzecie twierdzenie skarżących, zgodnie z którym niektórzy dealerzy udzielili w złej wierze w swoich odpowiedziach na prośbę Komisji o informacje z dnia 17 listopada 2004 r. nieprawdziwych i nieprzychylnych Peugeotowi informacji, nie zostało dostatecznie udowodnione pod względem prawnym przed Sądem.

107 W świetle całej analizy przedstawionej w pkt 73–106 powyżej, twierdzenia skarżących, nawet jeśli sporadycznie okazują się zasadne, jak w przypadku dealera [poufne]

opisanego w pkt 96–98 powyżej, nie podważają ustaleń Komisji dokonanych w motywie 56 zdanie czwarte zaskarżonej decyzji.

- 108 Odnośnie do argumentu skarżących, że systemy informatyczne DIALOG i RDC stanowiły neutralne narzędzia realizujące cele zarządzania i cele fiskalne, należy zauważyć, że okoliczność, że systemy te faktycznie realizowały takie cele, w żadnym razie nie wyklucza używania przez skarżące informacji, jakie zawierały również w celu monitoringu i kontroli działalności dealerów w kontekście wywozu. W tym względzie nie kwestionuje się zasadnie, że narzędzia te pozwalały skarżącym identyfikować dokonane przez dealerów wywozy i że były używane dla potrzeb wprowadzenia systemu wynagradzania, a w szczególności jak podniosła Komisja (motyw 37 tiret czwarte, motyw 57 tiret pierwsze, motywy 60–72 i 122 zaskarżonej decyzji), celem identyfikacji pojazdów eksportowanych i ich wykluczenia z systemu premii.
- 109 Co się tyczy argumentu skarżących, zgodnie z którym niedobór zaopatrzenia dealerów niderlandzkich nie wynikał z chęci ograniczenia wywozów, wystarczy odpowiedzieć, że Komisja w motywach 117–120 zaskarżonej decyzji nie uznała niedoborów za ograniczenie konkurencji, lecz tylko za zjawisko wzmacniające de facto wpływ systemu wynagradzania wprowadzonego przez skarżące.
- 110 Wreszcie należy podnieść, że w pkt 115 skargi, skarżące przedstawiły rozumowanie, które potwierdza wniosek, że system ten miał na celu ograniczenie wywozów równoległych.
- 111 Skarżące podnoszą tam, że europejski rynek samochodowy jest fundamentalnie skrzywiony przez krajowe różnice w opodatkowaniu przy zakupie nowych pojazdów, że różnice te powodują, że producenci podnoszą ceny w państwach o niskich podatkach i je obniżają w państwach o wysokich podatkach, co z kolei prowadzi do przepływu równoległych przywozów. Skarżące dodają, że poprzez zwracanie się przeciwko producentom samochodów zamiast przeciwko krajowym systemom podatkowym,

Komisja podejmuje ryzyko zmuszenia producentów do podniesienia opłat w państwach o wysokich podatkach na niekorzyść lokalnych konsumentów.

- 112 Jednak jeśli byłoby prawdą, co twierdzą skarżące (zob. pkt 54 powyżej), że mechanizm premii miał na celu wyłącznie zwiększenie sprzedaży przez dealerów na obszarach objętych umowami, to nie istnieje żadna przyczyna, dla której miałyby postrzegać uznanie przez Komisję tego mechanizmu za niezgodny z prawem jako okoliczności skłaniającej je do podwyższenia, celem walki z równoległymi wywozami, cen w państwach o wysokich podatkach. Innymi słowy, postrzeganie przez skarżące uznania systemu premii za niezgodny z prawem jako okoliczności mogącej popchnąć je do podwyższenia cen w państwach o dotąd niskich cenach potwierdza wniosek, że system ten miał na celu ograniczenie równoległych wywozów.
- 113 Z powyższych rozważań wynika, że przeciwnie do tego, co podnoszą skarżące, Komisja wysunęła w zaskarżonej decyzji właściwe wnioski co do istnienia systemu wynagradzania, którego antykonkurencyjny cel, jawny i zresztą zasadnie niekwestionowany za 1997 r., nie został zniesiony po tym roku, lecz wprost przeciwnie — był utrwalany przez skarżące. W tych okolicznościach należy oddalić niniejszy zarzut w zakresie, w jakim dotyczy systemu wynagradzania.

Antykonkurencyjny cel nacisków

- 114 Wyrażenie „naciski” użyte przez Komisję w zaskarżonej decyzji, oznacza po pierwsze, inicjatywy mające na celu uczulenie dealerów na konieczność ograniczenia wywozów, po drugie, bezpośrednie naciski na poszczególnych dealerów, po trzecie, groźby zmniejszenia dostaw, w szczególności modeli najbardziej eksportowych i po czwarte, ograniczanie dostaw.

115 Skarżące kwestionują to, że naciski zidentyfikowane przez Komisję w zaskarżonej decyzji realizowały antykonkurencyjny cel.

116 W pierwszej kolejności, odnośnie do inicjatyw mających na celu uczulenie dealerów na konieczność ograniczenia wywozów (motywy 74–76 zaskarżonej decyzji oraz przypisy nr 127–130 odnoszące się do tych motywów), skarżące utrzymują, że nie można uznać za naciski zwykłych refleksji lub deklaracji i że pewne oświadczenia uwzględnione przez Komisję zostały sformułowane pod nieobecność dealerów lub nie można ich przypisać PNE. Okólnik wymieniony w motywie 75 in fine zaskarżonej decyzji miał wyłącznie na celu przypomnienie zasad stosowanych rygorystycznie do sprzedaży przez pośrednika zleceniodawcy.

117 Nie można zgodzić się z tą argumentacją.

118 Jak bowiem podnosi zasadniczo Komisja, gdy skarżące twierdzą, że za naciski nie można uznać zwykłych refleksji lub deklaracji lub że pewne sporne oświadczenia zostały sformułowane pod nieobecność dealerów, nie kwestionują w żaden sposób antykonkurencyjnego celu tych inicjatyw, lecz ograniczają się co najwyżej do zaprzeczenia temu, że inicjatywy te stanowią przedmiot porozumienia.

119 Ponadto trudno jest zaprzeczyć temu, że konkretne przykłady przedstawione przez Komisję w przypisach nr 127–130 odnoszących się do motywów 75 i 76 zaskarżonej decyzji, odpowiadają lub co najmniej odzwierciedlają inicjatywy skarżących mające na celu ograniczenie wywozów z Niderlandów.

- 120 Tym samym odnośnie, po pierwsze, do dokumentu zatytułowanego „Pilne sprawozdanie z podróży służbowej do Niderlandów w dniach 4 i 5 września 1996 r.”, o którym mowa w przypisie nr 127 odnoszącym się do motywu 75 zdanie pierwsze zaskarżonej decyzji, o ile prawdą jest, że chodzi tu o wewnętrzne sprawozdanie AP, z pewnością nieprzeznaczone dla dealerów, o tyle fragment tego dokumentu cytowany w tym przypisie, zgodnie z którym „wzrastająca liczba ponownego wywozu powoduje, że [PNE] będzie musiała minimalizować tę wielkość na [dealera] przy restrykcyjnym przestrzeganiu prawa”, dobrze odzwierciedla istnienie inicjatyw PNE mających na celu zahamowanie wzrastającej liczby ponownych wywozów przez dealerów niderlandzkich.
- 121 Odnośnie, po drugie, do motywu 75 zdania przedostatnie i ostatnie zaskarżonej decyzji oraz przypisu nr 128 odnoszącego się do tego motywu, fragment sprawozdania ze spotkania z dnia 24 września 1996 r. pomiędzy PNE a komisją doradczą VPDN, przytoczony w tym przypisie nr 128, również jasno opisuje inicjatywę PNE mającą na celu ograniczenie wywozu. Z tego fragmentu wynika bowiem, że „dyrekcja [PNE] oświadcza, że jest zaniepokojona ustaleniem, że [...] problemy z dostawą pojawiają się na rynku niderlandzkim wskutek działalności (ponownego) wywozu dealerów”, że „[PNE] zgadza się [z tym, że zamówienia na dostawy na rynek niderlandzki winny zawsze stanowić priorytet] i [że] dokona inwentaryzacji zamówień portfelowych w tym względzie”.
- 122 Dalej zgodnie z tym fragmentem „[PNE] przypomni jeszcze dealerom, w drodze okólnika, sztywne zasady dotyczące dostaw poza Niderlandami [...] i ma zamiar zastosować ciężkie sankcje w tym względzie, jeśli okaże się, że dealer nie przestrzega ściśle tych zasad”.
- 123 Twierdzenie skarżących, jakoby ten ostatni okólnik zapowiadany przez PNE, miał mieć na celu tylko przestrzeganie procedur sprzedaży przez pośredników zleceńodawców, a nie ograniczenie wywozu, nie podważa wniosku dokonanego w pkt 121 powyżej, który jest wystarczająco zasadny w świetle przypomnianego w tym samym punkcie brzmienia pierwszych zdań fragmentu sprawozdania z dnia 24 września 1996 r.

- 124 Ponadto, chociaż przedmiot tego okólnika był właśnie taki jak opisany przez skarżące, okoliczność, że PNE postanowiła przypomnieć dealerom zasady, które mają być przestrzegane odnośnie do sprzedaży przez pośredników zleceńodawców, w żadnym razie nie jest niezgodna z zamiarem ograniczenia wywozów. Co więcej, sformułowany w sposób ostentacyjnie grożący w sprawozdaniu ze spotkania z dnia 24 września 1996 r. zamiar PNE, aby „zastosować ciężkie sankcje w tym względzie, jeśli okaże się, że dealer nie przestrzega ściśle tych zasad”, mógł stanowić element bardziej globalnej strategii mającej na celu ostateczne zniechęcenie dealerów do zwrócenia się ku działalności wywozowej.
- 125 Jeśli chodzi, po trzecie, o motyw 76 zaskarżonej decyzji, prawdą jest, i Komisja nie broni się zresztą w tym zakresie w żaden sposób, że przykłady, o których mowa w tym motywie oraz w przypisie nr 129 odnoszącym się do niego, odsyłają do stanowisk i inicjatyw wyrażonych w ramach VPDN. Jednakże nawet jeśli te konkretne przykłady nie pochodzą faktycznie od samych skarżących, lecz od członków VPDN, nie wynika z tego, jak słusznie podniosła Komisja (motyw 100 zdanie drugie zaskarżonej decyzji), że skarżące w praktyce nie wykorzystały VPDN celem rozpowszechnienia informacji, że dealerzy powinni ograniczyć wywozy.
- 126 Odnośnie, po czwarte, do konkretnego przykładu przedstawionego przez Komisję w motywie 76 in fine zaskarżonej decyzji oraz w przypisie nr 130 odnoszącym się do tego motywu, dotyczącego zamiaru producenta, wyrażonego przez [poufne], dyrektora generalnego PNE, aby nie było wywozów, również on świadczy jasno o ograniczającym zamiarze skarżących.
- 127 W drugiej kolejności, jeśli chodzi o bezpośrednie naciski na poszczególnych dealerów (motywy 77 i 78 zaskarżonej decyzji), skarżące utrzymują, że okoliczność, że dealer tłumaczy się z wywozów przed swoim Account Managers Dealernets (pracownikiem działu odpowiedzialnego za sprzedaż samochodów, zwanym dalej „AMD”), nie oznacza wcale, że istnieją naciski. Wywozy stanowiły część zwykłej działalności dealerów, a w rezultacie logiczne jest, że taka kwestia może zostać podniesiona przez AMD, co zresztą miało miejsce w sposób neutralny.

128 Ten argument nie jest przekonujący i winien zostać oddalony. W tym zakresie należy podnieść, że z brzmienia motywu 77 zaskarżonej decyzji, jak również z analizy przypisów odnoszących się do tego motywu, w szczególności przypisów nr 132–134, które odsyłają do sprawozdań z wizyt AMD u dealerów, jak również do wewnętrznej notatki dla Peugeot, wynika, że AMD podczas wizyt u dealerów stosowali naciski celem zniechęcenia ich do wywozu. Jak wskazała Komisja w motywie 77 zaskarżonej decyzji, uwagi AMD streszczone w sprawozdaniach z wizyt mają sens tylko w kontekście, w którym wywozy winny z punktu widzenia skarżących zachować charakter wyjątkowy.

129 Co do motywu 78 zaskarżonej decyzji dotyczącego nacisków stosowanych bez pośrednictwa AMD, skarżące zaprzeczają jawnie w swej argumentacji jakoby błędnie dokonanej przez Komisję ocenie nacisków jedynie w ten sposób, że utrzymują, że przykłady podane w motywie 78 i przypisach nr 136–140 odnoszących się do tego motywu nie pochodziły od PNE. Bezsporne jest, że przykłady te pochodzą z pism dealerów, w tym przypadku: [poufne] (ww. przypisy nr 136, 137 i 138), [poufne] (ww. przypis nr 139) i [poufne] (ww. przypis nr 140). Tym bardziej, że pisma te, w których wspomina się o obawie „problemów z Peugeotem Niderlandów” i „obawie przed represjami” w przypadku dalszych wywozów, czy nawet „większych nacisków” stosowanych przez Peugeota oraz o perspektywie „zbyt ciężkich sankcji”, między innymi „rozwiązaniu umowy dealerskiej”, jasno tłumaczą istnienie nacisków ze strony PNE.

130 W trzeciej kolejności, odnośnie do gróźb zmniejszenia dostaw, w szczególności najbardziej eksportowanych modeli (motywy 79–81 zaskarżonej decyzji), skarżące nie kwestionują zasadnie ustaleń poczynionych w tym względzie przez Komisję w oparciu o sprawozdania ze spotkań pomiędzy komisją handlową VPDN a przedstawicielami

PNE (zob. przypisy nr 141 i 142 odnoszące się do motywu 79 zaskarżonej decyzji, nr 143 odnoszący się do motywu 80 zaskarżonej decyzji i nr 144 odnoszący się do motywu 81 zaskarżonej decyzji).

131 Kwestionowanie tych ustaleń przez skarżące ogranicza się po pierwsze do twierdzenia, że cytaty ujęte w przypisach nr 142 i 144 odnoszących się do motywów 79 i 81 zaskarżonej decyzji nie mogłyby być przypisane PNE, lecz VPDN i dealerom, oraz po drugie do twierdzenia, że cytat w przypisie nr 143 odnoszącym się do motywu 80 zaskarżonej decyzji odpowiadał oświadczeniu PNE dokonanemu pod nieobecność dealerów.

132 Jednak jeśli chodzi o pierwsze twierdzenie, to ze sprawozdania ze spotkania komisji handlowej VPDN z dnia 16 czerwca 1997 r. jasno wynika, że fragment przytoczony w przypisie nr 142 odpowiada rozmowom prowadzonym przez PNE, z punktu widzenia jego przedstawicieli, a nie dealerów. Co do cytatu zawartego w przypisie nr 144: „Proszę o niedokonywanie wywozów [modeli] 206 i zatrzymanie ich na rynku niderlandzkim!”, ze sprawozdania ze spotkania VPDN z dnia 8 czerwca 1998 r. wynika, że cytat ten stanowi część odpowiedzi, jakie [poufne], dyrektor ds. sprzedaży i przedstawiciel PNE obecni podczas drugiej części tego spotkania, udzielili na pytania przygotowane dla nich przez dealerów i przytoczone kursywą w sprawozdaniu.

133 Co do drugiego twierdzenia, że cytat znajdujący się w przypisie nr 143 odnoszącym się do motywu 80 zaskarżonej decyzji, przytoczony z „planu sieci Niderlandów z dnia 30 maja 1997 r.”, na którego podstawie „[PNE] zastanawia się nad zmniejszeniem swojej oferty 806 poprzez zmniejszenie dostaw modeli, które są najbardziej eksportowane”, stanowi oświadczenie PNE pod nieobecność dealerów, to takie twierdzenie jest prawdziwe, jeśli chodzi o fakty, ale niemniej jednak sporny cytat odzwierciedla chęć PNE zmniejszenia oferty dla dealerów w zakresie modeli najbardziej eksportowanych.

- 134 Z powyższego wynika, że argumenty skarżących nie są wystarczające, aby podważyć ocenę Komisji.
- 135 W czwartej kolejności, jeśli chodzi o zmniejszenie dostaw pojazdów przeznaczonych na wywóz (motywy 82–85 zaskarżonej decyzji), Komisja przedstawiła przykłady takich ograniczeń. Zmniejszenie dostaw przyjmowało formę znacznych opóźnień dostaw (motyw 82), nakładania szczególnych wymogów finansowych (motyw 83), czy nawet wymogów, by do zamówienia dołączono wnioski o rejestrację w Niderlandach (motywy 83–85).
- 136 Skarżące nie zaprzeczają zasadnie, że ograniczenia dostaw stosowane względem zamówień dealerów odnośnie do pojazdów przeznaczonych na wywóz rzeczywiście miały miejsce.
- 137 Tym samym argument skarżących, że fragmenty cytowane w przypisach nr 145–147 i 150 odnoszących się do motywów 83 i 84 zaskarżonej decyzji, odpowiadające skargom kupujących i zleceniodawców oraz odpowiedziom dealerów na te skargi, zawierają oświadczenia, które nie mogą być przypisane PNE, nie może zostać uwzględniony, skoro argument ten nie kwestionuje, że ograniczenia dostaw opisane w tych fragmentach rzeczywiście występowały.
- 138 Należy również oddalić argument skarżących, zgodnie z którym fragment cytowany w przypisie nr 152 odnoszącym się do motywu 85 zaskarżonej decyzji dotyczy dyskusji pomiędzy PNE a VPDN w przedmiocie niedoboru pojazdów, co nie może być uznane za przejaw nacisków. Formalnie bowiem prawdziwa okoliczność, że dokument ten, czyli sprawozdanie ze spotkania pomiędzy dyrekcją PNE a komisją ugodową VPDN z dnia 2 listopada 1999 r., dotyczy dyskusji pomiędzy PNE a VPDN w przedmiocie, między innymi, niedoborów, nie podważa tego, że ograniczenia dostaw opisane w motywie 85

zaskarżonej decyzji rzeczywiście występowały i że stosowano je selektywnie do pojazdów zamówionych przez dealerów z kodem informatycznym odpowiadającym zamówieniom na wywóz.

- 139 Wreszcie argumenty przedstawiane przez skarżące co do tego, jak należy rozumieć pismo dealera [poufne] z dnia 31 lipca 1997 r. do Europejskiego Systemu Promocji SARL (zwanego dalej „SEP”), francuskiego zleceniodawcy zakupu samochodów i autora jednej ze skarg do Komisji, nie mogą również zostać uwzględnione. Jest oczywiste, że problemy, na jakie w tym piśmie wskazuje [poufne] i jakich się obawia w przypadku dodatkowych wywozów na rzecz SEP, wynikały z ograniczającej polityki Peugeota, a nie z faktu, że można było zarzucić [poufne] sprzedaż z naruszeniem obowiązków umownych w ramach sieci dystrybucyjnej Peugeota sprzedawcom spoza sieci. SEP, adresat tego pisma, nie był bowiem takim odsprzedawcą spoza sieci, lecz zleceniodawcą działającym na rzecz klientów końcowych.
- 140 Z rozważań zawartych w pkt 116–139 powyżej wynika, że skarżące nie zdołały zakwestionować ustalenia Komisji, zgodnie z którym różne inicjatywy opisane w zaskarżonej decyzji i zakwalifikowane przez nią jako naciski miały na celu, jeśli nie usunięcie, to co najmniej ograniczenie równoległych wywozów równoległych, a tym samym miały antykonkurencyjny cel.
- 141 W tych okolicznościach, ponieważ skarżące nie były w stanie zaprzeczyć ustaleniom Komisji dotyczącym antykonkurencyjnego celu zarówno systemu wynagradzania, jak i różnych opisanych przez Komisję w zaskarżonej decyzji nacisków, należy oddalić badany zarzut.
- 142 Należy następnie zbadać zarzut pierwszy, dotyczący braku porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE, ze względu na to, jakoby system wynagradzania i naciski nie stanowiły przedmiotu zgody ze strony dealerów.

2. W przedmiocie zarzutu pierwszego, dotyczącego braku porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE

Argumenty stron

- ¹⁴³ Według skarżących Komisja naruszyła art. 81 ust. 1 WE, uznając w zaskarżonej decyzji, że działania podjęte przez PNE mogą zostać zakwalifikowane jako porozumienie w rozumieniu tego przepisu.
- ¹⁴⁴ Pojęcie porozumienia zasadza się na istnieniu zbieżności woli i na Komisji spoczywa wobec tego ciężar udowodnienia, po pierwsze, zaproszenia, a po drugie, wyraźnej lub milczącej zgody na to zaproszenie, czego ta nie uczyniła.
- ¹⁴⁵ Jeśli chodzi o system wynagradzania dealerów, to został on jednostronnie nałożony przez PNE. Ponadto okólniki zredagowane w neutralny sposób należy uznać za zgodne z prawem, a naruszenie może co najwyżej wynikać z ewentualnej praktyki PNE niewypłacania premii za wywóz.
- ¹⁴⁶ Natomiast nie istniało porozumienie co do takiej praktyki, ponieważ zwykła kontynuacja zakupów samochodów przez dealerów nie może być odpowiednikiem takiego porozumienia. Nie można domniemywać takiego porozumienia, ponieważ niewypłacanie premii nie leżałoby w interesie dealera i ponieważ nie można uznać, by taka niezgodna z prawem ewolucja umowna była przyjęta z wyprzedzeniem, przy okazji podpisywania umowy dealerskiej.

147 Kontrola rejestracji pozostawała bez związku z wywozami, a wynikała z obowiązków nałożonych przez krajowe regulacje podatkowe i miała na celu rozwój sprzedaży klientom końcowym.

148 Rola VPDN, który nie reprezentował dealerów, nie może pozwolić na wysnucie wniosku o istnieniu porozumienia pomiędzy PNE a tymi ostatnimi.

149 Konkludując, nie istniało żadne porozumienie pomiędzy dealerami a PNE odnośnie do rzekomego wykluczenia premii w przypadku wywozu. Wynika to z różnorodności odpowiedzi dealerów na pytania, jakie Komisja im zadała w tym względzie.

150 Odnośnie do rzekomych nacisków stosowanych przez PNE na dealerów, nawet gdyby takowe okazały się prawdziwe, to stanowiłyby, co najwyżej, jednostronne zachowania PNE, a nie porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE. Najlepszym dowodem na brak zgody dealerów na te rzekome naciski jest ponadto duża liczba dokonanych przez nich wywozów. Wreszcie nie można domniemywać zgody na rzekomą politykę PNE ograniczającą lub zakazującą wywozów, skoro taka polityka byłaby sprzeczna z interesem dealerów i w oczywisty sposób antykonkurencyjna.

151 Przyjęte inicjatywy i wyrażone przez VPDN życzenia stanowiły jedynie sporadyczne zajmowanie stanowiska, które — zakładając, że mogłoby mieć wywierac jakikolwiek wpływ — nie wiązało dealerów i nie wskazywało na ich zgodę.

- 152 Rzekome ograniczenie zaopatrzenia dealerów w samochody przez PNE, jak również zmniejszenie ich liczby stanowiły działania jednostronne. Ponadto nie było ograniczenia zaopatrzenia, a zmniejszenie liczby dealerów nie dotyczyło głównych dealerów eksportujących.
- 153 Samo istnienie nacisków czy sankcji powodowałyby reakcję dealerów, a zatem brak zgody z ich strony na hipotetyczne zaproszenie ze strony PNE. Komisja nie udowodniła istnienia wyraźnej lub milczącej zgody dealerów rozpatrywanych indywidualnie.
- 154 Komisja utrzymuje, że okólniki i zaproszenia kierowane przez PNE do dealerów, mające na celu wpłynięcie na nich w kontekście wykonywania umowy dystrybucyjnej, a którym żaden z tych dealerów jasno się nie sprzeciwił, stanowiły porozumienia wpisujące się w całość stosunków handlowych regulowanych wcześniej sporządzoną generalną umową i wchodziły w zakres art. 81 ust. 1 WE.
- 155 Komisja zidentyfikowała dużą liczbę dowodów potwierdzających co najmniej milczącą akceptację dealerów.
- 156 W zaskarżonej decyzji nie utrzymywała uczestnictwa VPDN w spornych porozumieniach, lecz uwzględniła rezolucje, powiadomienia i dyskusje prowadzone w ramach tego stowarzyszenia, z których wynika, że odnośnie do co najmniej dealerów bezpośrednio zaangażowanych w działania wywozowe, jasno wyrazili się oni w przedmiocie swego interesu w zastosowaniu się do polityki PNE w zakresie wywozów, a tym samym zaakceptowali tę politykę, którą zresztą traktowali jako wchodzącą w ramy stosunków umownych z producentem.

- 157 Odnośnie do argumentu dotyczącego jakoby porażki prób zahamowania równoległych wywozów, Komisja utrzymuje, że nieprzestrzeganie zaproszenia dostawcy nie podważa tezy o istnieniu porozumienia, skoro dowód na milczącą akceptację tego zaproszenia nie jest tylko wykazany poprzez odniesienie do zachowań dystrybutorów podczas rozpatrywanego okresu. W każdym razie Komisja nie twierdziła, że system premii miał na celu sam w sobie zakaz sprzedaży na wywóz. Uważała, że wiązał się z odczuwalnym zmniejszeniem ekonomicznego zakresu działania dealerów w odniesieniu do takich wywozów.
- 158 O ile prawdą jest, że to PNE jednostronnie zdecydowała na początku o nowych warunkach zaproponowanych dealerom, o tyle po tym jak warunki te zostały im przekazane w drodze corocznych okólników, byli oni zainteresowani umową dystrybucyjną. W okresie 2000–2003, w którym system wynagradzania wyraźnie przewidywał, że przy braku wyraźnego sprzeciwu dealera domniemywa się jego akceptację, systemowi sprzeciwiło się jedynie dwóch dealerów, którzy następnie sprzeciwu wycofali. Byłoby trudno pojąć, aby ten system mógł być stosowany w sposób jednostronny w latach 1997–1999.
- 159 Komisja uważa, że sformułowanie okólników PNE w okresie objętym dochodzeniem nie było nigdy neutralne i że właściwe zastosowanie systemu wynagradzania przez PNE potwierdzało jedynie brzmienie tych okólników. Jeśli chodzi o stosowanie systemu przez dealerów, przytłaczająca większość z nich nie żądała premii za samochody eksportowane.
- 160 Wreszcie konieczne jest dokonanie jasnego rozróżnienia pomiędzy zaproszeniem dotyczącym ceny odsprzedaży końcowej przez dealerów a, jak w niniejszym przypadku, postanowieniem określającym cenę zakupu przez dealerów u producenta. To zasadniczo z tego powodu Komisja mogła w niniejszym przypadku stwierdzić istnienie porozumienia dotyczącego ceny w oparciu o wielokrotne czynności zakupu przez dealerów.

- 161 Rzekomy brak interesu dealerów w zawarciu porozumienia nie może zaprzeczyć stwierdzeniu tego porozumienia. Nie wystarczy bowiem powołanie się na interes wszystkich dealerów w krótkoterminowym zwiększeniu sprzedaży (poprzez wywozy), jeśli jest oczywiste, że sprzeciwienie się polityce producenta grozi zgubnymi konsekwencjami dla dealera w kontekście cen, zaopatrzenia, a nawet kontynuacji stosunków umownych. Ponadto możliwość łatwego wykrycia przez PNE jakiegokolwiek sprzedaży na wywóz skłaniała dealerów do przystąpienia do systemu.
- 162 To, że systemy kontroli PNE mogły realizować też inne cele niż wykrywanie sprzedaży na wywóz, nie stoi na przeszkodzie uznaniu, że mogły również mieć za zadanie właśnie wykrywanie sprzedaży na wywóz. Skarżące, które ubolewały nad brakiem bazy danych rejestracji na szczeblu wspólnotowym, nie sugerowały nigdy, że zrobiły cokolwiek na swoim poziomie celem usunięcia tej wady, aby wypłacać premie za sprzedaż na wywóz.
- 163 Jeśli chodzi o rolę VPDN, to stanowiła ona „komorę rezonansową” dyskusji na temat systemu wynagradzania. Zaskarżona decyzja jedynie dodatkowo oparła się na interwencjach tego stowarzyszenia. Okólniki lub nawet zamówienia dokonane w ramach systemu wynagradzania wystarczały dla stwierdzenia istnienia porozumienia. Jednakże Komisja mogła uwzględnić, celem potwierdzenia istnienia zgody dealerów, okoliczności, że stowarzyszenie reprezentujące ich interesy uczestniczyło w tworzeniu i zmianie systemu wynagradzania. Jeśli dealerzy sprzeciwiliby się temu systemowi, na pewno odbiłoby się to echem w trakcie posiedzeń VPDN.
- 164 Co do rzekomej różnicy w interpretacji okólników przez dealerów, wystarczy zauważyć, że większość z nich, w tym ci zaliczający się do najważniejszych w kontekście wywozów, udzieliła odpowiedzi potwierdzających stanowisko Komisji.

- 165 Jeśli chodzi o naciski wywierane na pewnych dealerów, ich rolą było jedynie uzupełnienie ogólniejszego porozumienia, które samo ograniczało wywozy i do którego przystąpili prawie wszyscy dealerzy w sposób milczący. Istnienie kontroli i nacisków, jak również reakcja niektórych dealerów, potwierdziły wiarygodność takiej zgody na system wynagradzania. Zgodzono się zarówno z punktu widzenia PNE, jak i dealerów, że nieprzestrzeganie instrukcji PNE stanowiłoby przejaw nieprzestrzegania umowy dystrybucyjnej.
- 166 Argument, że po naciskach następował szczyt wywozów, nie jest przekonujący. To normalne, że naciski wzmagają się w okresach, w których stwierdza się wzrost wywozów równoległych. Okoliczność, że i tak dokonywano wywozów, nie pozwala na wysunięcie wniosku o braku porozumienia. Naciski zostały przytoczone jako okoliczności dowodzące wcześniej istniejącego porozumienia. Zmniejszenie wywozów począwszy od 1997 r., a następnie ich spadek od 1999 r., świadczy natomiast o skuteczności porozumienia.
- 167 W zaskarżonej decyzji Komisja nie stwierdziła ani istnienia ogólnego porozumienia między dealerami a producentem w przedmiocie kontyngentowego ograniczenia zaopatrzenia celem służenia jedynie potrzebom rynku krajowego, ani zawarcia porozumienia dotyczącego wykluczenia dealerów najwięcej eksportujących. W zaskarżonej decyzji zauważono natomiast, że władza producenta w zakresie zaopatrzenia pozwalała mu na tworzenie zachęt w ten sposób, aby dealerzy uginali się przed jego ogólną polityką ograniczającą i odmawiali wywozu. Zdaniem Komisji, polityka drastycznego zmniejszenia sieci dystrybucyjnej nie mogła ponadto nie wywoływać obaw dealerów, przede wszystkim tych, wobec których kierowane były groźby ze strony przedstawicieli PNE w terenie ze względu na wywozy.

Ocena Sądu

- 168 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem dla istnienia porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE wystarczy, aby dane przedsiębiorstwa wyraziły wspólną wolę postępowania

na rynku w określony sposób (wyroki Sądu: z dnia 17 grudnia 1991 r. w sprawie T-7/89 Hercules Chemicals przeciwko Komisji, Rec. s. II-1711, pkt 256; z dnia 26 października 2000 r. w sprawie T-41/96 Bayer przeciwko Komisji, Rec. s. II-3383, pkt 67; z dnia 3 grudnia 2003 r. w sprawie T-208/01 Volkswagen przeciwko Komisji, Rec. s. II-5141, pkt 30; zob. podobnie wyroki Trybunału: z dnia 15 lipca 1970 r. w sprawie 41/69 ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, Rec. s. 661, pkt 112; z dnia 29 października 1980 r. w sprawach połączonych od 209/78 do 215/78 i 218/78 van Landewyck i in. przeciwko Komisji, Rec. s. 3125, pkt 86).

169 Co się tyczy formy wyrażenia wspólnej woli, wystarczy, by poczynione ustalenie stanowiło wyraz woli stron co do postępowania na rynku zgodnie z jego treścią (ww. w pkt 168 wyroki: w sprawie Bayer przeciwko Komisji, pkt 68; z dnia 3 grudnia 2003 r. w sprawie Volkswagen przeciwko Komisji, pkt 31; zob. podobnie ww. w pkt 168 wyroki: w sprawie ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, pkt 112; w sprawie van Landewyck i in. przeciwko Komisji, pkt 86).

170 Z tego wynika, że pojęcie porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE zgodnie z jego wykładnią w orzecznictwie zasadza się na istnieniu zgodności oświadczeń woli co najmniej dwóch stron, których forma jest pozbawiona znaczenia, o ile stanowi ona wierne odzwierciedlenie woli stron (wyrok Trybunału z dnia 13 lipca 2006 r. w sprawie C-74/04 P Komisja przeciwko Volkswagen, Zb.Orz. s. I-6585, pkt 37; ww. w pkt 168 wyroki w sprawie Bayer przeciwko Komisji, pkt 69; i z dnia 3 grudnia 2003 w sprawie Volkswagen przeciwko Komisji, pkt 32).

171 Z orzecznictwa wynika także, iż w przypadku gdy decyzja producenta stanowi jednostronne postępowanie przedsiębiorstwa, nie jest już objęta ustanowionym w art. 81 ust. 1 WE zakazem (ww. w pkt 168 wyrok w sprawie Bayer przeciwko Komisji, pkt 66; wyrok z dnia 21 października 2003 r. w sprawie T-368/00 General Motors Nederland i Opel Nederland przeciwko Komisji, Rec. s. II-4491, pkt 58, 79; ww. w pkt 168 wyrok z dnia 3 grudnia 2003 r. w sprawie Volkswagen przeciwko Komisji, pkt 33; zob. podobnie wyroki Trybunału: z dnia 25 października 1983 r. w sprawie 107/82 AEG-Telefunken przeciwko Komisji, Rec. s. 3151, pkt 38; z dnia 17 września 1985 r. w sprawach połączonych 25/84 i 26/84 Ford-Werke i Ford of Europe przeciwko Komisji, Rec. s. 2725, pkt 21; wyrok Sądu z dnia 7 lipca 1994 r. w sprawie T-43/92 Dunlop Slazenger przeciwko Komisji, Rec. s. II-441, pkt 56).

172 Jednakże w pewnych okolicznościach środki przyjęte lub nałożone przez producenta w pozornie jednostronny sposób w ramach ciągłych stosunków handlowych, w których pozostaje on ze swoimi dystrybutorami, zostały uznane za stanowiące porozumienie w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE (wyroki Trybunału: z dnia 12 lipca 1979 r. w sprawach połączonych 32/78, od 36/78 do 82/78 BMW Belgium i in. przeciwko Komisji, Rec. s. 2435, pkt 28–30; ww. w pkt 171 w sprawie AEG-Telefunken przeciwko Komisji, pkt 38; ww. w pkt 171 w sprawie Ford przeciwko Komisji, pkt 21; z dnia 11 stycznia 1990 r. w sprawie C-277/87 Sandoz prodotti farmaceutici przeciwko Komisji, Rec. s. I-45, pkt 7–12; z dnia 24 października 1995 r. w sprawie C-70/93 Bayerische Motorenwerke, Rec. s. I-3439, pkt 16, 17; ww. w pkt 168 w sprawie Bayer przeciwko Komisji, pkt 70).

173 Z orzecznictwa tego wynika, że należy dokonać rozróżnienia pomiędzy sytuacjami, w których przedsiębiorstwo zastosowało rzeczywiście niezwiązane z wyraźnym lub milczącym uczestnictwem innego przedsiębiorstwa działania jednostronne, a sytuacjami, w których ten jednostronny charakter jest jedynie pozorny. Podczas gdy art. 81 ust. 1 WE nie ma zastosowania do sytuacji pierwszego rodzaju, druga ich kategoria winna zostać uznana za porozumienie pomiędzy przedsiębiorstwami i może zatem zostać objęta zakresem stosowania tego przepisu. Byłby to w szczególności przypadek praktyk i działań ograniczających konkurencję, które zostały podjęte przez producenta w ramach stosunków umownych z jego odsprzedawcami w pozornie jednostronny sposób, niemniej jednak za zgodą, co najmniej milczącą, tych ostatnich (ww. w pkt 168 wyroki: w sprawie Bayer przeciwko Komisji, pkt 71 i z dnia 3 grudnia 2003 r. w sprawie Volkswagen przeciwko Komisji, pkt 35).

174 Tymczasem z orzecznictwa tego wynika również, że Komisja nie może stwierdzić, że pozornie jednostronne zachowanie producenta, podjęte w ramach stosunków umownych, które utrzymuje on ze swoimi odsprzedawcami, leży w rzeczywistości u podstaw porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE, jeżeli Komisja nie udowodni istnienia wyraźnej lub milczącej zgody pozostałych partnerów na zachowanie producenta (ww. w pkt 168 wyroki: w sprawie Bayer przeciwko Komisji, pkt 72; z dnia 3 grudnia 2003 r. w sprawie Volkswagen przeciwko Komisji, pkt 36; zob. podobnie ww. w pkt 172 wyrok w sprawie BMW Belgium i in. przeciwko Komisji, pkt 28–30; ww. w pkt 171 wyroki: w sprawie AEG-Telefunken

przeciwko Komisji, pkt 38; w sprawie Ford przeciwko Komisji, pkt 21; ww. w pkt 172 wyrok w sprawie Sandoz prodotti farmaceutici przeciwko Komisji, pkt 7–12).

- 175 Wreszcie należy przypomnieć, że Komisja jest zobowiązana do zebrania zgodnych i wystarczająco dokładnych dowodów w celu uzasadnienia twierdzenia, że zostało popełnione naruszenie (ww. w pkt 44 wyrok w sprawie CRAM i Rheinzink przeciwko Komisji, pkt 20; wyrok Sądu z dnia 21 stycznia 1999 r. w sprawach połączonych T-185/96, T-189/96 i T-190/96 Riviera Auto Service i in. przeciwko Komisji, Rec. s. II-93, pkt 47).
- 176 Należy zauważyć, że przeciwnie do tego, co sugerują skarżące, w niniejszym przypadku Komisja celem stwierdzenia istnienia porozumienia, w odróżnieniu od sprawy rozpoznawanej w ww. w pkt 168 wyroku z dnia 3 grudnia 2003 r. w sprawie Volkswagen przeciwko Komisji, nie zastosowała rozumowania polegającego na ograniczeniu się do uzasadnienia zgody dealerów na podstawie samej ich przynależności do sieci dystrybucyjnej.
- 177 Przeciwnie, po tym jak Komisja wyraźnie przypomniała w zaskarżonej decyzji konieczność wykazania co najmniej milczącej zgody dealerów na sporne inicjatywy (zob. w szczególności motyw 90 in fine i motyw 91 zdanie drugie in fine zaskarżonej decyzji), poszukiwała dowodów na istnienie takiej zgody (motywy 94–101 zaskarżonej decyzji).
- 178 Jeśli chodzi w pierwszej kolejności o system wynagradzania, Komisja wywnioskowała tę zgodę w motywie 95 zaskarżonej decyzji z okoliczności, że dealerzy w dalszym ciągu dokonywali zamówień samochodów w ramach systemu wprowadzonego w 1997 r. przez skarżące. Komisja podniosła, jako poszlakę wskazującą na istnienie tego porozumienia, istnienie systemu kontroli a posteriori oraz możliwość zastosowania sankcji (motyw 96 zaskarżonej decyzji). Odnotowała również odegraną przez VPDN rolę, jako co najmniej „komory rezonansowej” i organu informacyjnego dealerów, wskazując, że „szczegółowa informacja, jaką VPDN rozpowszechniał wśród swych

członków, miała na celu nadanie przejrzystości stanowisku PNE w zakresie zastosowania systemu wynagradzania” (motyw 98 zaskarżonej decyzji).

179 Komisja stwierdziła, że istniało porozumienie pomiędzy skarżącymi a dealerami od 1997 r. Tym samym zdaniem Komisji, okoliczność, że AP uściśliła w okólnikach poczynszy od 2000 r., że brak wyraźnego sprzeciwu dealerów oznacza przystąpienie do systemu, nie była niczym innym niż wyraźnym złożeniem oferty porozumienia, które było już wyrazem wspólnej woli stron od 1997 r. (motyw 99 zaskarżonej decyzji).

180 Sąd uważa, że wniosek Komisji dotyczący istnienia porozumienia w przedmiocie systemu wynagradzania nie został podważony przez argumentację skarżących.

181 Tym samym argument, że okólniki po 1997 r. były redagowane w sposób neutralny, co uniemożliwiało ich kwalifikację jako aktów niezgodnych z prawem, z tym skutkiem, że jedynym zachowaniem mogącym mieć na celu porozumienie w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE byłaby rzekoma jednostronna praktyka PNE niewypłacania premii, nie może zostać uwzględniony.

182 Stwierdzono już bowiem w ramach analizy drugiego zarzutu stwierdzenia nieważności, że okólniki po 1997 r. nie były redagowane w sposób neutralny, lecz w sposób utrzymujący ograniczenie konkurencji wprowadzone w 1997 r. Ograniczenie konkurencji wynika zatem z samego systemu wynagradzania, opracowanego przez skarżące i przedstawionego w okólnikach, a nie z praktyki, na której podstawie PNE odbiegała od zgodnych z prawem postanowień umownych. Argument skarżących oparty na rzekomo zgodnym z prawem charakterze okólników należy zatem oddalić.

- 183 Zważywszy na to, że ograniczenie konkurencji wynikało z samego systemu wynagradzania i z tego, że system ten określał ostatecznie cenę zakupu przez dealerów pojazdów u Peugeota, Komisja słusznie wywiodła zgodę dealerów na ten system z okoliczności, że ci w dalszym ciągu dokonywali zamówień pojazdów w ramach tego systemu i na jego warunkach finansowych.
- 184 Dealerzy nie dokonywaliby bowiem bez jakiegokolwiek sprzeciwu zakupów pojazdów na warunkach ustalonych w systemie wynagradzania, gdyby nie zgodzali się z tymi warunkami, a w szczególności z tym, że jedynie sprzedaże na szczeblu krajowym były uwzględniane celem uzyskania premii.
- 185 Okoliczność, że wyłączenie premii z wywozów była sama w sobie niekorzystna dla interesów finansowych dealerów, nie ma znaczenia wobec faktycznej kontynuacji składania zamówień przez dealerów. Jak podnosi Komisja, istnienie porozumienia nie może być wykluczone z tego względu, że wydaje się ono sprzeczne z pewnymi interesami jednej ze stron, jeśli istnieje, jak w niniejszym przypadku, dowód na zgodę tej strony.
- 186 Jeśli chodzi następnie o inicjatywy zakwalifikowane w zaskarżonej decyzji jako naciski, Komisja uważa, że inicjatywy te, podejmowane przez skarżące wobec dealerów i mające na celu zachowanie wyjątkowego charakteru wywozów, zyskały zasadniczo zgodę wszystkich członków sieci, z zastrzeżeniem sporadycznych interwencji, przez które producent mógł zachować tak wprowadzoną dyscyplinę (motyw 100 in fine zaskarżonej decyzji).
- 187 Skarżące kwestionują, jakoby naciski doprowadziły do porozumienia. Ich zdaniem naciski są z natury rzeczy działaniami jednostronnymi, a zastosowanie sankcji wzmacniałoby ten jednostronny charakter, ponieważ wskazywałoby na sprzeciw dealerów wobec środków, jakie na nich nałożono. Komisja nie przedstawiła dowodów na zgodę dealerów na rzekomą politykę skarżących polegającą na ograniczeniu wywozów.

188 W motywie 100 zaskarżonej decyzji, Komisja podnosi trzy konkretne przejawy milczącej akceptacji ze strony dealerów inicjatyw skarżących mających na celu ograniczenie wywozów.

189 Te trzy przypadki dotyczą odpowiednio: dealera [poufne], dealera [poufne] (zob. motyw 100 zdania odpowiednio piąte i ósme zaskarżonej decyzji) i dealerów, którzy wypowiedzieli się podczas zgromadzenia ogólnego VPDN za zakazem wywozów (motyw 100 zdanie dziesiąte zaskarżonej decyzji).

190 Odnośnie, po pierwsze, do dealera [poufne], prawdą jest, że inicjatywy skarżących miały na celu doprowadzenie do tego, aby dealer ten zmodyfikował swoje stosunki handlowe ze swymi klientami.

191 I tak z akt sprawy wynika, że pismem z dnia 16 lipca 1997 r. PNE, odpowiadając na zamówienie dealera [poufne] będące następstwem zamówienia zleceniodawcy francuskiego SEP złożonego u tego dealera na, między innymi, cztery samochody 306 break, poinformowała tego dealera, że „306 break [będą] dostarczone jedynie z wnioskiem o rejestrację”, przy czym taki wniosek o rejestrację winien być rozumiany, nawet za przyzwoleniem AP, jako rejestracja w Niderlandach. Do tego pisma z dnia 16 lipca 1997 r. PNE dołączyła wykaz przedstawiający dealerowi terminy dostaw, nieprzedstawiający jednak żadnego terminu na 306 break zamówionych przez SEP.

192 Po otrzymaniu tego pisma PNE z dnia 16 lipca 1997 r. dealer [poufne], nie sprzeciwiając się mu, powtórzył po prostu pismem z dnia 21 lipca 1997 r. zleceniodawcy

francuskiemu SEP ograniczenia pochodzące od PNE, przekazując również temu zleceniodawcy wspomniane pismo wymagające rejestracji w Niderlandach, jak również załączony wykaz, i dokonując ponadto odesłania części wykazu dotyczącego 306 break do tego pisma.

193 Podnoszona przez skarżące okoliczność, że wszystkie pojazdy zamówione dla SEP przez dealera [poufne] w końcu zostały dostarczone, nie może podważyć okoliczności, że rozpatrywany dealer zadowolili się powtórzeniem zleceniodawcy ograniczeń dostaw, o których poinstruowała go PNE.

194 W tym względzie należy zauważyć, że w obliczu powiadomienia SEP przez [poufne] o rzeczywistych antykonkurencyjnych przyczynach ograniczeń dostaw, AP mogła tylko, podejmując próbę ratowania sytuacji „[zgodzić się] z [PNE], że nie ma, oczywiście, innego wyjścia jak powiadomić o [terminie dostawy przez dealera], nie czekając [...], tak aby niezwłocznie zatuszować niechcący popełnioną niezręczność” (pismo wewnętrzne PNE z dnia 18 lipca 1997 r. akapit czwarty).

195 Odnosnie, po drugie, do dealera [poufne], Komisja wspomina, że „w 1997 r. [...] ten dealer [...] był zobowiązany odmówić dostaw samochodów klientom końcowym za granicą” (motyw 100 zdanie ósme zaskarżonej decyzji). Komisja odsyła również do motywu 78 zaskarżonej decyzji (zdania trzecie i czwarte), w którym informuje, że dealer ten został zmuszony wskutek nacisków PNE do „anulowania lub nieprzyjmowania zamówień [...] na nowe samochody” składanych przez SEP, a następnie do „zmniejszenia wywozów w sposób szczególnie drastyczny w 1998 r. i zakończenia ich definitywnie [w] 1999 r.”.

196 Skarżące nie zdołały zakwestionować tego przykładu. Ograniczają się do podniesienia, że ten dealer dokonał jednak wywozu 30 pojazdów w 1997 r., co — jak podnosi zasadniczo Komisja — nie zaprzecza jednak ani twierdzeniu, że ten dealer postanowił zamiast sprzeciwić się naciskom skarżących odmówić sprzedaży w tym roku, ani rzeczywistemu spadkowi wywozów [poufne] począwszy od 1998 r. aż do końca tej działalności w 1999 r.

- 197 Odnosnie, po trzecie, do wniosku sformulowanego w ramach VPDN, Komisja słusznie stwierdziła w motywie 100 zdanie dziesiąte zaskarżonej decyzji, że w ramach VPDN dealerzy zgodzili się na propozycję przesłania okólnika żądającego zaprzestania wywozów. Chodzi konkretnie o propozycję przedstawioną podczas zgromadzenia ogólnego VPDN w dniu 11 listopada 1997 r. „przesłania pisma do członków stowarzyszenia dealerów, w którym informuje się, że nie należy angażować się w wywóz”.
- 198 Oczywiście wydaje się, że ta propozycja dealerów w końcu nie została wprowadzona w życie, ponieważ prezes VPDN zwrócił uwagę podczas tego zgromadzenia ogólnego, że „nie jest to możliwe w kontekście aktualnego stanu prawnego na szczeblu europejskim”. Niemniej sformułowanie takiej propozycji podczas zgromadzenia ogólnego może tłumaczyć zasadnicze przystanie dealerów na politykę ograniczenia wywozów realizowaną przez PNE.
- 199 Co do tego, że propozycja ta przewidywała, aby dealerzy zostali poproszeni o podpisanie tego pisma celem wyrażenia swojej zgody, to nie można z tego wynioskować, jak to próbują czynić skarżące, że nie przewidywano milczącej zgody na politykę ograniczenia wywozów. Jak podnosi Komisja, orzecznictwo wspólnotowe wymienione w pkt 168–174 powyżej przewiduje możliwość milczącej zgody na propozycję porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE.
- 200 Jeśli chodzi ogólniej o rolę odgrywaną przez VPDN, należy podnieść za Komisją, że skarżące nie kwestionują zasadnie ustalenia dokonanego zasadniczo w motywie 100 zdanie drugie zaskarżonej decyzji, zgodnie z którym PNE wykorzystała VPDN celem przekazania wiadomości, że dealerzy powinni ograniczyć wywozy. Jak zauważa Komisja, okoliczność, że VPDN zachęcał w ten sposób dealerów do ograniczania wywozów, bez jakiegokolwiek sprzeciwu czy zdystansowania się dealerów w tym względzie, jest przejawem zgody dealerów na politykę ograniczania wywozów realizowaną przez PNE.

- 201 Poza tymi trzema konkretnymi przejawami zgody dealerów na inicjatywy skarżących, jeśli nie zakończenia, to przynajmniej ograniczenia wywozów, Komisja, wciąż w motywie 100 zaskarżonej decyzji (zdanie szóste), wymienia poza dealerem [poufne], dealerów [poufne] i [poufne] i odsyła w tym względzie do motywu 78 zaskarżonej decyzji.
- 202 Odnosnie do [poufne], z motywu 78 zdanie szóste zaskarżonej decyzji i odpowiedzi tego dealera na prośbę o informacje z dnia 17 listopada 2004 r., do której odsyła przypis nr 139 odnoszący się do tego motywu, wynika, że ten dealer „z powodu dużego nacisku, jaki Peugeot wywierał na [nim], zaprzestał wywozu samochodów marki Peugeot począwszy od drugiego trymestru 1997 r.”. Dealer ten wolał zatem zakończyć działalność wywozową niż sprzeciwić się inicjatywom skarżących. Odnosnie do tego dealera należy przypomnieć, że twierdzenie skarżących, jakoby był on w złej wierze względem nich, nie zostało udowodnione.
- 203 Odnosnie do [poufne], skarżące podnoszą, co do kwestii, czy ten dealer zgodził się na naciski, że pismo [poufne] z dnia 19 listopada 2001 r. do Peugeota, wymienione w motywie 78 zaskarżonej decyzji, świadczyłoby o tym, że ten dealer sam podejmował decyzje. Skarżące podnoszą, że nie zostało dowiedzione istnienie zgody na naciski Peugeota ze strony tego dealera.
- 204 Jednakże jak słusznie podnosi Komisja, do odpowiedzi [poufne] należy podejść z dystansem, jako do dealera znajdującego się w defensywie odnośnie do wywozów, które jak się wydaje, były mu niezbędne dla panowania nad kosztami. Tym samym w tym piśmie z dnia 19 listopada 2001 r. dealer ten wydaje się zarazem próbować bronić swoich bezpośrednich interesów, podnosząc, że sprzedaż na wywóz jest mu niezbędna, co najmniej w krótkoterminowej perspektywie, jak i zapewniać Peugeota o tym, że ta sytuacja stanowi odstępstwo od jego polityki w przeszłości i nie będzie stanowiła strategii długoterminowej. Pismo [poufne] nie pozwala zatem na wyciągnięcie wniosku o rzeczywistej niezależności tego dealera od nacisków ze strony skarżących, lecz

przedstawia raczej, poza uzasadnieniem wywozów w krótkotrwałej perspektywie, zasadniczą zgodę w długiej perspektywie na ograniczenie, a nawet zniknięcie, wywozów równoległych.

205 Taki wniosek w pełni popiera sformułowanie pisma wewnętrznego PNE z dnia 2 listopada 2001 r. sporządzonego tylko kilka dni przed pismem [poufne] i w którym [poufne], AMD w ramach PNE, informuje PNE o reakcji „[poufne]”, zakładu należącego do tego samego dealera, lecz znajdującego się w [poufne] (Niderlandy), a nie w [poufne] (Niderlandy). Z tego wewnętrznego pisma PNE wynika bowiem, że kierownik napotkany przez AMD w salonie [poufne] „nie był w ogóle dumny ze swej działalności wywozowej, [lecz] nie widzi jednak innych możliwości w świetle ogromnych problemów [poufne] (w szczególności finansowych)”. AMD dodaje w tym piśmie, że tenże kierownik uściślił, że „będzie to [robić] jednak tylko przez krótki okres i [ma nadzieję] móc zaprzestać tej działalności niezwłocznie w przyszłym roku”, że „zdaje sobie sprawę z ciężaru swoich działań”, ponieważ „mniej przychylnie traktował własnych klientów i Peugeota w ogólności”, lecz że „jednak, jeszcze raz, nie miał, po tym co powiedział, innego wyboru w tym momencie, aby zdobyć pieniądze w krótkim okresie”.

206 Z rozważań zawartych w pkt 186–205 powyżej wynika, że skarżące nie zdołały zakwestionować konkretnych dowodów na zgodę dealerów na naciski, przedstawionych przez Komisję w zaskarżonej decyzji.

207 Wreszcie odnośnie do argumentu, że waga wywozów zadaje kłam wnioskowi Komisji, zgodnie z którym naciski były akceptowane przez dealerów, należy podnieść po pierwsze, że Komisja nie stwierdziła w zaskarżonej decyzji istnienia porozumienia dotyczącego całkowitego zaprzestania wywozów, lecz porozumienia dotyczącego ograniczenia wywozów (motywy 100 i 136 zaskarżonej decyzji). Po drugie, bezsporne jest to, że wywozy zmniejszyły się po 1997 r., chociaż w tym samym czasie i z zastrzeżeniem szczególnego przypadku 1998 r., w którym miał miejsce duży, ale przejściowy, spadek krajowego popytu na samochody Peugeot (zob. przypis nr 28 odnoszący się do motywu 17 zaskarżonej decyzji), całkowita sprzedaż w Niderlandach systematycznie rosła.

- 208 Z tego wynika, że okoliczność, że w następstwie różnych inicjatyw skarżących wywozy przetrwały, lecz w mniejszym zakresie, nie może zaprzeczyć rzeczywistej, ustalonej w oparciu o wszystkie konkretne i zgodne przesłanki, zgodzie dealerów na politykę skarżących.
- 209 Reasumując, skoro skarżące nie zdołały zakwestionować ważności oceny Komisji zarówno odnośnie do zgody dealerów na system wynagradzania, jak i zgody na naciski, należy oddalić niniejszy zarzut.

3. W przedmiocie zarzutu trzeciego, dotyczącego błędnej oceny czasu trwania naruszenia i sprzeczności w uzasadnieniu

Argumenty stron

- 210 Skarżące podnoszą, że skoro odniesienie do rejestracji w Niderlandach zostało usunięte z okólników po 1997 r., czas trwania naruszenia należy postrzegać jako ograniczony tylko do 1997 r.
- 211 Ponadto nie istnieją wystarczające dowody na istnienie nacisków pomiędzy 1998 r. a 2000 r. Zdaniem skarżących Komisja przywołuje zasadniczo dokumenty dotyczące 1997 r. i 2001 r., w tym wypadku pozbawione znaczenia i w każdym razie dotyczące okoliczności oddalonych od siebie o cztery lata, a zatem niepozwalających na ustalenie ciągłości naruszenia. Dokumenty dotyczące 1998 r. i 1999 r. nie podważają tego stanowiska, ponieważ nie wskazują one na istnienie nacisków. Komisja dopuściła się zatem błędu, gdy uznała, że naciski trwały od 1997 r. do 2001 r. Tym bardziej nie powinna utrzymywać istnienia nacisków w okresie 1998–2000.

- 212 Jeśli chodzi o sprzeczność w uzasadnieniu, skarżące uważają, że sprzeczne jest wskazanie, że naruszenie trwało w całości od stycznia 1997 r. do września 2003 r., przyznając jednocześnie, że nacisków zaprzestano w listopadzie 2001 r.
- 213 Komisja podnosi, odnośnie do rzekomej sprzeczności w uzasadnieniu, że przeciwnie do tego, co w sposób dorozumiany podnoszą skarżące, nigdy nie wskazywała w zaskarżonej decyzji, że możliwość stwierdzenia naruszenia zależy od jednoczesnej możliwości stwierdzenia, w określonej dacie, istnienia systemu wynagradzania dyskryminującego względem wywozów i nacisków na dealerów.
- 214 Po pierwsze, stwierdzenie dokonane w motywie 175 zaskarżonej decyzji, zgodnie z którym naruszenia, we wszystkich jego aspektach, dopuszczano się od stycznia 1997 r. do końca września 2003 r., oznaczałoby, że naruszenia, w jednym lub drugim aspekcie, dopuszczano się przez cały ten okres.
- 215 Po drugie, Komisja nie podnosiła, że na naruszenie składała się wyłącznie suma dwóch restrykcyjnych działań (polityka wynagradzania i naciski). Jeśli odróżniała ona te dwa aspekty naruszenia celem większej jasności, nie wynika z tego, że brak nacisków w pewnym okresie powinien prowadzić do nieistnienia naruszenia w całym tym okresie. Przeciwnie, naruszenie polegało na istnieniu samego systemu wynagradzania. Naciski jedynie towarzyszyły temu systemowi i go wspierały.
- 216 Odnośnie do argumentu dotyczącego czasu trwania naruszenia, opartego na zniknięciu pewnych sformułowań z okólników po 1997 r., Komisja wykazała już, że system wynagradzania wprowadzony przez skarżące stanowił naruszenie ze względu na cel i ze względu na skutek, które rozciągało się tym samym od stycznia 1997 r. do września 2003 r.

- 217 Odnośnie do rzekomego braku dowodów wskazujących na naciski pomiędzy 1998 r. a 2000 r., Komisja przypomina, że wykazanie naruszającego charakteru systemu wynagradzania od stycznia 1997 r. do września 2003 r. wystarczy, by stwierdzić istnienie naruszenia w całym tym okresie. Istnienie nacisków i dowód na ich istnienie nie są niezbędne, by to stwierdzić, lecz stanowią jedynie element dodatkowy naruszenia już ustalonego.
- 218 W każdym razie naciski te są i tak wykazane, a to w oparciu o dowody odnoszące się do okoliczności wystarczająco zbliżonych w czasie.

Ocena Sądu

- 219 Zgodnie z utrwaloną linią orzecznictwa, z jednej strony, strona lub organ zarzucający naruszenie reguł konkurencji powinny dowieść zaistnienia tego naruszenia, przedstawiając w sposób wymagany prawem fakty noszące znamiona naruszenia, a z drugiej strony, przedsiębiorstwo powołujące się na prawo do obrony wobec zarzutu naruszenia jest zobowiązane wykazać, że warunki skorzystania z takiej obrony są spełnione, w związku z czym organ ten będzie musiał przedstawić inne dowody (wyrok Sądu z dnia 16 listopada 2006 r. w sprawie T-120/04 Peróxidos Orgánicos przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-4441, pkt 50; zob. podobnie wyroki Trybunału: z dnia 17 grudnia 1998 r. w sprawie C-185/95 P Baustahlgewebe przeciwko Komisji, Rec. s. I-8417, pkt 58; z dnia 7 stycznia 2004 r. w sprawach połączonych C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P i C-219/00 P Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, Rec. s. I-123, pkt 78).
- 220 Ponadto na podstawie art. 81 ust. 1 WE czas trwania naruszenia jest składowym elementem pojęcia naruszenia, przy czym ciężar dowodu w tym względzie spoczywa głównie na Komisji. Zgodnie z orzecznictwem w tym zakresie w przypadku braku dowodów pozwalających na bezpośrednie ustalenie czasu trwania naruszenia Komisja powinna przynajmniej przedstawić dowody na poparcie faktów wystarczająco zbliżonych w czasie, tak by można było rozsądnie przyjąć, że naruszenie to trwało

nieprzerwanie między dwiema określonymi datami (ww. w pkt 171 wyrok w sprawie Dunlop Slazenger przeciwko Komisji, pkt 79; ww. w pkt 219 wyrok w sprawie Peróxidos Orgánicos przeciwko Komisji, pkt 51).

- 221 Odnośnie do systemu wynagradzania, skarżące ograniczają się w ramach niniejszego zarzutu do powtórzenia tego, że kwestionują antykonkurencyjny cel systemu wynagradzania, co zostało już oddalone w ramach badania drugiego zarzutu stwierdzenia nieważności. Nie kwestionują okoliczności, że system ten obowiązywał w okresie wskazanym przez Komisję w zaskarżonej decyzji, czyli od stycznia 1997 r. do września 2003 r. włącznie (motyw 151 tiret pierwsze i art. 1 zaskarżonej decyzji).
- 222 Odnośnie do inicjatyw zakwalifikowanych przez Komisję jako naciski, skarżące ograniczają się zasadniczo do powtórzenia kwestionowania istnienia tych inicjatyw. Podnoszą zwłaszcza, że pewne dokumenty dotyczące 1998 r. i 1999 r., czyli sprawozdanie ze spotkania VPDN w dniu 8 czerwca 1998 r. (przytoczone w przypisie nr 144 odnoszącym się do motywu 81 zaskarżonej decyzji), protokół ze spotkania PNE i VPDN z dnia 2 listopada 1999 r. (przytoczony w przypisie nr 152 odnoszącym się do motywu 85 zaskarżonej decyzji) i sprawozdanie z wizyty AMD u dealera [*poufne*] (przytoczone w przypisie nr 132 odnoszącym się do motywu 77 zaskarżonej decyzji) nie świadczą o istnieniu nacisków, w związku z czym Komisja mogłaby co najwyżej wywieść jedynie wniosek o naciskach w 1997 r. i w 2001 r., a nie o istnieniu ciągłego naruszenia od 1997 r. do 2001 r.
- 223 Jednakże należy stwierdzić, że kwestionowanie przez skarżące znaczenia i dowodowego charakteru tych dokumentów, na których Komisja oparła się w zaskarżonej decyzji, było analizowane i oddalone przy okazji badania drugiego zarzutu stwierdzenia nieważności (zob. pkt 128, 132 i 138 powyżej).
- 224 Z tego wynika, że argumenty skarżących nie podważają ustalenia dokonanego przez Komisję w motywie 151 tiret drugie zaskarżonej decyzji, zgodnie z którym skarżące stosowały naciski na dealerów począwszy od 1997 r. do listopada 2001 r.

- 225 Skarżące poza tym utrzymują, że sprzeczne jest twierdzenie, że naruszenie trwało we wszystkich jego aspektach od stycznia 1997 r. do września 2003 r., przyznając jednocześnie, że zaprzestano nacisków w listopadzie 2001 r.
- 226 Argument ten należy oddalić. W zaskarżonej decyzji Komisja nie utrzymywała bowiem istnienia zachowań noszących znamiona naruszenia, których połączenie, w każdym momencie w okresie 1997–2003, byłoby konieczne dla stwierdzenia naruszenia podczas tego okresu.
- 227 Utrzymywała z jednej strony istnienie systemu wynagradzania, który sam w sobie wystarcza dla stwierdzenia istnienia naruszenia, a z drugiej strony nacisków, które towarzyszyły działaniom dotyczącym wynagradzania dealerów i je uzupełniały, celem ograniczenia wywozów równoległych (motywy 151 i 177 zaskarżonej decyzji).
- 228 Nie istnieje zatem sprzeczność we wskazaniu, jak uczyniła to Komisja w motywie 175 zaskarżonej decyzji, że naruszenia „we wszystkich jego aspektach”, czyli w co najmniej jednym z nich, dopuszczano się od stycznia 1997 r. do września 2003 r. Okoliczność, że naciski nie były stosowane w całym okresie naruszenia, została uwzględniona w ramach oceny ciężaru naruszenia (motyw 172 zdanie przedostatnie zaskarżonej decyzji).
- 229 Z powyższych rozważań wynika, że Komisja nie dokonała błędnej oceny czasu trwania naruszenia ani nie zawarła sprzeczności w uzasadnieniu zaskarżonej decyzji. Należy zatem oddalić rozpatrywany zarzut.

4. *W przedmiocie zarzutu czwartego, dotyczącego błędnej oceny skutków rzekomego porozumienia antykonkurencyjnego*

Argumenty stron

- 230 Skarżące przypominają na wstępie, że europejski rynek samochodowy jest wypaczony przez występujące między państwami różnice podatkowe, które popchnęły producentów do modulowania cen celem wyrównania opłat podatkowych ciążących na konsumentach w pewnych państwach. To zróżnicowanie cenowe wiąże się z przepływem przywozów równoległych. Zwracając się przeciwko producentom, a nie przeciwko systemom podatkowym, Komisja bierze na siebie ryzyko zmuszenia producentów do podniesienia cen w państwach o wysokich podatkach ze szkodą dla lokalnych konsumentów.
- 231 Komisja ich zdaniem nie zastosowała podejścia ekonomicznego, lecz podejście formalne w zakresie skutków rzekomych praktyk. Uchylając się od analizy ekonomicznej, wywiodła wnioszek, że zarzucane naruszenie znacząco ograniczyło swobodę konsumentów w korzystaniu z jednolitego rynku. Tymczasem skutki rozpatrywanych działań nie są znaczące, lecz niewielkie, przeciwnie do tego, co utrzymuje Komisja w sposób przesadzony w zaskarżonej decyzji.
- 232 Wywozy stanowią sprzedaż pasywną i uboczną w porównaniu z główną działalnością dealera, która polega na aktywnej sprzedaży na terytorium objętym umową. Komisja nie może zarzucać VPDN przyznania priorytetu sprzedaży w Niderlandach w porównaniu z wywozami.
- 233 Zresztą wywozy stanowią sprzedaż uzupełniającą, przynoszącą dochody niezależnie od premii. Przeciętna marża jednostkowa wywozu jest porównywalna z realizowaną ze

sprzedaży lokalnej z uwagi na mniejsze koszty poniesione przy sprzedaży na wywóz. Niesłusznie Komisja twierdzi, że tylko przez inwestycje na swoim obszarze dealer zdobywa renomę i odpowiedni rozmiar, aby przyciągnąć klientów zza granicy. Ponadto zleceniodawcy, stojący za istotną częścią wywozów, pracują częściej z tymi samymi dealerami i są mniej czuli na te inwestycje.

234 Związek pomiędzy premią a możliwością zwiększenia prowizji, a zatem sprzedaży jest oczywiście teoretycznie możliwy, lecz nie jest automatyczny i nie został wykazany. Wysokość premii pozostaje niska w porównaniu z ceną samochodu, a więc jest mało prawdopodobne, że ta różnica marżowa mogłaby wpłynąć na ilość wywozów. Zresztą skarżące wykazały, że poziom prowizji od wywozu odpowiada poziomowi prowizji w sprzedaży lokalnej. Wszystko zdaje się wskazywać na to, że ewentualna różnica cen jest i tak pochłaniana przez zleceniodawcę. W każdym razie nic nie pozwala zakładać, jak to czyni Komisja, że chodzi o skutek „znaczący”.

235 Niesłusznie Komisja uważa, że za zmniejszeniem wywozów stoją cechy systemu wynagradzania. Zmiany w ilości wywozów spowodowane były w rzeczywistości innymi przyczynami, takimi jak zmiany zainteresowania samochodami Peugeot, jak również zmiany różnic cen w czasie. Spadek wywozu po 1997 r. nie był więc niczym nienormalnym. To duże ilości wywozów w 1997 r. i w 1998 r. były atypowe, ponieważ stanowiły kombinację z jednej strony pojawienia się na rynku bardzo poszukiwanych modeli Peugeot, a z drugiej strony wagi różnic cen w tamtym czasie. Wysokość premii nie mogła zmniejszyć zainteresowania sprzedażą na wywóz, w świetle niskiej wysokości tej kwoty w porównaniu z różnicami cen w związku z systemami podatkowymi.

236 Odnosnie do pisma wewnętrznego PNE z dnia 14 października 2002 r., przywołanego przez Komisję w motywie 134 zaskarżonej decyzji, PNE ograniczyła się do oceny skutków budżetowych ewentualnego wprowadzenia procedury automatycznej wypłaty premii. Pismo to nie dowodzi zatem istnienia znaczącego skutku systemu wynagradzania na wywozy.

- 237 Wreszcie Komisja błędnie oceniła odpowiedzi dealerów na jej pytania z dnia 17 listopada 2004 r. Trzej zapytani dealerzy dokonujący blisko 72% wszystkich wywozów udzielili odpowiedzi na poparcie okoliczności, że premia miała drugorzędne znaczenie dla wywozów. Dochodzenie Komisji objęło ponadto jedynie małą część dealerów.
- 238 Komisja, która twierdzi, że naciski wywoływały bezpośrednie negatywne skutki na wywozy, nie wytłumaczyła, dlaczego w 1997 r. i w 1998 r. ilość wywozów była największa i spadła dopiero w 1999 r., mimo tego, że naciski rzekomo wywierane były w tym dwuletnim okresie. Dwaj dealerzy powiększyli znacząco swoje wywozy w następstwie rzekomych nacisków.
- 239 Komisja nie wykazała zatem w żaden sposób, że system wynagradzania czy naciski wywoływały skutki na wywozy lub tym bardziej, że takie skutki były znaczące.
- 240 Komisja myli się, twierdząc, że premia wypłacana jest w następnym roku po sprzedaży, ponieważ w rzeczywistości jest wypłacana w następnym trymestrze po sprzedaży.
- 241 Ogólnie Komisja nie odpiera zasadnie twierdzeń skarżących, zgodnie z którymi rzekomy wpływ premii na wywozy może być jedynie niewielki.
- 242 Komisja przypomina najpierw, że wykazanie skutków porozumienia antykonkurencyjnego ze względu na cel nie jest wymagane dla stwierdzenia istnienia tego porozumienia. Gdyby nawet okazało się, że skutki antykonkurencyjnego porozumienia stwierdzonego w niniejszym przypadku nie zostały udowodnione, nie miałyby to wpływu na

stwierdzenie naruszenia. Jakkolwiek w niniejszym przypadku istnieją dowody na skutki systemu wynagradzania i naciski na wywozy, nawet gdy trudno jest te skutki dokładnie wyrazić ilościowo.

243 Różnice podatkowe pomiędzy państwami członkowskimi pozostają bez znaczenia, ponieważ kwestionowany jest system premii, a nie różnica cen przed podatkiem. Wprowadzenie systemu premii, które wynagradzają bez różnicy również wywozy, nie stanowiłoby zatem zagrożenia powstania zachęty dla producentów do podwyższenia cen w państwach o wysokich podatkach.

244 Pismo wewnętrzne PNE z dnia 14 października 2002 r. szacuje ilościowo skutek ewentualnej wypłaty premii od wywozów w 2003 r. na wysokość [*poufne*] sprzedaży na wywóz dodatkowy. Niesłusznie skarżące, celem ograniczenia wartości dowodowej tego pisma, twierdzą, że dotyczy ono wprowadzenia premii automatycznej, i próbują ograniczyć jego zakres do prostej projekcji linearnej, która powinna być jeszcze poprawiona. Pismo to jasno przewidywało wprowadzenie premii na samochody eksportowane, a nie tylko wprowadzenie automatyzmu premii. Pismo to dowodzi, że nie tylko premia nie była płacona od wywozów, lecz również i przede wszystkim, że skarżące przewidywały znaczący skutek tej zmiany polityki na wywozy.

245 Skarżące usiłowały zminimalizować skutki naruszenia i oskarżyły Komisję o przesadę, ale w tym samym czasie nie zdołały zaprzeczyć wszelkim skutkom i przyznały istnienie skutków „kwalifikowanych co najwyżej jako bardzo ograniczone”.

246 Ich twierdzenia, jakoby wywozy przynosiły korzyści niezależnie od premii i nie były związane z inwestycjami dealerów, nie są zasadne. Przez to, że system premii nie wynagradzał wywozów, obiektywnie zmniejszał zainteresowanie tymi wywozami w porównaniu ze sprzedażą lokalną. Nie da się zaprzeczyć, że celem osiągnięcia sukcesu w sprzedaży na wywóz dealer musiałby dokonać inwestycji w personel, marketing i logistykę. Nawet jeśli część tych inwestycji ma również znaczenie dla sprzedaży lokalnej, nie wpływa to na okoliczność, że stały koszt związany z wywozem

nie byłyby zerowy. Tylko tyle Komisja chciała wyrazić w motywie 115 zaskarżonej decyzji, a nie przedstawiać teorię na temat bezpośredniego i liniowego związku pomiędzy sprzedażą krajową a sprzedażą na wywóz.

247 Argument, zgodnie z którym wysokość premii jest zbyt niska, by wpłynąć na wywozy, nie jest przekonujący. Jeśli premia jest skuteczna w kontekście krajowym, jest mało prawdopodobne, że nie ma żadnego wpływu na poziom wywozów. Nie jest wiarygodne twierdzenie, że premia nie wywiera skutków na wysokość przyznanych prowizji, ani przypuszczanie, że przyznanie ewentualnej premii zostałyby pochłonięte przez zleceniodawców.

248 Argumenty skarżących odnośnie do przyczyn spadku wywozów z Niderlandów są oparte na błędnym odczytaniu zaskarżonej decyzji. Komisja nie utrzymywała, że niewypłacenie premii stanowiło czynnik determinujący zmianę wywozów ani że miało niezwłoczny skutek, lecz utrzymywała, że odgrywało pewną rolę. Komisja przyznaje, że opóźnienie w wypłacie premii nie wynosi rok, lecz trymestr, wskazując jednak, że nie wyklucza to pewnego opóźnienia w czasie ograniczających skutków systemu wynagradzania, zważywszy na odcinek czasu związany z uświadomieniem sobie przez dealerów wpływu tego systemu na warunki strategii handlowej.

249 W każdym razie skarżące nie mogą zaprzeczyć bardzo silnemu spadkowi wywozów, spadkowi którego jedną z przyczyn, według szacunków Komisji dokonanych na podstawie licznych wskazówek (zeznania dealerów i dokumenty wewnętrzne skarżących), były system wynagradzania i naciski, niekoniecznie będąc przyczyną jedyną.

250 Co do wagi cykli wprowadzania na rynek nowych modeli i skutków tych cykli na wywozy, nie wydają się one bardzo znaczące dla wywozów, ponieważ odbywają się w Niderlandach jak i za granicą, a argumentacja skarżących w tym zakresie jest

w każdym razie bardzo wybiórcza. Co do różnicy cen, to okoliczność, że została obniżona od 1997 r. i 1998 r. nie pozbawia jej bardzo znaczącego charakteru po 1999 r., w zakresie zachęty pewnych konsumentów do kupowania w Niderlandach.

251 Jeśli chodzi o dochodzenie wśród dealerów w Niderlandach, Komisja zauważyła, że argument skarżących, zgodnie z którym najważniejsi dealerzy uznali, że premia posiadała drugorzędne znaczenie, oznacza, że część dealerów przyznawała mu natomiast wagę determinującą. Dochodzenie to wykazało, że wszyscy dealerzy byli świadomi nieposiadania prawa do automatycznej wypłaty premii, że większość rozumiała, że nie miała prawa do premii, i że większość tych dealerów, którzy próbowali ją uzyskać, poniosła porażkę. Wreszcie Komisja, która nie była w stanie materialnie przesłuchać wszystkich dealerów, miała prawo ograniczyć swoje dochodzenie do ich reprezentatywnej próbki, w niniejszym przypadku szesnastu dealerów uznanych za aktywnych w zakresie wywozu i reprezentujących około 40% wywozów w okresie rozliczeniowym.

252 Odnosnie do skutków nacisków, Komisja zauważa, że te naciski zostały wprowadzone podczas okresu, który nie był ograniczony do 1997 r. i że okoliczność, że duża obniżka wywozów miała miejsce w 1999 r., nie podważa tego, że naciski wywołały pewien skutek. Inne przykłady niż te przywołane wybiórczo przez skarżące wykazałyby skuteczność nacisków. W każdym razie odnośnie do naruszenia ze względu na cel, dowód na konkretną skuteczność nacisków nie jest konieczny dla stwierdzenia naruszenia.

253 Komisja uważa, że kwestia premii, celem właściwego zrozumienia, powinna być rozpatrywana nie, jak sugerują skarżące, w perspektywie zachęty do wywozu, lecz zniechęcania do wywozów, w ramach którego obiektywne skutki niewypłacania premii okazują się jasne.

- 254 Ponieważ marża dealerów samochodowych jest niska, nie można utrzymywać, że niewypłacenie premii od wywozu nie wywoływałoby skutków na wywóz lub miałyby jedynie skutek niewielki.
- 255 Przeciwnie do tego, co sugerowały skarżące, klienci zagraniczni i klienci lokalni powinni w ramach jednolitego rynku być traktowani równo w stosunku do dealera. Okoliczność, że motywację klienta zagranicznego do zakupu w Niderlandach mogła stanowić różnica cen, nie powinna martwić skarżących, chyba że uznać, że miały one właśnie na celu podział rynku.
- 256 Pomimo zaprzeczeń skarżących, z samego systemu premii wynika, że miał on wpływ na decyzje handlowe dealerów, z niekorzyścią dla wywozów. Skarżące przyjęły punkt widzenia zagranicznego nabywcy, aby utrzymywać, że brak premii jest rzekomo bez znaczenia dla tego ostatniego. Tymczasem, poza okolicznościami, że to stanowisko jest błędne i niedowiedzione, Komisja uważa, że system należy rozpatrywać z punktu widzenia dealera celem stwierdzenia, że gdy wszystko inne pozostaje niezmienione, dealer jest pozbawiony premii od wywozów, a tym samym w ten czy inny sposób, zachęcony systemem wynagradzania do uprzywilejowania sprzedaży lokalnej.

Ocena Sądu

- 257 Z utrwalonego orzecznictwa wynika, że do celów stosowania art. 81 ust. 1 WE uwzględnianie rzeczywistych skutków porozumienia jest zbędne, jeżeli celem porozumienia jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji (zob. wyroki Trybunału: ww. w pkt 44 w sprawie *Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied* przeciwko Komisji, pkt 136; z dnia 25 stycznia 2007 r. w sprawie *C-407/04 P Dalmine* przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-829, pkt 84 i przytoczone tam orzecznictwo; zob. wyroki Sądu: ww. w pkt 171 *General Motors Nederland* i *Opel Nederland* przeciwko Komisji, pkt 104; z dnia 27 września 2006 r. w sprawie *T-322/01 Roquette Frères* przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3137, pkt 201 i przytoczone tam orzecznictwo).

258 Z tego wynika, że skoro Komisja słusznie stwierdziła w zaskarżonej decyzji istnienie porozumienia antykonkurencyjnego ze względu na cel (zob. pkt 113, 140 i 141 powyżej), niniejszy zarzut należy oddalić jako pozbawiony znaczenia, ponieważ miał na celu zakwestionowanie istnienia naruszenia art. 81 ust. 1 WE.

259 Jednakże o ile zarzut ten kwestionuje dokonaną przez Komisję ocenę wagi naruszenia, o tyle należy go zbadać w ramach rozpatrywania piątego zarzutu stwierdzenia nieważności dotyczącego obliczenia wysokości grzywny.

5. W przedmiocie zarzutu piątego, dotyczącego naruszenia art. 23 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 1/2003 oraz wytycznych i mającego na celu obniżenie wysokości grzywny

Argumenty stron

260 Skarżące utrzymują, że naruszenie nie może być uznane za „bardzo poważne” w świetle wytycznych (pkt 29 powyżej), skoro system wynagradzania nie miał na celu podziału rynku.

261 Miał on jedynie na celu skuteczność systemu dystrybucji i rozwój części rynku Peugeota w Niderlandach. Ponadto w jego ramach nie istniał formalny zakaz wywozu, w odróżnieniu od innych spraw dotyczących sektora samochodowego. Przeciwnie, PNE rozpowszechniała wśród dealerów okólniki dotyczące procedury, jaka ma być przestrzegana w przypadku sprzedaży zleceńodawcom, i nie sankcjonowała dealerów dokonujących wywozów. Przy założeniu nawet, że uzna się, że system wynagradzania obniżył zachęty do wywozu, należy dodać, że ograniczenie wywozów nie jest równoważne z podziałem rynku. Nieuwzględnienie tej różnicy stałoby w sprzeczności

z wytycznymi. Naruszenie zarzucane skarżącym może co najwyżej zostać zakwalifikowane jako naruszenie „o małym znaczeniu” lub „poważne”. Ponadto Komisja w dalekim stopniu przerysowała skutki rzekomego naruszenia.

262 Rozróżnienie pomiędzy podziałem rynku a obniżeniem wywozów nie jest sztuczne, przeciwnie do tego, co podnosi Komisja. W sprawie rozpoznawanej w ww. w pkt 44 wyroku w sprawie General Motors przeciwko Komisji i w ww. w pkt 171 wyroku w sprawie General Motors Nederland i Opel Nederland przeciwko Komisji, naruszenie miało bezpośrednio na celu zakaz wywozów, czyli wyraźną chęć dokonania podziału rynku, co w niniejszym przypadku nie ma miejsca.

263 Skarżące kwestionują, że po tym jak Komisja długo analizowała skutki naruszenia, aby zakwalifikować je w końcu jako znaczące, twierdzi, że taka kwalifikacja jest nieużyteczna lub bez znaczenia dla zakwalifikowania naruszenia jako bardzo poważnego i ustalenia wysokości grzywny. Tym samym wysokość grzywny należy poddać ponownej analizie, ponieważ brakowało pewnych podstawowych elementów użytych do jej obliczenia, w związku z tym, że skarżące wykazały brak skutków systemu wynagradzania na wywozy.

264 Komisja wyolbrzymia czas trwania naruszenia. Dowody przedstawione przez Komisję nie wykazały naruszenia w okresie od 1998 r. do września 2003 r. jeśli chodzi o system wynagradzania, czy w okresie od 1998 r. do 2000 r., jeśli chodzi o naciski. Pomocniczo skarżące podnoszą, że nawet jeśli należałoby przyznać, że istniało sześciopółletnie naruszenie w związku z systemem wynagradzania oraz czteroipółletnie w związku z naciskami, powiększenie zastosowane przez Komisję nie może być jednolite za cały okres, zważywszy na zmiany natężenia naruszenia podczas okresu naruszenia. Komisja powinna była uwzględnić te zmiany natężenia w ramach swojej oceny odnośnie do czasu trwania naruszenia.

265 Sąd winien, zdaniem skarżących, w rezultacie obniżyć kwotę grzywny.

- 266 Komisja utrzymuje, że prawidłowo zastosowała wytyczne. Nic nie wyklucza w wytycznych, by ograniczenia pionowe mogły być zakwalifikowane jako „bardzo poważne”.
- 267 System wynagradzania miał na celu ograniczenie wywozów i taki też wywoływał skutek. Podnoszona okoliczność, że miał on również na celu skuteczność sieci dystrybucyjnej w Niderlandach oraz przenikanie tego rynku, nie może podważyć początkowego stwierdzenia, ani tym samym łagodzić wagi stwierdzonego naruszenia.
- 268 Argument, zgodnie z którym rozpatrywane praktyki nie zawierały formalnego zakazu wywozu, należy odrzucić. Fakt ten bowiem nie umniejsza w niczym stwierdzeniu, że rozpatrywany system miał na celu ograniczenie wywozów, a zatem podział rynku, i w związku z tym może być zakwalifikowany jako naruszenie bardzo poważne. Sztuczne jest rozróżnienie ograniczenia sprzedaży nabywcom nieposiadającym miejsca zamieszkania w Niderlandach od podziału rynku. Okoliczność, że chodzi tu tylko o ograniczenie, nie stoi na przeszkodzie kwalifikacji naruszenia jako bardzo poważnego.
- 269 Co do skutków naruszenia, których dowód nie jest ponadto konieczny dla stwierdzenia naruszenia, wykazano, że były poważne. W każdym razie Komisja stwierdziła bardzo poważny charakter naruszenia. Komisja stwierdziła, między innymi, subiektywny zamiar ograniczenia przez skarżące handlu między państwami członkowskimi, mimo tego, że od 1988 r. uściślała swój punkt widzenia dotyczący polityki polegającej na wykluczeniu sprzedaży nowych samochodów konsumentom końcowym niemającym miejsca zamieszkania na terytorium danego państwa.
- 270 Komisja zauważa, że jej wcześniejsza praktyka decyzyjna nie służy ramie prawnej w zakresie grzywien w dziedzinie konkurencji i że korzysta ona ze swobody oceny odnośnie do określenia, w świetle okoliczności faktycznych danej sprawy, czy dane naruszenie jest bardzo poważne.

- 271 Dodaje, że skoro zgodnie z wytycznymi powinna uwzględniać dla celów oceny wagi naruszenia jego konkretny wpływ tylko wówczas, gdy może on być zmierzony, co w niniejszym przypadku stanowiło trudność, nie była zobowiązana do dokładnego wykazania wpływu porozumienia na rynek i jego wyraz ilościowy, lecz mogła ograniczyć się do oszacowania prawdopodobieństwa takiego skutku. Skarżące nie podnoszą zatem zasadnie braku lub ograniczonego charakteru skutków porozumienia.
- 272 Jeśli chodzi o ocenę czasu trwania naruszenia, Komisja powtarza, że wykazała istnienie naruszenia w całym rozpatrywanym okresie. Co do argumentu dotyczącego okoliczności, że powiększenie grzywny powinno zmieniać się w zależności od natężenia naruszenia w czasie, Komisja podnosi, że natężenie nie jest cechą czasu trwania, lecz wagi naruszenia. Przy ocenie wagi uwzględniła dokładnie zmiany natężenia naruszenia.

Ocena Sądu

- 273 Tytułem wstępu należy przypomnieć, że zgodnie z utrwalonym orzecnictwem przy ustalaniu kwoty każdej grzywny Komisja korzysta ze swobodnego uznania (wyroki Sądu: z dnia 6 kwietnia 1995 r. w sprawie T-150/89 Martinelli przeciwko Komisji, Rec. s. II-1165, pkt 59; z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie T-352/94 Mo och Domsjö przeciwko Komisji, Rec. s. II-1989, pkt 268, utrzymany w mocy wyrokiem Trybunału z dnia 16 listopada 2000 r. w sprawie C-283/98 P Mo och Domsjö przeciwko Komisji, Rec. s. I-9855, pkt 47). Jej ocena musi zostać jednak dokonana w poszanowaniu prawa wspólnotowego, które obejmuje nie tylko postanowienia traktatu, lecz również ogólne zasady prawa (wyrok Trybunału z dnia 25 lipca 2002 r. w sprawie C-50/00 P Unión de Pequeños Agricultores przeciwko Radzie, Rec. s. I-6677, pkt 38).
- 274 Zgodnie z utrwalonym orzecnictwem wagę naruszenia ustala się na podstawie licznych okoliczności, takich jak szczególne okoliczności sprawy, jej kontekst i odstrasżające działanie grzywien (wyroki Trybunału: z dnia 28 czerwca 2005 r.

w sprawach połączonych C-189/02 P, C-202/02 P, od C-205/02 P do C-208/02 P i C-213/02 P Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-5425, pkt 241; z dnia 10 maja 2007 r. w sprawie C-328/05 P SGL Carbon przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-3921, pkt 43).

275 Należy również zauważyć, że ocena proporcjonalności nałożonej grzywny do wagi i czasu trwania naruszenia, czyli kryteriów, o których mowa była kiedyś w art. 15 ust. 2 rozporządzenia nr 17, a obecnie jest w art. 23 ust. 3 rozporządzenia nr 1/2003, podlega nieograniczonemu prawu orzekania, nadanemu Sądowi na mocy art. 31 tego rozporządzenia (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 4 lipca 2006 r. w sprawie T-304/02 Hoek Loos przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-1887, pkt 69).

276 W niniejszym przypadku z zaskarżonej decyzji wynika, że Komisja, nawet jeśli w zaskarżonej decyzji nie odniosła się w sposób wyraźny do wytycznych, to ustaliła wysokość grzywny nałożonej na skarżącą w oparciu o metodę ogólną ustaloną w tych wytycznych, które stanowią w pkt 1 akapit pierwszy, odnośnie do obliczenia kwoty grzywny, że „[k]wota podstawowa [grzywny] będzie określana w zależności od wagi i [czasu] trwania naruszenia, które są jedynymi kryteriami, do których istnieje odniesienie w art. 15 ust. 2 rozporządzenia nr 17”.

Co do kwestionowania dokonanej przez Komisję oceny wagi naruszenia celem obliczenia grzywny

277 Wytyczne w pkt 1 A uściślają, że „przy ocenie wagi naruszenia należy wziąć pod uwagę je[go] charakter, rzeczywisty wpływ na rynek tam, gdzie może to być zmierzone, oraz rozmiar właściwego rynku geograficznego”. Naruszenia będą więc zaliczane do jednej z trzech kategorii, które wiążą się z ustalonymi sankcjami: naruszenia o małym znaczeniu (od 1000 do 1 mln EUR), poważne naruszenia (od 1 mln do 20 mln EUR) oraz bardzo poważne naruszenia (ponad 20 mln EUR).

— Co do kryterium oceny wagi naruszenia dotyczącego jego charakteru

278 Skarżące sprzeciwiają się kwalifikacji naruszenia jako „bardzo poważnego” w rozumieniu pkt 1 A wytycznych z tego powodu, że realizowany przez nie cel polegał wyłącznie na zdynamizowaniu sprzedaży Peugeot’a w Niderlandach i że w każdym razie zwykłe ograniczenie wywozów nie może stanowić podziału rynku. Skarżące podnoszą również, że w niniejszym przypadku, w odróżnieniu od sprawy rozpoznawanej w ww. w pkt 44 wyroku w sprawie General Motors przeciwko Komisji i w ww. w pkt 171 wyroku w sprawie General Motors Nederland i Opel Nederland przeciwko Komisji, nie istniało ograniczenie konkurencji mające na celu bezpośredni zakaz wywozów, a zatem jasno wyrażony zamiar podziału rynku.

279 Odnosnie do argumentu rzekomo wyłącznie prokonkurencyjnego celu działań skarżących, należy przypomnieć — w zakresie, w jakim powtarza on zaprzeczenie istnienia naruszenia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE — że został on oddalony w ramach badania drugiego zarzutu stwierdzenia nieważności. Słusznie bowiem Komisja stwierdziła, że system wynagradzania i różne inicjatywy skarżących stanowiły działania antykonkurencyjne ze względu na cel (zob. pkt 113, 140 i 141 powyżej).

280 W zakresie, w jakim argument ten należy rozumieć w ten sposób, że skarżące działały, jak by nie było w dobrej wierze, z zaskarżonej decyzji (zob. w szczególności motywy 58, 73–84, 145, 170 i 171), jak i z badania niniejszej skargi (zob. w szczególności pkt 54–68 i 116–140 powyżej) wynika, że skarżące, dalekie od nieznaności antykonkurencyjnego zasięgu swych inicjatyw, działały w rzeczywistości z pełną znajomością rzeczy.

281 Należy oddalić argument, zgodnie z którym podział rynku może istnieć tylko w przypadku porozumienia zawierającego formalny zakaz wywozów. Okoliczność bowiem, jak w niniejszym przypadku, starania przeciwstawienia się w największym możliwym zakresie wywozom równoległym poprzez system wynagradzania i naciski, nie wyrażając jednak formalnego zakazu wywozu, stanowi inicjatywę mającą na celu

podział rynku wewnętrznego, tak samo poważną i naganną co do swego charakteru, jak zwykły zakaz wywozu. Takie przeciwstawienie się, dokładnie tak jak i zakaz (zob. podobnie ww. w pkt 171 wyrok w sprawie General Motors Nederland i Opel Nederland przeciwko Komisji, pkt 191), stanowi oczywiste naruszenie prawa konkurencji. Jest ono sprzeczne z najbardziej podstawowymi celami Wspólnoty Europejskiej, a w szczególności z ustanowieniem jednolitego rynku.

282 Tym samym argument skarżących, że naruszenie popełnione w niniejszym przypadku nie może być zakwalifikowane jako bardzo poważne co do swego charakteru w rozumieniu wytycznych ze względu na to, że nie zawiera formalnego zakazu wywozu, jest błędny i należy go oddalić.

283 Należy dodać, że o ile system wprowadzony w niniejszym przypadku nie zawierał po prostu zakazu wywozów, to nie z powodu względów prokonkurencyjnych ze strony skarżących, lecz przeciwnie, z uwagi na względy związane ze staraniem uniknięcia wprowadzenia systemu, który byłby zbyt wyraźnie antykonkurencyjny, i dlatego również łatwiejszy do wykrycia. Jak już stwierdzono (zob. pkt 51–68 i 113 powyżej), skarżące po wprowadzeniu w 1997 r. systemu wynagradzania, którego antykonkurencyjny charakter był oczywisty, od 1998 r. unikały jakiegokolwiek zbyt wyraźnie antykonkurencyjnego sformułowania, jednocześnie czuwając nad utrzymaniem wprowadzonego w 1997 r. systemu ograniczającego konkurencję i uzbrajając go w różne inicjatywy mające zasadniczo na celu zapewnienie, by wywozy zachowały wyjątkowy charakter.

284 W tym względzie należy uznać, że naruszenie przedstawia, co do swej natury, szczególnie wyraźnie poważny charakter, zważywszy na wyjątkowo obłudne sposoby dążące do utrwalenia systemu wynagradzania aż do 2003 r., i to w kontekście, w którym, jak wspomina Komisja (motyw 171 zdanie drugie zaskarżonej decyzji) i jak zauważył już Sąd w ww. w pkt 171 wyroku w sprawie General Motors Nederland i Opel Nederland przeciwko Komisji, pkt 192, wcześniejsza praktyka Komisji i utrwalone orzecznictwo

w dziedzinie wywozów równoległych w szczególności w sektorze samochodowym stanowią jasne ostrzeżenia odnośnie do niezgodności z prawem takiego systemu.

285 Należy również za Komisją podnieść, że skarżące są członkami dużej grupy przemysłowej zajmującej znaczącą pozycję na rozpatrywanych rynkach (zob. w tym względzie motyw 167 zaskarżonej decyzji) i posiadają służby prawne, które są w stanie doskonale regulować — jak zresztą to czyniły — antykonkurencyjny charakter rozpatrywanych działań (zob. w tym względzie motyw 170 zaskarżonej decyzji).

286 Z powyższego wynika, że Komisja nie dopuściła się przy korzystaniu ze swych uprawnień dyskrecjonalnych błędu w związku z zakwalifikowaniem naruszenia jako bardzo poważnego.

— Co do kryterium oceny wagi naruszenia dotyczącego konkretnego wpływu naruszenia na rynek

287 Skarżące kwestionują uwzględnienie w zaskarżonej decyzji konkretnego wpływu naruszenia na rynek. Podnoszą, że Komisja przerysowała skutki naruszenia, kiedy zakwalifikowała je jako znaczące. W rzeczywistości naruszenie nie wywoływało żadnych skutków lub co najwyżej skutki niewielkie.

288 Komisja kwestionuje te zarzuty i uważa, że bardzo poważny charakter naruszenia ustalono w zaskarżonej decyzji w sposób wystarczający w oparciu o naturę naruszenia i że nawet jeśli dokonała wzmianki o wpływie naruszenia w uzasadnieniu oceny wagi naruszenia, w żadnym razie nie oparła się wyraźnie na skutkach naruszenia celem zakwalifikowania go jako „bardzo poważnego”.

- 289 Co się tyczy tego ostatniego argumentu Komisji, samo sformułowanie zaskarżonej decyzji wymaga jego oddalenia.
- 290 Czegokolwiek bowiem Komisja nie oświadczyłaby na etapie postępowania sądowego, to w zaskarżonej decyzji nie zakwalifikowała naruszenia jako bardzo poważnego przez sam wzgląd na jego charakter. W motywie 166 zaskarżonej decyzji stwierdziła, że poprzez swoje działania przedsiębiorstwo stanęło na przeszkodzie realizacji celu jednolitego rynku ustalonego w traktacie i że „charakter naruszenia powinien zostać zakwalifikowany jako bardzo poważny z tego tylko względu”. Tym samym Komisja zakwalifikowała na tym etapie nie samo naruszenie, lecz jego charakter, jako bardzo poważny, ponieważ charakter naruszenia stanowił pierwsze kryterium ustalone w wytycznych celem oceny wagi naruszenia i przypomniane w pkt 277 powyżej.
- 291 Dopiero na koniec badania, wzięwszy pod uwagę również inne elementy, a wśród nich względy dotyczące skutków naruszenia, zakwalifikowanych przez Komisję jako „znaczące” (zob. w szczególności motyw 166 zdanie trzecie i motyw 168 zdanie drugie zaskarżonej decyzji), Komisja stwierdziła w motywie 172 zaskarżonej decyzji, że „biorąc pod uwagę powyższe, naruszenie art. 81 [WE] popełnione przez [skarżące] należy zakwalifikować jako bardzo poważne”.
- 292 Należy zatem zbadać, czy Komisja poczyniła w zaskarżonej decyzji ustalenia pozwalające jej przy ocenie wagi naruszenia na utrzymywanie istnienia znaczących skutków.
- 293 W motywie 131 zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła zmniejszenie wywozów po 1997 r., a następnie spadek o 50% po 1999 r. W odpowiedzi na argumentację AP, że spadek ten został spowodowany nie systemem wynagradzania, lecz zmniejszeniem różnic cen, co zmniejszyło zainteresowanie zagranicznych nabywców zakupem samochodu w Niderlandach, Komisja podniosła między innymi, że różnice cen pozostały znaczące przez cały rozważany okres (motyw 132 zaskarżonej decyzji).

294 Komisja stwierdziła również, że w każdym razie ograniczenie prawa do premii w odniesieniu do sprzedaży na wywóz odebrało niderlandzkim dealerom część ich elastyczności, niezależnie od ewentualnych zmian różnic cen (motyw 133 in fine zaskarżonej decyzji).

295 W motywie 134 zaskarżonej decyzji Komisja, po tym jak przypomniała, że „ogólnie trudno jest dokładnie wyrazić ilościowo skutek takich działań, a nawet nie sposób określić liczby wywozów faktycznie uniemożliwionych w wyniku tych działań”, dodała, że „jednak w niniejszym przypadku okoliczności faktyczne zebrane w trakcie dochodzenia [...] pozwalają udowodnić istnienie znaczącego skutku rozpatrywanego systemu wynagradzania na rozwój przepływu wywozów równoległych z Niderlandów”.

296 Komisja przywołała w szczególności pismo wewnętrzne PNE, zredagowane przez [*poufne*], „Responsible Dealer Support” PNE, załączone do zaskarżonej decyzji, z którego wynika, że gdy w 2003 r. wprowadzono wypłatę premii od wywozów, to wiązało się to z bardzo znaczącym wzrostem ilości wywozów (motyw 134 tiret pierwsze zaskarżonej decyzji).

297 W pierwszej kolejności należy zbadać twierdzenie Komisji, przypomniane w pkt 293 powyżej, o zmniejszeniu ilości wywozów po 1997 r., a następnie ich spadek o 50% po 1999 r.

298 Skarżące podnoszą zasadniczo w ramach swojego czwartego zarzutu stwierdzenia nieważności (zob. pkt 235 powyżej), że to znaczna ilość wywozów w 1997 r. i w 1998 r.

była nietypowa. Wywozy te wynikały bowiem z kombinacji, po pierwsze, wejścia na rynek bardzo poszukiwanych modeli Peugeota i po drugie, z istniejących w tym czasie poważnych różnic cen, których spadek w następnych latach stanowił istotną przyczynę spadku wywozów.

299 Jeśli chodzi o pierwsze z tych twierdzeń, że poziom wywozów w 1997 r. i w 1998 r. był niezwykle wysoki z uwagi na to, że nowe modele cieszyły się dużym zainteresowaniem wśród kupujących (co uniemożliwiłoby według skarżących wysnuć właściwych wniosków o spadku wywozów w latach następnych), Sąd uważa za Komisję, że skoro nowe modele wprowadzono zarówno w Niderlandach, jak i za granicą, to wpływ atrakcyjności tych nowych modeli na ilość sprzedaży jest zasadniczo taki sam w Niderlandach, jak i w innych państwach członkowskich. Tym samym, o ile bezsporne jest, że atrakcyjność ta może mieć wpływ na zwiększenie ilości sprzedaży producenta, zarówno na poziomie krajowym — w zakresie, w jakim różnica ceny katalogowej i perspektywy zniżek sprawiają, że jest to interesujące — jak i na wywóz, to atrakcyjność ta nie oznacza sama w sobie wzrostu po stronie wywozów równoległych w stosunku do sprzedaży krajowej. W każdym razie skarżące nie przedstawiają żadnego dowodu na to, że w niniejszym przypadku wysnuć by można inny wniosek.

300 Jeśli chodzi o okoliczność, że nowy model mógłby być atrakcyjniejszy dla klientów z innych państw niż dla klientów niderlandzkich, należy stwierdzić, że nie wydaje się również, by mogła mieć wpływ na wzrost wywozów równoległych u dealerów niderlandzkich w porównaniu ze sprzedażą krajową. Tym samym okoliczność podnoszona przez skarżące, że silniki Diesla były niedoceniane przez konsumentów niderlandzkich, lecz bardzo cenione przez konsumentów francuskich, o ile oczywiście może prowadzić do tego, że większość ewentualnych wywozów równoległych do Francji obejmowała silniki Diesla, nie wydaje się jednak, by mogła spowodować wzrost niderlandzkich wywozów równoległych w stosunku do niderlandzkiej sprzedaży krajowej. Nic nie pozwala bowiem na uznanie a priori, a skarżące nie przedstawiają w każdym razie dowodów w tym zakresie, że podnoszona preferencja konsumenta francuskiego odnośnie do silnika Diesla miałyby szczególnie skłaniać go do zwrócenia się o zakup samochodu do dealera francuskiego. Dokonanie zakupu przez tego konsumenta za granicą zależy ostatecznie od korzyści finansowej, jaką może on uzyskać z takiej operacji.

- 301 Co się tyczy drugiego twierdzenia skarżących, zgodnie z którym spadek różnic cen — a nie wykluczenie premii za wywozy — był istotnym powodem spadku wywozów po 1997 r., to należy przypomnieć, że Komisja nie podnosiła w zaskarżonej decyzji, że wykluczenie premii było jedyną przyczyną zmniejszenia ilości wywozów. Uznała jedynie, że trudno jest wiązać to zmniejszenie liczby wywozów od 1997 r. ze zwykłym spadkiem różnic cen (motyw 132 in fine zaskarżonej decyzji).
- 302 Okazuje się jednak, że gdy Komisja w motywie 131 zdanie pierwsze zaskarżonej decyzji odnotowała, tytułem pierwszej zasadniczej uwagi odnośnie do skutków systemu wynagradzania, „zmniejszenie wywozów począwszy od 1997 r., a następnie spadek o około 50% po 1999 r.”, nie uwzględniła wystarczająco w dalszym toku swego rozumowania, a w szczególności w motywie 132 zaskarżonej decyzji, sprzeciwu AP, że ta zmiana w ilości wywozów była spowodowana zasadniczo zmianami różnic cen.
- 303 Wspominając o tym sprzeciwie w motywie 131 zaskarżonej decyzji, Komisja w motywie 132 ograniczyła się do uznania, że „różnice cen z Niderlandami pozostawały znaczne w rozpatrywanym okresie w porównaniu z najdroższymi rynkami”, dając w ten sposób zasadniczo do zrozumienia, że bez względu na zmiany tych różnic cen, skłonność konsumentów zagranicznych do kupowania pojazdów w Niderlandach miała miejsce w całym rozpatrywanym okresie.
- 304 Chociaż ta ostatnia uwaga odnośnie do istnienia zainteresowania konsumentów wywozami równoległymi przez cały rozpatrywany okres jest prawdziwa, to niemniej jednak uwypuklenie przez Komisję, na początku badania przez nią skutków systemu wynagradzania na konkurencję, znaczącego spadku wywozów w rozpatrywanym okresie, nie zwracając jednak w dalszym toku rozumowania wystarczającej uwagi na

rolę odgrywaną w tym spadku przez zmiany różnic cen, doprowadziło do przedstawienia okoliczności pomniejszających w praktyce rolę odgrywaną przez tę zmianę w spadku wywozów.

305 Należy zatem uznać, że okoliczność, że Komisja nie zwróciła w motywach 131 i 132 zaskarżonej decyzji dotyczących zmniejszenia wywozów wystarczającej uwagi na rolę odgrywaną przez zmianę różnic cen w spadku wywozów, oznacza, że ta instytucja pomniejszyła tę rolę.

306 W drugiej kolejności, odnośnie do stwierdzenia przypomnianego w pkt 294 powyżej, Komisja przyjęła tym razem nie punkt widzenia kupującego, lecz punkt widzenia dealera, i w motywie 133 zaskarżonej decyzji stwierdziła, że „ograniczenie prawa do premii w odniesieniu do sprzedaży na wywóz odebrało niderlandzkim dealerom część ich elastyczności, niezależnie od ewentualnych zmian różnic cen”.

307 Skarżące kwestionują to twierdzenie, zauważając, że sprzedaże na wywóz były sprzedażami przynoszącymi dochód niezależnie nawet od premii, że wysokość premii była pomijalna w stosunku do ceny sprzedaży samochodów i w stosunku do różnic cen, i że nie mogła zatem odgrywać żadnej roli (zob. w ramach zarzutu czwartego stwierdzenia nieważności, pkt 233 i 234 powyżej).

308 Odnośnie do argumentów dotyczących rzekomo pomijalnego charakteru premii w stosunku do ceny sprzedaży samochodu czy różnic cen, należy stwierdzić, że te argumenty mieszają punkt widzenia kupującego i dealera. O ile prawdą jest, że z punktu widzenia kupującego premia reprezentuje jako wartość absolutną jedynie małą część ceny sprzedaży samochodu, a nawet różnicy ceny, to niemniej jednak z punktu widzenia dealera wysokość tej premii nie może być uznana za pomijalną, ponieważ stanowi znaczący element marży osiągniętej przez dealera przy sprzedaży samochodu, i jej brak w przypadku sprzedaży na wywóz odgrywa zatem niepomijalną rolę względem tych sprzedaży (zob. w tym względzie motyw 116 zaskarżonej decyzji).

- 309 Ponadto należy stwierdzić, że sprzeciwy skarżących, które dotyczą w ogóle zasadniczo przedstawienia premii jako elementu finansowego pozbawionego rzeczywistego wpływu na dealera, stoją w bezpośredniej sprzeczności z ich twierdzeniami, zgodnie z którymi system premii miał konkretnie na celu zdynamizowanie sprzedaży samochodów Peugeot w Niderlandach (zob. w tym względzie podobne rozumowanie w opinii A. Tizzana przedstawionej do ww. w pkt 55 wyroku w sprawie General Motors przeciwko Komisji, pkt 76). Jak Komisja słusznie podnosi w motywie 112 zaskarżonej decyzji, gdyby „jak uściślił [Peugeot], ten system wynagradzania dealerów miał na celu zachęcenie dealerów niderlandzkich do dołożenia wszystkich możliwych starań dla rozwoju sprzedaży na obszarze, który został im przydzielony na mocy umowy”, to wówczas oznaczałoby to, że ten system wynagradzania, a tym samym wysokość premii „byłyby również wystarczające do tego, by jego odmowa zniechęcała do sprzedaży na wywóz”.
- 310 Co do argumentu, przedstawionego w zarzucie czwartym stwierdzenia nieważności (zob. pkt 237 powyżej), zgodnie z którym trzech dealerzy, którzy dokonali ponad 72% wywozów dealerów, do których zwróciła się Komisja, udzielili odpowiedzi potwierdzających okoliczność, że premia posiadała drugorzędne znaczenie dla wywozów, należy stwierdzić, że to twierdzenie nie jest w żaden sposób poparte ani odniesieniem do poszczególnych dealerów, ani odniesieniem do wielkości wywozów i z tego tylko względu powinno zatem zostać odrzucone.
- 311 W każdym razie zakładając, że twierdzenie to dotyczyło w sposób dorozumiany dealerów: [poufne], [poufne] i [poufne], do których odnosiło się podobne twierdzenie AP przywołane w pkt 91 powyżej, to stwierdzono odnośnie do [poufne], że ten dealer, który oświadczył, że dokonał wywozu [poufne] samochodów w okresie objętym dochodzeniem, nie wyraził braku zainteresowania premią, lecz jedynie rozumiał, że premia nie stosuje się do wywozów (zob. pkt 95 powyżej). Tym samym twierdzenie skarżących, przy założeniu, że dotyczyło trzech dealerów wymienionych w poprzednim punkcie, mogło co najwyżej dotyczyć dwóch z nich, których wywozy łącznie wynosiły

[*poufne*] (zob. odpowiedzi na prośbę o informacje z dnia 17 listopada 2004 r.), i przyjmując za podstawę obliczenia twierdzenie skarżących dotyczące odsetka [*poufne*]%, jedynie [*poufne*]% wywozów przepytanych dealerów.

- 312 Co do uwagi przedstawionej w ramach zarzutu czwartego stwierdzenia nieważności (zob. pkt 237 powyżej), zgodnie z którą prośba o informacje z dnia 17 listopada 2004 r. była skierowana jedynie do małej części dealerów, to nic nie wskazuje na to, a skarżące nie przedstawiają dowodów w tym zakresie, by grupa dealerów, adresatów prośby o informacje, składająca się z przedsiębiorstw, które dokonały według Komisji 40% wywozów w okresie objętym dochodzeniem, nie stanowiła reprezentatywnej próbki, w szczególności dla zbadania konkretnego wpływu naruszenia na rynek.
- 313 Z powyższych rozważań wynika, że argumenty skarżących, jakoby premia stanowiła zbyt słabą zachętę, by wpłynąć na poziom wywozów, należy oddalić.
- 314 W trzeciej kolejności, należy zbadać twierdzenia (zob. pkt 295 i 296 powyżej), na których podstawie Komisja, po tym jak przypomniała trudność dokładnego ilościowego wyrażenia skutków środków takich jak system wynagradzania (motyw 134 zaskarżonej decyzji), przedstawiła niemniej jednak fakty dowodzące istnienia znaczącego skutku tego systemu na wywozy, a w szczególności powołała się na pismo wewnętrzne z dnia 14 października 2002 r., zredagowane przez [*poufne*] (motyw 134 tiret pierwsze zaskarżonej decyzji).
- 315 Skarżące kwestionują w ramach swojego czwartego zarzutu stwierdzenia nieważności (zob. pkt 236 powyżej), aby pismo to miało taki sens, jaki nadaje mu Komisja. I tak nie przewidując zasadniczej zmiany w systemie wynagradzania, na której podstawie system

ten przewidywałby odtąd wypłatę premii również za wywozy, pismo to przewidywało jedynie proceduralną zmianę systemu, który już przewidywał tę wypłatę, zmianę polegającą na zastąpieniu wypłaty po przedstawieniu zaświadczeń o rejestracji za granicą zapłatą automatyczną i weryfikacją a posteriori tych zaświadczeń.

316 Należy stwierdzić, że przesłanka takiego twierdzenia skarżących, zgodnie z którą system wynagradzania przewidywał już wypłatę premii za wywozy, jest błędna. W tym względzie stwierdzono w ramach badania zarzutu drugiego stwierdzenia nieważności, że system, w postaci opisanej w okólnikach do dealerów, nie przewidywał wypłaty premii za wywozy, a tym bardziej procedury w tym względzie (zob. pkt 62 powyżej).

317 Pismo wewnętrzne z dnia 14 października 2002 r., w którym [*poufne*] radził, by „zważywszy na aktualnie dokonującą się zmianę regulacji [...], objąć premią [sprzedaż] wszystkich samochodów (w tym rejestracje, które ostatecznie mają miejsce w innych państwach UE) w następnym roku”, można rozumieć tylko jako propozycję dla PNE dotyczącą definitywnego zakończenia wykluczania wywozów z premii, które było dotąd stosowane przez skarżące w sposób opisany przez Komisję w zaskarżonej decyzji i zbadany w pkt 60–65 powyżej.

318 Pojawia się jednak pytanie, czy pismo to, poza swoim zasięgiem, pozwalało Komisji uważać, jak czyni to ona w motywie 134 tiret pierwsze zaskarżonej decyzji, że według samego PNE wpływ wprowadzenia premii za sprzedaż na wywóz w 2003 r. stanowił [*poufne*] sprzedaży więcej.

319 Aby dojść do takiego wyliczenia, Komisja dokonała rozróżnienia pomiędzy wspomnianym w tym piśmie oszacowaniem wzrostu sprzedaży na wywóz przewidzianym

w planie przemysłowo-handlowym (PIC) 2003, przy niezmiennym systemie wynagradzania ([poufne] sprzedaży), a oszacowaniem wzrostu sprzedaży na wywóz przewidzianym przez [poufne] przy założeniu zmiany systemu wynagradzania ([poufne] sprzedaży).

320 Skarżące twierdzą, że Komisja myli się, i czynią dwie uwagi w tym względzie. Po pierwsze ilość [poufne] sprzedaży przewidzianych przez [poufne] stanowi jedynie projekcję liniową, dokonaną przez autora pisma, na podstawie stałego wzrostu liczby wywozów od 2000 r. Po drugie ilość [poufne] sprzedaży PIC 2003, wymienionych w piśmie z dnia 14 października 2002 r., stanowiła jedynie obliczenia wstępne, oparte na wywozach w 2001 r. i wykluczające pojazdy znajdujące się w rezerwie dealerów. PIC 2003, który nie był ostatecznie opracowany w czasie sporządzenia tego pisma, przewidywał ilość wywozu zarazem większą ([poufne] pojazdów) jak i bliższą rzeczywistości, ponieważ [poufne] samochodów eksportowano w 2003 r.

321 Jeśli chodzi o pierwszą uwagę, dotyczącą tego, że liczba [poufne] sprzedaży stanowi dokonaną przez autora pisma zwykłą projekcję liniową stałego wzrostu liczby wywozów od 2000 r., należy stwierdzić, że opiera się ona w sposób dorozumiany, lecz bezwzględnie, na błędnej tezie (zob. pkt 314–317 powyżej), zgodnie z którą zmiana proponowana przez tego autora stanowiła zwykłą zmianę proceduralną systemu wynagradzania, który od początku ustalał wypłatę premii od wywozów.

322 Ponadto i ad abundantiam, należy po pierwsze podnieść za Komisją, że uwaga ta pochodzi ze zwykłego twierdzenia ze strony skarżących, skoro przedstawienie przez nie tabeli proponującej taką projekcję nie oznacza w żaden sposób, że taka była praktyka zastosowana w piśmie przez [poufne], a po drugie, że taka była praktyka [poufne], to okoliczność, że szacunki tymczasowe ([poufne] sprzedaży) i ostateczne ([poufne] sprzedaży) PIC 2003 zostały ustalone daleko poniżej tej rzekomej projekcji, okazuje się niezrozumiałą.

- 323 Co się tyczy drugiego sprzeciwu, zgodnie z którym wymieniona w piśmie z dnia 14 października 2002 r. ilość [poufne] sprzedaży PIC 2003 stanowiła obliczenie tymczasowe, następnie zrewidowane przy wyższości, i że należałoby raczej uwzględnić liczbę [poufne] sprzedaży, to nie umniejsza w niczym temu, że autor tego pisma przewidywał zasadniczo w oparciu o PIC 2003 oszacowany na [poufne] sprzedaży na wywóz, przyrost wywozów o [poufne] pojazdów w przypadku wprowadzenia premii za wywozy. Okoliczność, że PIC 2003 został zrewidowany przy wyższości, nie narzuca w żaden sposób, by oszacowanie [poufne] dotyczące wpływu wprowadzenia premii za wywozy ([poufne] pojazdów) winno było koniecznym być zrewidowane przy niższości.
- 324 Z powyższych rozważań wynika, że skarżące nie wykazały, że Komisja popełniła błąd w związku z tym, że oparła się na piśmie wewnętrznym PNE z dnia 14 października 2002 r. celem dowiedzenia, że wprowadzenie systemu premii za sprzedaż na wywóz pociągnął za sobą w 2003 r. bardzo znaczący wzrost ilości wywozów do innych państw członkowskich.
- 325 Wreszcie odnośnie do inicjatyw zakwalifikowanych przez Komisję rodzajowo jako naciski, z ustaleń dokonanych przez Komisję w zaskarżonej decyzji (zob. w szczególności motywy 126–128, 135 i 166), niekwestionowanych zasadnie w niniejszej skardze, wynika jasno, że naciski te miały znaczący skutek na zachowanie dealerów w zakresie wywozów.
- 326 W tym względzie odnośnie do w szczególności argumentu, przedstawionego przez skarżące w ramach zarzutu czwartego stwierdzenia nieważności (zob. pkt 238 powyżej), jakoby dwaj dealerzy, czyli [poufne] i [poufne], powiększyli „znacząco” swoje wywozy w następstwie nacisków, należy je co najmniej zrelatywizować. Z pisma [poufne] z dnia 2 listopada 2001 r. wynika bowiem, że według [poufne], wzrost wywozów tkwił w rzeczywistości w jednym działaniu wywozowym. Ponadto z pisma tego wynika, że dla tych dwóch dealerów wywóz stanowił jedynie rozwiązanie krótkoterminowe, konieczne dla stawienia czoła nagłym zobowiązaniom finansowym (zob. odnośnie do [poufne], pkt 204 i 205 powyżej). Z akt sprawy wynika wreszcie, że wywozy obu tych dealerów faktycznie mocno spadły w 2003 r.

327 Reasumując, odnośnie do badania przez Komisję konkretnego wpływu naruszenia na rynek, z powyższego wynika, że Komisja nie dopuściła się błędu w ocenie w związku z tym, że przyjmując punkt widzenia dealerów uznała zasadniczo, że wykluczenie premii z wywozów miało bardzo znaczący wpływ na zdolność dealerów do sprzedaży na wywóz (motyw 169 zaskarżonej decyzji), który to wpływ został w piśmie z dnia 14 października 2002 r. przedstawiony ilościowo za 2003 r., i że naciski miały udział w ograniczeniu sprzedaży transgranicznej samochodów (motyw 135 zaskarżonej decyzji).

328 Jednakże również z tych względów wynika (zob. pkt 302–305 powyżej), że Komisja w motywach 131 i 132 zaskarżonej decyzji dokonała prezentacji i analizy okoliczności sprowadzających się do pomniejszenia roli odgrywanej przez zmianę różnic cen w spadku wywozów, z tą konsekwencją, że przeceniła konkretny wpływ naruszenia na rynek w tym względzie.

329 Biorąc pod uwagę powyższe rozważania dotyczące dokonanej przez Komisję oceny wagi naruszenia, Sąd, korzystając z nieograniczonego prawa orzekania, stwierdza, że należy, przy zachowaniu kwalifikacji ustalonego przez Komisję w zaskarżonej decyzji naruszenia jako bardzo poważnego, zmienić zaskarżoną decyzję z powodów opisanych w pkt 302–305 i 328 powyżej, o 10% kwoty grzywny ustalonej w motywie 173 zaskarżonej decyzji, tytułem wagi naruszenia.

Co do kwestionowania dokonanej przez Komisję oceny czasu trwania naruszenia celem ustalenia wysokości grzywny

330 Wytyczne uściślają w pkt 1B, że czas trwania naruszenia powinien być uwzględniony w sposób wyróżniający naruszenia krótkotrwałe (trwające co do zasady krócej niż rok), w wypadku których nie ustala się dodatkowej kwoty grzywny, naruszenia o średnim czasie trwania (trwające co do zasady od roku do pięciu lat), za które grzywna ustalona

za wagę naruszenia może być podwyższona o wartość dodatkową wynoszącą do 50% grzywny, i naruszenia długotrwałe (trwające co do zasady ponad pięć lat), za które ta grzywna ustalona za wagę naruszenia może być podwyższona o 10% tej wartości za każdy rok.

- 331 Jeśli chodzi o kwestionowanie przez skarżące dokonanej przez Komisję oceny czasu trwania naruszenia, stwierdzono już w ramach badania zarzutu trzeciego stwierdzenia nieważności (zob. pkt 228 powyżej), że Komisja nie popełniła błędu, utrzymując, że „naruszenie, we wszystkich swoich aspektach, zostało popełnione [przez skarżące] od początku [...] stycznia 1997 r. do końca września 2003 r., czyli przez sześć lat i dziewięć miesięcy” (motyw 175 zaskarżonej decyzji).
- 332 Skarżące zauważają jednak, że jednolite powiększenie zastosowane względem całego okresu nie jest uzasadnione, w świetle okoliczności, że naruszenie zmieniało swoje natężenie w czasie. Ta zmiana natężenia powinna być zostać uwzględniona w ramach oceny czasu trwania naruszenia.
- 333 Należy przypomnieć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem zwiększenia wysokości grzywny w związku z czasem trwania naruszenia dokonuje się poprzez podwyższenie o określoną stawkę procentową kwoty wyjściowej, która jest ustalana w oparciu o wagę całości naruszenia i odzwierciedla już zmienne natężenie naruszenia. A zatem uwzględnienie zmian natężenia naruszenia w rozpatrywanym okresie w ramach zwiększenia kwoty grzywny z uwagi na czas jego trwania byłoby nielogiczne (wyrok Sądu z dnia 8 lipca 2008 r. w sprawie T-53/03 BPB przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-1333, pkt 364).
- 334 Z tego wynika, że nie można zarzucić Komisji, po uwzględnieniu w ramach oceny wagi naruszenia, zmienności natężenia naruszenia w miarę upływu czasu (motyw 172 zdanie trzecie zaskarżonej decyzji) oraz stwierdzeniu, że naruszenia dopuszczano się przez sześć lat i dziewięć miesięcy (motyw 175 zaskarżonej decyzji), że zwiększyła kwotę grzywny ze względu na czas trwania naruszenia w sposób przewidziany przez wytyczne odnośnie do naruszeń trwających ponad pięć lat.

335 Należy zatem oddalić argumenty skarżących kwestionujące dokonaną w zaskarżonej decyzji ocenę czasu trwania naruszenia celem obliczenia wysokości grzywny.

336 W świetle wszystkich powyższych rozważań, a w szczególności pkt 329 powyżej, ostateczna wysokość grzywny nałożonej na skarżące zostaje ustalona na 44,55 mln EUR. W pozostałym zakresie skarga zostaje oddalona.

W przedmiocie kosztów

337 Zgodnie z art. 87 § 2 regulaminu Sądu kosztami zostaje obciążona, na żądanie strony przeciwnej, strona przegrywająca sprawę. Na podstawie art. 87 § 3 akapit pierwszy, w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań każdej ze stron, Sąd może postanowić, że koszty zostaną rozdzielone.

338 Ponieważ w zasadniczej części skarga została oddalona, Sąd dokona słusznej oceny okoliczności sprawy, postanawiając, że skarżące pokryją dziewięć dziesiątych własnych kosztów postępowania oraz dziewięć dziesiątych kosztów postępowania poniesionych przez Komisję i że Komisja pokryje jedną dziesiątą swoich kosztów postępowania oraz jedną dziesiątą kosztów poniesionych przez skarżące.

Z powyższych względów

SĄD (piąta izba)

orzeka, co następuje:

- 1) **Wysokość grzywny nałożonej na Automobiles Peugeot SA i na Peugeot Nederland NV na podstawie art. 3 decyzji Komisji C (2005) 3683 wersja ostateczna z dnia 5 października 2005 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 [WE] (sprawy F-2/36.623/36.820/37.275 — SEP i inni przeciwko Automobiles Peugeot SA) zostaje ustalona na 44,55 mln EUR.**
- 2) **W pozostałym zakresie skarga zostaje oddalona.**
- 3) **Automobiles Peugeot i Peugeot Nederland zostają obciążeni dziewięcioma dziesiątymi własnych kosztów postępowania oraz dziewięcioma dziesiątymi kosztów postępowania poniesionych przez Komisję Wspólnot Europejskich.**
- 4) **Komisja zostaje obciążona jedną dziesiątą swoich kosztów postępowania oraz jedną dziesiątą kosztów poniesionych przez Automobiles Peugeot i Peugeot Nederland.**

Vilaras

Prek

Ciucă

Wyrok ogłoszono na posiedzeniu jawnym w Luksemburgu w dniu 9 lipca 2009 r.

Podpisy

Spis treści

Okoliczności powstania sporu	II - 2541
Przebieg postępowania i żądania stron	II - 2547
Co do prawa	II - 2548
1. W przedmiocie zarzutu drugiego, dotyczącego braku antykonkurencyjnego celu systemu wynagradzania i nacisków	II - 2549
Argumenty stron	II - 2549
Ocena Sądu	II - 2552
Antykonkurencyjny cel systemu wynagradzania	II - 2552
Antykonkurencyjny cel nacisków	II - 2569
2. W przedmiocie zarzutu pierwszego, dotyczącego braku porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE	II - 2577
Argumenty stron	II - 2577
Ocena Sądu	II - 2582
3. W przedmiocie zarzutu trzeciego, dotyczącego błędnej oceny czasu trwania naruszenia i sprzeczności w uzasadnieniu	II - 2593
Argumenty stron	II - 2593
Ocena Sądu	II - 2595
4. W przedmiocie zarzutu czwartego, dotyczącego błędnej oceny skutków rzekomego porozumienia antykonkurencyjnego	II - 2598
Argumenty stron	II - 2598
Ocena Sądu	II - 2604
5. W przedmiocie zarzutu piątego, dotyczącego naruszenia art. 23 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 1/2003 oraz wytycznych i mającego na celu obniżenie wysokości grzywny	II - 2605
Argumenty stron	II - 2605
Ocena Sądu	II - 2608
	II - 2627

Co do kwestionowania dokonanej przez Komisję oceny wagi naruszenia celem obliczenia grzywny	II - 2609
— Co do kryterium oceny wagi naruszenia dotyczącego jego charakteru	II - 2610
— Co do kryterium oceny wagi naruszenia dotyczącego konkretnego wpływu naruszenia na rynek	II - 2612
Co do kwestionowania dokonanej przez Komisję oceny czasu trwania naruszenia celem ustalenia wysokości grzywny	II - 2623
W przedmiocie kosztów	II - 2625