



Zbiór Orzeczeń

OPINIA RZECZNIKA GENERALNEGO
MELCHIORA WATHELETA
przedstawiona w dniu 30 kwietnia 2015 r.¹

Sprawa C-231/14 P

**InnoLux Corp., dawniej Chimei InnoLux Corp.,
przeciwko**

Komisji Europejskiej

Odwołanie — Konkurencja — Porozumienia, decyzje i uzgodnione praktyki — Światowy rynek paneli wyświetlaczy ciekłokrystalicznych (LCD) — Grzywny — Wytyczne w sprawie metody ustalania grzywien — Określenie wartości sprzedaży mających związek z naruszeniem — Eksterytorialne stosowanie przepisów Unii Europejskiej dotyczących konkurencji — Sprzedaż wewnętrzna produktu objętego postępowaniem poza Europejskim Obszarem Gospodarczym (EOG) — Uwzględnienie sprzedaży stronom trzecim na terytorium EOG wyrobów gotowych zawierających produkt objęty postępowaniem

1. W niniejszym odwołaniu InnoLux Corp. (zwana dalej „spółką InnoLux”), dawniej Chimei InnoLux Corp., wnosi o uchylenie części wyroku Sądu Unii Europejskiej InnoLux/Komisja², którym Sąd, po pierwsze, zmienił decyzję Komisji C(2010) 8767 wersja ostateczna w sprawie COMP/39.309 – LCD (Liquid Crystal Displays)³, ustalając grzywnę w wysokości 288 mln EUR nałożoną na nią na mocy art. 2 tej decyzji, oraz po drugie, oddalił w pozostałym zakresie wniesioną przez nią skargę o stwierdzenie nieważności części wskazanej decyzji w zakresie, w jakim dotyczy ona skarżącej, oraz o zmniejszenie kwoty tej grzywny.

2. W niniejszym odwołaniu podniesiono istotną kwestię z zakresu prawa konkurencji, a mianowicie kwestię eksterytorialnego stosowania przepisów Unii Europejskiej dotyczących konkurencji (w niniejszym przypadku w kontekście określenia sprzedaży, które Komisja może uwzględnić przy obliczaniu kwoty grzywny⁴). Eksterytorialne stosowanie tych przepisów przez Komisję stanowi również przedmiot licznych skarg aktualnie rozpatrywanych zarówno przez Sąd, jak i Trybunał⁵.

I – Okoliczności powstania sporu

3. Okoliczności powstania sporu i sporną decyzję, opisane w pkt 1–27 zaskarżonego wyroku, można streścić w poniższy sposób.

1 — Język oryginału: francuski.

2 — Wyrok T-91/11, EU:T:2014:92, zwany dalej „zaskarżonym wyrokiem”. Niniejszą sprawę można powiązać sprawą LG Display i LG Display Taiwan/Komisja (C-227/14 P), w toku przed Trybunałem w czasie sporządzania niniejszej opinii, która dotyczy tego samego kartelu, mimo że kwestie podnoszone w tych sprawach są różne.

3 — Decyzja z dnia 8 grudnia 2010 r. dotycząca postępowania przewidzianego w art. 101 [TFUE] i art. 53 Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (sprawa COMP/39.309 – LCD) (zwana dalej „sporną decyzją”), której streszczenie opublikowano w *Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej* z dnia 7 października 2011 r. (Dz.U. C 295, s. 8).

4 — Zobacz metoda zastosowana przez Komisję, w szczególności pkt 8 i 24 niniejszej opinii.

5 — Przed Trybunałem toczy się sprawa Intel/Komisja (C-413/14 P, zob. przypis 10 niniejszej opinii). Przed Sądem: kartel Air Freight [m.in. sprawa Japan Airlines International/Komisja (T-36/11)] i kartel Cathode Ray Tubes [m.in. sprawa Samsung SDI/Komisja (T-84/13)].

4. Chi Mei Optoelectronics Corp. (zwana dalej „spółką CMO”) była spółką prawa tajwańskiego kontrolującą grupę rozlokowanych po całym świecie spółek prowadzących działalność w zakresie wytwarzania wyświetlaczy ciekłokrystalicznych o aktywnej matrycy (zwanych dalej „wyświetlaczami LCD”). W wyniku zawarcia porozumienia w przedmiocie koncentracji spółki CMO ze spółkami InnoLux Display Corp. i TPO Displays Corp. powstał podmiot prawny InnoLux, również spółka prawa tajwańskiego, wnosząca odwołanie w niniejszej sprawie.

5. Po poinformowaniu Komisji przez koreańską spółkę Samsung Electronics Co. Ltd (zwaną dalej „spółką Samsung”) o istnieniu kartelu na rynku wyświetlaczy LCD, wszczęła ona postępowanie administracyjne i wystosowała pismo w sprawie przedstawienia zarzutów do 16 spółek, w tym dwóch europejskich spółek zależnych należących w 100% do wnoszącej odwołanie. We wskazanym piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja wyjaśniła między innymi, dlaczego dwie spółki zależne spółki CMO powinny ponosić solidarnie odpowiedzialność za naruszenia popełnione przez spółkę CMO.

6. W dniu 8 grudnia 2010 r. Komisja przyjęła sporną decyzję. Decyzja ta została skierowana do sześciu z szesnastu adresatów pisma w sprawie przedstawienia zarzutów, w tym do wnoszącej odwołanie, spółki LG Display Co. Ltd (zwanej dalej „spółką LGD”) i spółki AU Optronics Corp. (zwanej dalej „spółką AUO”). Nie było natomiast już mowy o spółkach zależnych wnoszącej odwołanie.

7. W spornej decyzji Komisja stwierdziła istnienie kartelu zrzeszającego sześciu dużych międzynarodowych producentów wyświetlaczy LCD, w tym wnoszącą odwołanie, spółki LGD i AUO, w zakresie dotyczącym dwóch następujących kategorii tych produktów dwunastocalowych i większych: LCD wykorzystywanych w technologii informatycznej (IT), takich jak wyświetlacze dla notebooków i monitorów komputerów, oraz LCD dla telewizorów (zwanych dalej łącznie „LCD objętymi kartelem”).

8. Przy ustalaniu kwot grzywien nałożonych w spornej decyzji Komisja wykorzystała wytyczne w sprawie metody ustalania grzywien nakładanych na mocy art. 23 ust. 2 lit. a) rozporządzenia (WE) nr 1/2003 (Dz.U. 2006, C 210, s. 2, zwane dalej „wytycznymi z 2006 r.”). Zgodnie z tymi wytycznymi Komisja określiła wartość sprzedaży LCD objętych kartelem mających bezpośredni lub pośredni związek z naruszeniem. W tym celu określiła ona trzy następujące kategorie sprzedaży dokonywanej przez uczestników kartelu:

- „sprzedaż bezpośrednia w obrębie EOG”, czyli sprzedaż LCD objętych kartelem innemu przedsiębiorstwu w ramach Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG);
- „sprzedaż bezpośrednia w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”, czyli sprzedaż LCD objętych kartelem zawartych, po przetworzeniu w ramach grupy, do której należy ich wytwórca, jako składnik w wyrobach gotowych sprzedawanych innemu przedsiębiorstwu w ramach EOG; oraz
- „sprzedaż pośrednia”, czyli sprzedaż LCD objętych kartelem innemu przedsiębiorstwu spoza EOG, które następnie montuje ekrany do wyrobów gotowych, sprzedawanych przez nie w EOG, przy czym „inne przedsiębiorstwo” nie należy do grupy sprzedawcy.

9. Komisja uznała, że może się ograniczyć do uwzględnienia dwóch pierwszych kategorii wspomnianych powyżej, gdyż uwzględnienie trzeciej kategorii nie jest konieczne do tego, aby nakładane grzywny mogły osiągnąć wystarczająco odstraszający poziom. Na tej podstawie Komisja nałożyła na wnoszącą odwołanie grzywnę w wysokości 300 mln EUR.

II – Zaskarżony wyrok

10. Pismem złożonym w dniu 21 lutego 2011 r. wnosząca odwołanie wniosła skargę o stwierdzenie nieważności części spornej decyzji oraz o obniżenie kwoty grzywny. Skarżąca w pierwszej instancji podniosła na poparcie swej skargi trzy zarzuty. Zarzut pierwszy dotyczył zastosowania przez Komisję pojęcia błędnego pod względem prawnym, tj. „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”. Zarzut drugi dotyczył naruszenia przez Komisję art. 101 TFUE przez uznanie, że naruszenie dotyczy również ekranów LCD do telewizorów. Zarzut trzeci został oparty na tym, że Komisja błędnie włączyła do przyjętej przez nią wartości sprzedaży mającej znaczenie dla potrzeb obliczenia grzywny również wartość sprzedaży produktów innych niż wyświetlacze LCD objęte kartelem.

11. W zaskarżonym wyroku Sąd uwzględnił ten ostatni zarzut i w konsekwencji obniżył kwotę grzywny nałożonej na skarżącą do 288 mln EUR⁶. W pozostałym zakresie oddalił skargę.

III – W przedmiocie odwołania

A – W przedmiocie zarzutu pierwszego dotyczącego uwzględnienia „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”

1. Podsumowanie argumentacji stron

12. W pierwszej części zarzutu, dotyczącej pojęcia „sprzedaży mającej związek z naruszeniem”, wnosząca odwołanie zarzuca Sądowi włączenie do wartości sprzedaży uwzględnionej w celu obliczenia grzywny sprzedaży produktów gotowych na obszarze EOG jako „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”, podczas gdy sprzedaż ta nie ma związku z naruszeniem w rozumieniu pkt 13 wytycznych z 2006 r.

13. Komisja uważa, że argumenty wnoszącej odwołanie zostały oddalone przez Sąd po prawidłowej ocenie. W swojej argumentacji wnosząca odwołanie nie wzięła pod uwagę okoliczności, że cena LCD objętych kartelem miała wpływ na cenę produktów gotowych i że praktyki kartelowe dotyczyły zarówno LCD, które miały być sprzedawane osobom trzecim, jak i LCD dostarczanych wewnątrz grupy. Są to ustalenia faktyczne poczynione przez Sąd, które nie mogą zostać ponownie zbadane w ramach postępowania odwoławczego. Dlatego zdaniem Komisji błędne jest twierdzenie, że nie ma różnicy między sprzedażą osobom trzecim a dostawą wewnątrzgrupową. Faktyczne wprowadzenie na rynek – tj. pierwsza „faktyczna sprzedaż” – następuje w czasie i miejscu, w których przedsiębiorstwo sprzedaje produkt gotowy.

14. W części drugiej zarzutu, dotyczącej wyroku Europa Carton/Komisja (T-304/94, EU:T:1998:89) wnosząca odwołanie twierdzi, że Komisja błędnie zinterpretowała ten wyrok, gdyż zamiast potraktować sprzedaż wewnątrz grupy w taki sam sposób jak sprzedaż osobom trzecim, zastosowała wobec niektórych adresatów spornej decyzji inne kryterium w celu określenia miejsca prowadzonej przez nich sprzedaży wewnątrz grupy.

6 — Punkty 155–174 zaskarżonego wyroku. Nie istnieje współzależność między orzeczoną przez Sąd na podstawie tych błędów obniżeniem kwoty grzywny a odrębną kategorią „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”, będącą przedmiotem niniejszego odwołania.

15. Komisja stoi na stanowisku, że wyrok Europa Carton/Komisja (T-304/94, EU:T:1998:89) potwierdza, iż może ona wziąć pod uwagę wartość produktu będącego przedmiotem kartelu, niezależnie od tego, czy uczestnik tego kartelu sprzedaje bezpośrednio dany produkt na rynku, czy zastosuje go wcześniej w innym produkcie gotowym. Wyrok ten nie obliguje natomiast Komisji do uznania przy dokonywaniu oceny związku z terytorium EOG, że miejscem dostawy wewnętrznej jest miejsce sprzedaży produktu objętego kartelem.

16. W trzeciej części zarzutu, dotyczącej wyroku Ahlström Osakeyhtiö i in./Komisja (89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85 i od 125/85 do 129/85, EU:C:1988:447, zwanego dalej „wyrokiem Celuloza I”), wnosząca odwołanie podnosi, że z tego wyroku wynika, iż kompetencja Unii nie rozciąga się na każdą sprzedaż dokonywaną na obszarze EOG, ale wyłącznie na sprzedaż na terytorium EOG właściwego produktu objętego działaniem o charakterze kartelowym stanowiącym przedmiot stwierdzenia naruszenia.

17. Zdaniem Komisji Sąd słusznie uznał, że wspomniany wyrok nie uniemożliwia uwzględnienia przez Komisję w celu obliczenia kwoty grzywny „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych” dokonywanej przez InnoLux.

18. W czwartej części zarzutu, dotyczącej wyroku Istituto Chemioterapico Italiano i Commercial Solvents/Komisja (6/73 i 7/73, EU:C:1974:18), wnosząca odwołanie twierdzi, że sprzeczne z tym wyrokiem jest uznawanie, iż dostawy wewnątrzgrupowe wyświetlaczy LCD dla zakładów produkcyjnych w EOG, tak jak w przypadku spółki Samsung, nie są sprzedażą w ramach EOG, w przypadku gdy wyroby gotowe, do wytworzenia których zostały użyte wyświetlacze LCD, są sprzedawane poza EOG.

19. Komisja utrzymuje, że wnosząca odwołanie błędnie interpretuje wyżej wspomniany wyrok. W wyroku tym zbadano bowiem zakres przedmiotowy art. 102 TFUE, jednak nie odniesiono się do metody obliczania grzywien w sprawach kartelowych, a więc wyrok ten nie ma znaczenia dla głównej tezy wnoszącej odwołanie, zgodnie z którą w celu obliczenia grzywny Komisja była zobowiązana pominąć sprzedaż wyświetlaczy LCD prowadzoną przez InnoLux na terytorium EOG poprzez wyroby gotowe.

20. W piątej części zarzutu, dotyczącej eksterytorialnego stosowania przepisów Unii w zakresie konkurencji, wnosząca odwołanie twierdzi, że kryterium zastosowane przez Komisję i Sąd w celu określenia miejsca jej dostaw wewnątrzgrupowych rodzi ryzyko konkurencyjnych sankcji oraz konfliktu kompetencyjnego z innymi organami ochrony konkurencji.

21. Komisja uważa, że niniejsza część zarzutu jest niedopuszczalna, z uwagi na fakt, iż powyższy argument został podniesiony po raz pierwszy w ramach odwołania. Wspomniany argument jest w każdym wypadku nieopartą dowodami spekulacją. Zgodnie z logiką pierwsza „faktyczna sprzedaż” może mieć miejsce tylko jeden raz.

2. Analiza

22. Jestem zdania, że wszystkie te argumenty są wzajemnie połączone i pokrywają się w taki sposób, iż należy rozpatrywać je łącznie.

a) Brak rozróżnienia przy uwzględnieniu sprzedaży w zależności od tego, czy dana sprzedaż została zrealizowana z niezależnymi podmiotami trzecimi, czy z jednostkami należącymi do tej samej grupy

23. Punkt 13 wytycznych z 2006 r. stanowi, że „[w] celu ustalenia kwoty podstawowej grzywny Komisja uwzględni wartość sprzedaży dóbr lub usług zrealizowanych przez przedsiębiorstwo mających bezpośredni lub pośredni [...] związek z naruszeniem, w danym sektorze geograficznym *na terytorium EOG*” (podkreślenie moje).

24. W tym przypadku w celu obliczenia wysokości grzywny nałożonej na wnoszącą odwołanie Komisja uwzględniła – za pomocą pojęcia „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”, użytego zresztą przez Komisję po raz pierwszy (zob. pkt 2 niniejszej opinii w odniesieniu do późniejszych postępowań) – część wartości dokonanej przez wnoszącą odwołanie wewnętrznej sprzedaży wyświetlaczy LCD, która mogła odpowiadać wartości LCD użytych w wyrobach końcowych, pod warunkiem że zostały one sprzedane przez wnoszącą odwołanie przedsiębiorstwom trzecim mającym siedzibę w EOG. Cała bowiem wewnętrzna sprzedaż LCD, której dotyczy naruszenie, została zrealizowana przez wnoszącą odwołanie *poza EOG* na rzecz podmiotów należących do tej samej grupy, które montowały LCD w wyrobach gotowych (komputery i telewizory), a następnie sprzedawały te wyroby na terytorium EOG niezależnym przedsiębiorstwom trzecim.

25. Jak Trybunał potwierdził niedawno w wyroku *Guardian Industries i Guardian Europe/Komisja* (C-580/12 P, EU:C:2014:2363, pkt 57–59; zob. również moja opinia w tej sprawie, C-580/12 P, EU:C:2014:272, pkt 21 i nast.), po pierwsze, „celem pkt 13 wytycznych z 2006 r. jest przyjęcie za punkt wyjścia przy obliczaniu kwoty grzywny nałożonej na przedsiębiorstwo kwoty odzwierciedlającej gospodarcze znaczenie naruszenia i stopień zaangażowania tego przedsiębiorstwa w tym naruszeniu”. Po drugie, Trybunał stwierdza, że ważne jest, aby grzywna pozostawała w „realn[ym] związku z zakresem działania analizowanego kartelu” oraz że „*najlepiej odzwierciedla znaczenie gospodarcze tego naruszenia część całkowitego obrotu pochodząca z będącej przedmiotem naruszenia sprzedaży towarów*. Nie należy zatem *dokonywać rozróżnienia między różnymi częściami sprzedaży w zależności od tego, czy zostały osiągnięte z udziałem niezależnych podmiotów trzecich, czy z udziałem jednostek należących do tego samego przedsiębiorstwa*. Nieuwzględnienie wartości sprzedaży należącej do tej ostatniej kategorii oznaczałoby nieuchronnie przyznanie bezpodstawnie korzyści spółkom powiązanym ze sobą wertykalnie, co pozwalałoby im na uchylene się od sankcji *proporcjonalnej* do ich znaczenia na rynkach *będących przedmiotem naruszenia*” (podkreślenie moje).

26. W tym względzie w tym samym wyroku stwierdzono (pkt 57), że chociaż pojęcia wartości sprzedaży, o którym mowa w pkt 13 wytycznych z 2006 r., nie należy rozumieć jako dotyczącego wyłącznie obrotów osiąganych z samej sprzedaży, względem której wykazano, że miała ona związek z tym kartelem, to „nie powinno [...] rozciągać się [ono] do tego stopnia, żeby obejmowało osiągnięta przez dane przedsiębiorstwo sprzedaż niepodlegającą pod zakres działania rozpatrywanego kartelu”⁷.

27. W tym kontekście dodam, że – jak słusznie stwierdził Sąd w pkt 66 wyroku *Team Relocations i in./Komisja* (T-204/08 i T-212/08, EU:T:2011:286) – „z utrwalonego orzecznictwa wynika, że część obrotu *pochodząca ze sprzedaży towarów, których dotyczy naruszenie*, może być właściwą wskazówką co do rozmiaru naruszenia na danym rynku [...]. W szczególności [...] obrót osiągany ze sprzedaży towarów będących przedmiotem ograniczającej praktyki stanowi okoliczność obiektywną, która pozwala na właściwe określenie szkodliwości tej praktyki dla normalnej konkurencji [...]. Zasada ta została powtórzona w wytycznych z 2006 r.”. Orzeczenie to zostało potwierdzone przez Trybunał wyrokiem *Team Relocations i in./Komisja* (C-444/11 P, EU:C:2013:464).

28. Natomiast w niniejszej sprawie bezsporne jest, że zrealizowana przez jednostki należące do grupy przedsiębiorstw wnoszącej odwołanie na rzecz niezależnych podmiotów trzecich na terytorium EOG sprzedaż wyrobów gotowych, która została uwzględniona przy obliczeniu grzywny nałożonej na wnoszącą odwołanie, nie została zrealizowana na właściwym rynku, którego dotyczy naruszenie stwierdzone w spornej decyzji. Skoro Trybunał ostatecznie potwierdził w wyroku *Guardian Industries*

7 — Zobacz również moja opinia w sprawie *Guardian Industries i Guardian Europe/Komisja* (C-580/12 P, EU:C:2014:272, pkt 44). Ponadto zob. wyroki: *Team Relocations i in./Komisja* (C-444/11 P, EU:C:2013:464, pkt 76); a także *Putters International/Komisja* (T-211/08, EU:T:2011:289, pkt 59), który nie był przedmiotem odwołania.

i Guardian Europe/Komisja (C-580/12 P, EU:C:2014:2363), że Komisja nie może dokonywać rozróżnienia między sprzedażą wewnętrzną a sprzedażą na rzecz niezależnych podmiotów trzecich, zasadniczo nie może ona również traktować jako „sprzedaży faktycznej” wyłącznie sprzedaży dokonywanej na zewnątrz⁸.

29. Skoro Sąd sam przyznaje w pkt 74 zaskarżonego wyroku, iż podejście przyjęte przez Komisję w niniejszym przypadku trudno pogodzić z orzecznictwem, to w związku z tym pojawia się pytanie, czy i w jakim zakresie Sąd, wobec braku bezpośredniego zastosowania orzecznictwa⁹, miał prawo – używając jego własnych słów – „dostosować” je „do okoliczności niniejszego przypadku”, charakteryzujących się tym, że wnosząca odwołanie jest zintegrowanym poziomo przedsiębiorstwem montującym poza EOG wyświetlacze LCD objęte kartelem do wyrobów gotowych sprzedawanych w EOG, „aby w ten sposób osiągnąć zamierzony przez to orzecznictwo cel polegający na uniknięciu uprzywilejowania zintegrowanych poziomo przedsiębiorstw uczestniczących w kartelu” (pkt 74 zaskarżonego wyroku).

30. Niemniej jednak metoda zastosowana przez Komisję w niniejszym przypadku oznacza uwzględnienie sprzedaży (wewnętrznych) danego produktu, które zostały zrealizowane w całości poza terytorium EOG, a zatem z tego względu metodę tę – moim zdaniem – należałoby traktować jako rozszerzenie miejscowej właściwości Komisji wobec kartelu utworzonego i wprowadzonego w życie w państwach trzecich, wyłącznie z tego powodu, że Komisja „zakłada”, iż ten kartel wywołuje pewne skutki na terytorium EOG ze względu na sprzedaż niezależnym podmiotom trzecim na tym terytorium wyrobów gotowych zawierających omawiany produkt¹⁰.

31. W niniejszej bowiem sprawie, w związku z tym, że dokonywana przez wnoszącą odwołanie sprzedaż (wewnętrzna) produktu stanowiącego przedmiot naruszenia nie miała miejsca na terytorium EOG oraz że wyroby gotowe zawierające te produkty, które zostały sprzedane na terytorium EOG przez podmioty należące do grupy przedsiębiorstw wnoszącej odwołanie, nie stanowią przedmiotu naruszenia, bardzo trudne, jeśli nie niemożliwe jest stwierdzenie, że na terytorium EOG „wprowadzono w życie” kartel w rozumieniu wyroku Celuloza I (pkt 13, 16 i 17 tego wyroku).

32. Należy wskazać kontrowersyjny charakter starań podjętych przez Komisję w spornej decyzji (motywy 9 i 381) w celu określenia „faktycznej” sprzedaży wewnątrz grupy, tj. sprzedaży, którą można uwzględnić jako taką przy obliczaniu grzywny, oraz sprzedaży, której nie można za taką uznać, czyli tej, której można nie brać pod uwagę i zastąpić „faktyczną” sprzedażą na rzecz podmiotów trzecich wyświetlaczy LCD wbudowanych w gotowy wyrób, który miałby być „produktem przetworzonym”. W niniejszym przypadku spółka InnoLux mogłaby być pociągnięta do odpowiedzialności przez organy ochrony konkurencji w Azji za dokładnie taką samą sprzedaż jak sprzedaż rozpatrywana w niniejszej sprawie.

8 — Dlatego też wspomniana w pkt 74 zaskarżonego wyroku domniemana konieczność „uniknięcia uprzywilejowania zintegrowanych poziomo przedsiębiorstw uczestniczących w kartelu” zasadniczo nie stanowi uzasadnionego powodu do uwzględnienia w niniejszej sprawie „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych” (zob. również pkt 29 niniejszej opinii).

9 — Należy wyjaśnić, że wówczas istniało już orzecznictwo w tym zakresie, jak wyjaśniłem w mojej opinii w sprawie Guardian Industries i Guardian Europe/Komisja (C-580/12 P, EU:C:2014:272, pkt 21 i nast.). A zatem okoliczność, że wyrok Guardian Industries i Guardian Europe/Komisja (C-580/12 P, EU:C:2014:2363) został wydany po zaskarżonym wyroku, nie odgrywa tutaj żadnej roli.

10 — Kwestia ta jest zasadniczo przedmiotem sporu w sprawie Intel/Komisja (C-413/14 P), aktualnie rozpatrywanej przez Trybunał, w której piąty zarzut podniesiony przez wnoszącą odwołanie dotyczy właśnie uprawnienia Komisji do stosowania art. 102 TFUE w odniesieniu do umów sprzedaży zawartych pomiędzy Intel, spółką z siedzibą w Stanach Zjednoczonych, i przedsiębiorstwem chińskim Lenovo, których przedmiotem są części, konkretnie mikroprocesory, przeznaczone do dostawy do Chin w celu montażu w komputerach produkowanych przez Lenovo w Chinach, które jednak mogą być później wprowadzone do obrotu na terytorium EOG. W tym względzie przy wyjaśnianiu tej kwestii nie powinno być zasadniczo różnicy pomiędzy terytorialnym zakresem zastosowania prawa Unii w kontekście ustalania grzywn, o których mowa w niniejszej sprawie, i uprawnieniem Komisji do stosowania art. 101 TFUE i 102 TFUE.

33. Wydaje się zresztą, że Komisja zapomniała, iż Sąd słusznie odrzucił już analogiczny argument, podniesiony przez stronę skarżącą w wyroku Europa Carton/Komisja (T-304/94, EU:T:1998:89, pkt 113 i 121–123), a mianowicie że nie należy uwzględniać dostaw wewnętrznych, ponieważ nie stanowią one „faktycznej sprzedaży”. Jak wskazałem, takie stanowisko zostało niedawno potwierdzone przez Trybunał w wyroku Guardian Industries i Guardian Europe/Komisja (C-580/12 P, EU:C:2014:2363).

34. Podsumowując: uważam, że sprzedaż wewnętrzna powinna zostać uwzględniona tak jak sprzedaż na rzecz stron trzecich, ale powinna ona zostać wyłączona, jeżeli zostaje przeprowadzona poza terytorium Unii, co prowadzi mnie do zbadania sprawy pod kątem terytorialnego zakresu stosowania prawa Unii.

b) Terytorialny zakres stosowania prawa Unii

35. Na tym etapie interesujące byłoby wskazanie podobieństw między przepisami rozpatrywanymi w niniejszej sprawie i przepisami mającymi zastosowanie w Stanach Zjednoczonych. W przeciwieństwie do sekcji 1 ustawy amerykańskiej Sherman Act (ustawy Shermana), która ogólnie rzecz biorąc zakazuje wszelkich umów i zmów ograniczających handel między kilkoma stanami lub z obcym narodem i *nie przewiduje ograniczenia geograficznego*, art. 101 TFUE stanowi wyraźnie, że zakazane są „wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami [...] i wszelkie praktyki uzgodnione, które *mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi* i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie *konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego*” (podkreślenie moje). Taka sama zasada wynika mutatis mutandis z treści art. 102 TFUE („nadużywanie [...] pozycji dominującej na rynku wewnętrznym”).

36. I właśnie analizując samą treść art. 101 TFUE (wówczas art. 85 WE) w wyroku Celuloza I (pkt 11 i nast.) Trybunał stwierdził zasadniczo, że uzgodniona praktyka może ograniczać konkurencję na wspólnym rynku, a więc podlegać terytorialnemu zakresowi stosowania art. 85 WE, wyłącznie jeżeli dotyczy *sprzedaży* odpowiedniego produktu *bezpośrednio na rzecz nabywców mających siedzibę we Wspólnocie* i jeżeli sprzedawcy stosują konkurencję cenową w celu zdobycia zamówień od tych klientów.

37. Trybunał orzekł w ten sposób na podstawie analizy treści art. 85 WE, dodając, że „[w] tych warunkach uprawnienie Komisji do stosowania swoich reguł konkurencji względem takich zachowań jest objęte zasadą terytorialności, która jest powszechnie uznawana przez międzynarodowe prawo publiczne” (pkt 18 cytowanego wyroku). Artykuł 101 TFUE (czy też art. 102 TFUE) nie rodzi zatem wątpliwości w kwestii kompetencji terytorialnej w świetle międzynarodowego prawa publicznego, ponieważ właśnie z uwagi na sposób jego zredagowania nie powinien być po prostu stosowany eksterytorialnie.

38. Z tego względu nie ma potrzeby wprowadzenia w Unii odpowiednika amerykańskiej ustawy zatytułowanej „The Foreign Trade Antitrust Improvements Act”, która za pomocą przepisów prawnych wprowadza tzw. kryterium skutków kwalifikowanych w celu wykluczenia z sekcji 1 Sherman Act stwierdzonych za granicą zachowań niemających „bezpośredniego, znaczącego i racjonalnie przewidywalnego wpływu na handel amerykański”. W przeciwieństwie bowiem do Sherman Act, brzmienie art. 101 TFUE i 102 TFUE wyraźnie wskazuje, że przepisy te dotyczą wyłącznie praktyk ograniczających konkurencję w samej Unii, a nie poza nią.

39. W tym kontekście odnoszę się do niedawnej sprawy Motorola Mobility v. AU Optronics (nr 14-8003) wniesionej do US Court of Appeals (7th Circuit) (amerykańskiego sądu apelacyjnego), która dotyczyła tego samego światowego kartelu co ten, który leży u podstaw niniejszego odwołania. W tamtej sprawie poruszono kwestie i przedstawiono okoliczności faktyczne analogiczne to tych, które są rozpatrywane w niniejszej sprawie, w szczególności eksterytorialne stosowanie prawa

konkurencji (w tym przypadku amerykańskiego). We wspomnianej sprawie Motorola, mająca siedzibę w Stanach Zjednoczonych, oskarżała kartel międzynarodowy (ten sam co tutaj) o naruszenie Sherman Act poprzez ustalanie cen wyświetlaczy LCD sprzedawanych niektórym jej spółkom zależnym mającym siedzibę poza terytorium amerykańskim, które wbudowywały je w wyroby końcowe, dostarczane następnie do spółki dominującej w Stanach Zjednoczonych.

40. W „amicus curiae brief” skierowanym do U.S. Court of Appeals belgijski urząd ochrony konkurencji¹¹ opowiada się za zawężającą wykładnią właściwości miejscowej amerykańskiego prawa antymonopolowego zgodnie z zasadą kurtuazji międzynarodowej (*comitas gentium*) i zwraca uwagę, że stosowanie w sposób rozszerzający prawa amerykańskiego ma negatywny wpływ na (skuteczność) stosowania prawa belgijskiego i europejskiego prawa konkurencji oraz prawa konkurencji innych państw. W tej sprawie podobne „amicus curiae briefs” zostały przedstawione przez Tajwan i Japonię.

41. Orzeczeniem wydanym kilka miesięcy po zaskarżonym wyroku U.S. Court of Appeals oddalił skargę Motoroli i stwierdził, że Sherman Act nie ma zastosowania ze względu na to, iż skutki kartelu na rynku amerykańskim – zakładając, że są one istotne i racjonalnie przewidywalne – mają charakter „pośredni”, jeżeli uczestnicy kartelu nie sprzedają wyświetlaczy LCD w Stanach Zjednoczonych, ale są one sprzedawane przedsiębiorstwom za granicą (spółkom zależnym Motoroli), które wbudowują je w produkty eksportowane i odsprzedawane następnie w Stanach Zjednoczonych. Sąd podkreślił również zagrożenie związane ze zbyt szerokim zakresem stosowania Sherman Act.

42. Powyższe wskazuje, że również w niniejszej sprawie rozszerzająca wykładnia terytorialnego zakresu stosowania prawa konkurencji Unii może doprowadzić do konfliktów kompetencyjnych z zagranicznymi organami ochrony konkurencji oraz podwójnego karania przedsiębiorstw.

43. Sądy Unii zawsze zresztą uznawały znaczenie ścisłego przestrzegania właściwości miejscowej¹² w celu uniknięcia naruszenia zasady *non bis in idem*¹³, uznanej w art. 50 Karty praw podstawowych Unii Europejskiej. Z wyroku SGL Carbon/Komisja (C-308/04 P, EU:C:2006:433, w szczególności pkt 29 i 32) wynika, że Trybunał uznał, iż przekroczenie przez organ ochrony konkurencji jego właściwości miejscowej może prowadzić do nakładania konkurencyjnych sankcji na przedsiębiorstwa objęte dochodzeniem. Jeżeli w rozpatrywanej sprawie Komisja nałoży grzywnę za transakcję dotyczącą składnika dostarczonego do państwa nienależącego do EOG na tej podstawie, że gotowy wyrób zawierający ten składnik został sprzedany w obrębie EOG, ta sama transakcja może zostać objęta sankcją dwukrotnie: pierwszy raz w państwie nienależącym do EOG, do którego składnik został dostarczony, a następnie drugi raz w obrębie EOG (na podstawie podejścia Komisji, zgodnie z którym ten składnik został użyty do wytworzenia wyrobu gotowego będącego przedmiotem ostatecznej sprzedaży w obrębie EOG).

11 — Zobacz „Brief of Belgian Competition Authority in Motorola Mobility LLC v AU Optronics Corp.” z dnia 10 października 2014 r. Organ ten powołuje się w nim na wyrok *cour d'appel* (Belgia) z dnia 12 marca 2014 r. w sprawie 2013/MR/6 „Brabomills”, stwierdzający nieważność grzywny nałożonej na Brabomills, jako że grzywna nie została obliczona na podstawie sprzedaży lub obrotu osiągniętego w Belgii, w zakresie, w jakim *cour d'appel* nie był w stanie ocenić, czy wspomniana grzywna była karą dla Brabomills jedynie za naruszenie popełnione w Belgii, czy też obejmowała również naruszenie popełnione w Niderlandach, za które przedsiębiorstwo to zostało już w tym kraju ukarane (w celu uniknięcia naruszenia zasady *non bis in idem*).

12 — Jeśli zagraniczne organy ochrony konkurencji nałożą grzywny za stosowanie kartelu lub jego skutki na terytorium EOG, będzie to kolidować z właściwością miejscową Komisji. Zobacz wyroki: Tokai Carbon i in./Komisja (T-236/01, od T-244/01 do T-246/01, T-251/01 i T-252/01, EU:T:2004:118, pkt 143); a także Hoechst/Komisja (T-410/03, EU:T:2008:211, pkt 603). Podobnie Komisja przekroczy swoje kompetencje, jeśli nałoży grzywny, które nie dotyczą stosowania kartelu lub jego kwalifikowanych skutków na terytorium EOG.

13 — Zobacz w szczególności wyroki: Archer Daniels Midland i Archer Daniels Midland Ingredients/Komisja (T-224/00, EU:T:2003:195, pkt 103); a także Tokai Carbon i in./Komisja (T-236/01, od T-244/01 do T-246/01, T-251/01 i T-252/01, EU:T:2004:118, pkt 143) (przy czym odwołanie zostało oddalone wyrokiem Archer Daniels Midland i Archer Daniels Midland Ingredients/Komisja, C-397/03 P, EU:C:2006:328). Zobacz również wyrok Showa Denko/Komisja (C-289/04 P, EU:C:2006:431, pkt 50).

44. Wydaje mi się, że Komisja, z wyjątkiem uzupełniającego wykazania skutków kwalifikowanych porozumienia kartelowego w obrębie EOG, idzie za daleko nakładając karę za zmwę dotyczącą produktów wytwarzanych i sprzedawanych poza EOG z tego tylko powodu, iż zostały one następnie „przetworzone” lub wbudowane w inne produkty, które (wszystkie lub w pewnej części) wchodzi na terytorium EOG.

c) Skutki porozumienia kartelowego na terytorium EOG wywierane poprzez produkty gotowe: kryteria „skutków kwalifikowanych” i „wprowadzenia w życie”

45. Chciałbym wskazać, że pierwotnie na początku postępowania w sprawie naruszenia Komisja uznała sprzedaż rozpatrywaną w tej sprawie za „sprzedaż pośrednią w obrębie EOG” (zob. motywy 391 i nast. spornej decyzji); a dopiero później zdecydowała jednak zakwalifikować ją raczej jako „sprzedaż bezpośrednią w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”¹⁴. Czy w ten sposób Komisja starała się lepiej uzasadnić zastosowanie nowego pojęcia?

46. W każdym wypadku nie można moim zdaniem uznać, że sprzedaż w obrębie EOG wyrobów gotowych zawierających wyświetlacze LCD zrealizowana przez podmioty należące do grupy InnoLux mające siedzibę poza EOG w rozumieniu wyroku Celuloza I stanowi wprowadzenie w życie w EOG porozumienia cenowego dotyczącego sprzedaży LCD. Nie można bowiem utożsamiać takiej sprzedaży ze sprzedażą LCD po cenach uzgodnionych w obrębie EOG. Po pierwsze, sama sprzedaż wyrobów gotowych nie może być określona jako wprowadzenie w życie w EOG kartelu obejmującego LCD, ponieważ sprzedaż wyrobów gotowych zawierających wyświetlacze LCD nie wchodzi w zakres naruszenia art. 101 TFUE stwierdzonego przez Komisję. Po drugie, same wbudowane wyświetlacze LCD nie stanowiły przedmiotu sprzedaży po cenach uzgodnionych w obrębie EOG. W niniejszej sprawie „wprowadzenie w życie” odbyło się poza EOG podczas dostawy wyświetlaczy LCD do podmiotów, które je wbudowały w wyroby gotowe.

47. Traktowanie w odmienny sposób – pod względem zakresu stosowania art. 101 TFUE – sprzedaży pośredniej wyświetlaczy LCD w obrębie EOG w zależności od tego, czy „produkty przetworzone” zostały wprowadzone do obrotu przez przedsiębiorstwa trzecie, które nabyły te wyświetlacze LCD od członków kartelu, czy zostały wprowadzone do obrotu przez spółki zależne członków kartelu, które nabyły wyświetlacze LCD w wyniku dostaw w ramach grupy zintegrowanej wertykalnie, wywołałoby niekorzystne skutki dla tych ostatnich podmiotów w stosunku do producentów wyświetlaczy LCD, którzy nie są zintegrowani na poziomie downstream¹⁵.

48. Oczywiście jest zatem, że jedyne uzasadnienie właściwości Komisji względem rozpatrywanej sprzedaży można tutaj uzyskać wyłącznie poprzez zastosowanie kryterium „skutków kwalifikowanych”.

i) Kryterium „skutków kwalifikowanych” w ujęciu ogólnym

49. Wielu rzeczników generalnych opowiadało się za uznaniem tego kryterium przez Trybunał, co umożliwiłoby zastosowanie prawa konkurencji Unii do antykonkurencyjnych zachowań lub porozumień stwierdzonych poza EOG, ale wywołujących skutki na terytorium EOG. Tak było między innymi w przypadku opinii rzecznika generalnego H. Mayrasa w sprawie Imperial Chemical

14 — Takie nazewnictwo jest dość niejednoznaczne, ponieważ sprzedaż jest jednocześnie bezpośrednia i „w formie”. W każdym razie nie ma ona nic z bezpośredniego charakteru pierwszej kategorii sprzedaży („sprzedaż bezpośrednia w obrębie EOG”).

15 — Zobacz również opinia prof. P. Demareta zatytułowana: „Uwaga do wyroku Sądu InnoLux T-91/11”, załącznik ECJ.A.6 do odwołania spółki InnoLux.

Industries/Komisja (48/69, EU:C:1972:32) (w której kartel wywierał bezpośrednie i natychmiastowe istotne i przewidywalne skutki we Wspólnocie) oraz opinii rzecznika generalnego M. Darmona w sprawach połączonych Ahlström Osaakeyhtiö i in./Komisja (Celuloza I) (89/85, 104/85, 114/85, 116/85, 117/85 i od 125/85 do 129/85, EU:C:1988:258)¹⁶.

50. Sama Komisja twierdzi od dawna, że kryterium „skutków kwalifikowanych” określa zewnętrzne granice jej właściwości¹⁷.

51. W wyroku Gencor/Komisja (T-102/96, EU:T:1999:65, pkt 92) Sąd również odwołał się do tego kryterium w ramach kwestionowania właściwości Komisji w zakresie zastosowania rozporządzenia w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw do koncentracji przeprowadzonej pomiędzy podmiotami mającymi swoją siedzibę poza Wspólnotą¹⁸, wymagając, aby zaistniał „skutek natychmiastowy, znaczący i przewidywalny”. Jednocześnie nie widzę żadnego powodu, by ograniczać stosowanie tego kryterium wyłącznie do koncentracji przedsiębiorstw¹⁹.

52. Sąd wskazał również w wyroku Haladjian Frères/Komisja²⁰ w odniesieniu do „porozumienia dotyczącego produktów zakupionych w Stanach Zjednoczonych w celu ich sprzedaży w [Unii, że] [...] [w]ywoływanie przez dane zachowanie jedynie pewnego wpływu na gospodarkę [Unii], bez względu na to jakiego, nie stanowi samo w sobie na tyle ścisłego związku, który pozwoliłby na uzasadnienie kompetencji [Unii]. Ten wpływ musi być istotny, to jest odczuwalny i nie do zlekceważenia”.

53. Prawdą jest, że chociaż Trybunał nigdy nie odżegnywał się od kryterium „skutków kwalifikowanych”, nigdy też jednak wyraźnie nie wypowiedział się o możliwości jego wykorzystania²¹. Nawet jeśli jestem tego samego zdania, ten problem nie wystąpi w niniejszym odwołaniu, ponieważ wykazanie przez Komisję skutków kwalifikowanych wywieranych przez kartel na konkurencję na terytorium EOG jest moim zdaniem dalece niewystarczające.

16 — „Czy Komisja nie byłaby bezradna, gdyby w przypadku uzgodnionych praktyk, których inicjowanie i całkowita odpowiedzialność za ich realizację leży wyłącznie po stronie przedsiębiorstw spoza wspólnego rynku, okazało się, że jest pozbawiona możliwości podjęcia decyzji [względem tych przedsiębiorstw]? Oznaczałoby to jednocześnie rezygnację z ochrony wspólnego rynku, koniecznej dla realizacji zasadniczych celów Wspólnoty” (pkt 53).

17 — Już w swojej decyzji 69/243/EWG z dnia 24 lipca 1969 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 85 traktatu EWG (IV/26.267 – Substancje barwiące) (Dz.U. L 195, s. 11) Komisja twierdzi, że „[t]he competition rules of the Treaty are [...] applicable to all restrictions of competition which produce within the Common Market effects set out in Article 85(1)”. W pkt 79 decyzji Komisji 85/202/EWG z dnia 19 grudnia 1984 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 85 traktatu EWG (IV/29.725 – Celuloza) (Dz.U. 1985 L 85, s. 1) Komisja wskazała, że „[t]he effect of the agreements [...] on prices announced and/or charged to customers and on resale of pulp with the EEC was [...] not only substantial but intended, and was the primary and direct result of the agreements” (jedynie tekst w języku angielskim jest autentyczny). Decyzja Komisji 85/206/EWG z dnia 19 grudnia 1984 r. dotycząca postępowania na podstawie art. 85 traktatu EWG (IV/26.870 – Przywóz aluminium z Europy Wschodniej) (Dz.U. 1985, L 92, s. 1) również została wyraźnie oparta na kryterium skutków. Zobacz także „the Commission’s Eleventh Report on Competition Policy – 1981”, Bruksela, 1982, pkt 34, oraz „the Commission’s Fourteenth Report on Competition Policy – 1984”, Bruksela, 1985, pkt 60.

18 — Zobacz również opinia rzecznika generalnej J. Kokott w sprawie Air Transport Association of America i in. (C-366/10, EU:C:2011:637, pkt 148).

19 — Zobacz podobnie także wyrok Intel/Komisja (T-286/09, EU:T:2014:547, pkt 231). High Court (England and Wales) również doszedł do takiego wniosku w sprawie Adidas/The Lawn Tennis Association i in., [2006] EWHC 1318 (Ch), pkt 47 i nast. Zobacz także w szczególności M.P. Broberg, The European Commission’s Extraterritorial Powers in Merger Control, *International and Comparative Law Quarterly*, 49, 2000, s. 180; A. Albors-Llorens, Collective dominance: A mechanism for the control of oligopolistic markets?, *The Cambridge Law Journal*, Vol. 59, No 2, Juni 2000, s. 256. Kryterium wprowadzenia w życie i kryterium „skutków kwalifikowanych” nie zawsze zresztą prowadzą do tego samego wyniku. Zobacz w szczególności J.P. Griffin, EC and US Extraterritoriality: Activism and Cooperation, 17, *Fordham International Law Journal*, 1994, s. 353, 360 i nast., I. Schwartz, J. Basedow, Restrictions on Competition, w: III-35 *International Encyclopedia of Comparative Law* 1, 1995, s. 134–139; C. Baudenbacher, *The CFI’s Gencor Judgment – Some remarks on its global implications*, Liber amicorum en l’honneur de B. Vesterdorf, Bruylant 2007, s. 557.

20 — Wyrok T-204/03, EU:T:2006:273, pkt 167, który nie był przedmiotem odwołania.

21 — Taka sytuacja miała miejsce w szczególności w wyroku Celuloza I, gdyż – w przeciwieństwie do niniejszej sprawy – kryterium „wprowadzenia w życie” rozpatrywanego kartelu pozwoliło Trybunałowi uzasadnić właściwość Wspólnoty w świetle zasady terytorialności.

ii) Czy w niniejszej sprawie wykazano wystąpienie „skutków kwalifikowanych”?

54. Ponieważ EOG jest rynkiem chronionym przez przepisy mające zastosowanie w niniejszym postępowaniu, z założenia trudno jest połączyć sprzedaż w Azji rozpatrywaną w niniejszej sprawie z zasadami konkurencji EOG lub ze strukturą konkurencji na terytorium EOG *produktów, których dotyczy naruszenie*, chyba że poprzez analizę rynku produktu gotowego w EOG zostanie stwierdzone, że kartel na rynku azjatyckim dotyczący objętych kartelem wyświetlaczy LCD również doprowadził do zakłócenia konkurencji na *rynku produktów gotowych* w EOG. W spornej decyzji Komisja nie postępuje jednak w taki sposób i nie wskazuje ani nie udowadnia w sposób wystarczający pod względem prawnym, że nastąpiło zakłócenie konkurencji na rynku produktów gotowych w EOG ani że naruszenie rozciąga się na ustalanie cen lub sprzedaż produktów gotowych, w które zostały wbudowane wyświetlacze LCD objęte kartelem.

55. Komisja stwierdziła w spornej decyzji jedynie naruszenie art. 101 TFUE²² odnoszące się do samych wyświetlaczy LCD (zob. motywy 1 i 377 spornej decyzji), zauważając tylko, że „[s]przedaż wyświetlaczy LCD klientom wewnątrz grupy stanowiła część rozmów kartelu w tej sprawie” i że można „zasadnie przypuszczać, że działający kartel wywierał skutki na sprzedaż bezpośrednią poprzez produkty przetworzone” (motyw 394 spornej decyzji; podkreślenie moje), co z pewnością nie jest równoznaczne z wykazaniem skutków kwalifikowanych wywieranych przez kartel na rynku EOG.

56. Po pierwsze, nie ma wątpliwości, że naruszenie (jego stwierdzenie) nie dotyczy *bezpośrednio* wyrobów gotowych. Po drugie, z dokumentów przedłożonych Trybunałowi wynika, że naruszenie nie dotyczy ich również *pośrednio*. W wytycznych z 2006 r. wskazano bowiem wyraźnie, że słowo „pośredni” znajdujące się w pkt 13 tego aktu obejmuje sytuacje „na przykład w przypadku ustaleń cen [...] dla danego produktu, [...] cena tego produktu służy jako podstawa dla cen produktów o niższej lub wyższej jakości”²³. Taka sytuacja nie zachodzi w tym przypadku. Z akt sprawy nie wynika, aby cena wyświetlacza LCD objętego kartelem stanowiła cenę referencyjną dla wyświetlaczy LCD o niższej lub wyższej jakości. Z akt sprawy nie wynika również, aby ceny te stanowiły odniesienie dla cen zawierających je wyrobów gotowych.

57. W pkt 48 i 49 zaskarżonego wyroku Sąd uznał, że podjęcie przez Komisję decyzji o uwzględnieniu „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych” jest w jego ocenie „w niniejszym przypadku zasadne tym bardziej, że z przyjętego w [spornej] decyzji [(motyw 394)] i niezakwestionowanego przez skarżącą materiału dowodowego [...] wynika[ło], iż wewnętrzna sprzedaż LCD objętych kartelem była dokonywana pomiędzy uczestnikami kartelu po cenach, na które kartel ten wywierał wpływ” oraz że „uczestnicy kartelu wiedzieli, że ceny LCD objętych kartelem miały wpływ na ceny zawierających je wyrobów gotowych” (zob. motywy 92 i 93 spornej decyzji). Nawet jeśli tak było, nie zmienia to faktu, że wspomniane pojęcia „wpływu” i „zakłócenia” nie wystarczą do wykazania „skutków kwalifikowanych” w obrębie EOG. Wydaje się zresztą, że powyższe ustalenia dotyczą wszystkich uczestników kartelu, bez dalszego rozróżnienia pomiędzy „faktyczną” sprzedażą

22 — Także art. 53 Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym z dnia 2 maja 1992 r. (Dz.U. 1994, L 1, s. 3) (na potrzeby niniejszej opinii ograniczę się jedynie do odniesienia do art. 101 TFUE).

23 — Wytyczne z 2006 r., przypis do pkt 13. Zresztą w niniejszej sprawie nasuwa się pytanie, czy pojęcie „sprzedaży w formie wyrobów przetworzonych” jest odpowiednie jako takie, ponieważ omawiane wyroby gotowe (kompaktowe komputery przenośne, monitory komputerowe lub telewizory LCD) nie są tak naprawdę „przetworzonymi” wyświetlaczami LCD, tak jak przykładowo smartfon nie może się kwalifikować jako ekran, a nawet jako „przetworzony” mikroprocesor. Są to wyroby całkowicie odrębne, w których wyświetlacz LCD jest montowany jako jedna z wielu części składowych. Tymczasem wytyczne z 2006 r. odnoszą się do produktów o niższej lub wyższej jakości, w odniesieniu do których cena ustalona w ramach kartelu służy jako podstawa, to znaczy takich samych produktów, ale różniących się jakością.

wewnątrz grupy, która jako taka może zostać uwzględniona przy obliczaniu grzywny, jeżeli następuje w obrębie EOG, a sprzedażą, która nie będzie uwzględniona i którą można, zdaniem Komisji, zastąpić „faktyczną” sprzedażą na rzecz podmiotów trzecich wyświetlaczy LCD zamontowanych w wyrobie gotowym²⁴.

58. W niniejszej sprawie Sąd podkreślił w pkt 70 zaskarżonego wyroku, że Komisja winna być w stanie przeprowadzić dochodzenie w sprawie „skutków”, jakie kartel zawiązany poza EOG niósł ze sobą „dla konkurencji na rynku wewnętrznym”, oraz nałożyć „grzywnę w wysokości proporcjonalnej do szkodliwości tego kartelu dla konkurencji na tym rynku”. Sąd dodał również, że „w sytuacji gdy wytwarzane przez skarżącą LCD objęte kartelem były montowane w wyrobach gotowych przez spółki należące do tego samego przedsiębiorstwa co skarżąca, a te wyroby gotowe były sprzedawane w EOG przez to przedsiębiorstwo, należy uznać, że kartel miał wpływ na transakcje dokonywane aż do momentu tej ostatniej sprzedaży”. Ten wniosek wydaje mi się dość połączony, ponieważ Komisja nie ustaliła, że naruszenie obejmujące ustalenie cen wyświetlaczy LCD ma z pewnością wpływ na ustalenie cen wyrobów gotowych. Ponadto wielu producentów wyrobów gotowych nie brało udziału w postępowaniu, które doprowadziło do wydania spornej decyzji. Oświadczenie Komisji w motywie 394 spornej decyzji (motyw 389 wersji francuskiej), że „można w sposób rozsądny przypuszczać, iż wprowadzony w życie kartel wywierał skutki na sprzedaż bezpośrednią poprzez produkty przetworzone” jest – jak przyznaje sama Komisja – wyłącznie hipotezą, przy czym instytucja ta nie przedstawia w spornej decyzji żadnego dowodu na to, że sprzedaż wyrobów gotowych została zakłócona w stopniu wystarczającym, aby można było mówić o zaistnieniu „skutków kwalifikowanych” omawianego kartelu w obrębie EOG, które to pojęcie wymaga wystąpienia co najmniej skutków natychmiastowych, istotnych i przewidywalnych, a nie tylko zakładanych lub możliwych.

59. Skoro Komisja zamierza włączyć przedmiotową sprzedaż do obliczenia grzywny, „nie może ona ograniczyć się do zgłoszenia zwykłego domniemania, lecz powinna przedstawić [...] konkretne, wiarygodne i wystarczające wskazówki pozwalające ocenić, jaki rzeczywisty wpływ na konkurencję na rynku mogło mieć naruszenie” (zob. wyrok Prym i Prym Consumer/Komisja, C-534/07 P, EU:C:2009:505, pkt 82). A zatem oparcie się przez Komisję na domniemaniu istnienia podobnych skutków jest niewystarczające i można nawet postawić pytanie, czy Komisja starała się zbadać oraz ocenić wpływ kartelu na rynek wyrobów gotowych w EOG.

60. W przypadku wnoszącej odwołanie kolejny problem związany z pojęciem „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych” wynika z tego, że przenosi ona sztucznie miejsce danej sprzedaży z punktu, w którym wyświetlacz LCD rzeczywiście został dostarczony i wykorzystany do punktu, w którym został sprzedany gotowy wyrób, do którego zamontowano ów wyświetlacz LCD. Tymczasem miejsce sprzedaży wyświetlaczy LCD znajdowało się w Azji, a nie w EOG. A zatem kiedy Komisja utożsamia sprzedaż gotowego wyrobu ze sprzedażą wyświetlacza LCD, który został w ten wyrób wbudowany, w istocie traktuje wewnętrzne dostawy wyświetlaczy dokonywane w spółce InnoLux na Tajwanie lub w Chinach tak jakby były dokonywane w EOG, podczas gdy uznała, że dostawy wewnątrzgrupowe wyświetlaczy zrealizowane przez spółkę Samsung z Korei Południowej do jej fabryk znajdujących się na obszarze EOG zostały dokonane poza EOG, wyłącznie dlatego, że Samsung sprzedaje poza EOG wyroby gotowe, w których te wyświetlacze LCD zostały zamontowane²⁵.

24 — O ile prawdą jest, że motyw 394 spornej decyzji dotyczy w szczególności trzech zintegrowanych wertykalnie adresatów spornej decyzji, wobec których zostało zastosowane pojęcie „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”, o tyle motyw 396 tej decyzji przedstawia dokładnie taki sam materiał dowodowy w odniesieniu do LGD i AUO, do których Komisja zastosowała wyłącznie pojęcie „sprzedaży bezpośredniej w obrębie EOG”.

25 — W motywie 238 spornej decyzji wskazano wyraźnie, że „sprzedaż wewnątrz grupy wyświetlaczy LCD – w zakresie, w jakim kończyła się sprzedaż produktu przetworzonego w obrębie EOG – powinna w konsekwencji zostać uwzględniona [...]” [tłumaczenie nieoficjalne]. Zobacz również motyw 395 spornej decyzji, który stanowi, że „[p]rzy obliczaniu wartości sprzedaży uwzględnia się wartość odnośnych wyświetlaczy, gdy produkt przetworzony jest sprzedany przez członka kartelu w obrębie EOG na rzecz przedsiębiorstwa niepowiązanego”.

61. Prawdą jest, jak stwierdza Komisja w motywie 383 spornej decyzji, że „przyjęcie kryterium dostawy w celu określenia wartości sprzedaży tworzy silny związek z EOG [...]”, ale jak orzekł Sąd w wyroku Brouwerij Haacht/Komisja (T-48/02, EU:T:2005:436, pkt 59, który nie był przedmiotem odwołania), „ocena rzeczywistej ekonomicznej możliwości wyrządzenia przez [...] sprawców [naruszenia] szkody innym podmiotom, w szczególności konsumentom, mająca na celu ustalenie kwoty grzywny nakładanej z tytułu popełnionego naruszenia, nie może być dokonywana w odniesieniu do towarów innych niż te, które stanowią przedmiot kartelu”.

62. Jak nakazują zresztą wytyczne z 2006 r., od których Komisja nie może odstąpić bez podania wyraźnych i obiektywnych powodów, które byłyby zgodne z zasadą równego traktowania²⁶ (a które nie zostały przedstawione w niniejszej sprawie), podstawą grzywny powinna być sprzedaż stanowiąca przedmiot naruszenia. Komisja nie może zatem uwzględnić sprzedaży produktów w następnych ogniwach łańcucha sprzedaży, czyli produktów, które nie stanowią przedmiotu naruszenia, nawet jeżeli produkty objęte naruszeniem zostały z nimi połączone jako ich składnik.

iii) Cóż jednak z kryterium „wprowadzenia w życie” kartelu?

63. W wyroku Celuloza I (pkt 16 i 17) Trybunał orzekł, że „kluczowym” elementem określającym uprawnienie Komisji do stosowania zakazów ustanowionych przez prawo konkurencji Unii nie jest miejsce utworzenia kartelu, ale miejsce jego wprowadzenia w życie²⁷. W pkt 18 tego wyroku Trybunał zwrócił uwagę, że kompetencja Unii jest „regulowana zasadą terytorialności, która jest powszechnie uznawana w prawie międzynarodowym publicznym”. W pkt 12 tego wyroku Trybunał zauważył, „że główne źródła zaopatrzenia w celulozę [znajdowały się] poza Wspólnotą [...] i że w konsekwencji rynek ten [miał] wymiar światowy. Jeśli producenci celulozy z siedzibą w tych krajach [poza Unią] dokonują *sprzedaży bezpośrednio na rzecz nabywców mających siedzibę we Wspólnocie* i jeżeli stosują oni konkurencję cenową w celu zdobycia zamówień od tych klientów, na wspólnym rynku istnieje konkurencja” (podkreślenie moje). Jednak dopiero kiedy „ci producenci dokonują uzgodnień w przedmiocie cen, jakie będą stosować wobec swoich klientów we Wspólnocie, i wdrażają te porozumienia, sprzedając faktycznie w uzgodnionych cenach, uczestniczą [oni] w porozumieniu kartelowym, którego celem i *skutkiem* jest ograniczenie konkurencji na rynku wewnętrznym w rozumieniu art. 85 traktatu” (pkt 13 wyroku Celuloza I; podkreślenie moje). Trybunał stwierdził, że „w [tym] przypadku producenci [uczestniczyli] w kartelu cenowym na rynku wewnętrznym” (pkt 17 wyżej wspomnianego wyroku).

64. W celu zbadania możliwości stosowania prawa konkurencji Unii należy zatem określić przede wszystkim miejsce, w którym rozgrywa się konkurencja w odniesieniu do produktu, którego dotyczy porozumienie.

65. Czynnikiem uruchamiającym właściwość Unii zgodnie z kryterium wprowadzenia w życie przedstawionym w wyroku Celuloza I jest *sprzedaż w obrębie EOG właściwego produktu w ramach uzgodnionych działań*, w tym przypadku wyświetlaczy LCD²⁸. Tymczasem w spornej decyzji nie stwierdzono żadnego uzgodnionego działania w odniesieniu do wyrobów gotowych zawierających wyświetlacze LCD produkowane przez uczestników kartelu. Sąd pomija również kryterium przedstawione w wyroku Celuloza I, kiedy w pkt 46 zaskarżonego wyroku wskazuje, że sprzedaż wyrobów gotowych zawierających LCD „zakłóca[...] konkurencję w obrębie EOG”. Wystarczy wskazać, że sprzedaż wyrobów gotowych nie była realizowana na rynku EOG, którego dotyczy naruszenie,

26 — Wyrok Archer Daniels Midland i Archer Daniels Midland Ingredients/Komisja (C-397/03 P, EU:C:2006:328, pkt 91). W tym kontekście zob. także wyrok Guardian Industries i Guardian Europe/Komisja (C-580/12 P, EU:C:2014:2363, pkt 55).

27 — Zobacz również wyrok Atlantic Container Line i in./Komisja (T-395/94, EU:T:2002:49, pkt 72), który jest oparty na wyroku Celuloza I.

28 — Jak słusznie wskazuje P. Demaret, *L'application du droit communautaire de la concurrence dans une économie mondiale globalisée – La problématique de l'extraterritorialité*, w: *La politique communautaire de la concurrence face à la mondialisation et à l'élargissement de l'Union européenne*, Nomos Verlagsgesellschaft 1999, s. 49, „[k]ryterium z wyroku Celuloza nie obejmowało samej tylko sprzedaży w formie określonych obrotów, ale realizację zachowania we Wspólnocie w formie sprzedaży w uzgodnionych cenach”.

a mianowicie rynku wyświetlaczy LCD. Wreszcie wbrew stwierdzeniu Sądu z pkt 47 zaskarżonego wyroku *nie wystarczy* określić „sprzedaży mającej [jakikolwiek] związek z EOG” w celu ustalenia terytorialnego zastosowania prawa konkurencji Unii zgodnie z kryterium przedstawionym w wyroku Celuloza I. Należy wykazać istnienie sprzedaży w obrębie EOG *produktu, którego dotyczy naruszenie*, to znaczy wyświetlaczy LCD, a sprzedaż produktu odrębnego zawierającego wyświetlacz LCD jako składnik, który sam nie stanowi przedmiotu sprzedaży, nie spełnia tego warunku.

66. Uważam wreszcie, że w kontekście nasuwającej się w niniejszej sprawie kwestii właściwości terytorialnej Komisja była zobowiązana przeprowadzić zawężającą wykładnię wytycznych z 2006 r. – tym bardziej jeśli przypomnę, że „procedura, w której grzywna jest nakładana [przez Komisję] za naruszenie przewidzianego w art. 81 ust. 1 WE zakazu zawierania porozumień dotyczących ustalania cen i podziału rynku ma charakter »prawnokarny« w rozumieniu art. 6 [europejskiej Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności, podpisanej w Rzymie w dniu 4 listopada 1950 r.], stopniowo definiowany przez Europejski Trybunał Praw Człowieka”²⁹.

67. Ze wszystkich powyższych rozważań wynika, że zarzut pierwszy powinien zostać uwzględniony.

68. Konieczne jest zatem uchylenie zaskarżonego wyroku, gdyż poprzez stwierdzenie, że dostawy wewnątrzgrupowe wyświetlaczy LCD do fabryk wnoszącej odwołanie w Chinach i na Tajwanie wchodzą w zakres stosowania art. 101 TFUE i art. 53 porozumienia EOG z tego tylko powodu, że wyroby gotowe, do których wyświetlacze LCD zostały w owych fabrykach zamontowane jako składniki, są sprzedawane przez wnoszącą odwołanie na terytorium EOG, Sąd naruszył prawo.

B – W przedmiocie zarzutu drugiego, dotyczącego wskazywanej dyskryminacji w stosunku do pozostałych uczestników kartelu

69. W części pierwszej zarzutu, dotyczącej odwołania się do pojęcia „jednolitego przedsiębiorstwa” jako kryterium odróżniającego, wnosząca odwołanie podnosi, że dokonane przez Sąd rozróżnianie pomiędzy przedsiębiorstwami zintegrowanymi wertykalnie w zależności od tego, czy tworzą jednolite przedsiębiorstwo ze związanymi z nimi nabywcami, nie zostało oparte na żadnej istotnej różnicy. I tak w wyroku LG Display i LG Display Taiwan/Komisja (T-128/11, EU:T:2014:88) w celu odrzucenia argumentu spółki LGD, że należało wyłączyć sprzedaż wyświetlaczy LCD na rzecz jej spółek dominujących, Sąd nie wskazał okoliczności, iż owa sprzedaż została zrealizowana w jednym przedsiębiorstwie. Wnosząca odwołanie odnosi się również do pkt 140 tego wyroku i podnosi, że brakuje logiki w rozróżnianiu przedsiębiorstw zintegrowanych wertykalnie w zależności od tego, czy ich odnośna sprzedaż została zrealizowana na rzecz powiązanych spółek zależnych, czy powiązanych spółek dominujących.

70. Komisja jest zdania, że argumenty wnoszącej odwołanie są bezzasadne.

71. Po pierwsze, należy zauważyć, że ponieważ zarzut drugi podniesiony przez wnoszącą odwołanie nie może spowodować uchylenia wyroku w szerszym zakresie, w normalnych okolicznościach nie byłoby potrzeby jego badania³⁰. Zbadam zarzut drugi wyłącznie w celu zapewnienia wyczerpującej analizy i pomocniczo (na wypadek, gdyby Trybunał postanowił nie uwzględniać mojej opinii w przedmiocie zarzutu pierwszego).

29 — Zobacz opinia rzecznika generalnego Y. Bota w sprawie ThyssenKrupp Nirosta/Komisja (C-352/09 P, EU:C:2010:635, pkt 48–52 i przytoczone tam orzecznictwo); a także opinia rzecznik generalnej E. Sharpston w sprawie KME Germany i in./Komisja (C-272/09 P, EU:C:2011:63, pkt 64).

30 — Zobacz w szczególności wyrok Chronopost i in./Ufex i in. (C-83/01 P, C-93/01 P i C-94/01 P, EU:C:2003:388, pkt 43).

72. W każdym razie należy stwierdzić, że rozróżnienie między uczestnikami kartelu dokonane przez Sąd na podstawie pojęcia „przedsiębiorstwa” w rozumieniu art. 101 TFUE w celu określenia podmiotów stanowiących przedsiębiorstwa zintegrowane wertykalnie ze swoimi nabywcami oraz podmiotów pozostających niezależnymi w stosunku do swoich nabywców znajduje solidne oparcie w orzecznictwie³¹.

73. Sądzę, że poza kwestiami związanymi w szczególności z jurysdykcją eksterytorialną Komisji i z dotyczącym jej orzecznictwem, które zostały szczegółowo zbadane w ramach oceny zarzutu pierwszego, Komisja i Sąd nie wprowadziły w celu rozróżnienia dostaw wewnątrzgrupowych od sprzedaży na rzecz podmiotów trzecich arbitralnego rozróżnienia. W niniejszej sprawie bowiem rozróżniły one jedynie przedsiębiorstwa zintegrowane wertykalnie od tych, które nie są w ten sposób zintegrowane, a do celów przeprowadzenia tego rozróżnienia (obiektywne) pojęcie „jednolitego przedsiębiorstwa” jest w prawie Unii bardzo ważne, w przeciwieństwie do amerykańskiego prawa konkurencji. Moim zdaniem niniejszą część zarzutu należałoby oddalić wyłącznie z tego powodu.

74. Ponadto, wbrew twierdzeniom wnoszącej odwołanie, sytuacja spółki LGD różniła się od sytuacji przedsiębiorstw zintegrowanych wertykalnie, takich jak InnoLux. Spółka LGD stanowiła bowiem przedsiębiorstwo odrębne od swoich spółek dominujących. Ze względu na brak integracji wertykalnej cała sprzedaż wyświetlaczy LCD dokonana przez spółkę LGD na rzecz jej spółek dominujących na terytorium EOG została uwzględniona dla celów obliczenia wysokości grzywny jako „sprzedaż bezpośrednia w obrębie EOG”. Pojęcie „jednolitego przedsiębiorstwa” pozwoliło zatem na wprowadzenie obiektywnego rozróżnienia w odmiennych sytuacjach.

75. W związku z powyższym pierwszą część zarzutu drugiego należy oddalić jako bezzasadną.

76. W drugiej części zarzutu drugiego, dotyczącej domniemyanych błędów w odniesieniu do metodyki zastosowanej do dostaw wewnątrzgrupowych wyświetlaczy LCD zrealizowanych przez spółki LGD i AUO, wnosząca odwołanie twierdzi, że powołując się w pkt 93 i 94 zaskarżonego wyroku na zasadę legalności w celu odrzucenia jej argumentacji dotyczącej zasady równego traktowania, Sąd naruszył prawo. Z wyroku *Alliance One International i Standard Commercial Tobacco/Komisja* oraz *Komisja/Alliance One International i in.* (C-628/10 P i C-14/11 P, EU:C:2012:479) wynika bowiem, że jedynie w przypadku gdy strona wnosi o zastosowanie niezgodnej z prawem metody obliczenia wysokości grzywny, można odmówić jej zastosowania powołując się na zasadę legalności. Tymczasem w niniejszej sprawie wnoszącej odwołanie odmówiono zastosowania metody obliczenia wysokości grzywny całkowicie zgodnej z prawem. Metoda zastosowana do dostaw wewnątrzgrupowych wyświetlaczy LCD zrealizowanych przez spółki LGD i AUO jest bowiem tą metodą, która została potwierdzona przez Sąd i Trybunał w wyrokach *Europa Carton/Komisja* (T-304/94, EU:T:1998:89) i *KNP BT/Komisja* (C-248/98 P, EU:C:2000:625). Sam Trybunał potwierdził legalność tej metody w wyroku *LG Display i LG Display Taiwan/Komisja* (T-128/11, EU:T:2014:88), w związku z czym, zdaniem wnoszącej odwołanie, sam sobie zaprzecza.

77. Komisja twierdzi, że argumentacja wnoszącej odwołanie jest pozbawiona podstaw.

78. W moim przekonaniu celem tej części zarzutu drugiego jest zakwestionowanie mających marginalne znaczenie motywów uzasadnienia zaskarżonego wyroku, w związku z czym należy ją oddalić jako nieistotną dla sprawy. Nawet bowiem gdyby Komisja błędnie uznała, że ani spółki LGD, LG Electronics i Philips, ani spółki AUO i BenQ nie tworzyły jednolitego przedsiębiorstwa, nie przyniosłoby to korzyści wnoszącej odwołanie.

31 — Zobacz w szczególności wyroki: *Imperial Chemical Industries/Komisja* (48/69, EU:C:1972:70, pkt 134, 135, 140); *Hydrotherm Gerätebau* (170/83, EU:C:1984:271, pkt 11); a także *Arkema/Komisja* (C-520/09 P, EU:C:2011:619, pkt 37 i przytoczone tam orzecznictwo).

79. W każdym wypadku, jak słusznie stwierdziła Komisja, w przeciwieństwie do sytuacji faktycznej rozpatrywanej w sprawie, w której zapadł wyrok Alliance One International i Standard Commercial Tobacco/Komisja i Komisja/Alliance One International i in. (C-628/10 P i C-14/11 P, EU:C:2012:479), w niniejszej sprawie zastosowała ona tę samą metodę (jednolitego przedsiębiorstwa) wobec wszystkich uczestników kartelu. Wystarczy stwierdzić, że żaden element tego wyroku nie wskazuje na to, iż w ramach wniesionej przez InnoLux skargi o stwierdzenie nieważności Sąd powinien był również określić, czy Komisja prawidłowo zastosowała metodę przyjętą wobec spółki LGD i AUO.

80. Z tego wynika, że drugą część zarzutu drugiego należy oddalić jako nieistotną dla sprawy, a w każdym razie bezzasadną. Zarzut drugi należy zatem oddalić.

IV – W przedmiocie skutków uchylenia zaskarżonego wyroku oraz w przedmiocie kosztów

81. Zgodnie z art. 61 akapit pierwszy zdanie drugie statutu Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej w przypadku gdy odwołanie jest zasadne, Trybunał może w przypadku uchylenia wyroku Sądu wydać orzeczenie ostateczne w sprawie, jeśli stan postępowania na to pozwala. Tak jest w niniejszym przypadku, gdyż Trybunał posiada wszelkie informacje konieczne do rozpoznania odwołania.

82. Obniżona kwota grzywny określona przez Sąd (przed zaokrągleniem) wynosiła 288 437 850 EUR (pkt 163 zaskarżonego wyroku; w tym względzie zob. przypis 6 do niniejszej opinii). Należy zatem odjąć od tej kwoty część grzywny przypadającą na „sprzedaż bezpośrednią w obrębie EOG w formie wyrobów przetworzonych”, która wynosi 114 681 174 EUR. Całkowita podstawowa kwota grzywny (przed zaokrągleniem) wynosi zatem 173 756 676 EUR. Kwotę tę należy następnie zaokrąglić³² do kwoty ostatecznej 173 000 000 EUR. Chciałbym dodać, że Komisja nie zakwestionowała tych danych liczbowych przedstawionych w odwołaniu przez wnoszącą odwołanie.

83. W odniesieniu do kosztów postępowania, w związku z tym, że odwołanie spółki InnoLux zostało częściowo uwzględnione, należy obciążyć Komisję, poza jej własnymi kosztami poniesionymi w postępowaniu pierwszej instancji oraz w niniejszym postępowaniu odwoławczym, połową kosztów poniesionych w obu tych postępowaniach przez spółkę InnoLux. Spółka InnoLux pokrywa połowę własnych kosztów związanych z tymi postępowaniami.

V – Wnioski

84. Wobec powyższego proponuję, aby Trybunał:

- uchylił wyrok Sądu Unii Europejskiej w sprawie InnoLux/Komisja (T-91/11, EU:T:2014:92) w zakresie, w jakim Sąd potwierdził w nim, że grzywna nałożona na spółkę InnoLux Corp. może zgodnie z prawem uwzględnić wartość dostaw wewnątrzgrupowych wyświetlaczy ciekłokrystalicznych o aktywnej matrycy do fabryk należących do spółki InnoLux Corp. w Chinach i na Tajwanie, następnie montowanych tam do wyrobów gotowych sprzedawanych na terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego, i tym samym naruszył prawo;
- stwierdził nieważność decyzji Komisji C(2010) 8767 wersja ostateczna z dnia 8 grudnia 2010 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. [101 TFUE] i art. 53 Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (sprawa COMP/39.309 – LCD) w zakresie, w jakim nakłada ona na spółkę InnoLux Corp. grzywnę uwzględniającą wartość dostaw wewnątrzgrupowych wyświetlaczy

32 — Zgodnie z potwierdzoną przez Sąd metodą zaokrąglenia (pkt 160 zaskarżonego wyroku) w przypadku gdy zaokrąglenie do dwóch pierwszych cyfr powoduje obniżenie o ponad 2% kwoty podstawowej przed zaokrągleniem (3 756 676 równa się 2,16% z 173 756 676), obniżona kwota grzywny zostaje zaokrąglona do trzech pierwszych cyfr.

ciekłokrystalicznych o aktywnej matrycy do fabryk należących do spółki InnoLux Corp. w Chinach i na Tajwanie, następnie montowanych tam do wyrobów gotowych sprzedawanych na terytorium Europejskiego Obszaru Gospodarczego;

- ustalił kwotę grzywny nałożoną na spółkę InnoLux Corp. na 173 000 000 EUR;
- oddalił odwołanie w pozostałej części oraz
- obciążył Komisję Europejską, poza jej własnymi kosztami poniesionymi w postępowaniu pierwszej instancji oraz w postępowaniu odwoławczym, także połową kosztów poniesionych w obu tych postępowaniach przez spółkę InnoLux Corp. oraz orzekł, że spółka InnoLux pokrywa połowę kosztów własnych związanych z tymi postępowaniami.

85. Posiłkowo proponuję, aby jeśli Trybunał postanowi nie uwzględniać mojej opinii w przedmiocie zarzutu pierwszego i zarzut ten oddali, oddalił odwołanie w całości i obciążył spółkę InnoLux Corp. kosztami niniejszego postępowania.