



Zbiór Orzeczeń

WYROK SĄDU (ósma izba)

z dnia 14 marca 2013 r.¹

Konkurencja — Porozumienia, decyzje i uzgodnione praktyki — Rynek bananów —
Decyzja stwierdzająca naruszenie art. 81 WE — System wymiany informacji — Pojęcie uzgodnionej
praktyki mającej cel antykonkurencyjny — Związek przyczynowy pomiędzy uzgodnieniem
a zachowaniem przedsiębiorstw na rynku — Jednolite naruszenie — Przypisanie naruszenia —
Prawo do obrony — Grzywny — Waga naruszenia — Współpraca — Okoliczności łagodzące

W sprawie T-587/08

Fresh Del Monte Produce, Inc., z siedzibą w George Town, Kajmany (Zjednoczone Królestwo),
reprezentowana początkowo przez B. Meyringa, adwokata, oraz E. Verghese, solicitor, a następnie przez
B. Meyringa,

strona skarżąca,

popierana przez:

Internationale Fruchtimport Gesellschaft Weichert GmbH & Co. KG, z siedzibą w Hamburgu
(Niemcy), reprezentowaną przez A. Rinnego, adwokata, C. Humpego oraz S. Kona, solicitors, oraz
C. Vajdę, QC,

interwenient,

przeciwko

Komisji Europejskiej, reprezentowanej początkowo przez M. Kellerbauera, A. Biolana oraz X. Lewisa,
a następnie przez M. Kellerbauera, A. Biolana oraz P. Van Nuffela, działających w charakterze
pełnomocników,

strona pozwana,

mającej za przedmiot skargę o stwierdzenie nieważności decyzji Komisji C (2008) 5955 z dnia
15 października 2008 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 [WE] (sprawa COMP/39188 -
Banany) oraz tytułem żądania pomocniczego wniosek o obniżenie kwoty grzywny

SĄD (ósma izba),

w składzie: L. Truchot, prezes, M.E. Martins Ribeiro (sprawozdawca) i H. Kanninen, sędziowie,

sekretarz: J. Weychert, administrator,

uwzględniając pisemny etap postępowania i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 1 lutego 2012 r.,

¹ — Język postępowania: angielski.

wydaje następujący

Wyrok

Okoliczności faktyczne leżące u podstaw sporu

- 1 Grupa Fresh Del Monte Produce (zwana dalej „grupą Del Monte”) jest jednym z wiodących na świecie pionowo zintegrowanych producentów, nabywców i dystrybutorów świeżych i świeżo zerwanych owoców i warzyw, a także jednym z wiodących producentów i dystrybutorów owoców i warzyw gotowych, soków, napojów, przekąsek i deserów w Europie, Stanach Zjednoczonych, Środkowym Wschodzie i Afryce. Sprzedaje ona swe produkty, w tym banany, na całym świecie pod marką Del Monte.
- 2 Fresh Del Monte Produce, Inc. (zwana dalej „Del Monte” lub „skarżącą”) jest finansową spółką holdingową i końcową spółką dominującą grupy Del Monte. Spółka ta prowadzi działalność w zakresie sprzedaży bananów w Europie za pośrednictwem licznych spółek, w których posiada 100% kapitału, między innymi Del Monte Fresh Produce International Inc. (zwanej dalej „DMFPI”), Del Monte (Germany) GmbH i Del Monte (Holland) BV.
- 3 Internationale Fruchthimport Gesellschaft Weichert GmbH & Co. KG (zwana dalej „spółką Weichert” lub „Interfrucht” lub „interwenientem”) była w okresie zaistnienia okoliczności faktycznych będących przedmiotem niniejszej sprawy spółką komandytową prawa niemieckiego, prowadzącą działalność zasadniczo w zakresie sprzedaży bananów, ananasów i innych owoców egzotycznych w Europie Północnej. W okresie od dnia 24 czerwca 1994 r. do dnia 31 grudnia 2002 r. przedsiębiorstwo Del Monte posiadało pośrednio 80% udziałów w spółce Weichert poprzez jej spółkę zależną Westeuropa-Amerika-Linie GmbH (zwaną dalej „WAL”), której posiadało 100% kapitału i którą nabyło w 1994 r. za pośrednictwem swej spółki zależnej Global Reefer Carriers Ltd. Do dnia 31 grudnia 2002 r. spółka Weichert była wyłącznym dystrybutorem na Europę Północną bananów sprzedawanych pod marką Del Monte.
- 4 W dniu 8 kwietnia 2001 r. spółka Chiquita Brands International Inc. (zwana dalej „Chiquitą”) złożyła wniosek o zwolnienie z grzywny na mocy komunikatu Komisji dotyczącego nienakładania grzywien lub obniżenia ich kwoty w sprawach dotyczących karteli (Dz.U. 2002, C 45, s. 3, zwanego dalej „komunikatem w sprawie współpracy”).
- 5 W dniu 3 maja 2005 r. po złożeniu przez spółkę Chiquita nowych oświadczeń oraz przedłożeniu dodatkowych dokumentów Komisja Wspólnot Europejskich przyznała jej warunkowe zwolnienie z grzywny na mocy ust. 8 lit. a) komunikatu w sprawie współpracy.
- 6 Po przeprowadzeniu w dniu 2 i 3 czerwca 2005 r. zgodnie z art. 20 ust. 4 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) kontroli w pomieszczeniach poszczególnych przedsiębiorstw oraz po wysłaniu szeregu żądań udzielenia informacji zgodnie z art. 18 ust. 2 rozporządzenia nr 1/2003 Komisja skierowała w dniu 20 lipca 2007 r. do spółek Chiquita, Chiquita International Ltd, Chiquita International Services Group NV, Chiquita Banana Company BV, Dole Food Company, Inc. (zwanej dalej „spółką Dole”) i Dole Fresh Fruit Europe OHG, Del Monte, DMFPI, Del Monte (Germany), Del Monte (Holland), Fyffes plc (zwanej dalej „spółką Fyffes”), Fyffes International, Fyffes Group Limited, Fyffes BV, FSL Holdings NV, Firma Leon Van Parys NV (zwanej dalej „spółką Van Parys”) i spółki Weichert pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.

- 7 Przedsiębiorstwom wskazanym w pkt 6 powyżej umożliwiono dostęp do akt dochodzenia prowadzonego przez Komisję w formie kopii na płycie DVD, z wyjątkiem nagrań i transkrypcji oświadczeń przedsiębiorstwa złożonych ustnie przez wnioskującego o zwolnienie z grzywny oraz dokumentów z nimi związanych, które zostały udostępnione w pomieszczeniach Komisji.
- 8 Po wysłuchaniu wspomnianych przedsiębiorstw w dniach od 4 do 6 lutego 2008 r. w dniu 28 lutego 2008 r. Weichert wysłała do Komisji pismo zawierające uwagi i załączniki.
- 9 W dniu 15 października 2008 r. Komisja wydała decyzję C(2008) 5955 wersja ostateczna dotyczącą postępowania na podstawie art. 81 [WE] (sprawa COMP/39188 – Banany) (dalej zwaną „zaskarżoną decyzją”; jej streszczenie zostało opublikowane w Dz.U. C 189, s. 12), która została doręczona spółce Del Monte w dniu 22 października 2008 r.

Zaskarżona decyzja

- 10 Komisja wskazuje, że przedsiębiorstwa będące adresatami zaskarżonej decyzji uczestniczyły w uzgodnionej praktyce polegającej na koordynowaniu cen referencyjnych bananów sprzedawanych w Europie Północnej, w szczególności w Austrii, Belgii, Danii, Finlandii, Niemczech, Luksemburgu, Niemczech oraz Szwecji w okresie od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r. (1 grudnia 2002 r. w przypadku przedsiębiorstwa Chiquita) (motywy 1-3 zaskarżonej decyzji).
- 11 W okresie zaistnienia okoliczności faktycznych będących przedmiotem niniejszej sprawy przywóz bananów do Wspólnoty Europejskiej był regulowany rozporządzeniem Rady (EWG) nr 404/93 z dnia 13 lutego 1993 r. w sprawie wspólnej organizacji rynku bananów (Dz.U. L 47, s. 1), które przewidywało system oparty na kontyngentach i taryfach przywozowych. Komisja zauważa, że o ile kontyngenty na przywóz bananów były ustanawiane corocznie i przyznawane co kwartał z pewną ograniczoną elastycznością pomiędzy kwartałami danego roku kalendarzowego, wysyłka bananów do portów Europy Północnej oraz ilości sprzedawane w tym regionie były określane co tydzień na podstawie decyzji dotyczących produkcji, wysyłki i sprzedaży wydawanych przez producentów, importerów i nabywców (motywy 36, 131, 135 i 137 zaskarżonej decyzji).
- 12 W ramach działalności dotyczącej bananów rozróżniano trzy poziomy marki bananów, zwane „tiers”: banany pierwszorzędne marki Chiquita, banany drugorzędne (marki Dole i Del Monte) oraz banany trzeciorzędne (zwane także „bananami trzeciej kategorii”), które obejmowały wiele innych marek bananów. Ten podział na marki był odzwierciedlony w cenach bananów (motyw 32 zaskarżonej decyzji).
- 13 W rozpatrywanym okresie sektor bananów w Europie Północnej był zorganizowany w tygodniowych cyklach. Transport bananów drogą morską z Ameryki Łacińskiej do Europy zajmował około dwóch tygodni. Przyjęcie bananów do portów Europy Północnej co do zasady odbywało się co tydzień, zgodnie z regularnym kalendarzem wysyłki towarów (motyw 33 zaskarżonej decyzji).
- 14 Banany były wysyłane zielone i przybywały zielone do portów. Następnie były dostarczane bezpośrednio do nabywców (zielone banany) lub pozostawiane do dojrzenia i dostarczane około tydzień później (żółte banany). Dojrzwianie mogło być przeprowadzane przez importera lub w jego imieniu albo organizowane przez nabywcę. Klientami importerów były co do zasady podmioty zajmujące się dojrzwianiem lub sieci sprzedaży detalicznej (motyw 34 zaskarżonej decyzji).
- 15 Chiquita, Dole i Weichert ustalały ceny referencyjne dla swoich marek co tydzień, w praktyce w czwartki rano, oraz ogłaszały je swym klientom. Wyrażenie „ceny referencyjne” odpowiadało zwykle cenom referencyjnym zielonych bananów, podczas gdy ceny referencyjne żółtych bananów były zwykle sumą ceny referencyjnej zielonych bananów i kosztów dojrzwiania (motyw 104 zaskarżonej decyzji).

- 16 Ceny płacone przez detalistów i dystrybutorów za banany (zwane „cenami rzeczywistymi” lub „cenami transakcyjnymi”) mogły być wynikiem albo cotygodniowych negocjacji przeprowadzanych w praktyce w czwartki po południu i piątki (lub w następnych dniach bieżącego tygodnia bądź na początku kolejnego tygodnia), albo wdrożenia umów dostawy z wcześniej ustalonymi formułami cenowymi wskazującymi stałą cenę lub wiążącymi cenę z ceną referencyjną sprzedawcy lub konkurenta lub inną ceną referencyjną taką jak „cena Aldi”. Komisja wyjaśnia, że w każdy czwartek pomiędzy godziną 11.00 a 11.30 sieć sprzedaży detalicznej Aldi otrzymywała oferty od swoich dostawców, a następnie wysyłała kontrofertę; „cena Aldi”, cena płacona dostawcom, była co do zasady ustalana około godz. 14.00. Od drugiej połowy 2002 r. „cenę Aldi” zaczęto coraz częściej wykorzystywać jako wskaźnik dla obliczenia ceny bananów w niektórych innych transakcjach, zwłaszcza transakcji dotyczących bananów markowych (motywy 34, 104 zaskarżonej decyzji).
- 17 Komisja wyjaśnia, że przedsiębiorstwa będące adresatami zaskarżonej decyzji, dokonywały poprzedzającej ustalanie cen dwustronnej wymiany informacji, podczas której omawiały czynniki ustalania cen bananów, czyli odnoszące się do ustalania cen referencyjnych na nadchodzący tydzień lub omawiały czy też ujawniały tendencje cenowe lub przekazywały informacje na temat cen referencyjnych na nadchodzący tydzień. Kontakty te miały miejsce przed ustaleniem przez strony cen referencyjnych, zazwyczaj w środy, i wszystkie odnosiły się do przyszłych cen referencyjnych (motyw 51 i nast. zaskarżonej decyzji).
- 18 Dole dokonywała zatem dwustronnej wymiany informacji zarówno ze spółką Chiquita, jak i z Weichert. Chiquita wiedziała, że Dole kontaktowała się z Weichert przed ustaleniem ceny lub co najmniej liczyła się z istnieniem takich kontaktów (motyw 57 zaskarżonej decyzji).
- 19 Celem tej poprzedzającej ustalanie cen dwustronnej wymiany informacji było zmniejszenie niepewności co do zachowania stron w odniesieniu do cen referencyjnych, jakie miały być przez nie określone w czwartki rano (motyw 54 zaskarżonej decyzji).
- 20 Komisja wskazuje, że po ustaleniu cen referencyjnych w czwartek rano przedsiębiorstwa, o których mowa w zaskarżonej decyzji dokonywały dwustronnej wymiany informacji dotyczących cen referencyjnych. Ta następująca po ustaleniu cen wymiana informacji umożliwiała im monitorowanie indywidualnych decyzji cenowych w świetle dokonywanej wcześniej wymiany informacji poprzedzającej ustalanie cen oraz zacieśniała ich współpracę (motywy 198-208, 227, 247, 273 i nast. zaskarżonej decyzji).
- 21 Zdaniem Komisji te ceny referencyjne były wykorzystywane co najmniej jako sygnały, tendencje lub wskaźniki rynkowe co do przewidywanych zmian w zakresie cen bananów i były istotne dla handlu bananami i uzyskiwanych cen. Ponadto w niektórych transakcjach cena była bezpośrednio powiązana z cenami referencyjnymi na podstawie formuł opartych na cenach referencyjnych (motyw 115 zaskarżonej decyzji).
- 22 Zdaniem Komisji wskazane w zaskarżonej decyzji przedsiębiorstwa, które uczestniczyły w uzgodnieniach i nadal prowadziły działalność w sektorze bananów, musiały siłą rzeczy uwzględniać informacje otrzymywane od konkurentów przy kształtowaniu swego zachowania na rynku, a Chiquita i Dole nawet wyraźnie przyznały, że tak postępowały (motywy 228, 229 zaskarżonej decyzji).
- 23 Komisja wyciąga na tej podstawie wnioski, że poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji pomiędzy Dole i Chiquitą oraz pomiędzy Dole i spółką Weichert mogła mieć wpływ na ceny stosowane przez podmioty gospodarcze i dotyczyła ustalania cen oraz że doprowadziła ona do uzgodnionej praktyki mającej na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE (motywy 54, 271 zaskarżonej decyzji).

- 24 Komisja twierdzi, że wszystkie mające znamiona zmowy porozumienia opisane w zaskarżonej decyzji stanowią jednolite i ciągłe naruszenie mające na celu ograniczenie konkurencji we Wspólnocie w rozumieniu art. 81 WE. Spółkom Chiquita i Dole przypisano odpowiedzialność za jednolite i ciągłe naruszenie, podczas gdy spółce Weichert przypisano odpowiedzialność jedynie za część naruszenia, w której uczestniczyła, dotyczącą mających znamiona zmowy porozumień ze spółką Dole (motyw 258 zaskarżonej decyzji).
- 25 Uwzględniając fakt, że rynek bananów w Europie Północnej charakteryzuje się znaczną wielkością wymiany handlowej pomiędzy państwami członkowskimi oraz że te mające znamiona zmowy porozumienia obejmowały dużą część Wspólnoty, Komisja twierdzi, że miały one istotny wpływ na handel pomiędzy państwami członkowskimi (motywy 333 i nast. zaskarżonej decyzji).
- 26 Komisja wskazuje, że nie można zastosować żadnego zwolnienia przewidzianego w art. 81 ust. 3 WE ze względu na brak zgłoszenia porozumień lub praktyk przez przedsiębiorstwa, co jest warunkiem wstępnym zastosowania art. 81 ust. 3 WE zgodnie z art. 4 ust. 1 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. 87), a także dowodów pozwalających stwierdzić, że w niniejszym przypadku zostały spełnione przesłanki zastosowania zwolnienia (motyw 339 i nast. zaskarżonej decyzji).
- 27 Komisja wyjaśnia, że rozporządzenie Rady nr 26 z dnia 4 kwietnia 1962 r. dotyczące stosowania niektórych reguł konkurencji w odniesieniu do produkcji rolnej i handlu produktami rolnymi (Dz.U. 1962, 30, s. 129), które obowiązywało w czasie zaistnienia okoliczności faktycznych będących przedmiotem niniejszej sprawy i przewidywało, że art. 81 WE należy stosować do wszystkich porozumień, decyzji i praktyk związanych z produkcją lub handlem poszczególnymi produktami, w tym owocami, ustanawiało w art. 2 wiele wyjątków od stosowania art. 81 WE. Ponieważ w niniejszym przypadku nie zostały spełnione przesłanki zastosowania tych wyjątków, Komisja twierdzi, że uzgodniona praktyka opisana w zaskarżonej decyzji nie może być objęta zwolnieniem na mocy art. 2 rozporządzenia nr 26 (motywy 344 i nast. zaskarżonej decyzji).
- 28 Stwierdziwszy, że Del Monte wraz z komplementariuszami spółki Weichert mieli możliwość wywierania decydującego wpływu na sposób prowadzenia działalności przez spółkę Weichert i w rzeczywistości wywierali taki wpływ w okresie naruszenia, Komisja uznała, że Del Monte i Weichert tworzyły jeden podmiot gospodarczy, ponieważ spółka Weichert nie kształtowała w sposób niezależny swego zachowania na rynku. W konsekwencji Del Monte i Weichert zostały uznane za „wspólnie i solidarnie” odpowiedzialne za stwierdzone w zaskarżonej decyzji naruszenie art. 81 WE (motywy 384, 432-434 zaskarżonej decyzji).
- 29 W odniesieniu do obliczenia kwoty grzywien Komisja zastosowała w zaskarżonej decyzji przepisy wytycznych w sprawie metody ustalania grzywien nakładanych na mocy art. 23 ust. 2 lit. a) rozporządzenia nr 1/2003 (Dz.U. 2006, C 210, s. 2, zwanych dalej „wytycznymi”) oraz komunikatu w sprawie współpracy.
- 30 Komisja określiła podstawową kwotę grzywny, jaką należy nałożyć, jako iloczyn kwoty zawartej w przedziale od 0% do 30% wartości danej sprzedaży przedsiębiorstwa w zależności od wagi naruszenia oraz liczby lat uczestnictwa przedsiębiorstwa w naruszeniu powiększony o dodatkową kwotę zawartą w przedziale od 15% do 25% wartości sprzedaży i mającą na celu odstraszenie przedsiębiorstw od bezprawnych zachowań (motyw 448 zaskarżonej decyzji).
- 31 Obliczenia te doprowadziły do określenia następujących kwot podstawowych grzywien, jakie należy nałożyć:
- 208 000 000 EUR w przypadku spółki Chiquita;
 - 114 000 000 EUR w przypadku spółki Dole;

- 49 000 000 EUR w przypadku spółek Del Monte i Weichert.
- 32 Podstawowa kwota grzywny, jaką należy nałożyć, została obniżona o 60% w przypadku wszystkich adresatów zaskarżonej decyzji, biorąc pod uwagę szczególny system prawny w sektorze bananów oraz ze względu na fakt, że koordynacja dotyczyła cen referencyjnych (motyw 467 zaskarżonej decyzji). Spółce Weichert, która nie była informowana o poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji pomiędzy spółkami Dole i Chiquita, przyznano obniżkę o 10% (motyw 476 zaskarżonej decyzji).
- 33 Po dostosowaniu wysokość tych kwot podstawowych została ustalona w następujący sposób:
 - 83 200 000 EUR w przypadku spółki Chiquita;
 - 45 600 000 EUR w przypadku spółki Dole;
 - 14 700 000 EUR w przypadku spółek Del Monte i Weichert.
- 34 Chiquita skorzystała ze zwolnienia z grzywny na mocy komunikatu w sprawie współpracy (motywy 483-488 zaskarżonej decyzji). W przypadku spółek Dole oraz Del Monte i Weichert nie dokonano żadnego innego dostosowania, a ostateczna kwota grzywien na nie nałożonych odpowiada kwotom podstawowym grzywien, jakie należy nałożyć, o których mowa w pkt 33 powyżej.
- 35 Zaskarżona decyzja stanowi między innymi, co następuje:

„Artykuł 1

Następujące przedsiębiorstwa, uczestnicząc w praktyce uzgodnionej polegającej na koordynowaniu cen referencyjnych bananów, naruszyły postanowienia art. 81 [WE]:

- [Chiquita], od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 1 grudnia 2002 r.;
- Chiquita International Ltd, od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 1 grudnia 2002 r.;
- Chiquita International Services Group N.V., od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 1 grudnia 2002 r.;
- Chiquita Banana Company B.V., od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 1 grudnia 2002 r.;
- [Dole], od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r.;
- Dole Fresh Fruit Europe OHG, od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r.;
- [Weichert], od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r.;
- [Del Monte], od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r.

Naruszenie obejmowało następujące państwa członkowskie: Austrię, Belgię, Danię, Finlandię, Luksemburg, Niemcy i Szwecję.

Artykuł 2

Za naruszenie, o którym mowa w art. 1, zostały nałożone następujące grzywny:

- [Chiquita], Chiquita International Ltd, Chiquita International Services Group N.V. i Chiquita Banana Company B.V., wspólnie i solidarnie: 0 EUR;

- [Dole] i Dole Fresh Fruit Europe OHG, na zasadzie odpowiedzialności solidarnej: 45 600 000 EUR;
- [Weichert] i [Del Monte] na zasadzie odpowiedzialności solidarnej: 14 700 000 EUR;
- [...]”.

Przebieg postępowania i żądania stron

- 36 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 31 grudnia 2008 r. skarżąca wniosła niniejszą skargę.
- 37 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 9 kwietnia 2009 r. Weichert wniosła o dopuszczenie jej do niniejszego postępowania w charakterze interwenienta popierającego żądania strony skarżącej.
- 38 Pismami złożonymi w sekretariacie Sądu odpowiednio w dniach 18 i 28 maja 2009 r. skarżąca i Komisja przedłożyły uwagi na piśmie dotyczące wniosku o dopuszczenie Weichert do niniejszego postępowania w charakterze interwenienta.
- 39 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 28 maja 2009 r. Komisja wniosła o objęcie klauzulą poufności wobec Weichert niektórych informacji zawartych w odpowiedzi na skargę i załącznikach do niej.
- 40 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 29 maja 2009 r. skarżąca wniosła o objęcie klauzulą poufności wobec przedsiębiorstwa Weichert niektórych elementów zawartych w skardze i załącznikach do niej.
- 41 Postanowieniem z dnia 17 lutego 2010 r. Sąd uwzględnił wniosek Weichert o dopuszczenie jej do niniejszego postępowania w charakterze interwenienta i nakazał przekazanie jej kopii wszystkich akt postępowania w wersji nieobjętej klauzulą poufności.
- 42 Interwenient złożył swe uwagi, a pozostałe strony odpowiedziały na nie w wyznaczonych terminach.
- 43 Na podstawie sprawozdania sędziego sprawozdawcy Sąd (ósma izba) zdecydował o otwarciu ustnego etapu postępowania i – w ramach środków organizacji postępowania przewidzianych w art. 64 regulaminu postępowania przed Sądem – o skierowaniu do skarżącej i Komisji pytania, zwracając się do nich o udzielenie odpowiedzi na piśmie.
- 44 Del Monte, Weichert i Komisja złożyły w odpowiedzi na pytanie Sądu uwagi na piśmie w dniu 4 stycznia 2012 r. w przypadku tej pierwszej spółki oraz w dniu 6 stycznia 2012 r. w przypadku drugiej i trzeciej.
- 45 Na rozprawie w dniu 1 lutego 2012 r. wysłuchano wystąpień stron oraz ich odpowiedzi na pytania zadane przez Sąd.
- 46 Skarżąca, popierana przez interwenienta, wnosi do Sądu o:
 - stwierdzenie nieważności art. 1, 2, 3 i 4 zaskarżonej decyzji w zakresie, w jakim artykuły te jej dotyczą;
 - tytułem żądania pomocniczego, znaczne obniżenie kwoty grzywny nałożonej na podstawie art. 2 lit. c) zaskarżonej decyzji;
 - obciążenie Komisji kosztami postępowania.

47 Komisja wnosi do Sądu o:

- oddalenie skargi;
- obciążenie skarżącej kosztami postępowania.

W przedmiocie żądań mających na celu stwierdzenie nieważności zaskarżonej decyzji

- 48 Skarżąca w pismach procesowych podniosła sześć zarzutów w zakresie stwierdzenia nieważności zaskarżonej decyzji dotyczących, po pierwsze, naruszenia art. 81 WE i art. 23 ust. 2 lit. a) rozporządzenia nr 1/2003 ze względu na przyjęcie przez Komisję odpowiedzialności solidarnej wraz ze spółką Weichert, po drugie, naruszenia art. 253 WE, ze względu na to, że Komisja nie wyjaśniła, w jaki sposób skarżąca mogła i w rzeczywistości wywierać decydujący wpływ na spółkę Weichert, po trzecie, naruszenia prawa do obrony ze względu na odmowę przez Komisję ujawnienia właściwych dowodów, po czwarte, naruszenia art. 81 WE z uwagi na błędne stwierdzenie praktyki uzgodnionej o celu antykonkurencyjnym, po piąte, naruszenia prawa do bycia wysłuchanym, oraz po szóste, naruszenia art. 81 WE, art. 7 rozporządzenia nr 1/2003 i art. 253 WE ze względu na błędy zawarte w sentencji zaskarżonej decyzji.
- 49 Sąd twierdzi, że wszystkie te zarzuty rozpatrywane łącznie należy uznać za dotyczące, po pierwsze, naruszenia art. 81 WE i art. 253 WE, a po drugie, naruszenia prawa do obrony.

1. W przedmiocie zarzutu dotyczącego naruszenia art. 81 WE i art. 253 WE

W przedmiocie przypisania naruszenia spółce Del Monte

Rozważania wstępne

- 50 Co się tyczy odpowiedzialności solidarnej spółki dominującej za zachowania jej spółki zależnej, należy przypomnieć, że fakt, iż spółka zależna ma odrębną osobowość prawną, nie wystarcza, by wykluczyć możliwość przypisania jej zachowania spółce dominującej (wyrok Trybunału z dnia 14 lipca 1972 r. w sprawie 48/69 Imperial Chemical Industries przeciwko Komisji, Rec. s. 619, pkt 132).
- 51 Prawo konkurencji Unii Europejskiej odnosi się do działalności przedsiębiorstw, a pojęcie „przedsiębiorstwa” obejmuje każda jednostkę prowadzącą działalność gospodarczą, niezależnie od jej statusu prawnego oraz sposobu, w jaki jest ona finansowana (wyroki Trybunału: z dnia 10 września 2009 r. w sprawie C-97/08 P Akzo Nobel i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-8237, pkt 54, 55; z dnia 29 września 2011 r. w sprawie C-521/09 P Elf Aquitaine przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-8947, pkt 53).
- 52 Sąd Unii Europejskiej wyjaśnił też, że pojęcie przedsiębiorstwa w tym kontekście należy rozumieć jako oznaczające jednostkę gospodarczą, nawet jeśli z prawnego punktu widzenia jednostka ta składa się z kilku osób fizycznych lub prawnych (wyrok Trybunału z dnia 14 grudnia 2006 r. w sprawie C-217/05 Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio, Zb.Orz. s. I-11987, pkt 40; ww. w pkt 51 wyrok w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 53). Sąd Unii podkreślił również, iż w celu stosowania reguł konkurencji formalna rozdzielnosc dwóch spółek, przejawiająca się w ich odrębnych osobowościach prawnych, nie ma charakteru rozstrzygającego, co jest widoczne w ich postępowaniu na rynku bez względu na to, czy działają jako jednostka czy nie. Może się zatem okazać niezbędne ustalenie, czy dwie spółki o odrębnych osobowościach prawnych tworzą jedno i to samo przedsiębiorstwo lub jednostkę gospodarczą, która przejawia jednolite postępowanie na rynku, lub

należą do takiego przedsiębiorstwa lub jednostki gospodarczej (ww. w pkt 50 wyrok w sprawie Imperial Chemical Industries przeciwko Komisji, pkt 140; wyrok Sądu z dnia 15 września 2005 r. w sprawie T-325/01 DaimlerChrysler przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3319, pkt 85).

- 53 Jeżeli tego rodzaju podmiot gospodarczy narusza zasady konkurencji, to musi odpowiedzieć za to naruszenie zgodnie z zasadą odpowiedzialności osobistej (zob. ww. w pkt 51 wyroki: w sprawie Akzo Nobel i in. przeciwko Komisji, pkt 56; w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 53 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 54 I tak zachowanie spółki zależnej może być przypisane spółce dominującej, w szczególności jeżeli pomimo posiadania odrębnej osobowości prawnej nie określa w sposób autonomiczny swojego zachowania rynkowego, lecz stosuje zasadniczo instrukcje dawane jej przez spółkę dominującą z uwagi głównie na więzy gospodarcze, organizacyjne i prawne łączące oba te podmioty prawa (wyroki Trybunału: z dnia 16 listopada 2000 r. w sprawie C-294/98 P Metsä-Serla i in. przeciwko Komisji, Rec. s. I-10065, pkt 27; 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 117; ww. w pkt 51 wyrok w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 54).
- 55 W tego rodzaju sytuacji spółka dominująca i jej spółka zależna są bowiem częścią tej samej jednostki gospodarczej, a tym samym tworzą jedno przedsiębiorstwo w rozumieniu orzecznictwa przywołanego powyżej. Komisja jest uprawniona do skierowania decyzji nakładającej grzywny na spółkę dominującą nie ze względu na okoliczność, iż spółka dominująca nakłaniała swoją spółkę zależną do popełnienia naruszenia, ani tym bardziej z uwagi na udział spółki dominującej w naruszeniu, ale ze względu na to, że stanowią one jedno przedsiębiorstwo w rozumieniu art. 81 WE (ww. w pkt 51 wyroki: w sprawie Akzo Nobel i in. przeciwko Komisji, pkt 59; w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 55).
- 56 W tym względzie należy uściślić, że Komisja nie może ograniczyć się do stwierdzenia, że przedsiębiorstwo może wywrzeć decydujący wpływ na inne przedsiębiorstwo, bez potrzeby zbadania, czy taki wpływ miał w rzeczywistości miejsce. Przeciwnie, co do zasady zadaniem Komisji jest wykazanie takiego decydującego wpływu w oparciu o wszystkie okoliczności faktyczne, w tym w szczególności ewentualne uprawnienia jednego przedsiębiorstwa do wydawania poleceń drugiemu (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 2 października 2003 r. w sprawie C-196/99 P Aristrain przeciwko Komisji, Rec. s. I-11005, pkt 96–99; ww. w pkt 54 wyrok w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 118–122; wyrok Sądu z dnia 27 września 2006 r. w sprawie T-314/01 Avebe przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3085, pkt 136).
- 57 W szczególnym przypadku, gdy spółka dominująca posiada 100% kapitału swej spółki zależnej, która popełniła naruszenie unijnych zasad konkurencji, po pierwsze, ta spółka dominująca może wywierać decydujący wpływ na zachowanie swej spółki zależnej, a po drugie, istnieje wzruszalne domniemanie, że spółka dominująca rzeczywiście wywiera taki decydujący wpływ na swą spółkę zależną (ww. w pkt 51 wyroki: w sprawie Akzo Nobel i in. przeciwko Komisji, pkt 60; w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 56).
- 58 W tych okolicznościach wystarczy, że Komisja wykaże, iż cały kapitał spółki zależnej znajduje się w posiadaniu spółki dominującej, aby przyjąć, że ta ostatnia wywiera decydujący wpływ na politykę handlową swej spółki zależnej. Komisja będzie mogła następnie uznać spółkę dominującą za solidarnie odpowiedzialną za zapłatę grzywny nałożonej na jej spółkę zależną, chyba że owa spółka dominująca, na której spoczywa ciężar obalenia tego domniemania, przedstawi wystarczające dowody pozwalające na wykazanie, że jej spółka zależna zachowuje się na rynku w sposób autonomiczny (wyrok Trybunału z dnia 20 stycznia 2011 r. w sprawie C-90/09 P General Química i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-1, pkt 40; ww. w pkt 51 wyrok w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 57).

- 59 Trybunał powinien zbadać zarzuty skarżącej, zgodnie z którymi, po pierwsze, Komisja naruszyła art. 253 WE, nie przedstawiając wystarczającego uzasadnienia zaskarżonej decyzji w zakresie dotyczącym przypisania naruszenia popełnionego przez spółkę Weichert, a po drugie, Komisja naruszyła art. 81 WE, przypisując podobne naruszenie skarżącej w świetle wyżej przypomnianego orzecznictwa.

W przedmiocie naruszenia obowiązku uzasadnienia

- 60 Skarżąca, końcowa spółka dominująca grupy Del Monte, utrzymuje, że Komisja nie wypełniła obowiązku przedstawienia uzasadnienia, ponieważ nie wyjaśniła, w jaki sposób skarżąca miała możliwość wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert i rzeczywiście taki wpływ wywierała. Argument Komisji dotyczący odpowiedzialności spółki dominującej opiera się na dwóch powiązaniach pomiędzy Weichert a tą grupą, czyli udziale WAL w charakterze komandytariusza w kapitale spółki Weichert oraz umowie w sprawie dystrybucji zawartej pomiędzy spółką Weichert a DMFPI. Jednakże w zaskarżonej decyzji nie ma ani jednego zdania, które wyjaśniałoby, w jaki sposób sama Del Monte wywierała decydujący wpływ na spółkę Weichert lub tłumaczyłoby powiązania pomiędzy WAL, DMFPI i Del Monte.
- 61 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem uzasadnienie, jakiego wymaga art. 253 WE, powinno być dostosowane do charakteru aktu i przedstawiać w sposób jasny i jednoznaczny rozumowanie instytucji, która akt wydała, pozwalając zainteresowanym poznać podstawy podjętej decyzji, a właściwemu sądowi dokonać jej kontroli. Wymóg uzasadnienia należy oceniać w odniesieniu do konkretnej sytuacji, w szczególności do treści aktu, charakteru przywołanych argumentów, a także interesu, jaki w uzyskaniu informacji mogli mieć adresaci aktu lub inne osoby, których dotyczy on bezpośrednio i indywidualnie. Nie ma wymogu, by uzasadnienie wyszczególniało wszystkie istotne elementy faktyczne i prawne, ponieważ ocena, czy uzasadnienie aktu spełnia wymogi art. 253 WE, winna opierać się nie tylko na jego brzmieniu, ale także uwzględniać okoliczności jego wydania, jak również całość przepisów prawa regulujących daną dziedzinę (zob. wyrok Trybunału z dnia 2 kwietnia 1998 r. w sprawie C-367/95 P Komisja przeciwko Sytraval i Brink's France, Rec. s. I-1719, pkt 63 i przytoczone tam orzecznictwo; wyrok Sądu z dnia 4 lipca 2006 r. w sprawie T-304/02 Hoek Loos przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-1887, pkt 58).
- 62 Komisja nie musi zajmować stanowiska wobec wszystkich argumentów zainteresowanych stron, wystarczy bowiem przedstawienie faktów i względów prawnych o zasadniczym znaczeniu dla decyzji. W szczególności nie jest ona zobowiązana do tego, by ustosunkować się do kwestii, które są oczywiście niezwiązane ze sprawą, bez znaczenia lub wyraźnie drugorzędne (zob. podobnie ww. w pkt 61 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Sytraval i Brink's France, pkt 64; wyroki Sądu: z dnia 15 czerwca 2005 r. w sprawie T-349/03 Corsica Ferries France przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-2197, pkt 64; z dnia 16 czerwca 2011 r. w sprawie T-185/06 L'Air liquide przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-2809, pkt 64).
- 63 Z utrwalonego orzecznictwa wynika też, że jeżeli decyzja wydana na podstawie art. 81 WE dotyczy wielu adresatów i stwarza problem przypisania naruszenia, musi ona zawierać wystarczające uzasadnienie względem każdego z adresatów, w szczególności względem tych adresatów, którzy zgodnie z tą decyzją ponoszą odpowiedzialność za owo naruszenie (wyroki Sądu: z dnia 28 kwietnia 1994 r. w sprawie T-38/92 AWS Benelux przeciwko Komisji, Rec. s. II-211, pkt 26; z dnia 27 września 2006 r. w sprawie T-330/01 Akzo Nobel przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3389, pkt 93). Zatem w zakresie dotyczącym spółki dominującej uznanej za solidarnie odpowiedzialną za naruszenie taka decyzja powinna przedstawiać szczegółowo powody mogące uzasadniać możliwość przypisania naruszenia tej spółce (zob. podobnie wyroki Sądu: z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie T-327/94 SCA Holding przeciwko Komisji, Rec. s. II-1373, pkt 78-80; z dnia 16 czerwca 2011 r. w sprawie T-197/06 FMC przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3179, pkt 45).

- 64 W niniejszej sprawie w pierwszym rzędzie należy zauważyć, że Komisja w zaskarżonej decyzji opisała szczegółowo strukturę grupy Del Monte.
- 65 Komisja wyjaśniła, że Del Monte jest spółką holdingową oraz końcową spółką dominującą grupy Del Monte, która prowadzi działalność w sektorze sprzedaży bananów w Europie poprzez liczne posiadane przez nią w całości spółki zależne, w tym DMFPI (motyw 19 zaskarżonej decyzji).
- 66 Komisja również wskazała, że w okresie od dnia 24 czerwca 1994 r. do dnia 31 grudnia 2002 r. Del Monte pośrednio posiadała udział w wysokości 80% w kapitale spółki Weichert poprzez spółkę zależną WAL, której posiadała 100% kapitału i którą nabyła w 1994 r. za pośrednictwem jej spółki zależnej Global Reefer Carriers, a pozostałe udziały w kapitale spółki Weichert posiadały od marca 1999 r. osoby fizyczne, czyli pan D. W. i jego dwóch synów A. W. i H. W. (zwani dalej wspólnie „rodziną W.”), jako komplementariusze, oraz spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Interfrucht Beteiligungsgesellschaft mbH (motywy 15, 381 zaskarżonej decyzji).
- 67 Komisja określiła zasady, jakie zamierza stosować w celu zidentyfikowania adresatów zaskarżonej decyzji poprzez odesłanie do właściwego orzecznictwa Trybunału i Sądu w zakresie pojęcia „przedsiębiorstwa” w rozumieniu art. 81 WE (motywy 360-366 zaskarżonej decyzji). W szczególności zauważyła, iż może ona domniemywać, że spółka dominująca rzeczywiście wywiera wpływ na spółkę zależną, której posiada 100% kapitału, ale spółka dominująca może obalić to domniemanie poprzez przedstawienie wystarczających dowodów na to, że spółka zależna kształtowała w sposób niezależny swoje zachowanie na rynku (motyw 364 zaskarżonej decyzji).
- 68 Wszystkie ww. w pkt 65-67 kwestie zostały już zawarte w ust. 17, 27, 441 i 475 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów skierowanego do skarżącej, a jego streszczenie umożliwiało skarżącej poznanie powodów, dla których Komisja uznała, że skarżąca rzeczywiście wywierała w ramach grupy Del Monte decydujący wpływ na WAL i DMFPI.
- 69 W tym względzie Komisja zauważa, co nie zostało podważone przez skarżącą, że skarżąca nie próbowała w toku postępowania administracyjnego obalić domniemania dotyczącego posiadania 100% kapitału swych spółek zależnych WAL i DMFPI; instytucja słusznie twierdzi, że nie była ona zatem zobowiązana do wyjaśnienia w sposób bardziej szczegółowy, w jaki sposób skarżąca wywierała wpływ na te przedsiębiorstwa.
- 70 W zaskarżonej decyzji Komisja rozpatrzyła zatem kwestię, czy Del Monte miała możliwość wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert i czy w rzeczywistości taki wpływ wywierała, a stwierdziwszy, że Del Monte pośrednio posiadała tylko 80% kapitału spółki Weichert, uznała, że domniemanie istnienia decydującego wpływu spółki dominującej na spółkę zależną, której posiada 100% kapitału, nie ma zastosowania w odniesieniu do Del Monte (motyw 384 zaskarżonej decyzji).
- 71 W przeciwieństwie do tego, co sugeruje skarżąca w pismach procesowych, stwierdzenie, że „[d]omniemanie dotyczące wywierania decydującego wpływu [...] nie ma zastosowania w odniesieniu do [niej]”, nie może odnosić się do stosunków pomiędzy skarżącą a jej spółkami zależnymi WAL i DMFPI.
- 72 W drugim rzędzie Komisja wskazała, że Weichert nie była spółką zależną Del Monte, ale raczej spółką komandytową pomiędzy Del Monte, komandytariuszem, a początkowo panem D. W., a następnie od marca 1999 r. rodziną W., komplementariuszami. Stosunki handlowe pomiędzy współnikami w tym wspólnym przedsiębiorstwie były określone w umowie spółki, której celem było zdefiniowane statutu spółki komandytowej, a zwłaszcza mechanizmów kontroli i zarządzania oraz w umowie w sprawie wyłącznej dystrybucji dotyczącej bananów dostarczanych przez Del Monte w celu ich przywozu do Wspólnoty (motywy 382, 383 zaskarżonej decyzji).

- 73 Na podstawie dokumentów zawartych w aktach sprawy oraz oświadczeń Weichert Komisja stwierdziła, że przedsiębiorstwo „Del Monte (wraz z rodziną W, komplementariuszami), miała możliwość wywierania decydującego wpływu na sposób, w jaki spółka Weichert prowadziła swą działalność i w rzeczywistości wywierała taki wpływ w rozpatrywanym okresie” (motyw 384 zaskarżonej decyzji). Instytucja ta wskazała także, że „[w] okresie naruszenia [lata 2000–2002] Weichert pozostawała pod decydującym wpływem wspólników, którzy wspólnie utworzyli tę spółkę jako KG we wspólnej umowie” (motyw 385 zaskarżonej decyzji).
- 74 W motywie 386 zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że „[d]o 31 grudnia 2002 r. Del Monte pełniła wspólnie z [rodziną W., komplementariuszami] rolę nadzorczą i zarządczą wobec przedsiębiorstwa Weichert” i wymieniła w uzasadnieniu tego wniosku wiele faktów pogrupowanych w trzech rubrykach zatytułowanych: „Istotne decyzje strategicznie Weichert, których podjęcie wymagało zgody wszystkich wspólników” (motyw 387 zaskarżonej decyzji); „Del Monte miała możliwość wywierania na spółkę Weichert wpływu w zakresie zarządzania, ustalania cen i sprzedaży oraz istnieją dowody, że go wywierała” (motywy 388-391 zaskarżonej decyzji); oraz „Del Monte miała możliwość regularnego otrzymywania od spółki Weichert informacji dotyczących cen i rynku i w rzeczywistości takie informacje otrzymywała” (motywy 392, 393 zaskarżonej decyzji).
- 75 Po zbadaniu i odrzuceniu argumentów podniesionych przez Del Monte w celu podważenia wszelkiej możliwości rzeczywistego wywierania przez nią wpływu na przedsiębiorstwo Weichert (motywy 394-433 zaskarżonej decyzji), Komisja uznała, że spółka Weichert wraz z Del Monte tworzyły jedną jednostkę gospodarczą, ponieważ Weichert nie kształtowała swego postępowania na rynku w sposób niezależny (motyw 432 zaskarżonej decyzji).
- 76 W takich okolicznościach Komisji nie można zarzucić żadnego naruszenia art. 253 WE.
- W przedmiocie kryterium możliwości przypisania odpowiedzialności zastosowanego w zaskarżonej decyzji
- 77 Skarżąca utrzymuje, że Komisja uznała ją za „wspólnie i solidarnie” odpowiedzialną za postępowanie przedsiębiorstwa Weichert „wyłącznie” opierając się na rzekomo wspólnie sprawowanej kontroli, podczas gdy tak wspólnie sprawowana kontrola nigdy nie jest wystarczająca do stwierdzenia takiej odpowiedzialności. Przypomina ona, że art. 81 WE ma zastosowanie do „przedsiębiorstw”, a nie do podmiotów prawnych, a zatem grupa podmiotów prawnych może być odpowiedzialna za jedno naruszenie, jeżeli podmioty te stanowią część jednego i tego samego przedsiębiorstwa. Zdaniem skarżącej Komisja, wbrew orzecznictwu i swej własnej praktyce decyzyjnej sprzed 2007 r., utrzymuje, że fakt, iż jeden podmiot prawny sprawuje wspólną kontrolę nad innym podmiotem prawnym, jest wystarczający do stwierdzenia, że stanowią one część jednego przedsiębiorstwa.
- 78 Powyższa argumentacja skarżącej opiera się na błędnym założeniu, w związku z czym należy ją oddalić.
- 79 Należy bowiem przypomnieć, że Komisja określiła zasady, jakie zamierzała stosować w celu zidentyfikowania adresatów zaskarżonej decyzji, poprzez odesłanie do właściwego orzecznictwa Trybunału i Sądu w zakresie pojęcia „przedsiębiorstwa” w rozumieniu art. 81 WE (motywy 360-366 zaskarżonej decyzji). Uznawszy, że domniemanie dotyczące wywierania decydującego wpływu związane z posiadaniem 100% kapitału spółki nie ma zastosowania do Del Monte w zakresie, w jakim dotyczy jej powiązania ze spółką Weichert, Komisja stwierdziła, że „zbadła zatem, czy przedsiębiorstwo Del Monte miało możliwość wywierania wpływu na przedsiębiorstwo Weichert i rzeczywiście wywierało taki wpływ poprzez kształtowanie jego postępowania na rynku” (motyw 384 zaskarżonej decyzji).
- 80 Z całości zaskarżonej decyzji wynika, że choć Komisja rzeczywiście stwierdziła, głównie w świetle postanowień umowy spółki zawartej pomiędzy spółkami Weichert i WAL oraz istniejących między nimi powiązań kapitałowych, że spółka Del Monte wraz z komplementariuszami wspólnie

kontrolowała spółkę Weichert, nie ograniczyła się do tego stwierdzenia dotyczącego możliwości wywierania decydującego wpływu, ale rozważyła i sprawdziła to, czy spółka Del Monte rzeczywiście wywierała taki wpływ na spółkę Weichert.

- 81 W uzasadnieniu swych twierdzeń skarżąca odwołuje się do motywu 384 zaskarżonej decyzji, który przytacza częściowo w replice, ale mylnie sugeruje, że Komisja stwierdziła w nim, że ze względu na to, iż „spółka Del Monte (wspólnie z komplementariuszami [...]) miała możliwość wywierania decydującego wpływu na sposób, w jaki spółka Weichert prowadziła działalność”, Del Monte i Weichert tworzyły jedno przedsiębiorstwo, chociaż tej ostatniej wzmianki brakuje w tym motywie.
- 82 Ponadto zaskarżona decyzja nie zawiera żadnej wzmianki o tym, jakoby Del Monte i Weichert stanowiły jedną jednostkę gospodarczą wyłącznie z tego powodu, że spółka Del Monte wraz z komplementariuszami sprawowała kontrolę nad spółką Weichert.
- 83 Skarżąca także utrzymuje, iż niemożliwe jest pogodzenie konieczności udowodnienia, że spółka zależna stosowała co do zasady instrukcje wydawane przez spółkę dominującą, z pojęciem wspólnie sprawowanej kontroli, ponieważ „sprawująca wspólnie kontrolę spółka dominująca może mieć tylko i wyłącznie prawo weta”. Skarżąca dodaje, że sama zasada osobistej odpowiedzialności zostałaby podważona, gdyby podmiot, który ma jedynie ograniczone prawo weta w zakresie pewnych kwestii dotyczących zachowania spółki, może zostać uznany za odpowiedzialny za to zachowanie tej spółki, które jest poza jego kontrolą.
- 84 Te ogólne względy nie umożliwiają ustalenia w niniejszym przypadku naruszenia art. 81 WE ze względu na przypisanie spółce Del Monte naruszenia popełnionego przez spółkę Weichert.
- 85 Jak słusznie podkreśla Komisja w pismach procesowych, przypisanie naruszenia popełnionego przez spółkę Weichert oparte jest nie tylko na uprawnieniach przyznanych Del Monte na mocy art. 7 ust. 2 i 3 umowy spółki, w tym przypadku prawie weta w odniesieniu do określonych decyzji dotyczących działalności przedsiębiorstwa, ale na większej całości uprawnień powiązanych ze związkami o charakterze prawnym, organizacyjnym i gospodarczym łączącymi spółki Del Monte i Weichert, z których zdaniem Komisji wynika, że Del Monte sprawowała całkowitą kontrolę nad spółką Weichert.
- 86 Ze względu na to, że ta argumentacja skarżącej może być rozumiana w ten sposób, że tylko wyłączna kontrola spółki dominującej nad spółką zależną może uzasadniać twierdzenie, iż te dwa podmioty prawne tworzą jedno przedsiębiorstwo oraz przypisanie pierwszemu z nich mającego znamiona naruszenia zachowania drugiego podmiotu, argumentację tę także należy oddalić.
- 87 Trybunał już rozstrzygnął, że sprawowanie przez dwie niezależne od siebie spółki dominujące wspólnej kontroli nad ich spółką zależną nie stoi co do zasady na przeszkodzie istnieniu jednostki gospodarczej składającej się z jednej z tych spółek dominujących i spółki zależnej, i to także w przypadku, gdy ta spółka dominująca ma w kapitale spółki zależnej udziały mniejsze niż ta druga spółka dominująca (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 16 grudnia 2010 r. w sprawie C-480/09 P AceaElectrabel Produzione przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-13355, pkt 64).
- 88 W ww. w pkt 56 wyroku w sprawie Avebe przeciwko Komisji Sąd potwierdził zasadność decyzji Komisji dotyczącej przypisania dwóm spółkom posiadającym po 50% udziałów w spółce zależnej i dysponującym wspólnymi uprawnieniami kierowniczymi w zakresie zarządzania tą spółką zależną w kwestiach handlowych odpowiedzialności za mające znamiona naruszenia postępowanie tejże spółki. W sprawie tej Sąd uznał, że dwaj współudziałowcy posiadający po 50% udziałów we wspólnym przedsiębiorstwie byli uprawnieni do działania i składania oświadczeń w imieniu spółki, nawiązywania stosunków zobowiązaniowych z osobami trzecimi i pozyskiwania oraz wydawkowania funduszy w swoim imieniu jedynie na zasadzie reprezentacji łącznej. Ponadto prowadzenie bieżących spraw

spółki zależnej należało do dwóch dyrektorów wyznaczonych odpowiednio przez spółki dominujące. Wreszcie spółki dominujące przyjmowały zobowiązania wspólnego przedsiębiorstwa solidarnie i w sposób nieograniczony.

- 89 Różnice podniesione przez skarżącą pomiędzy sprawą, która doprowadziła do wydania ww. w pkt 56 wyroku w sprawie Avebe przeciwko Komisji, a niniejszą sprawą nie podważają prawidłowości zasadniczego rozwiązania przyjętego w tym wyroku.
- 90 Skarżąca utrzymuje wreszcie, że do 2007 r. Komisja prawidłowo interpretowała art. 81 WE w odniesieniu do kwestii możliwości przypisania naruszenia oraz że odmienne stanowisko broniące obecnie przez Komisję – zgodnie z którym wspólnie sprawowana kontrola uzasadnia odpowiedzialność jednej ze spółek dominujących – jest błędne.
- 91 W tym względzie należy przypomnieć, że Trybunał kilkakrotnie orzekł, że wcześniejsza praktyka decyzyjna Komisji nie stanowi ram prawnych dla grzywien w zakresie konkurencji i że decyzje dotyczące innych spraw mają jedynie charakter instrukcyjny, jeżeli chodzi o istnienie dyskryminacji (wyrok Trybunału z dnia 21 września 2006 r. w sprawie C-167/04 P JCB Service przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-8935, pkt 205). Z powyższego wynika, że skarżąca nie może powoływać się przed sądem Unii na praktykę decyzyjną Komisji (wyrok Trybunału z dnia 24 września 2009 r. w sprawach połączonych C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P i C-137/07 P Erste Group Bank i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-8681, pkt 123).

W przedmiocie istnienia jednej jednostki gospodarczej składającej się ze spółek Del Monte i Weichert

– W przedmiocie umowy spółki

- 92 Należy zauważyć, że w całym okresie naruszenia Weichert była spółką komandytową prawa niemieckiego, które w ramach takiej osoby prawnej rozróżnia dwa rodzaje współników, mianowicie komplementariuszy i komandytariuszy.
- 93 W zaskarżonej decyzji wyraźnie stwierdzono (motywy 399, 400), że zgodnie z właściwymi przepisami Handelsgesetzbuch (niemieckiego kodeksu handlowego, zwanego dalej „HGB”), komandytariusze są zwykle wykluczeni z zarządzania spółką komandytową i nie mogą sprzeciwić się działaniom podejmowanym przez komplementariuszy, z wyjątkiem kwestii wykraczających poza zakres bieżących spraw spółki.
- 94 Prowadzenie bieżących spraw spółki jest zatem zwykle powierzane komplementariuszowi, który ponosi osobistą i nieograniczoną odpowiedzialność za długi, w odróżnieniu od komandytariusza, którego odpowiedzialność jest ograniczona do wkładu finansowego. Komisja zatem wyjaśnia w motywie 382 zaskarżonej decyzji, że o ile przedstawiciele rodziny W. byli generalnymi współnikami zarządzającymi, ponoszącymi osobistą i nieograniczoną odpowiedzialność za spółkę Weichert, Del Monte przyjęła rolę współnika dostarczającego głównych zasobów finansowych lub reprezentującego najważniejsze interesy finansowe i ponoszącego ograniczoną odpowiedzialność.
- 95 Komisja podkreśliła, co nie zostało podważone przez skarżącą, że istniała prawna możliwość odstąpienia od stosowania przepisów HGB dotyczących funkcjonowania spółki komandytowej w drodze umowy pomiędzy współnikami, co nastąpiło w niniejszym przypadku w wyniku zawarcia umowy spółki z dnia 12 marca 1992 r., zmienionej w dniu 28 marca 1996 r. i w dniu 1 czerwca 1999 r. (motywy 381, 399, 401 zaskarżonej decyzji).
- 96 Jednakże Komisja i skarżąca zajmują odmienne stanowiska co do zakresu obowiązywania umowy spółki.

- 97 Skarżąca twierdzi, że umowa spółki nie zmieniła określonego w HGB podziału uprawnień pomiędzy wspólników, ale go wzmocniła w drodze postanowień szczególnych, które umocniły pozycję kontrolną komplementariuszy. Skarżąca posiadała tylko ograniczone prawo weta, umożliwiające jedynie zablokowanie niektórych szczególnych działań niezwiązanych z zarządzaniem lub prowadzeniem bieżących spraw spółki Weichert, co odpowiada ogólnym zasadom ustanowionym w art. 164 HGB, zgodnie z którym „[k]omandytariusze są wykluczeni z zarządzania przedsiębiorstwem; nie mogą oni sprzeciwić się czynnościom podejmowanym przez komplementariuszy, chyba że wykraczają one poza bieżące sprawy spółki”. Skarżąca twierdzi, że Komisja nawet nie wykazała tego, że miała ona jedynie możliwość wykonywania tego prawa weta, ale w rzeczywistości nigdy z niego nie skorzystała.
- 98 Chociaż Komisja rzeczywiście zauważyła w zaskarżonej decyzji, że zgodnie z art. 7 ust. 1 umowy spółki „wspólnik ponoszący osobistą odpowiedzialność, pan D. W., jest upoważniony i zobowiązany do reprezentowania spółki i zarządzania nią”, odnosi się ona do innych postanowień tejże umowy, aby stwierdzić, że umowa wyraźnie przyznawała komandytariuszowi, czyli spółce Del Monte poprzez jej spółkę zależną WAL uprawnienia i środki konieczne do wywierania wpływu na prowadzenie działalności bieżącej przez spółkę Weichert.
- 99 W motywie 387 zaskarżonej decyzji Komisja odnosi się do art. 7 ust. 2 umowy spółki, który wymaga jednomyślności wspólników do przyjęcia rocznych pisemnych propozycji komplementariuszy dotyczących budżetu i inwestycji oraz planów w zakresie zatrudnienia. Środki proponowane przez komplementariuszy nie mogły zatem być wdrożone w przypadku braku jednomyślnej zgody, a w przypadku ich przyjęcia komplementariusze byli nimi związani. Należy także podkreślić, że sama skarżąca wskazuje, że art. 7 ust. 2 umowy spółki przewidywał „trzy przypadki prawa weta na wysokim poziomie”.
- 100 Ponadto Komisja stwierdza, iż w art. 7 ust. 3 umowy spółki przewidziano, że w przypadku wielu czynności prawnych komplementariusze mają obowiązek uzyskania uprzedniej pisemnej zgody wszystkich wspólników (motyw 387 zaskarżonej decyzji). Z umowy spółki wynika, że czynności te obejmują kupno i sprzedaż jakiegokolwiek nieruchomości lub udziału w kapitale lub innych udziałów w innych przedsiębiorstwach, inwestycje o wartości przekraczającej 100 000 marek niemieckich (DEM), pożyczki dla pracowników w wysokości przekraczającej 10 000 DEM, wykraczające poza bieżące sprawy spółki pożyczki dla spółki Weichert, wydawanie gwarancji przez przedsiębiorstwo Weichert, jakiegokolwiek wynagrodzenie wypłacane wspólnikowi zarządzającemu oraz wszelkie umowy zawierane przez wspólnika (wspólników) zarządzającego (zarządzających) ustanawiające prawne zobowiązania do zapłaty ze strony spółki Weichert na kwotę przekraczającą 10 000 DEM miesięcznie, z wyjątkiem umów o pracę, jeśli co najmniej przewidują one roczne wynagrodzenie poniżej 60 000 DEM.
- 101 Okazuje się zatem, że szeregu istotnych czynności, które bezwzględnie wywierają wpływ, nawet pośredni, na zarządzenie spółką Weichert, nie można dokonać bez zgody komandytariusza.
- 102 Co do twierdzenia skarżącej dotyczącego nieskorzystania przez komandytariusza z „prawa weta” należy zauważyć, że taka sytuacja świadczy o normalnym funkcjonowaniu spółki Weichert w okresie naruszenia oraz o skuteczności umowy spółki – chyba że skarżąca zamierza podnieść, iż komplementariusze działali niezgodnie z postanowieniami tej umowy, a w szczególności z jej art. 7 ust. 2 i 3, oraz iż umowa ta była w rzeczywistości nieskuteczna.
- 103 Należy zauważyć w tym względzie, że skarżąca twierdzi, iż Komisja nie przedstawiła żadnego dowodu świadczącego o tym, że budżet, inwestycje czy też plany w zakresie zatrudnienia personelu były kiedykolwiek przedstawiane skarżącej do zatwierdzenia, oraz iż – przeciwnie - to komplementariusz dokonywał inwestycji, które wymagały zgody skarżącej na mocy art. 7 ust. 3, nie informując nawet o tym skarżącą, a tym bardziej nie zwracając się do niej o wyrażenie zgody.

- 104 Na tym etapie postępowania należy przypomnieć orzecznictwo Trybunału, zgodnie z którym do strony lub organu, które zarzucają naruszenie reguł konkurencji, należy udowodnienie tego naruszenia, a do przedsiębiorstwa lub związku przedsiębiorstw podnoszących środek obrony przed zarzutem naruszenia należy wykazanie, że przesłanki skorzystania z takiego środka obrony są spełnione, w związku z czym wspomniany organ będzie wówczas musiał przedstawić inne dowody. Tak więc chociaż zgodnie z tymi zasadami ciężar dowodu spoczywa na Komisji albo na danym przedsiębiorstwie lub związku przedsiębiorstw, okoliczności faktyczne, na które strona powołuje się, mogą być tego rodzaju, że druga strona będzie musiała przedstawić wyjaśnienie lub uzasadnienie, a w przypadku ich braku będzie można uznać, że dowód został przedstawiony (wyrok Trybunału z dnia 1 lipca 2010 r. w sprawie C-407/08 P Knauf Gips przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-6371, pkt 80).
- 105 W niniejszej sprawie Komisja wyciągnęła swe wnioski, zgodnie z którymi spółka Del Monte miała możliwość wywierania wpływu na spółkę Weichert i w rzeczywistości go wywierała, w szczególności na podstawie umowy spółki, której postanowienia oraz skutki prawne dla wspólników nie są przedmiotem sporu między stronami.
- 106 A zatem do skarżącej, która powołuje się na bezskuteczność niektórych postanowień umowy spółki, należy wykazanie tej okoliczności i należy zauważyć, że wymienia ona w tym względzie tylko jedną decyzję dotyczącą inwestycji, o której nie została poinformowana, czyli o nowym zakładzie w Hamburgu (Niemcy), mieszczącym centrum dystrybucji, który został otwarty w 1997 r. i kosztował kilka milionów marek niemieckich. Oprócz faktu, że wspomniany projekt został ukończony w 1997 r., czyli przed okresem naruszenia, należy zauważyć, że skarżąca nie przedstawiła żadnego dowodu mogącego wykazać, iż komplementariusz naruszył w tym przypadku postanowienia umowy spółki, chociaż koszt i czas trwania wykonania takiej inwestycji wyklucza możliwość jej utajnienia. W świetle różnego rodzaju wiadomości przesyłanych przez skarżącą do spółki Weichert w celu wyrażenia niezadowolenia z niektórych decyzji dotyczących cen, jest mało prawdopodobne, aby skarżąca mogła dopuścić do poważnego naruszenia art. 7 ust. 3 umowy spółki, w żaden sposób nie reagując na nie.
- 107 Komisja w zaskarżonej decyzji powołuje się także na art. 7 ust. 4 umowy spółki, zgodnie z którym „[w]spólnik ponoszący osobistą odpowiedzialność jest zobowiązany do dostarczenia upoważnionemu przedstawicielowi wspólników ponoszących ograniczoną odpowiedzialność, na ich żądanie, informacji dotyczących ogólnej sytuacji przedsiębiorstwa, szczególnych środków zarządzania, a także planów w zakresie zarządzania oraz udzielenia zezwoleń na zbadanie rejestrów spółki” (motyw 387 zaskarżonej decyzji).
- 108 Artykuł 7 ust. 4 umowy spółki, który wyraźnie uzupełnia obowiązki określone w art. 7 ust. 2 i 3 tej umowy, ustanawia bezpośrednie powiązanie pomiędzy prawami przyznanymi komandytariuszowi a zarządzaniem spółką Weichert. Z postanowienia tego wynika także, że prawa do informacji i dostępu do dokumentów przedsiębiorstwa umożliwiające komandytariuszowi zweryfikowanie uzyskanych informacji, mogły być wykonywane w każdej chwili i – wbrew twierdzeniom skarżącej – nie były ograniczone do danych o charakterze wyłącznie historycznym.
- 109 Następnie Komisja podniosła, iż umowa spółki nie pozwala na wyciągnięcie wniosku, że to wyłącznie komplementariusz[e] miał [mieli] prawo proponowania decyzji, jakie miały być podjęte przez wspólników, czy to w zakresie zwykłego zarządu, czy też w sprawach nadzwyczajnych wykraczających poza bieżące sprawy spółki. Artykuł 8 ust. 2 tej umowy przewidywał, że komplementariusze mają obowiązek zwołania nadzwyczajnego posiedzenia wspólników w przypadku, gdy komandytariusz, posiadający określony procent kapitału spółki żądał tego na piśmie, wskazując kwestie, jakie mają być przedyskutowane podczas posiedzenia. Del Monte, która poprzez swą spółkę zależną WAL posiadała udział wynoszący 80% w kapitale Weichert, miała, w przeciwieństwie do komplementariuszy, możliwość zażądania zwołania w każdej chwili nadzwyczajnego posiedzenia wspólników, bez konieczności szczególnego powoływania się na „interes spółki” (motyw 408 zaskarżonej decyzji), w każdej sprawie dotyczącej prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Skarżąca nie przedstawiła uwag co do tego postanowienia umowy spółki.

- 110 Skarżąca podkreśla inne postanowienia umowy spółki, które wzmacniają uprawnienia zarządcze przyznane komplementariuszowi na mocy art. 7 ust. 1 tej umowy.
- 111 Przede wszystkim skarżąca odnosi się do art. 9 ust. 2 umowy spółki, z którego wynika, że decyzje zgromadzenia wspólników są skuteczne wówczas, gdy są podejmowane większością głosów i są zatwierdzane przez komplementariusza.
- 112 Komisja przyznaje, że warunek ten oznacza „prawo weta komplementariuszy”, jednakże podkreśla, że nie wyklucza on wywierania przez komandytariusza wpływu na wspomniane decyzje. Zgodnie z art. 9 ust. 1 umowy spółki każdy wspólnik posiada liczbę głosów odpowiadającą jego wkładowi kapitałowemu, czyli jeden głos na 1 000 DEM wkładu. Zgodnie z umową spółki odpowiednie wkłady wspólników do kapitału spółki Weichert wynosiły: 6,5 milionów DEM w przypadku WAL, 1 000 DEM w przypadku Interfrucht Beteiligungsgesellschaft oraz 1,5 miliona DEM w przypadku pana D. W., chociaż należy zauważyć, że w marcu 1999 r. pan D. W. przyznał każdemu ze swoich synów, A. W. i H. W., 25% jego udziałów w przedsiębiorstwie Weichert. W praktyce oznaczało to, że decyzje podejmowane przez zgromadzenie wspólników także zawsze wymagały zatwierdzenia przez komandytariusza (przypisy 407, 411, 439 zaskarżonej decyzji).
- 113 Ponadto Komisja słusznie zauważa, że zgodnie z art. 9 ust. 3 i 4 umowy spółki zgromadzenie wspólników posiada ściśle określone uprawnienia, w szczególności, po pierwsze, dotyczące zmian – które muszą być jednomyślne – w umowie spółki, i po drugie, dotyczące zatwierdzania sprawozdania finansowego, rozliczenia komplementariusza z zarządzania oraz wyznaczenia biegłego rewidenta, co nie oznacza, że Del Monte nie miała żadnej możliwości wywierania decydującego wpływu na zachowanie spółki Weichert na rozpatrywanym rynku.
- 114 W takich okolicznościach z postanowień umowy spółki nie wynika, że jak podnosi skarżąca, komplementariusz posiadał prawo weta w odniesieniu do „wszystkich” decyzji spółki.
- 115 Następnie skarżąca odwołuje się do art. 9 ust. 5 umowy spółki, który przewiduje szczególny mechanizm arbitrażowy. W przypadku gdy wniosek zaproponowany przez wspólnika nie został zatwierdzony podczas dwóch kolejnych zgromadzeń, wspólnik ten miał prawo zażądać ustanowienia rady arbitrażowej, która jest upoważniona wyłącznie do wypowiadania się zamiast wspólników na temat decyzji, jaka ma być podjęta w związku z tym wnioskiem. Każdy wspólnik wyznaczał zatem członka rady arbitrażowej, która z kolei wyznaczała arbitra. Jeśli wspólnikowi nie udawało się wyznaczyć członka rady lub jeśli członkowie nie mogli porozumieć się co do wyboru arbitra, członek lub arbiter był wyznaczany przez niezależną stronę, czyli prezesa Izby Handlowej w Hamburgu (motyw 409, przypis 442 zaskarżonej decyzji).
- 116 Choć skarżąca słusznie zauważa, że uwzględniając, po pierwsze, liczbę oraz tożsamość wspólników przedsiębiorstwa Weichert, i po drugie, zasady dotyczące składu rady arbitrażowej, rodzina W. była pewna, że nie znajdzie się w mniejszości, twierdzenie, że decyzje w ramach tejże rady były przyjmowane zwykłą większością, a zatem siłą rzeczy były one korzystne dla tej rodziny, jest niczym nieoparte. W każdym razie zakres rozpatrywanej korzyści należy rozpatrywać w świetle szczególnych uprawnień zgromadzenia wspólników.
- 117 Wreszcie skarżąca odnosi się do art. 9 ust. 3 umowy spółki w celu uzasadnienia swego twierdzenia, zgodnie z którym WAL nie posiadała koniecznych uprawnień do mianowania i zastępowania osób zarządzających spółką lub też zawetowania takiego mianowania. Jednakże wystarczy stwierdzić, że rozpatrywane postanowienie wymaga jednomyślności wspólników przy wprowadzaniu jakiejkolwiek zmiany umowy spółki, w tym art. 7 ust. 1, zgodnie z którym komplementariusz, D. W., jest uprawniony do zarządzania i reprezentacji spółki.

- 118 Z powyższych rozważań wynika, że umowa spółki odzwierciedla – zgodnie ze sformułowaniem użytym przez samą skarżącą w pismach procesowych – „równowagę sił” pomiędzy komplementariuszami i komandytariuszami oraz fakt, iż Komisja mogła słusznie twierdzić, że przedsiębiorstwo Weichert było spółką komandytową rodziny W. i Del Monte: komplementariuszem i komandytariuszem, którzy sprawowali wspólnie kontrolę nad wspólnym przedsiębiorstwem. Sytuacja ta wskazuje na to, że Del Monte miała możliwość wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert.
- 119 Należy także zauważyć, że skarżąca utrzymuje, iż Komisja naruszyła art. 253 WE ze względu na brak uzasadnienia założenia, że dzięki wykonywaniu biernego prawa weta WAL wywierała decydujący wpływ na zachowanie spółki Weichert na rozpatrywanym rynku.
- 120 Ta argumentacja skarżącej nie może zostać przyjęta.
- 121 Wystarczy zauważyć w tym względzie, że zarzut ten oparty jest na błędnej przesłance, zgodnie z którą Komisja mogła na podstawie analizy postanowień umowy spółki wyciągnąć wyłącznie wniosek, iż Weichert posiadała „uprawnienia i środki konieczne do wywierania wpływu na prowadzenie działalności przez [spółkę Weichert]” (motyw 387 zaskarżonej decyzji). Wniosek ten oparty jest na jasnej i wystarczającej analizie postanowień umowy spółki zawartej w motywach 387, 399-403 i 407-410 zaskarżonej decyzji, uwzględniając, że postanowienia tej umowy są tylko jednym z czynników wziętych pod uwagę przez Komisję w celu przypisania spółce Del Monte naruszenia popełnionego przez spółkę Weichert.
- W przedmiocie powiązań kapitałowych pomiędzy spółkami Del Monte i Weichert
- 122 Należy zauważyć, że Del Monte posiadała 80% udziałów w kapitale spółki Weichert oraz że zgodnie z art. 11 ust. 4 umowy spółki zyski i straty były przyznawane wspólnikom w oparciu o ich odpowiednie wkłady finansowe (motyw 387 zaskarżonej decyzji), co oznacza, że 80% zysków lub strat było przypisywanych przedsiębiorstwu Del Monte.
- 123 W pierwszym rzędzie skarżąca podnosi, że Komisja nie wyjaśnia, w jaki sposób udział skarżącej w spółce Weichert oraz w jej zyskach i stratach może oznaczać, że wywierała ona decydujący wpływ na tę spółkę.
- 124 Niemniej jednak należy zauważyć, iż w motywie 404 zaskarżonej decyzji Komisja wyraźnie stwierdza, że nie uznaje „udziału w wysokości 80% samego w sobie za wystarczający do przypisania przedsiębiorstwu Del Monte odpowiedzialności za zachowanie spółki Weichert”, ale że „wielkość tego udziału świadczy o interesie przedsiębiorstwa polegającym na wywieraniu decydującego wpływu, a także o zdolności do zapewnienia środków do wywierania takiego wpływu”. Komisja dodaje, że „jest nieprawdopodobne, aby duża spółka wielonarodowa zrezygnowała z wywierania wpływu na [przedsiębiorstwo reprezentujące] wkład finansowy generujący zysk w wysokości 80%”.
- 125 Jak słusznie podkreśliła Komisja, wydaje się, że interes finansowy, jaki miała Del Monte w działalności spółki Weichert, stanowił dla spółki Del Monte oczywistą zachętę do wywierania wpływu na Weichert oraz że rozmiar jej udziału w kapitale Weichert wskazywał na określoną siłę ekonomiczną, a w konsekwencji - możliwość wywierania wpływu. Trybunał musi ocenić ww. mechanizmy kontrolne i informacyjne, a także zachowanie skarżącej wobec spółki Weichert w okresie naruszenia w świetle tego interesu oraz tej siły ekonomicznej.
- 126 W drugim rzędzie skarżąca utrzymuje, że uwaga Komisji zawarta w motywie 404 zaskarżonej decyzji jest błędna, ponieważ nawet jeśli komplementariusz posiada symboliczny udział w kapitale lub nie posiada żadnego udziału i cały kapitał znajduje się w posiadaniu komandytariusza, sama struktura spółki komandytowej wskazuje na wyłączną kontrolę przez komplementariusza(y) oraz na brak

kontroli ze strony komandytariusza, co potwierdziła sama Komisja w skonsolidowanym obwieszczeniu dotyczącym kwestii jurysdykcyjnych na mocy rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dz.U. 2008, C 95, s. 1).

- 127 Pomijając szczególny przedmiot problematyki związanej z przypisaniem jednemu przedsiębiorstwu naruszenia popełnionego przez inne przedsiębiorstwo, który różni się od przedmiotu rozpatrywanego komunikatu, należy zauważyć, że argument skarżącej oparty jest wyłącznie na formie prawnej spółki komandytowej i nie uwzględnia w żaden sposób postanowień umowy spółki dotyczących podziału uprawnień pomiędzy skarżącą a rodziną W.
- 128 Argument ten nie może podważyć motywu 404 zaskarżonej decyzji w odniesieniu do zachęty Del Monte do wywierania wpływu na spółkę Weichert, uwzględniając jej interes finansowy w działalności Weichert oraz możliwość wywierania przez nią takiego wpływu.
- 129 W trzecim rzędzie skarżąca wskazuje, że tylko komplementariusze ponosili nieograniczoną odpowiedzialność osobistą, co nie mogło zgodnie z prawem być zmienione w umowie spółki, podczas gdy udział WAL w ewentualnych stratach był ograniczony do jej udziału w kapitale.
- 130 Należy przypomnieć, że udział wynoszący 80% w kapitale spółki Weichert stanowił zgodnie z umową spółki kwotę wynoszącą 6,5 mln DEM, a udziały rodziny W. oraz Interfrucht Beteiligungsgesellschaft wynosiły odpowiednio 1,5 mln oraz 1 000 DEM, oraz że w takich okolicznościach, jak słusznie podkreśla Komisja w swych pismach procesowych, obawa utraty wkładu komandytariusza, a nawet obawa braku jakiegokolwiek zysku pomimo tych inwestycji były dla tak ważnego podmiotu na rynku jak Del Monte wystarczającą zachętą do bronięcia swych interesów, niezależnie od nieograniczonej odpowiedzialności osobistej komplementariuszy.
- 131 Co do odesłania skarżącej do ww. w pkt 56 wyroku w sprawie Avebe przeciwko Komisji oraz twierdzenia, że „zdecydowanie w interesie wspólników leży uniemożliwienie spółce zależnej działania w sposób niezależny od ich instrukcji, biorąc pod uwagę ryzyko wszczęcia postępowania karnego lub wniesienia powództwa odszkodowawczego przeciwko nim przez osoby trzecie w przypadku bezprawnego postępowania ich spółki zależnej”, należy zauważyć, że to ostatnie twierdzenie odnosi się nie tylko do wspólników ponoszących nieograniczoną osobistą odpowiedzialność za długi spółki.

– W przedmiocie umowy w sprawie dystrybucji

- 132 Należy zauważyć, że grupa Del Monte za pośrednictwem spółki DMFPI będącej jej poprzednikiem prawnym zawarła pierwszą umowę w sprawie dystrybucji ze spółką Weichert w 1971 r., a następnie - drugą umowę w sprawie dystrybucji w 1986 r., która została zmieniona, rozszerzona i przekształcona w umowę w sprawie dystrybucji z dnia 1 maja 1988 r. (zwaną dalej „umową w sprawie dystrybucji”), która była wielokrotnie zmieniana w dniach 28 sierpnia 1990 r., 27 maja 1991 r. i 10 lutego 1994 r.
- 133 Ostatnia zmiana do umowy w sprawie dystrybucji z dnia 10 lutego 1994 r. została wprowadzona w związku z wejściem w życie rozporządzenia nr 404/93, na mocy którego przywóz bananów do Wspólnoty został objęty systemem pozwoleń na przywóz, w ramach którego, przyjmując kwartalny okres referencyjny, przyznaje się stałe roczne kontyngenty.
- 134 Umowa w sprawie dystrybucji wraz z wprowadzonymi zmianami zawierała klauzulę wyłączności (art. 11), zgodnie z którą spółka Del Monte zobowiązywała się, iż w okresie obowiązywania umowy będzie sprzedawać i dostarczać banany, ananasy i papaje tylko spółce Weichert w celu ich odsprzedaży na rynkach europejskich obejmujących Norwegię, Węgry, Polskę, byłą Czechosłowację, Szwecję, Finlandię, Danię, Belgię, Niderlandy i Luksemburg, Niemcy i Austrię, przy czym osiem ostatnich z wymienionych krajów stanowi rynek geograficzny wskazany w zaskarżonej decyzji. Weichert była

z kolei zobowiązana do nabywania tych produktów wyłącznie od Del Monte w celu ich odsprzedaży na ww. rynkach, a jedyny niewielki wyjątek od tej klauzuli wyłącznego zaopatrywania dotyczył produktów wysyłanych drogą lotniczą.

- 135 Komisja mogła zatem wskazać, co nie zostało w tym zakresie podważone przez skarżącą, że „Del Monte była de facto wyłącznym dostawcą bananów dla spółki Weichert w celu ich dystrybucji w Europie Północnej, a Weichert była na mocy umowy w sprawie dystrybucji wyłącznym dystrybutorem bananów sprzedawanych pod marką Del Monte w tym regionie geograficznym do dnia 31 grudnia 2002 r.” (motyw 383 zaskarżonej decyzji).
- 136 W art. 2 lit. a) umowy w sprawie dystrybucji określono ilości bananów, jakie miały być kupowane lub sprzedawane w każdym tygodniu na „[c]o najmniej jeden statek tygodniowo załadowany od 100 000 do 200 000 skrzynekami mieszczącymi po 42 funty bananów z Kostaryki lub Gwatemali”. Zgodnie z art. 5 tej umowy 25 dni przed planowaną datą każdego cotygodniowego załadunku Del Monte miała dostarczyć spółce Weichert pisemne oszacowanie ilości owoców, jakie będą mogły co do zasady zostać wysłane. W zaskarżonej decyzji powołano się także na art. 9 ust. 3 umowy w sprawie dystrybucji, który przewidywał, że w przypadku niedostatecznej podaży spowodowanej siłą wyższą Del Monte miała prawo do proporcjonalnego zmniejszenia ilości oraz że jeśli tygodniowe ilości miałyby zmniejszyć się do poziomu poniżej określonego progu – czyli 60 000 skrzynek – z tego samego powodu umowa zostałaby automatycznie zawieszona, z zastrzeżeniem odmiennych pisemnych postanowień obydwóch stron (motyw 426 zaskarżonej decyzji).
- 137 Choć art. 3 umowy w sprawie dystrybucji określał stałą cenę za każdą skrzynkę mieszczącą 42 funty bananów w zależności od odmiany, art. 4 wspomnianej umowy ustanawiał mechanizm dostosowania finansowego w zależności o wyników spółki Weichert, na mocy którego Del Monte miała udział w określonej proporcji w zyskach netto, ale także w stosownym przypadku w stratach poniesionych przez spółkę Weichert przy sprzedaży owoców w ciągu danego miesiąca.
- 138 Skarżąca przyznaje, że miała interes w tym, aby Weichert sprzedawała towar po wyższych cenach, ponieważ taka sprzedaż prowadzi do zwiększenia zmiennego składnika ceny przewidzianego w art. 4 umowy w sprawie dystrybucji oraz wyższych zysków dla spółki Weichert, w których WAL posiadała 80% udziałów. Skarżąca nie kwestionuje także ryzyka związanego z ewentualnymi stratami ponoszonymi przez Weichert w kontekście wdrażania tej umowy, ponieważ podnosi ona w skardze, że „spółka DMFPI musiała ponosić 75% skutków finansowych na mocy art. 4 lit. c) [umowy w sprawie dystrybucji], a z pozostałych 25%, 80% skutków finansowych ponosiła ostatecznie spółka WAL” (zob. także motyw 411 zaskarżonej decyzji).
- 139 Jak podnosi Komisja, z ustaleń tych wynika, że Del Monte posiadała podwójny interes w sprawowaniu kontroli nad cenami określanymi przez spółkę Weichert, ponieważ miały one wpływ nie tylko na przychody Weichert, a w konsekwencji na zyski generowane dla akcjonariuszy, ale także - bezpośredni wpływ na ceny uzyskiwane przez Del Monte za banany dostarczane spółce Weichert na mocy umowy w sprawie dystrybucji (motyw 414 zaskarżonej decyzji).
- 140 W celu umożliwienia spółce Del Monte obliczenia ceny, na podstawie której powinny być fakturowane dostawy bananów, art. 4 umowy w sprawie dystrybucji stanowił, że w ciągu 10 dni po rozładunku każdej dostawy objętej umową Weichert miała dostarczyć spółce Del Monte pełne sprawozdanie dotyczące sprzedaży każdego załadunku obejmujące całość kosztów, sprzedaży, ceny itp. (motyw 413 zaskarżonej decyzji).
- 141 O ile w świetle wzajemnych praw i obowiązków stron określonych w umowie w sprawie dystrybucji Komisja powołuje się na partnerstwo, które charakteryzuje wzajemna zależność pomiędzy przedsiębiorstwami, które ją zawarły (motywy 418 i 425 zaskarżonej decyzji), podnosi ona także, że umowa ta wzmocniła gospodarczą i prawną możliwość wywierania przez Del Monte wpływu na zarządzanie operacyjną działalnością spółki Weichert (motyw 402 zaskarżonej decyzji).

- 142 Skarżąca podważa tę wykładnię i podnosi, że Komisja nie wskazuje żadnego uprawnienia wykraczającego poza pewną formę wpływu handlowego, który posiada każdy znaczący lub wyłączny dostawca i pomija wiele kluczowych czynników. Zdaniem skarżącej umowa w sprawie dystrybucji obowiązywała na długo przed tym, zanim nabyła ona w sposób pośredni swój udział w spółce komandytowej i ani umowa, ani sposób, w jaki ona funkcjonowała w praktyce, nie zmieniły się w związku z nabyciem tego udziału. Ponadto umowa w sprawie dystrybucji dotyczyła tylko niektórych produktów spółki Weichert i mogła ona wypowiedzieć tę umowę oraz znaleźć innego dostawcę, co uczyniła po 2002 r.
- 143 W pierwszym rzędzie w odniesieniu do wcześniejszego i nienaruszalnego charakteru umowy w sprawie dystrybucji poczynawszy od 1994 r., kiedy to skarżąca nabyła WAL, skarżąca w swych pismach procesowych nie wyjaśniła znaczenia tego argumentu, a jedynie podkreśliła, że to stwierdzenie „pozostaje w wyraźnej sprzeczności z motywem 382 zaskarżonej decyzji”, w którym wskazano, iż umowa spółki oraz umowa w sprawie dystrybucji miały „wspólny cel”.
- 144 W motywie 382 zaskarżonej decyzji Komisja wskazuje, że umowa spółki oraz umowa w sprawie dystrybucji miały wspólny cel dotyczący przywozu i sprzedaży bananów w Europie Północnej w obowiązujących we Wspólnocie ramach prawnych. Samo to obiektywne stwierdzenie nie stoi w żaden sposób w sprzeczności ze stwierdzeniem dotyczącym wcześniejszego i nienaruszalnego charakteru umowy w sprawie dystrybucji poczynawszy od 1994 r.
- 145 Rozważania skarżącej dotyczące momentu zawarcia umowy w sprawie dystrybucji nie prowadzą w żadnym razie do podważenia wniosków Komisji opartych na ocenie postanowień tej umowy.
- 146 Należy zauważyć, że skarżąca odwołała się także do art. 14 umowy w sprawie dystrybucji, zgodnie z którym „[s]trony niniejszej umowy są niezależnymi kontrahentami i żadnego z postanowień tej umowy nie należy nigdy interpretować jako nadającego im charakter partnerów, członków wspólnego przedsiębiorstwa lub wspólników jakiegokolwiek typu, charakteru lub rodzaju”. Choć Komisja nie podważa, że wspomniana umowa pozostawała niezmienną od 1994 r., jest bezsporne, że poprzez nabycie WAL oraz jej udziału w spółce Weichert w 1994 r. Del Monte stała się komandytariuszem spółki Weichert.
- 147 W drugim rzędzie w odniesieniu do przedmiotu umowy w sprawie dystrybucji należy zauważyć, że umowa ta odnosiła się nie tylko do bananów, ale także ananasów i papai, że banany, zgodnie z pkt 1 odpowiedzi spółki Weichert na żądanie udzielenia informacji z dnia 10 lutego 2006 r., stanowiły zasadniczą część jej obrotów oraz że wśród krajów objętych umową w sprawie dystrybucji znajdowały się Niemcy, bardzo ważny rynek europejski w zakresie ilości konsumowanych bananów.
- 148 Jeśli chodzi o przewidzianą możliwość rozwiązania umowy w sprawie dystrybucji, jest to klauzula zwyczajowa w tego rodzaju dwustronnej umowie zważywszy, że w przypadku powołania się na tę klauzulę każda strona staje wobec takiego samego problemu związanego z koniecznością znalezienia rozwiązania alternatywnego. Okoliczności rozwiązania umowy w sprawie dystrybucji w niniejszym przypadku oraz jego wpływ na stosunki pomiędzy spółkami Del Monte i Weichert zostaną omówione w związku z argumentami dotyczącymi niespełnienia przez Weichert oczekiwań Del Monte w zakresie ustalania cen bananów (zob. pkt 195-198 poniżej).
- 149 W trzecim rzędzie, w odniesieniu do bardziej ogólnej oceny umowy w sprawie dystrybucji oraz uwagi skarżącej, że Komisja nie wykazała tego, iż skarżąca dysponowała jakimkolwiek uprawnieniem wykraczającym poza pewną formę wpływu handlowego, który posiada każdy dostawca, należy podnieść, że Komisja podkreśla, iż „przedsiębiorstwo Del Monte posiadało wynikającą z umowy możliwość wywierania znaczącego wpływu na ilość polegającego na poprzestawianiu na ustanowionym w umowie minimum (pomiędzy 100 000 a 200 000 skrzynek) lub przekraczaniu tego progu”, zważywszy że to Del Monte zgodnie z umową była odpowiedzialna za dostarczenie szacunków dotyczących owoców dostępnych do przyszłych dostaw. Dane te świadczą o znacznej różnicy

między górną i dolną granicą tej „minimalnej ilości”. Komisja słusznie wskazuje, że biorąc pod uwagę, że Weichert była zobowiązana do nabycia niemalże całej sprzedawanej przez nią ilości bananów od spółki Del Monte w ramach jej działalności na wielu rynkach europejskich, efektem czego ta przewidziana w umowie możliwość zmniejszenia wielkości dostawy stanowiła istotny środek wywierania presji na spółkę Weichert (motyw 426 zaskarżonej decyzji). Jak zauważa Komisja, Del Monte rzeczywiście wykorzystywała tę możliwość w zakresie zaopatrywania spółki Weichert po to, by ją kontrolować (zob. dokument, o którym mowa w przypisie 456 oraz motyw 390 zaskarżonej decyzji).

- 150 To ostatnie twierdzenie dotyczące szerokiego zakresu swobodnego uznania przysługującego spółce Del Monte w odniesieniu do ilości produktów dostarczanych spółce Weichert uzasadnia twierdzenie Komisji, zgodnie z którym umowa w sprawie dystrybucji wzmocniła gospodarczą i prawną możliwość wywierania przez Del Monte wpływu na prowadzenie bieżących spraw spółki Weichert.
- 151 Wreszcie należy zauważyć, iż powołanie się przez skarżącą na wyroki Trybunału z dnia 16 grudnia 1975 r. w sprawach połączonych od 40/73 do 48/73, 50/73, od 54/73 do 56/73, 111/73, 113/73 i 114/73 Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, Rec. s. 1663, pkt 541, 542 oraz z dnia 12 lipca 1979 r. w sprawach połączonych 32/78 i od 36/78 do 82/78 BMW Belgium i in. przeciwko Komisji, Rec. s. 2435, z których jej zdaniem wynika, że relacja wyłącznej dystrybucji w żaden sposób nie wskazuje na to, iż dwa podmioty stanowią części składowe tego samego przedsiębiorstwa, jest bez znaczenia, ponieważ wyroki te dotyczą kwestii prawnych, a okoliczności faktyczne, w których zostały wydane, różnią się od okoliczności faktycznych niniejszej sprawy. Wyżej wymieniony wyrok w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji dotyczy możliwości stosowania art. 81 WE do umów zawartych pomiędzy przedstawicielami handlowymi a komitentami. Wyżej wymieniony wyrok w sprawie BMW Belgium i in. przeciwko Komisji dotyczy bezpośredniej odpowiedzialności w świetle grzywny, którą Komisja nałożyła na sprzedawców samochodów jako sankcję za zawarcie porozumienia w sprawie zakazu wywozu. W żadnym z tych wyroków Trybunał nie musiał badać i rozstrzygać kwestii, czy spełnione zostały przesłanki przypisania jednemu przedsiębiorstwu naruszenia popełnionego przez drugie.

– W przedmiocie informacji uzyskanych przez spółkę Del Monte

- 152 Komisja podnosi, że oprócz informacji, które musiały być przekazywane Del Monte na podstawie art. 7 ust. 4 umowy spółki oraz art. 4 umowy w sprawie dystrybucji, spółka ta zwróciła się do spółki Weichert w fakse z dnia 5 maja 2000 r. skierowanym do pana D. W. o przesyłanie co tydzień, w poniedziałki lub najpóźniej we wtorki, sprawozdania zawierającego informacje dotyczące Niemiec, Austrii, krajów Beneluksu, Skandynawii oraz krajów spoza Unii Europejskiej zgodnie z załączonym wzorem. Weichert przedłożyła Komisji ten faks, a także kopie przesłanych Del Monte sprawozdań dotyczących rynku bananów od „tygodnia 18” w 2000 r. do „tygodnia 3” w 2002 r. (motyw 392 zaskarżonej decyzji). Sprawozdania te zawierały dwie kolumny odnoszące się do dwóch następujących pod siebie tygodni i wskazywały dla poprzedniego tygodnia w odniesieniu do spółek Del Monte, Dole, Chiquita i „innych”, a także każdego z właściwych rynków geograficznych, odpowiednie ilości, ceny oficjalne oraz ceny rzeczywiste. Takie same informacje były umieszczone w tabeli dotyczącej bieżącego tygodnia, a jedyną różnicą było odniesienie do „wstępnej ceny rzeczywistej netto” zamiast rzeczywistej ceny netto. Oprócz tych danych liczbowych sprawozdania zawierały rubrykę, w której Weichert mogła zamieścić uwagi na temat sytuacji każdego rynku.
- 153 Weichert stwierdziła także, że do dnia 1 stycznia 2003 r. przysyłała spółce Del Monte cotygodniowe sprawozdania dotyczące cen. Kopie tych sprawozdań znajdują się w aktach Komisji i zawierają „oficjalną” cenę oraz „rzeczywisty przedział cenowy” dla bananów sprzedawanych pod marką Del Monte oraz produktów konkurencyjnych (motyw 392 zaskarżonej decyzji).

154 Skarżąca utrzymuje, że jest mało prawdopodobne, aby w związku z otrzymywaniem na mocy umowy w sprawie dystrybucji szczególnych informacji miała jakikolwiek wpływ na zachowanie Weichert w przyszłości, a ponadto Komisja nie wyjaśniła, w jaki sposób miałyby ona przekształcać te dotyczące przeszłości informacje w decydujący wpływ.

155 Należy zauważyć, że treść rozpatrywanych sprawozdań nie odpowiada informacjom, których przekazywanie było wymagane na mocy art. 4 umowy w sprawie dystrybucji oraz że dokumenty te były dodatkowym źródłem informacji bezpośrednio związanych ze sprzedażą bananów w kontekście cotygodniowych negocjacji, a zatem - z prowadzeniem bieżących spraw spółki Weichert.

156 Jak wskazano, rozpatrywane sprawozdania zawierały szczególne i istotne informacje, w szczególności dotyczące oficjalnych cen, ale także oszacowanie rzeczywistych cen w danym tygodniu, przedstawione w szczególności w formie przedziału cenowego. Ponadto regularne cotygodniowe przekazywanie tych sprawozdań prowadziło do ciągłego przepływu informacji do spółki Del Monte, dzięki czemu miała ona szeroki i szczegółowy obraz rynku i jego rozwoju, w tym także pozycji zajmowanej na nim przez Weichert w stosunku do innych podmiotów gospodarczych.

157 Z zaskarżonej decyzji wynika, że otrzymywanie sprawozdań stanowiło część tego, co Komisja nazywa „mechanizmami informacyjnymi”, które w połączeniu z mechanizmami kontroli ustanowionymi w umowie spółki umożliwiły spółce Del Monte co najmniej wywieranie wpływu na zachowanie handlowe spółki Weichert, w tym prowadzenie jej bieżącej działalności. Komisja dodaje, że wspomniane dowody wskazują także na to, że Del Monte rzeczywiście wywierała taki wpływ (motyw 393 zaskarżonej decyzji).

158 W tym względzie należy zauważyć, że rozpatrywane sprawozdania, które Weichert co tydzień wysyłała do Del Monte, stanowiły informacje, których żądano, a przede wszystkim które uzyskiwano poza postanowieniami umowy dotyczącymi stosunków pomiędzy stronami, zważywszy że podczas przesłuchania Weichert wyraźnie stwierdziła, że mechanizm cotygodniowych szczegółowych sprawozdań został jej narzucony przez Del Monte. Jest to wyraźna poszlaka tego, że Del Monte wywierała wpływ na spółkę Weichert.

159 Podczas rozprawy skarżąca stwierdziła, że sprawozdania, o których mowa w pkt 153 powyżej, nie zawierały informacji ujawnianych specjalnie skarżącej, ale były przekazywane całemu rynkowi. Należy jednakże zauważyć, że twierdzenie to nie jest oparte na żadnym konkretnym, obiektywnym dowodzie, a zatem nie można go uwzględnić.

– W przedmiocie rozmów dotyczących polityki określania cen i zaopatrywania spółki Weichert

160 Należy podnieść, że w zaskarżonej decyzji Komisja przede wszystkim przypominała niektóre złożone przez Weichert w toku postępowania administracyjnego oświadczenia dotyczące jej stosunków z Del Monte.

161 Motyw 388 zaskarżonej decyzji brzmi następująco:

„Zdaniem Weichert co tydzień prowadziła ona z Del Monte kilka rozmów na temat prowadzenia bieżących spraw, a kwestii określenia cen i sprzedaży w odniesieniu do dystrybucji bananów. Weichert podnosi także, że jej »oficjalna cena«, która była określana w każdy czwartek rano, była ustalana przez nią po konsultacji z Del Monte. Wyjaśnia także, że choć Del Monte oficjalnie nie przekazywała jej instrukcji dotyczących określania oficjalnej ceny na tym samym poziomie co Dole, Del Monte w rzeczywistości oczekiwała od Weichert, że określi oficjalną cenę co najmniej na tak wysokim poziomie jak Dole. Weichert twierdzi, że ustalała ona w konsekwencji swą oficjalną cenę na takim samym poziomie co oficjalna cena stosowana przez Dole”.

¹⁶² W motywie 390 zaskarżonej decyzji Komisja przytacza twierdzenie spółki Weichert, że „oprócz wpływu wywieranego przez spółkę Del Monte ze względu na jej większościowy pakiet akcji Weichert w szczególności próbowała zaspokoić oczekiwania Del Monte, ponieważ obawiała się, że spółka ta przestanie ją zaopatrywać lub co najmniej znacznie zmniejszy wielkość dostaw, jeśli oficjalna cena Weichert będzie niezgodna z oczekiwaniami Del Monte”.

¹⁶³ Następnie Komisja przytoczyła wiele dowodów z dokumentów, które „[potwierdzają] tego rodzaju kontakty pomiędzy Weichert i Del Monte oraz [wskazują] na to, że Del Monte [wywierała] presję, aby mieć bezpośredni wpływ na politykę cenową Weichert” (motyw 389 zaskarżonej decyzji).

¹⁶⁴ Komisja powołała się zatem na:

- faks z dnia 28 stycznia 2000 r., w którym pan A., pracownik Del Monte, zwrócił się do pana A. W. o wyjaśnienie różnicy pomiędzy „ceną ostateczną” a „ceną oczekiwaną” w sposób następujący:

„W nawiązaniu do naszej wczorajszej rozmowy telefonicznej chciałbym jeszcze raz wyrazić niedowierzanie, które towarzyszyło mi przy lekturze sprawozdania ze sprzedaży za tydzień 3. Muszę otrzymać pełne wyjaśnienie różnicy pomiędzy waszą ceną ostateczną [...] a ceną »oczekiwaną« [...] Fakt, że Interfrucht uczestniczyła w kampanii promocyjnej z kilkoma supermarketami, podczas gdy rynek bananów w rzeczywistości odzyskiwał swój zwykły poziom – w tym okresie – jest absolutnie zaskakujący! Jaki to rodzaj strategii handlowej? Poza tym najwyższy czas, aby zdał sobie Pan sprawę, że sprzedajecie nasze owoce. Bardzo dobrze Pan wie, że udział Del Monte w wynikach końcowych wynosi [...]%; jak możecie podejmować taką decyzję o uczestnictwie w kampanii promocyjnej, nie zwracając się o zgodę do Waszych partnerów? Lub przynajmniej nie informując ich! Co gorsza, rozmawiałem dwukrotnie z osobą odpowiedzialną w Państwa spółce za sprzedaż bananów na temat warunków rynkowych i cen. Powiedziano mi, że [Weichert] będzie utrzymać swe ceny „bardzo blisko” oficjalnej ceny!!! [...] W każdym razie jest to absolutnie nie do przyjęcia. Sprawa ta będzie priorytetem na agendzie podczas naszego spotkania z [E.] w przyszłym tygodniu. [...] Chcielibyśmy Pana poinformować, że jeśli wasze wyniki sprzedaży nie poprawią się, w tym znaczeniu, że nie będą bardziej zgodne z rynkiem i na bardziej porównywalnym poziomie z innymi podmiotami gospodarczymi należącymi do grupy Del Monte, Del Monte podejmie wszelkie działania konieczne do tego, aby chronić swoje interesy” (motyw 389 zaskarżonej decyzji);

- faks z tego samego dnia wysłanego przez pana A. W. w odpowiedzi do pana A., przepraszający go za nieporozumienie, jakie zaszło podczas rozmowy telefonicznej pomiędzy panem A. a pracownikiem Weichert, wyjaśniający wyniki finansowe spółki Weichert oraz kończący się uwagą: „[z] przyjemnością osobiście wyjaśnimy sytuację podczas naszego spotkania w przyszłym tygodniu” (motyw 389, przypis 424 zaskarżonej decyzji);
- wymianę faksów z dnia 6 kwietnia 2000 r. pomiędzy panami A. i A. W., w której pan A., powołując się na sprawozdanie z wtorku, żąda pełnych szczegółowych informacji na temat różnicy pomiędzy rzeczywistą ceną a ceną referencyjną, a pan A. W. stwierdza, że „powodem stosunkowo dużej różnicy pomiędzy ceną oficjalną a ceną rzeczywistą jest fakt, że podwyżka z 33 DEM do 35 DEM nigdy nie mogła być dokonana”, wyciąga na tej podstawie wnioski, że „[ich] ceny mieszczą się w przedziale od 30,00 DEM a 33,00 DEM minus rabat” i kończy uwagą, że „w razie jakichkolwiek pytań proszę o kontakt telefoniczny” (motyw 389, przypis 424 zaskarżonej decyzji);
- faks wysłany przez Del Monte do spółki Weichert w dniu 12 czerwca 2000 r., w którym Del Monte potwierdza swe stanowisko przedstawione podczas spotkania w Miami (Stany Zjednoczone) i rozmowy telefonicznej z tego samego dnia, stwierdzając wyraźnie, że ceny muszą być określone w danym przedziale zgodnie z pochodzeniem geograficznym bananów oraz że w żadnym wypadku ceny te nie mogą być niższe od ceny określonej także zgodnie z pochodzeniem i który zawierał następujące stwierdzenie: „[j]eśli nie możecie osiągnąć tych cen, nasze stanowisko, które zostało określone podczas naszego ostatniego spotkania w Miami, będzie polegało na konsekwentnym

zmniejszaniu waszej ilości bananów do poziomu pozwoleń Interfrucht, czyli +/- 60 000 skrzynek tygodniowo. Proszę, informujcie nas codziennie o wynikach waszych negocjacji cenowych z klientami” (motyw 390 zaskarżonej decyzji);

— faks z dnia 12 grudnia 2000 r. przesłany przez pana A. do pana A. W., w którym stwierdzono:

„[n]aszym zamiarem nie jest doprowadzenie Interfrucht do upadłości [...] Próbujemy jedynie złagodzić nasze straty – Del Monte i Interfrucht – w niezbyt korzystnej sytuacji rynkowej. Nasz przekaz był jasny i jednoznaczny, jeśli nie jesteście w stanie sprzedawać po cenach z przedziału USA [...] w pierwszym kwartale, nie będziecie w stanie stworzyć małej rezerwy zysku w celu skompensowania niskich cen w ostatnich dwóch kwartałach roku, to będzie oznaczać, że 2001 r. będzie katastrofalny w kwestii wyników sprzedaży bananów. Zmniejszenie ilości jest zatem jedynym sposobem zatrzymania tego spadku cen [...]” (motyw 389, przypis 424 zaskarżonej decyzji);

— wiadomość elektroniczną z dnia 23 lipca 2002 r. przesłaną przez regionalnego wewnętrznego kontrolera Del Monte do spółki Weichert z zapytaniem, po pierwsze, czy ceny niektórych przywożonych w 2001 r. cotygodniowo przez Weichert partii były niższe od cen bananów marki UTC Del Monte sprzedawanych w Niderlandach przez Del Monte Belgium lub niższe od cen, które prasa handlowa Sopisco określiła mianem najniższych „rzeczywistych” cen planowanych na niektóre tygodnie, a po drugie, czy można byłoby zapoznać się z umowami, które w stosownym przypadku obowiązywały w 2001 r. i przewidywały rabaty czy też obniżki dla określonych klientów spółki Weichert (motyw 389, przypis 424 zaskarżonej decyzji).

¹⁶⁵ Zdaniem Komisji z faktów tych wynika, że w okresie naruszenia Del Monte postrzegała siebie jako podmiot, który posiada faktyczną lub prawną możliwość wywierania wpływu na politykę cenową oraz prowadzenie bieżących spraw spółki Weichert i w praktyce taki wpływ wywierała (motyw 391 zaskarżonej decyzji), co skarżąca podważa w ramach niniejszego postępowania.

¹⁶⁶ W pierwszym rzędzie skarżąca podnosi, że Komisja w znacznym stopniu opiera się na oświadczeniach złożonych przez Weichert we własnym interesie w toku postępowania administracyjnego w celu rozłożenia ciężaru odpowiedzialności, mimo braku dowodów z dokumentów popierających te oświadczenia, a nawet mimo istnienia dowodów przeciwnych oraz przeciwnych wymogów wynikających z orzecznictwa. Skarżąca zwraca uwagę na fakt, iż Komisja opiera całe swe stanowisko dotyczące odpowiedzialności na niczym nieopartych twierdzeniach Weichert, a odrzuca wszystkie przedstawione przez tę spółkę argumenty i dowody dotyczące samych zarzucanych naruszeń.

¹⁶⁷ Twierdzenie to, podobnie jak inne leżące u jego podstaw, zgodnie z którym podejście Komisji jest wewnętrznie sprzeczne, oparte jest na błędnej przesłance. W motywach 388 i 390 zaskarżonej decyzji Komisja jedynie przypominała złożone przez Weichert oświadczenia dotyczące jej stosunków z Del Monte, aby następnie podkreślić istnienie pochodzących z okresu naruszenia dowodów z dokumentów odnoszących się do regularnych rozmów prowadzonych przez Del Monte na temat cen oraz presji wywieranej przez to przedsiębiorstwo (motywy 389, 390 zaskarżonej decyzji).

¹⁶⁸ W odniesieniu do zarzucanych „przeciwnych dowodów” skarżąca zauważa, że sama Weichert określiła się jako „pośrednia spółka zależna należąca do [grupy Del Monte]”, podczas gdy z licznych oświadczeń złożonych przez Weichert w okresie sprzed dochodzenia Komisji wynika, że interesy Weichert i Del Monte nie pokrywały się dokładnie ze sobą.

¹⁶⁹ Oprócz obiektywnego charakteru ustaleń związanych z posiadanymi za pośrednictwem spółki zależnej WAL udziałami Del Monte w kapitale przedsiębiorstwa Weichert wynoszącymi 80% należy zauważyć, że te składane w wiadomościach elektronicznych wysłanych do Del Monte wcześniejsze oświadczenia

Weichert ujawniające istniejące pomiędzy tymi spółkami napięcia nie są sprzeczne z późniejszymi twierdzeniami dotyczącymi istnienia regularnie prowadzonych rozmów z Del Monte na temat cen oraz presji wywieranej przez Del Monte.

- 170 Skarżąca powołuje się także na wyciąg z odpowiedzi na skargę przedstawiony przez Weichert w 2002 r. w ramach postępowania przed niemieckim sądem w ramach zaistniałego pomiędzy przedsiębiorstwami Weichert i WAL sporu. W dokumencie tym stwierdzono, że całość wartości dodanej spółki Weichert o charakterze ekonomicznym, czyli zakupy, sprzedaż i logistykę, można było przypisać wyłącznie jej komplementariuszom oraz że rola WAL w ramach spółki komandytowej była ograniczona do udziału finansowego. Postępowanie, którego wynik nie został przekazany przez skarżącą, dotyczyło kwestii, kto w największym stopniu przyczynił się do powstania wartości dodanej o charakterze ekonomicznym, która jest kwestią odrębną od właściwej dla prawa konkurencji Unii Europejskiej kwestii przypisania jednemu przedsiębiorstwu naruszenia popełnionego przez drugie.
- 171 W każdym razie należy podkreślić, że istnienie oraz autentyczność korespondencji, o której mowa w motywach 389 i 390 zaskarżonej decyzji, za przyjęciem których przemawiają pewne złożone przez spółkę Weichert oświadczenia dotyczące regularnie prowadzonych z Del Monte rozmów na temat cen oraz presji wywieranej przez wspomniane przedsiębiorstwo, nie są przedmiotem sporu pomiędzy stronami.
- 172 W drugim rzędzie skarżąca stwierdza, że nie przypomina sobie żadnej sytuacji, w której omawiałaby ze spółką Weichert ceny referencyjne lub ceny transakcyjne przed ustaleniem tych cen. Poza przepływem informacji wymaganym na mocy umowy w sprawie dystrybucji zawartej pomiędzy DMFPI i Weichert te dwie spółki prowadziły bardzo nieliczne rozmowy. Korespondencja zacytowana w przypisie 424 zaskarżonej decyzji ograniczona jest do przypadków, w których Weichert dostarczała Del Monte ex post informacji i wyjaśnień dotyczących jej wyników jako dystrybutora Del Monte. Skarżąca zauważa w tym względzie, że twierdzenie Komisji, że „dyrektorzy spółki Weichert przekazywali z kolei informacje Del Monte” (motyw 380 zaskarżonej decyzji) jest błędne, ponieważ komplementariusze nie mieli żadnego przełożonego w rozumieniu hierarchicznym i nikt nie mógł ich odwołać, gdyż ich uprawnienia były określane bezpośrednio przez umowę spółki i HGB.
- 173 Po pierwsze, z pism procesowych Komisji wynika, że argument skarżącej dotyczący sformułowania motywu 380 zaskarżonej decyzji oparty jest na jego błędnym zrozumieniu, ponieważ rozpatrywana wzmianka nie miała za podstawę twierdzenia, że dyrektorzy spółki Weichert hierarchicznie podlegali spółce Del Monte.
- 174 Po drugie, skarżąca nie może skutecznie pod względem prawnym ograniczać przedmiotu korespondencji ze spółką Weichert wyłącznie do udzielanej ex post informacji na temat stosowania umowy w sprawie dystrybucji.
- 175 Korespondencja ta, która została opisana w motywach 389 i 390 zaskarżonej decyzji, ujawnia, że skarżąca interweniowała bezpośrednio w kwestiach dotyczących sprzedaży i cen stosowanych przez spółkę Weichert; korespondencja ta obejmuje bardzo szczegółowe, zawierające dane liczbowe instrukcje w zakresie polityki cenowej, jaka ma być prowadzona; jest w niej mowa o spotkaniach i rozmowach telefonicznych na ten temat, a także zawiera ona wyraźne żądania udzielania codziennie informacji na temat negocjacji handlowych oraz wyjaśnienia i uzasadnienia dotyczące prowadzenia bieżących spraw spółki, a także daje wyraz jawnej presji, jaka była wywierana w zakresie zaopatrywania. Należy przypomnieć, że korespondencja ta była częścią regularnego przekazywania przez Weichert spółce Del Monte sprawozdań zawierających dokładne informacje dotyczące obecnej i przyszłej sytuacji na rynku bananów.
- 176 Należy zauważyć, że przeprowadzona przez skarżącą analiza rozpatrywanej korespondencji różni się od analizy przedstawionej w innych częściach jej pism procesowych. I tak skarżąca twierdzi, że Komisja „odnosi się do niewielu przypadków, w których skontaktowała się z przedsiębiorstwem Weichert ex

post w celu wyrażenia jej chęci osiągnięcia co do zasady wyższych cen” i ostatecznie potwierdza w replice, że „[n]ie ulega wątpliwości, że cztery fakty stanowią próbę wywarcia przez [nią] wpływu na zachowanie spółki Weichert” oraz że „Del Monte w praktyce protestowała, ponieważ Weichert nie zastosowała się do otrzymanych od niej instrukcji”.

- 177 Po trzecie, skarżąca utrzymuje, że rzekoma obawa Weichert dotycząca dostaw bananów nie jest argumentem przemawiającym za przyjęciem tezy Komisji.
- 178 Skarżąca twierdzi przede wszystkim, że prawo dostawcy do rozwiązywania stosunków z dystrybutorem nie jest równoznaczne z wywieraniem decydującego wpływu, ponieważ w przeciwnym wypadku wszyscy znaczący dostawcy byłiby odpowiedzialni za naruszenia prawa konkurencji popełnione przez niezależnych dystrybutorów, a nie istnieje żaden wyrok sugerujący taką odpowiedzialność.
- 179 Wystarczy stwierdzić, że to ogólne, abstrakcyjne oświadczenie nie może prowadzić do podważenia wyciągniętego przez Komisję w motywie 391 zaskarżonej decyzji wniosku opartego na dokonanej in concreto ocenie stosunków pomiędzy spółkami Weichert i Del Monte.
- 180 Następnie w skardze wskazano, że „zapowiedzi Del Monte odnosiły się do sytuacji, w których Weichert nabyła dodatkowe pozwolenia przywozowe bez konsultacji z Del Monte oraz często po cenach tak wysokich, że ostatecznie musiała sprzedawać banany ze stratą” oraz że jest oczywiste, iż Del Monte sprzeciwiła się tej strategii, ponieważ miała ona negatywny wpływ na markę i wyniki spółki Weichert.
- 181 Tak opisana sytuacja nie odpowiada w żadnym razie treści korespondencji wymienionej przez Weichert i Del Monte. Ponadto Del Monte nie przedstawiła żadnego dowodu, który mógłby popierać jej twierdzenia dotyczące nabycia – po zbyt wysokiej cenie – przez Weichert dodatkowych pozwoleń przywozowych, a następnie sprzedaży ze stratą, które uzasadniałyby jej interwencję. Poza tym fakt, że Del Monte dążyła, jak twierdzi, do osiągnięcia zgodnego z prawem celu poprzez interwencję w prowadzenie bieżących spraw spółki Weichert nie prowadzi do podważenia wniosków Komisji dotyczących przypisania odpowiedzialności.
- 182 Wreszcie zostało stwierdzone, iż nie istniało żadne ryzyko, że Del Monte przestanie zaopatrywać Weichert, co ta oświadczyła w toku postępowania administracyjnego. Zaprzestanie zaopatrywania spółki Weichert stanowiłoby nie tylko zerwanie umowy, ale także naraziłoby na szkodę spółkę WAL, ponieważ musiałaby ona ponieść 80% konsekwencji finansowych. Poza tym zaprzestanie zaopatrywania spółki Weichert zwiększyłoby ryzyko, że konkurencyjny dystrybutor bananów zdobędzie ten udział w rynku, co wpłynie negatywnie na markę Del Monte.
- 183 Skarżąca dodaje, że jej korespondencja ze spółką Weichert „wydaje się” wskazywać na to, że Weichert nie miała żadnych nadrzędnych powodów, aby uwzględnić życzenia skarżącej w zakresie cen, w szczególności dlatego że w latach 2000–2002 stosunki pomiędzy dostawcą a dystrybutorem zostały objęte umową w sprawie dystrybucji, która została rozwiązana w 1997 r.
- 184 Argumenty skarżącej w tym zakresie oparte są na częściowej lekturze oświadczeń złożonych przez spółkę Weichert, które zostały przypomniane w motywie 390 zaskarżonej decyzji, a zgodnie z którymi „[Weichert] w szczególności próbowała zaspokoić oczekiwania Del Monte, ponieważ obawiała się, że Del Monte przestanie ją zaopatrywać lub co najmniej znacznie zmniejszy dostawy”. Nie odnosząc się do wzmianki o zmniejszeniu dostaw, skarżąca wypaczyła znaczenie złożonych przez spółkę Weichert oświadczeń dotyczących jej obaw odnoszących się do dostaw, potwierdzonych dowodami z dokumentów uzyskanymi przez Komisję i przedstawiła wyjaśnienia, które nie odzwierciedlają ujawnionego w tych dokumentach rzeczywistego charakteru stosunków oraz rozkładu sił pomiędzy tymi spółkami.

- 185 Z umowy w sprawie dystrybucji oraz faksów wysłanych do spółki Weichert wynika, że Del Monte miała rzeczywistą możliwość wywierania znaczącego wpływu na zaopatrywanie spółki Weichert oraz że w praktyce Del Monte wykorzystywała tę siłę do wywarcia na Weichert silnej presji w celu oddziaływania na stosowaną przez Weichert politykę cenową.
- 186 Korespondencja pomiędzy Del Monte i Weichert przedstawia sposób, w jaki każda z tych spółek postrzegała sytuację w tym okresie i należy w tym względzie zauważyć, że Del Monte groziła zmniejszeniem ilości cotygodniowych dostaw bananów „do poziomu pozwoleń Interfrucht, czyli +/- 60 000 skrzynek tygodniowo”, nie odwołując się do żadnego przypadku siły wyższej, a zatem ilości mniejszej od dolnej granicy przewidzianej w umowie w sprawie dystrybucji, na mocy której Del Monte nie miała prawa zmniejszyć wielkości dostaw poniżej minimalnej granicy (100 000 skrzynek), z wyjątkiem przypadku siły wyższej, i która przewidywała automatyczne zawieszenie wykonywania umowy w przypadku cotygodniowych dostaw niższych niż 60 000 skrzynek. Okazuje się zatem, że Del Monte nie wahała się odstąpić od ścisłego przestrzegania warunków umowy wiążącej ją ze spółką Weichert, uznając, iż dolna granica wielkości dostaw nie oznaczała ilości bananów, jaką musi dostarczyć na mocy umowy w sprawie dystrybucji, ale ilość bananów odpowiadającą pozwoleniom, jakie posiadała Weichert. Del Monte potwierdziła jednoznacznie swe stanowisko w toku postępowania administracyjnego (zob. pkt 54 jej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, przytoczony w motywie 420 zaskarżonej decyzji).
- 187 Ponadto umowa w sprawie dystrybucji obejmowała nie tylko państwa członkowskie północnej części Wspólnoty, ale także państwa, w których wspólnotowy system pozwoleń dotyczący bananów nie miał zastosowania, czyli Norwegię, Węgry, Polskę i była Czechosłowację. A zatem zmniejszenie wielkości dostaw do poziomu pozwoleń przywozowych wykorzystywane do wywierania wpływu na poziom cen bananów (kwestia ta, zgodnie z jej oświadczeniami Del Monte, była przedmiotem największych obaw tego przedsiębiorstwa), mogło utrudnić stosunki spółki Weichert z klientami z ww. krajów. Należy przypomnieć, że w ramach systemu pozwoleń obowiązującego w tym okresie niekorzystanie z pozwoleń przez rok było dla przedsiębiorstwa kosztowne, ponieważ pozwolenia na kolejny rok zależne były od tych, z których korzystano w roku poprzednim, a ponadto posiadacze pozwoleń, w przypadku niekorzystania z nich, tracili część swych gwarancji (zob. motyw 37 zaskarżonej decyzji).
- 188 Należy także podkreślić, że w swych pismach procesowych Del Monte przedstawiła dotyczące dystrybucji przywożonych bananów wyjaśnienia świadczące jej sile ekonomicznej oraz pewną niezależność; w tym zakresie wyraźnie różni się ona od spółki Weichert.
- 189 Skarżąca w pkt 76 skargi stwierdza:
- „W rozpatrywanym okresie sprzedaż bananów w Unii Europejskiej była możliwa pod warunkiem posiadania pozwoleń przywozowych. [...] Weichert, jako tradycyjny podmiot prowadzący działalność na obszarze Europy Północnej, posiadała znaczną ilość pozwoleń przywozowych (około 137 000 ton w 2002 r.), które były jej co do zasady przyznawane każdego roku. *[poufne]*”.
- 190 Opisywaną przez skarżącą elastyczność na rynku bananów potwierdzają wnioski Komisji dotyczące istnienia transferów znacznych ilości z regionu Europy Północnej do innych części Unii i odwrotnie, co dowodzą dane Eurostatu (Europejski Urząd Statystyczny) oraz dane odnoszące się do zmieniających się z tygodnia na tydzień ilości bananów przysyłanych do portów Europy Północnej, a następnie wysyłanych do poszczególnych krajów Europy Północnej i innych części tego kontynentu, o której to elastyczności świadczyła wymiana pomiędzy importerami informacji na temat przyjęcia bananów do tych portów, przy czym ta wymiana informacji nie została zakwestionowana w toku niniejszego postępowania (motywy 131, 135 zaskarżonej decyzji). Fakt, że skarżąca nie miała możliwości włączenia

się [*poufne*], w żaden sposób nie zmienia poczynionych przez nią uzgodnień organizacyjnych w zakresie dystrybucji bananów, w tym tych sprzedawanych pod marką Del Monte, oraz cechującej te uzgodnienia elastyczności.

- 191 W motywie 19 zaskarżonej decyzji Komisja wskazuje także, że grupa Del Monte prowadzi działalność w zakresie sprzedaży bananów w Europie za pośrednictwem licznych spółek zależnych, których posiada 100% kapitału, w tym DMFPI, Del Monte Germany prowadzącej działalność na rynku bananów od dnia 1 stycznia 2002 r., oraz Del Monte Holland. Działalność Del Monte Holland w zakresie odsprzedaży bananów pod marką UTC doprowadziła skądinąd do sprzeciwu Weichert z dnia 18 listopada 1998 r., w którym spółka ta zażądała „pisemnego potwierdzenia [...], że Del Monte natychmiast zaprzestanie prowadzenia wspomnianej działalności i będzie przestrzegać postanowień umowy w sprawie dystrybucji”. Trzy lata później, w piśmie z dnia 30 października 2001 r. komplementariusz spółki Weichert zwrócił się do Del Monte podkreślając, że: „w odniesieniu do niniejszej umowy [w sprawie dystrybucji], w momencie gdy rozpoczęli Państwo dostarczać Państwa spółkom w Niderlandach i Belgii te same banany i ananasy pod marką UTC, co najmniej dwukrotnie złamali Państwo umowę”. Cytaty te są dowodem na brak równowagi w stosunkach pomiędzy spółkami Del Monte i Weichert w tym znaczeniu, iż zauważono w nich, że „te same banany i ananasy” są dystrybuowane pod inną marką za pośrednictwem spółek zależnych Del Monte na terytorium objętym przez umowę w sprawie dystrybucji, co nie mogło mieć skutków innych niż zakłócenie działalności spółki Weichert, a doprowadziło tylko do wyrażenia niezadowolenia.
- 192 W odniesieniu do twierdzenia skarżącej, iż korespondencja ze spółką Weichert „wydaje się świadczyć o tym, że Weichert nie miała żadnego nadrzędnego powodu, aby uwzględniać życzenia spółki Del Monte”, należy podnieść, że skarżąca powołuje się na dwa przedstawione przez komplementariusza, pana D. W., pisma, z których pierwsze zostało wysłane w dniu 10 stycznia 1997 r., czyli wcześniej niż faksy, w których Del Monte groziła spółce Weichert zmniejszeniem dostaw, a drugie, z dnia 23 kwietnia 2001 r., zawierało sprzeciw tego współnika wobec jakiegokolwiek zmiany formy prawnej Weichert, efektem której Del Monte miałyby zapewnioną „całkowitą kontrolę” nad tym przedsiębiorstwem.
- 193 Jednakże fakt, że chęć zmiany przez Del Monte statusu prawnego spółki Weichert napotkała na opór ze strony komplementariusza, nie ma żadnego wpływu na kwestie ekonomiczne związane ze stosunkiem sił pomiędzy tymi spółkami w kontekście wdrażania umowy w sprawie dystrybucji do dnia 31 grudnia 2002 r., korzyści, jakie przysparzały Del Monte postanowienia tej umowy oraz rozmiaru Del Monte, a w konsekwencji jego siły ekonomicznej, co uwiarygadnia wyrażane przez Weichert obawy.
- 194 W odniesieniu do argumentu, że w latach 2000–2002 stosunki pomiędzy dostawcą a dystrybutorem objęte były umową w sprawie dystrybucji, która została rozwiązana w 1997 r., należy przypomnieć postanowienia tej umowy dotyczące możliwości jej wypowiedzenia przez każdą ze stron.
- 195 Umowa w sprawie dystrybucji z 1988 r. pierwotnie została zawarta na pięć lat, gdyż art. 1 przewidywał, że „[u]mowa ta obowiązuje do dnia 31 grudnia 1993 r., daty, która następuje pięć lat po wygaśnięciu umowy obecnie obowiązującej pomiędzy stronami”. Przewidziano także, że w dniu 31 grudnia 1988 r. i każdego dnia 31 grudnia danego roku okres obowiązywania umowy zostanie przedłużony o rok, chyba że jedna ze stron powiadomi drugą stronę na piśmie, że odmawia zgody na przedłużenie obowiązywania umowy, a takie powiadomienie zostanie przesłane najpóźniej w dniu 1 października 1988 r. lub każdego dnia 1 października w następnych latach. W konsekwencji umowa w sprawie dystrybucji przewidywała automatyczne coroczne przedłużenie obowiązywania umowy, z możliwością jej jednostronnego wypowiedzenia przez jedną ze stron, o czym druga strona musiała być powiadomiona trzy miesiące przed upływem terminu.
- 196 Jest bezsporne, iż w piśmie z dnia 10 lipca 1997 r. Del Monte poinformowała spółkę Weichert, że nie zgadza się na przedłużenie obowiązywania umowy w sprawie dystrybucji oraz że umowa wygaśnie w dniu 31 grudnia 2002 r. (motyw 431 zaskarżonej decyzji).

- 197 W ten sposób Del Monte naruszyła postanowienia umowy w sprawie dystrybucji, powiadamiając o rozwiązaniu umowy prowadzącym w praktyce do przedłużenia jej obowiązywania o pięć lat, chociaż data 31 grudnia 2002 r. nie była postrzegana przez strony jako bezwzględny koniec obowiązywania umowy. W rzeczywistości z oświadczeń skarżącej oraz dokumentów przedłożonych Trybunałowi wynika, że niezależnie od sporu dotyczącego zmiany statusu prawnego spółki Weichert skarżąca była zaangażowana w negocjacje z komplementariuszami w sprawie przedłużenia obowiązywania umowy w sprawie dystrybucji. A zatem chociaż w piśmie z dnia 30 października 2001 r. pan D. W. wyraził sprzeciw wobec przedstawionych przez Del Monte propozycji przedłużenia obowiązywania zmienionej umowy, niemniej jednak zwrócił się on do tej spółki o ponowne rozważenie jej stanowiska w świetle uwag zawartych w piśmie.
- 198 W każdym razie należy zauważyć, że Del Monte i Weichert utrzymywały stosunki handlowe do dnia 31 grudnia 2002 r., kiedy to Del Monte przekazała swój udział komandytariusza w spółce Weichert na rzecz JA Kahl Holding GmbH & Co. KG w ramach umowy w sprawie dystrybucji, gdyż warunki gospodarcze, w jakich przedsiębiorstwa prowadziły działalność, nie pozostawiały im wyboru.
- 199 Po czwarte, skarżąca twierdzi, że wyciągnięty przez Komisję wniosek, zgodnie z którym tworzy ona ze spółką Weichert jedną jednostkę gospodarczą, oparty jest na czterech faksach wysłanych przez komplementariuszy tej spółki, które pochodzą z 2000 r. i zostały błędnie zinterpretowane przez Komisję.
- 200 Skarżąca podnosi, że Weichert posiadała strategię sprzedaży dużych ilości w celu wykorzystania wszystkich swoich pozwoleń i w konsekwencji zawsze określała swą oficjalną cenę po ustaleniu ceny przez Dole i na tym samym poziomie co Dole, podczas gdy strategią skarżącej było osiągnięcie wyższej ceny oraz ceny referencyjnej bardziej zbliżonej do ceny stosowanej przez spółkę Chiquita, o czym wiedziały inne podmioty na rynku. Zauważa w tym względzie, że rozmowy ze Weichert dotyczące określania cen referencyjnych i cen transakcyjnych nie miały sensu, ponieważ Weichert zawsze określała ceny na tym samym poziomie co Dole.
- 201 Skarżąca utrzymuje, iż w tym kontekście cztery rozpatrywane fakty stanowią dowód z dokumentów świadczący o dwóch faktach: po pierwsze, o tym, że Del Monte próbowała w niektórych przypadkach wywrzeć wpływ na określone decyzje związane z działalnością prowadzoną przez Weichert w zakresie bananów, które nie dotyczyły jednak żadnego innego rodzaju prowadzonej przez tę spółkę działalności, a po drugie, o tym, że Weichert nie stosowała się do instrukcji wydawanych przez Del Monte, przeciwko czemu spółka ta protestowała. Żaden z dowodów przedstawionych przez Komisję nie wskazuje na to, że Weichert w sposób merytoryczny wykonywała udzielone przez Del Monte instrukcje. Na podstawie faktu, że spółka zależna, nawet w 100%, zupełnie nie uwzględnia w interesów spółki dominującej lub stale ignoruje jej instrukcje, można zasadnie wyciągnąć wniosek, że to ta spółka zależna w szerokim zakresie kształtuje swą politykę handlową. W niniejszej sprawie Weichert prowadziła działalność sprzeczną z „ogólną strategią handlową” Del Monte oraz, co potwierdza sama Komisja, „nie wdrażała w sposób bezwzględny polityki określonej” przez Del Monte.
- 202 Należy zauważyć, że dowód z dokumentów, na który Komisja powołuje się w motywach 389 i 390 zaskarżonej decyzji, składa się z siedmiu wiadomości, pięciu wysłanych przez Del Monte oraz dwóch wysłanych przez komplementariuszy spółki Weichert.
- 203 Z wiadomości wysłanych przez Del Monte wynika, że prowadzona przez Weichert polityka sprzedaży i cenowa była bezpośrednio krytykowana, a nawet opisana jako „niedopuszczalna”. W wiadomościach tych zostały także zawarte bardzo dokładne – ze względu na zawarte w nich dane liczbowe – instrukcje dotyczące polityki cenowej, jaka powinna być prowadzona; wspomniane w nich także zostały spotkania i rozmowy telefoniczne na ten temat, wyraźne żądanie przekazywania codziennie informacji na temat negocjacji handlowych oraz jawna presja w zakresie zaopatrzenia, a ostatnie

zдание faksu z dnia 12 grudnia 2000 r. zawiera więcej niż groźbę, ponieważ zapowiada - zależne wyłącznie od decyzji Del Monte - zmniejszenie ilości dostaw mające na celu zahamowanie spadku cen i zapobieżenie „katastrofie w zakresie wyników” za 2001 r.

- 204 Jest zatem jasne, że Del Monte, która w cotygodniowych sprawozdaniach Weichert była regularnie informowana o sytuacji na rynku oraz cenach, ściśle monitorowała zachowanie handlowe Weichert, a nawet interweniowała bezpośrednio w kształtowanie polityki cenowej tej spółki.
- 205 Komisja przedłożyła także dwie wiadomości wysłane w odpowiedzi przez komplementariusza spółki Weichert, w których - w tym samym dniu, w którym Del Monte wysłała żądanie przedstawienia wyjaśnień - wspomniana osoba przedstawia te wyjaśnienia oraz stwierdza, że z przyjemnością wyjaśni sytuację podczas nadchodzącego spotkania z Del Monte. W wiadomościach tych nie można zauważyć żadnego zaskoczenia, oporu lub sprzeciwu ze strony Weichert, lecz, przeciwnie, wynika z nich, że Weichert czuła się zobowiązana do przekazywania Del Monte swych decyzji w zakresie cen oraz do spełnienia jej oczekiwań.
- 206 Choć skarżąca przedstawiła pisma od komplementariuszy spółki Weichert świadczące o tym, że sprzeciwiali się oni zmianie statusu prawnego tej spółki komandytowej oraz byli niezadowoleni z działalności spółek zależnych belgijskiej i niderlandzkiej, nie powołuje się ona na żadną korespondencję z Weichert wyrażającą dezaprobatę lub opór wobec tej bezpośredniej interwencji Del Monte w prowadzoną przez nią politykę handlową.
- 207 Twierdzenie to jest w pełni zgodne z oświadczeniami przedsiębiorstwa Weichert, zgodnie z którymi w świetle zagrożenia dla jej zaopatrzenia oraz jego sporadycznego spadku była ona zobowiązana do wykonywania instrukcji Del Monte w celu uniknięcia upadłości, przy czym obawa ta wyraźnie została przekazana dostawcy, co potwierdza wysłany przez Del Monte do Weichert faks z dnia 12 grudnia 2000 r.
- 208 Chociaż jak przyznaje sama Komisja w motywie 424 zaskarżonej decyzji, decyzje Weichert w zakresie cen mogły nie spełniać oczekiwań Del Monte, z dowodów z dokumentów uzyskanych przez Komisję nie można wywodzić, że Weichert co do zasady – powtarzając sformułowanie skarżącej – nie wykonywała „instrukcji Del Monte” oraz zachowywała się na rynku w sposób niezależny. W ten sposób Del Monte nie tylko potwierdza, że jej rola nie ograniczała się do roli inwestora finansowego, ale jego dokonana przez nią interpretacja korespondencji, o której mowa w motywach 389 i 390 zaskarżonej decyzji, odpowiada teoretycznej ekstrapolacji, która nie uwzględnia rzeczywistych więzów gospodarczych pomiędzy nią a spółką Weichert oraz korzystnego dla skarżącej rozkładu sił.
- 209 W odniesieniu do dostosowywania przez spółkę Weichert swych cen referencyjnych do cen stosowanych przez spółkę Dole skarżąca formułuje wniosek, że Weichert była w pełni niezależna, ponieważ skarżąca, przeciwnie, chciała, aby ceny referencyjne były bardziej zbliżone do cen referencyjnych spółki Chiquita. Sytuacja ta odzwierciedla brak strategicznego porozumienia pomiędzy spółkami Weichert i Del Monte, ponieważ Weichert preferowała duże ilości sprzedaży, natomiast życzeniem Del Monte było osiągnięcie wyższych cen.
- 210 Chociaż skarżąca powołuje się na „wyraźne życzenia” co do jej strategii handlowej, nie przedstawia ona jednak dowodu jasnego wyrażenia jej oczekiwań w stosunku do spółki Weichert. Weichert wskazała, że mimo tego, iż Del Monte formalnie nie wydawała jej instrukcji, aby określała oficjalne ceny na takim samym poziomie jak Dole, oczekiwała ona, że przyjęte przez Weichert ceny oficjalne będą co najmniej tak wysokie jak oficjalne ceny Dole, a nie - ceny spółki Chiquita, ponieważ Del Monte twierdziła, że marka Dole powinna być najbardziej zbliżona do jej własnej marki w odniesieniu do jakości i reputacji bananów.

- 211 W swych pismach procesowych Del Monte przytacza mające potwierdzać jej twierdzenia fragmenty oświadczeń innych importerów, które w rzeczywistości, w szczególności w przypadku oświadczeń Dole, przeczą im.
- 212 Dole wskazała, że, „ze względu na wysiłki Del Monte mające na celu zdobycie na rynku pozycji renomowanego dostawcy produktów wysokiej jakości, było powszechnie wiadome w branży, że Del Monte traktowała oficjalne ceny Dole jako punkt odniesienia dla jej cen oficjalnych” (odpowiedź na żądanie udzielenia informacji z dnia 24 listopada 2006 r., s. 9). Dole sformułowała taką samą uwagę w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 15 grudnia 2006 r. (s. 3) i dodała, odnosząc się wyraźnie do swej pierwszej odpowiedzi, „że było powszechnie wiadome w branży, że Weichert, odpowiedzialna wówczas za sprzedaż bananów marki [...] chciała pozycjonować markę Del Monte [...] na tym samym poziomie co banany sprzedawane pod marką Dole” (odpowiedź na żądanie udzielenia informacji z dnia 15 grudnia 2006 r.). To ostatnie stwierdzenie, przytoczone przez skarżącą w pismach procesowych, jest nierozzerwalnie związane z wyjaśnieniem, które je poprzedza.
- 213 Choć Chiquita rzeczywiście oświadczyła, że „Dole i Del Monte zaczęły stosować inne ceny referencyjne, kiedy Del Monte utworzyła swe przedsiębiorstwo w Niemczech w 2003 r.”, nie musi to oznaczać, że strategia Del Monte przed tą datą polegała na uzyskiwaniu cen referencyjnych zbliżonych do cen spółki Chiquita. Z oświadczeń Dole wynika, że było odwrotnie. Do oświadczeń wspomnianych w pkt 212 powyżej należy dodać wyjaśnienia Dole, zgodnie z którymi na początku 2003 r. Del Monte zaczęła sprzedawać banany za pośrednictwem swojej własnej jednostki znajdującej się w Hamburgu, a wraz z objęciem stanowiska przez nowego dyrektora generalnego Del Monte w kwietniu 2003 r. zaistniała ogromna presja na zespoły ds. sprzedaży w Hamburgu mająca na celu wykazanie, że Del Monte jest silnym podmiotem na rynku niemieckim. W ramach tej strategii Del Monte usiłowała wyeliminować różnicę pomiędzy wskaźnikiem cen referencyjnych spółki Chiquita, czyli najwyższą ceną referencyjną, a ceną referencyjną Del Monte. Dole wyjaśniła także, że dokonany przez Del Monte „zwrot” polegający na wykorzystywaniu ceny oficjalnej spółki Chiquita jako ceny referencyjnej wpisywał się w strategię wdrażaną przez nowe kierownictwo Del Monte w celu promowania swoich bananów jako bananów lepszej marki.
- 214 Właśnie w świetle tych uwag Dole wskazanych w pkt 212 i 213 powyżej należy czytać wypowiedź tego przedsiębiorstwa przytoczoną przez skarżącą, zgodnie z którą „Dole myśli, że Del Monte była niezadowolona z wyników sprzedaży osiągniętych przez spółkę Weichert” i „wyraźnie zerwała swe stosunki ze spółką Weichert w celu zastosowania swego własnego agresywnego podejścia w zakresie sprzedaży mającego na celu zapewnienie tego, aby banany marki Del Monte były postrzegane jako banany »wyższej jakości« lub »lepszej marki«”. Fakt, że wyniki finansowe w zakresie sprzedaży jej bananów mogły nie osiągać poziomu oczekiwanego przez Del Monte oraz że Del Monte była rozczarowana i nieusatysfakcjonowana swoimi stosunkami ze spółką Weichert, nie oznacza, że Weichert kształtowała w sposób niezależny swoje zachowanie na rynku, jak twierdzi skarżąca.
- 215 Ze względu na brak dostarczonego przez skarżącą dowodu na to, że Weichert oczekiwała informacji na temat ceny referencyjnej Dole w celu określania w sposób jednostronny i systematyczny swojej ceny na tym samym poziomie, argument, zgodnie z którym rozmowy ze spółką Weichert dotyczące określania cen referencyjnych lub cen transakcyjnych nie miały żadnego sensu, zważywszy na to, że Weichert zawsze stosowała takie same ceny jak Dole, wydaje się pozbawiony jakiejkolwiek podstawy i należy go odrzucić.
- 216 Wreszcie należy zauważyć, iż skarżąca podkreśliła fakt, że wszystkie cztery faksy, na których oparte są wnioski Komisji, pochodzą z 2000 r., podczas gdy okres naruszenia obejmował trzy lata 2000–2002.
- 217 Trzeba jednakże stwierdzić, że skarżąca pomija wysłaną do spółki Weichert przez regionalnego wewnętrznego kontrolera Del Monte wiadomość elektroniczną zawierającą pytanie, dlaczego ceny niektórych partii przywożonych tygodniowo przez przedsiębiorstwo Weichert w 2001 r. były niższe od cen bananów Del Monte sprzedawanych pod marką UTC w Niderlandach przez Del Monte Belgium

lub niższe od cen określonych przez prasę branżową *Sopisco* jako najniższe planowane „ceny rzeczywiste” w odniesieniu do określonych tygodni. Z dokumentu tego wynika, że przedsiębiorstwo Del Monte nadal nadzorowało spółkę Weichert i interweniowało w tym zakresie.

- 218 Ponadto jest bezsporne, że przedsiębiorstwo Weichert aż do dnia 31 grudnia 2002 r. nadal wysyłało do Del Monte cotygodniowe sprawozdania dotyczące cen oraz że stosunki handlowe pomiędzy obydwooma przedsiębiorstwami aż do tego dnia były zgodne z postanowieniami umowy w sprawie dystrybucji, które stawiały Del Monte w pozycji siły, a siła ta została jeszcze wzmocniona poprzez rozmiar oraz siłę gospodarczą tego przedsiębiorstwa, które posiadało podwójny interes finansowy w sprawowaniu nadzoru nad polityką cenową przedsiębiorstwa Weichert i interweniowaniu w nią.
- 219 W braku jakiegokolwiek strukturalnej zmiany w zakresie stosunków pomiędzy Del Monte i Weichert w latach 2000–2002 nie istnieje żadna podstawa do wnioskowania, że charakter tych stosunków, co miałyby ilustrować korespondencja wymieniona w 2000 r., mógł różnić się w kolejnych latach.
- 220 Z powyższych rozważań wynika, że korespondencja pomiędzy Del Monte i Weichert, o której mowa w motywach 389 i 390 zaskarżonej decyzji, wskazuje na to, że w okresie naruszenia Del Monte wywierała decydujący wpływ na spółkę Weichert.

– W przedmiocie dostarczonych przez skarżącą dowodów alternatywnych

- 221 Niezależnie od ciężaru dowodu spoczywającego na Komisji skarżąca podnosi, że istnieje wiele dowodów, które wskazują na to, iż nie można jej przypisać odpowiedzialności za zachowanie spółki Weichert.
- 222 W pierwszym rzędzie skarżąca utrzymuje, że gdyby wywierała decydujący wpływ na Weichert, upewniłaby się, że [poufne]. Ponieważ nie miała dostępu do pozwoleń przywozowych spółki Weichert, ta [poufne], gdyż Weichert wykorzystywała swe pozwolenia w celu dalszego wdrażania swej strategii opartej na ilości ze szkodą dla interesów Del Monte.
- 223 Należy przede wszystkim podkreślić, że ten argument – który prowadzi do wyciągnięcia na podstawie niczym nieopartego twierdzenia wniosku o braku wywierania decydującego wpływu – nie może podważyć uzasadnionych i obiektywnych ustaleń, na których oparte są wnioski Komisji.
- 224 Następnie należy przypomnieć, że skarżąca i Weichert były związane umową w sprawie dystrybucji, której postanowienia były wiążące dla jej stron i wyraźnie określały warunki korzystania z pozwoleń przywozowych spółki Weichert.
- 225 Ostatnia zmiana do tej umowy została wprowadzona w dniu 10 lutego 1994 r. w związku z wejściem w życie rozporządzenia nr 404/93, w ramach którego przywóz bananów do Wspólnoty objęty został systemem pozwoleń z określonymi, przyznawanymi na podstawie kwartalnej, stałymi rocznymi kontyngentami.
- 226 Na mocy zmienionej umowy w sprawie dystrybucji Weichert, mimo że była posiadaczem pozwoleń, musiała korzystać z nich w celu przywożenia bananów pod marką Del Monte i sprzedawać je na terytorium określonym w umowie i nie mogło zbyć tych pozwoleń drugiej stronie bez uprzedniej zgody Del Monte, co zostało potwierdzone przez Weichert podczas przesłuchania.
- 227 Rzeczywiste stosunki umowne pomiędzy spółkami Weichert i Del Monte dowodzą tego, że Del Monte posiadała uprawnienia kontrolne w stosunku do pozwoleń przywozowych spółki Weichert, co dodatkowo jeszcze świadczy o tym, że Del Monte miała możliwość wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert.

- 228 W drugim rzędzie skarżąca podnosi, że gdyby miała możliwość wywierania decydującego wpływu na zachowanie Weichert na rynku, [*poufne*].
- 229 Należy przypomnieć, że Komisja uwzględniła szczególny status spółki komandytowej Weichert i zbadała rozkład uprawnień pomiędzy komplementariuszy i komandytariusza określony w umowie w sprawie dystrybucji. Instytucja ta słusznie uznała, że wspólnicy sprawowali wspólną kontrolę, w szczególności ze względu na konieczność osiągnięcia jednomyślnej zgody wspólników na zmianę umowy w sprawie dystrybucji (art. 9 ust. 3 umowy w sprawie dystrybucji).
- 230 Sytuacja ta wyjaśnia, że pomiędzy komplementariuszami a komandytariuszami były prowadzone rozmowy na temat zmiany statusu prawnego spółki, lecz fiasko tych rozmów doprowadziło do ostatecznego zerwania stosunków umownych.
- 231 W rzeczywistości argument skarżącej sprowadza tę wspólnie sprawowaną kontrolę do dowodu na brak możliwości wywierania decydującego wpływu na zachowanie Weichert na rynku, co jest całkowicie bezzasadne. Istnienie takiej kontroli nie może samo w sobie podważyć wniosku Komisji, zgodnie z którym Del Monte należy przypisać odpowiedzialność za naruszenie popełnione przez spółkę Weichert.
- 232 W trzecim rzędzie skarżąca podnosi, że Weichert zarządzała swymi stosunkami prawnymi w sposób niezależny do tego stopnia, iż wydawała ona swym prawnikom instrukcje, aby bronić interesów spółki komandytowej przed grupą Del Monte, oraz groziło za pośrednictwem tych prawników wszczęciem postępowania sądowego przeciwko grupie Del Monte. Zdaniem skarżącej Komisja pomyliła w motywie 428 zaskarżonej decyzji prawo indywidualnego akcjonariusza do wszczęcia postępowania sądowego z możliwością zadecydowania, czy Weichert może wszcząć takie postępowanie. Zdaniem skarżącej, gdyby miała ona możliwość wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert, nie pozwoliłaby jej na zatrudnienie adwokatów w celu wszczęcia przeciwko niej postępowania.
- 233 Po pierwsze, skarżąca powołuje się na pismo wysłane do niej w dniu 27 marca 1997 r., czyli przed okresem naruszenia, przez adwokata działającego w imieniu Weichert.
- 234 Należy zauważyć, że pismo to jest częścią korespondencji wymienionej w przedmiocie planowanego przez Del Monte zmiany statusu prawnego spółki Weichert i nie zawiera żadnej groźby wszczęcia postępowania sądowego przeciwko Del Monte.
- 235 W piśmie tym powołano się na art. 9 ust. 2 umowy spółki, z którego wynika, że do skuteczności decyzje zgromadzenia wspólników konieczne jest podjęcie ich większością głosów i zatwierdzenie przez komplementariusza; powołano się w nim także na fakt, że komplementariusz ani w dorozumiany, ani wyraźny sposób nie zgodził się na taką zmianę i że „co do zasady” nie rozważał udzielenia zgody w przyszłości.
- 236 W kontekście wspólnej kontroli spółki Weichert, jak słusznie podkreśla Komisja w motywie 428 zaskarżonej decyzji, fakt, że wspólnik korzysta z porady prawnika, aby poznać swe prawa i bronić się przed osobą, którą podejrzewa o ich łamanie, nie jest oznaką braku możliwości wywierania przez innego wspólnika decydującego wpływu na zachowanie wspólnego przedsiębiorstwa.
- 237 Po drugie, skarżąca powołuje się na odpis odpowiedzi na skargę z dnia 15 maja 2002 r. przedstawiony przez Weichert przed sądem niemieckim w ramach sporu zaistniałego pomiędzy nią a WAL. Stwierdzono w nim, że całość ekonomicznej wartości dodanej spółki Weichert, czyli zakupy, sprzedaż i logistykę, można było przypisać wyłącznie komplementariuszom oraz że rola WAL w ramach spółki komandytowej była ograniczona do udziału finansowego. Postępowanie dotyczyło wartości pozwoleń spółki Weichert i kwestii tego, kto w największym stopniu przyczynił się do powstania ekonomicznej wartości dodanej spółki Weichert.

- 238 Należy jednak zauważyć, że ta skarga została wniesiona przez spółkę Del Monte, a nie Weichert, w kontekście rozwiązania umowy w sprawie dystrybucji, które było planowane na dzień 31 grudnia 2002 r. oraz prowadzonych równocześnie pomiędzy stronami negocjacji dotyczących przedłużenia obowiązywania tejże zmienionej umowy. Wszczęcie przez Del Monte postępowania sądowego, jako środka zapobiegawczego, związanego z wartością gospodarczą przedsiębiorstwa, które tworzyło spółkę komandytową z rodziną W., nie podważa wniosku o wywieraniu decydującego wpływu.
- 239 Po trzecie, skarżąca powołuje się na dwa pisma wysłane do niej przez komplementariuszy.
- 240 W pierwszym piśmie z dnia 15 stycznia 1999 r. poinformowano Del Monte o wyznaczeniu adwokatów w celu obrony interesów spółki Weichert dotyczących „działań Del Monte naruszających umowę w sprawie dystrybucji” oraz wezwano do przedsiębiorstwo do przestrzegania wspomnianej umowy.
- 241 Autorami tego dokumentu, którego treść jest nieprecyzyjna i który pochodzi sprzed okresu naruszenia, nie są prawnicy zewnątrzni wobec przedsiębiorstwa. Skarżąca nie wykazała również, że w związku z powyższym pismem podjęte zostały jakiekolwiek działania.
- 242 Przeciwnie, z drugiego pisma z dnia 30 października 2001 r. wynika, że Del Monte i komplementariusze Weichert nadal bezpośrednio korespondowali na temat dalszego rozwoju ich stosunków umownych w ramach zmienionej umowy w sprawie dystrybucji.
- 243 Wydaje się zatem, że dokumenty przedłożone przez skarżącą potwierdzają napięcia, jakie istniały w ramach jej stosunków z komplementariuszami, głównie ze względu na zmiany planowane w odniesieniu do statusu prawnego spółki Weichert oraz umowy w sprawie dystrybucji. Sytuacja ta wskazuje jedynie na to, że Del Monte nie sprawowała wyłącznej kontroli, czego Komisja zresztą wcale nie twierdzi, ponieważ uznała, że sprawowana była wspólna kontrola przedsiębiorstwa Weichert. Za pomocą tej sytuacji nie można podważyć uzasadnionych i obiektywnych ustaleń, na których oparte zostały wnioski Komisji dotyczące wspólnej odpowiedzialności Del Monte.
- 244 W czwartym rzędzie, skarżąca odnosi się do różnych dowodów z dokumentów pochodzących sprzed okresu dochodzenia prowadzonego przez Komisję i potwierdzających, że skarżąca nie wywierała decydującego wpływu na zarządzanie spółką Weichert. Zdaniem skarżącej Komisja nie zbadała żadnego z tych przedłożonych w toku postępowania administracyjnego dowodów, a nieprzeprowadzenie tego badania stanowi samo w sobie naruszenie art. 81 WE i 253 WE.
- 245 Co do zarzutu związanego z uzasadnieniem zaskarżonej decyzji należy przypomnieć, że jak ustalono w pkt 61-76 powyżej, Komisja uzasadniła w sposób wystarczający pod względem prawnym przypisanie Del Monte mającego znamiona naruszenia zachowania przedsiębiorstwa Weichert.
- 246 Należy podkreślić, że Komisja zbadała i oddaliła różnego rodzaju podniesione przez Del Monte argumenty dotyczące między innymi uprawnień wspólników spółki komandytowej, treści umowy spółki, znaczenia informacji dostarczonych Del Monte przez spółkę Weichert, postanowień umowy w sprawie dystrybucji, wpływu uprawnień Del Monte w zakresie dostaw na stosunki ze spółką Weichert oraz zarzucanego braku zgodności polityki cenowej prowadzonej przez spółkę Weichert z oczekiwaniami Del Monte (motywy 394-433 zaskarżonej decyzji).
- 247 Komisja stwierdziła także w motywie 419 zaskarżonej decyzji, iż „[w]ykluczenie przez Del Monte spółki Weichert ze swych skonsolidowanych sprawozdań finansowych nie dowodzi tego, że Del Monte nie miała decydującego wpływu na spółkę Weichert lub tego, że Del Monte i Weichert nie tworzyły jednego przedsiębiorstwa do celów zastosowania art. 81 WE i w odniesieniu do naruszenia stwierdzonego w tej decyzji, albo że odpowiedzialność za zachowanie rynkowe Weichert nie może być przypisana spółce Del Monte”.

- 248 Należy zauważyć, że [*poufne*] oraz pismo wysłane przez komplementariusza do Del Monte w dniu 10 stycznia 1997 r. – dokumenty, na które powołuje się skarżąca w swych argumentach – dotyczyły kwestii funkcjonowania spółki Weichert oraz odpowiednich ról wspólników, do której Komisja wyraźnie odnosi się w swej analizie przepisów HGB oraz postanowień umowy w sprawie dystrybucji.
- 249 Przywołane przez skarżącą dokumenty, czyli sprawozdanie kontrolerów Weichert i roczne sprawozdania Del Monte dotyczą konsolidacji kont, do której to kwestii Komisja wyraźnie ustosunkowała się w motywie 419 zaskarżonej decyzji.
- 250 W odniesieniu do innych dokumentów przytoczonych przez skarżącą i zakładając nawet, że zostały one przekazane Komisji w toku postępowania administracyjnego, należy przypomnieć, że instytucja ta nie ma obowiązku zajmować stanowiska w odniesieniu do wszystkich argumentów powołanych przez zainteresowanych w prowadzonym przez nią postępowaniu. Wystarczy, by przedstawiła okoliczności faktyczne i prawne o istotnym znaczeniu w kontekście danej decyzji. W szczególności nie jest ona zobowiązana do zajmowania stanowiska w przedmiocie kwestii, które w oczywisty sposób nie mają związku z przedmiotem sprawy, nie mają znaczenia bądź są wyraźnie drugorzędne (zob. podobnie ww. w pkt 61 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Sytraval i Brink's France, pkt 64; ww. w pkt 62 wyroki: w sprawie Corsica Ferries France przeciwko Komisji; w sprawie L'Air liquide przeciwko Komisji, pkt 64).
- 251 Z powyższych ustaleń wynika, że za pomocą poszczególnych argumenty skarżącej wskazanych w pkt 244 powyżej nie można podważyć wniosku, zgodnie z którym Komisja w niniejszej sprawie w sposób wystarczający pod względem prawnym przedstawiła okoliczności faktyczne i prawne o istotnym znaczeniu w kontekście wydanej przez nią decyzji i nie można jej zarzucić żadnego naruszenia obowiązku uzasadnienia.
- 252 W odniesieniu do znaczenia dowodów z dokumentów przedłożonych przez skarżącą, powołuje się ona, po pierwsze, na negatywne wnioski zawarte w sporządzonej w 1994 r. przez kancelarię adwokacką opinii w przedmiocie możliwości wywierania przez WAL wpływu na spółkę Weichert; przekonanie to zostało wyrażone także przez pana D. W. w piśmie skierowanym do skarżącej w dniu 10 stycznia 1997 r.
- 253 Fakt [*poufne*] oraz to, iż ta ostatnia podkreśliła, że w ramach Weichert nie istniała rada dyrektorów mająca prawa głosowania na rzecz Del Monte, nie mogą podważyć przeprowadzonej przez Komisję analizy możliwości wywierania przez Del Monte wpływu w ramach umowy spółki, która to możliwość stanowi poza tym tylko jeden z elementów uwzględnionych przez Komisję w celu uzasadnienia swego wniosku, iż Del Monte wywierała decydujący wpływ na zachowanie spółki Weichert.
- 254 Należy podnieść, że Komisja wyraźnie przypomniła i uwzględniła postanowienia art. 7 ust. 1 umowy spółki, zgodnie z którym „[w]spólnik ponoszący osobistą odpowiedzialność [D. W.] jest upoważniony i zobowiązany do reprezentowania spółki i zarządzania nią”, a przedstawiciele rodziny W. są opisani jako „generalni wspólnicy zarządzający” (motyw 382 zaskarżonej decyzji). Komisja nie twierdziła, że w ramach spółki Weichert istniała rada dyrektorów, ale słusznie uznała, że wielu istotnych czynności, które bezwzględnie mają wpływ, nawet pośredni, na zarządzanie spółką Weichert, nie można dokonać bez zgody komandytariusza w świetle postanowień art. 7 ust. 2 i 3 umowy spółki.
- 255 Po drugie, skarżąca powołuje się na odpis odpowiedzi na skargę przedstawioną przez przedsiębiorstwo Weichert w 2002 r. w ramach sporu przed sądem niemieckim pomiędzy nim a WAL. Dokument ten został już przytoczony przez skarżącą jako dowód sprzeczny ze złożonymi przez spółkę Weichert oświadczeniami i mający na celu ich podważenie (zob. pkt 170 powyżej).
- 256 Należy zauważyć, że za pomocą samych tylko przedstawionych w odpowiedzi na skargę twierdzeń Weichert mających na celu zminimalizowanie wkładu Del Monte nie można dowieść, że ekonomiczną wartość dodaną Weichert można przypisać wyłącznie wkładowi komplementariuszy oraz że -

zakładając nawet, iż tak było - okoliczność ta nie jest wystarczająca do podważenia przeprowadzonej przez Komisję całościowej oceny szczególnej kwestii prawnej dotyczącej wywierania decydującego wpływu przez jedno przedsiębiorstwo na drugie.

- 257 Po trzecie, skarżąca powołuje się na oświadczenia kontrolerów przedsiębiorstwa Weichert, którzy w 2000 r. stwierdzili, że „[Weichert] nie była objęta zintegrowanym zarządzaniem komandytariuszem [WAL] i w konsekwencji nie było spółką powiązaną”, które to twierdzenia potwierdza fakt, że sama skarżąca nie włączała spółki Weichert do swych sprawozdań. Skarżąca twierdzi, że zawarte w motywie 419 zaskarżonej decyzji stanowisko Komisji w przedmiocie braku znaczenia wykluczenia przez nią spółki Weichert ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych stanowi oczywisty błąd w ocenie ze względu na to, iż wyniki kontrolowanych spółek zależnych powinny być skonsolidowane.
- 258 Argument ten należy odrzucić.
- 259 Jak Komisja słusznie wyjaśniła w motywie 382 zaskarżonej decyzji, Weichert nie była spółką zależną Del Monte, ale spółką komandytową pomiędzy Del Monte, spółką dominującą komandytariusza, a rodziną W., której członkowie mieli status komplementariuszy. Stwierdzenia dotyczące konieczności konsolidacji wyników spółki zależnej z wynikami spółki dominującej oraz wnioski, jakie skarżąca wywodzi z braku konsolidacji w tym zakresie, są zatem pozbawione jakiegokolwiek znaczenia.
- 260 W każdym razie, choć sąd Unii orzekł, że konsolidacja sprawozdań spółki zależnej przez spółkę dominującą „przemawia na rzecz istnienia jednej jednostki gospodarczej” (wyrok Sądu z dnia 18 grudnia 2008 r. w sprawie T-85/06 General Química i in. przeciwko Komisji, niepublikowany w Zbiorze, pkt 66, potwierdzony w postępowaniu odwoławczym ww. w pkt 58 wyrokiem z dnia 20 stycznia 2011 r. w sprawie General Química i in. przeciwko Komisji), brak takiej konsolidacji niekoniecznie musi oznaczać, jak twierdzi skarżąca, brak możliwości stwierdzenia we wszystkich przypadkach istnienia decydującego wpływu.
- 261 Po czwarte, skarżąca przytacza artykuł prasowy, który ukazał się w dniu 10 października 2002 r. potwierdzający, że przed sprzedażą jej udziału w spółce Weichert nie sprawowała ona kontroli nad jej produktami na rynkach Europy Północnej.
- 262 Należy zauważyć, iż to stwierdzenie skarżącej oparte jest na błędnej ekstrapolacji brzmienia artykułu prasowego ograniczającego się co do zasady do powtórzenia oświadczeń skarżącej, że po dokonaniu rozpatrywanego zbycia udziałów będzie ona miała możliwość kontrolowania sprzedaży, w tym „bezpośredniej” sprzedaży produktów na rynkach Europy Północnej. W każdym razie niejednoznaczny komentarz dziennikarski nie może podważyć uzasadnionych i obiektywnych ustaleń, na których Komisja oparła swe wnioski dotyczące przypisania Del Monte naruszenia popełnionego przez spółkę Weichert.
- 263 Po piąte, skarżąca powołuje się na złożone przez pełnomocnika Komisji w postępowaniu przed panelem Światowej Organizacji Handlu (WTO) oświadczenia odnoszące się do rocznego sprawozdania Del Monte za 2002 r. i potwierdzające to, że udział w spółce Weichert nie miał charakteru „kontrolnego”, a także na treść tego uwzględnionego przez Komisję sprawozdania.
- 264 Chociaż twierdzenie o istnieniu podnoszonych oświadczeń pracownika Komisji nie zostało poparte żadnymi dowodami, Komisja nie podważa tego, że roczne sprawozdanie Del Monte za 2002 r. było jednym z dokumentów dołączonych do jej pisma przedstawionego w toku postępowania przed panelem WTO.
- 265 Komisja słusznie stwierdza, że celem tego pisma nie było ustalenie tego, czy Del Monte wywierała decydujący wpływ na spółkę Weichert oraz tego, czy treść odpisu wspomnianego sprawozdania, zgodnie z którym sprzedaż udziału Del Monte w spółce Weichert umożliwi Del Monte kontrolowanie

„bezpośredniej” sprzedaży jej produktów w Europie Północnej, nie jest niezgodna ze stanowiskiem Komisji wyrażonym w zaskarżonej decyzji, ponieważ Komisja nigdy nie twierdziła, że Del Monte sprawuje wyłączną kontrolę nad spółką Weichert.

²⁶⁶ Z powyższych rozważań wynika, iż dowody z dokumentów przedłożone przez skarżącą w celu wykazania, że nie wywierała ona decydującego wpływu na spółkę Weichert, rozpatrywane indywidualnie czy też łącznie, nie podważają wyciągniętego przez Komisję wniosku dotyczącego przypisania skarżącej naruszenia popełnionego przez spółkę Weichert.

– W przedmiocie dopuszczalności załącznika C 1 do repliki

²⁶⁷ Komisja podnosi niedopuszczalność załącznika C 1 do repliki na podstawie orzecznictwa dotyczącego wykładni art. 44 § 1 lit. c) regulaminu postępowania przed Sądem.

²⁶⁸ Należy przypomnieć, że zgodnie z art. 21 statutu Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej i art. 44 § 1 lit. c) tego regulaminu skarga powinna zawierać przedmiot sporu oraz zwięzłe przedstawienie przywołanych zarzutów. Treść skargi powinna być na tyle jasna i szczegółowa, by umożliwić stronie pozwanej przygotowanie obrony, a Sądowi pozwolić na wydanie orzeczenia nawet bez żadnych dodatkowych informacji, jeżeli zajdzie taka potrzeba (wyrok Sądu z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie T-340/03 France Télécom przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-107, pkt 166 potwierdzony w postępowaniu odwoławczym wyrokiem Trybunału z dnia 2 kwietnia 2009 r. w sprawie C-202/07 P France Télécom przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-2369).

²⁶⁹ Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, aby skarga była dopuszczalna, konieczne jest, by istotne okoliczności faktyczne i prawne, na których została oparta, wynikały, choćby w sposób zwięzły, lecz spójny i zrozumiały, z samej treści skargi. Choć sama treść skargi może zostać wsparta lub uzupełniona, w przypadku kwestii szczególnych, odesłaniami do poszczególnych fragmentów dokumentów do niej załączonych, ogólne odesłanie do innych dokumentów, nawet załączonych do skargi, nie może zastąpić braku istotnych elementów argumentacji prawnej, które zgodnie ze wspomnianymi powyżej przepisami, muszą być zawarte w samej skardze (wyrok Trybunału z dnia 31 marca 1992 r. w sprawie C-52/90 Komisja przeciwko Danii, Rec. s. I-2187, pkt 17; postanowienia Sądu: z dnia 29 listopada 1993 r. w sprawie T-56/92 Koelman przeciwko Komisji, Rec. s. II-1267, pkt 21; z dnia 21 maja 1999 r. w sprawie T-154/98 Asia Motor France i in. przeciwko Komisji, Rec. s. II-1703, pkt 49). Załączniki mogą być uwzględnione tylko w takim zakresie, w jakim popierają lub uzupełniają argumenty wyraźnie powołane przez skarżące w treści pism lub w jakim możliwe jest dokładne określenie przez Sąd, które elementy w nich zawarte wspierają lub uzupełniają wspomniane zarzuty lub argumenty (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 17 września 2007 r. w sprawie T-201/04 Microsoft przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3601, pkt 99).

²⁷⁰ Ponadto nie do Sądu należy poszukiwanie i odnajdywanie w załącznikach zarzutów i argumentów, które mogłyby być podstawą skargi, albowiem załączniki spełniają funkcję wyłącznie dowodową i dokumentacyjną (wyroki Sądu: z dnia 7 listopada 1997 r. w sprawie T-84/96 Cipeke przeciwko Komisji, Rec. s. II-2081, pkt 34; z dnia 21 marca 2002 r. w sprawie T-231/99 Joynson przeciwko Komisji, Rec. s. II-2085, pkt 154).

²⁷¹ Ta wykładnia art. 21 statutu Trybunału oraz art. 44 § 1 lit. c) regulaminu postępowania przed Sądem dotyczy także repliki (ww. w pkt 269 wyrok w sprawie Microsoft przeciwko Komisji, pkt 95), a także zarzutów i twierdzeń przedstawionych w pismach procesowych (wyroki Sądu: z dnia 12 stycznia 1995 r. w sprawie T-102/92 Viho przeciwko Komisji, Rec. s. II-17, pkt 68; ww. w pkt 268 z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie France Télécom przeciwko Komisji, pkt 166, potwierdzony w postępowaniu odwoławczym ww. wyrokiem z dnia 2 kwietnia 2009 r. w sprawie France Télécom przeciwko Komisji).

- 272 W niniejszej sprawie skarżąca ogranicza się wyłącznie do stwierdzenia w sposób ogólny, że próby obalenia przez Komisję przykładów przedstawionych w celu wykazania, iż skarżąca nie miała możliwości wywierania na spółkę Weichert takiego wpływu, do jakiego dążyła, są „ogólnie mało przekonujące”. W replice skarżąca przedstawia uwagi stanowiące odpowiedź na argumenty Komisji i odsyła w pozostałym zakresie do załącznika C.1 repliki zawierającego bardziej szczegółowe wyjaśnienia, których „ograniczenia w zakresie liczby stron” nie pozwalają jej przedstawić w treści pism.
- 273 Należy podnieść, że tak lakoniczne sformułowanie zarzutu nie pozwala Sądowi na wydanie rozstrzygnięcia, w odpowiednim przypadku, bez dodatkowych informacji oraz że jest sprzeczne z funkcją wyłącznie dowodową i pomocniczą załączników to, by mogły one służyć do szczegółowego wykazania twierdzenia, które nie zostało przedstawione w skardze w sposób wystarczająco jasny i precyzyjny (ww. w pkt 268 wyrok z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie France Télécom przeciwko Komisji, pkt 204).
- 274 Choć uwagi sformułowane przez skarżącą w odpowiedzi na argumenty Komisji dotyczące zachowania Weichert w zakresie określania cen referencyjnych w świetle oczekiwań spółki Del Monte i wyznaczenia adwokatów do wszczęcia postępowania przeciwko temu przedsiębiorstwu powinny być i zostały uwzględnione w ramach oceny zachowania Weichert, nie dotyczy to załącznika C 1 repliki, który należy odrzucić jako niedopuszczalny.
- 275 Poza tym należy podkreślić, że kwalifikacja jako załącznika dodatkowych uwag pisemnych skarżące stanowiących wyłącznie uzupełnienie pism procesowych jest niezgodne z charakterystyką załącznika, czyli z jego wyłącznie dowodową i pomocniczą funkcją.
- 276 Ze wszystkich powyższych rozważań wynika, iż Komisja słusznie stwierdziła, że Del Monte i Weichert tworzyły jedno przedsiębiorstwo i przypisała Del Monte naruszenie popełnione przez Weichert.

W przedmiocie błędnego charakteru sentencji zaskarżonej decyzji

- 277 Skarżąca utrzymuje, że art. 1 lit. h) i art. 3 zaskarżonej decyzji naruszają art. 81 WE ze względu na to, iż Komisja stwierdziła w nich, że skarżąca naruszyła to postanowienie, „uczestnicząc w uzgodnionych praktykach”, a nie jedynie że jest spółką zobowiązaną „wspólnie i solidarnie” do zapłaty grzywny nałożonej na przedsiębiorstwo Weichert. Wydając zaskarżoną decyzję, Komisja w sposób oczywisty przekroczyła uprawnienia, które jej na mocy art. 7 rozporządzenia nr 1/2003 ze względu na to, że nakazała skarżącej zaprzestanie naruszenia, w którym nigdy nie uczestniczyła. Rozpatrywane przepisy zaskarżonej decyzji naruszają także art. 253 WE ze względu na to, że istnieje oczywista sprzeczność pomiędzy sentencją zaskarżonej decyzji a jej „preambulą”, w której Komisja uznała, że nie stwierdziła, aby skarżąca naruszyła art. 81 WE. Błędny charakter zaskarżonej decyzji naraził Komisję na ryzyko wszczęcia przeciwko niej postępowań odszkodowawczych przed sądem krajowym.
- 278 W odniesieniu do naruszenia art. 253 WE należy przypomnieć, że uzasadnienie aktu powinno być logiczne, a w szczególności nie może wykazywać wewnętrznych sprzeczności utrudniających prawidłowe zrozumienie powodów leżących u podstaw tego aktu (zob. podobnie ww. w pkt 51 wyrok w sprawie Elf Aquitaine przeciwko Komisji, pkt 151).
- 279 Sprzeczność w uzasadnieniu decyzji stanowi naruszenie obowiązku wynikającego z art. 253 WE, które może mieć wpływ na ważność rozpatrywanego aktu, jeśli zostanie wykazane, że ze względu na tę sprzeczność adresat aktu nie jest w stanie zapoznać się z faktycznymi powodami wydania decyzji, wszystkimi lub tylko niektórymi, i że z tego względu sentencja aktu jest w całości lub w części pozbawiona wszelkiej podstawy prawnej (wyroki Sądu: z dnia 24 stycznia 1995 r. w sprawie T-5/93 Tremblay i in. przeciwko Komisji, Rec. s. II-185, pkt 42; z dnia 30 marca 2000 r. w sprawie T-65/96 Kish Glass przeciwko Komisji, Rec. s. II-1885, pkt 85).

280 W zaskarżonej decyzji Komisja przede wszystkim dokonała analizy korespondencji wymienionej pomiędzy z jednej strony spółkami Chiquita i Dole a z drugiej strony spółkami Dole i Weichert, w świetle zakazu zawartego w art. 81 WE. W motywie 359 zaskarżonej decyzji instytucja ta stwierdziła:

„[P]rzedsiębiorstwa Chiquita, Dole i Weichert popełniły jednolite i ciągle naruszenie art. 81 [WE] dotyczące określania cen i wymiany informacji na temat cen referencyjnych świeżych bananów w Europie Północnej. Jednostki uznane za odpowiedzialne za to naruszenie zostały wymienione w rozdziale 6 niniejszej decyzji”.

281 W rozpatrywanym rozdziale Komisja następnie stosuje utrwalone orzecznictwo, zgodnie z którym niezgodne z regułami konkurencji zachowanie przedsiębiorstwa można przypisać innemu przedsiębiorstwu wtedy, gdy jego zachowanie na rynku nie jest wynikiem autonomicznej decyzji, ale zastosowania w istocie wytycznych wydanych przez to inne przedsiębiorstwo ze względu na istniejące między nimi powiązania natury ekonomicznej i prawnej. Komisja przypomina, że jeśli spółka zależna nie określa swego zachowania na rynku w sposób niezależny, przedsiębiorstwo, które kierowało jej strategią rynkową, tworzy z nią jedną jednostkę gospodarczą i może być uznane za odpowiedzialne za naruszenie ze względu na fakt, że stanowiła część tego samego przedsiębiorstwa (motywy 362, 363 zaskarżonej decyzji).

282 Po przeprowadzaniu analizy i uwzględnieniu poszczególnych aspektów stosunków, jakie istniały pomiędzy spółkami Del Monte a Weichert, Komisja stwierdziła, że Weichert stanowiła jedną jednostkę gospodarczą z Del Monte, ponieważ nie określała swego zachowania na rynku w sposób niezależny (motyw 432 zaskarżonej decyzji). Na tej podstawie wyciągnęła ona wniosek, że uznaje „[Del Monte] i [Weichert] za solidarnie i wspólnie odpowiedzialne za udział spółki Weichert w naruszeniu popełnionym w okresie od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r.” (motyw 433 zaskarżonej decyzji).

283 W art. 1 lit. h) sentencji zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że Del Monte jest jednym z przedsiębiorstw, które „naruszyły art. 81 [WE] poprzez udział w uzgodnionych praktykach polegających na koordynacji cen referencyjnych bananów”. W art. 3, który należy czytać w związku z art. 1 lit. h), Komisja żąda od Del Monte, aby „natychmiast zaprzestała rozpatrywanych naruszeń[, o których mowa w art. 1], jeśli tego jeszcze nie uczyniła”.

284 To przypomnienie treści zaskarżonej decyzji nie ujawnia żadnej wewnętrznej sprzeczności, która mogłaby stanąć na przeszkodzie prawidłowemu zrozumieniu powodów leżących u podstaw przyjęcia tego aktu, a w szczególności faktu, że Komisja przyjęła odpowiedzialność Del Monte.

285 Zarzut dotyczący naruszenia art. 253 WE należy zatem oddalić.

286 Twierdzenie skarżącej dotyczące naruszenia art. 81 WE jest oparte na takiej samej argumentacji jak ta, która została przedstawiona w uzasadnieniu zarzutu dotyczącego naruszenia istotnych wymogów formalnych, czyli fakcie, iż Komisja stwierdziła w sentencji aktu, że Del Monte naruszyła to postanowienie, podczas gdy wcześniej oświadczyła, że jej zdaniem przedsiębiorstwo to nie naruszyło art. 81 WE. Skarżąca dodaje, że Komisja w sposób oczywisty przekracza więc uprawnienia, które jej przysługują na mocy art. 7 rozporządzenia nr 1/2003 ze względu na to, iż nakazuje jej zaprzestania naruszenia, w którym nigdy nie brała udziału.

287 Wystarczy stwierdzić, że argumentacja ta oparta jest na błędnej przesłance, efektem czego należy ją odrzucić.

- 288 Skarżąca bowiem została osobiście uznana za winną naruszenia, które sama popełniła ze względu na powiązania natury ekonomicznej i prawnej łączące ją ze spółką Weichert umożliwiające jej określanie zachowania tego przedsiębiorstwa na rynku (zob. podobnie wyrok ww. w pkt 50 w sprawie Imperial Chemical Industries przeciwko Komisji, pkt 141; ww. w pkt 54 wyrok w sprawie Metsä-Serla i in. przeciwko Komisji, pkt 28, 34).
- 289 Rozwiązanie to było poza tym w pełni znane skarżącej, a ona sama przytacza w swych pismach procesowych właściwe orzecznictwo wspomniane w pkt 288 powyżej.
- 290 Wreszcie należy podnieść, iż skarżąca twierdzi, że nie ma ona możliwości wykonania art. 3 zaskarżonej decyzji, ponieważ nie może położyć kresu naruszeniom, jakich ma się dopuszczać Weichert.
- 291 W tym względzie wystarczy przypomnieć, że wbrew temu, co twierdzi skarżąca, art. 3 zaskarżonej decyzji nie nakłada na nią obowiązku położenia kresu naruszeniom, jakich ma się dopuszczać Weichert, jeśli nie sprawuje ona już nad nią kontroli. Zobowiązując przedsiębiorstwa uczestniczące w kartelu do niepodejmowania ponownie wszelkich działań lub zachowań, o których mowa w art. 1 zaskarżonej decyzji, oraz do położenia im kresu, Komisja jedynie zapowiedziała skutki, jakie ma dla ich przyszłych zachowań stwierdzenie bezprawności zawarte w art. 1 zaskarżonej decyzji, w odniesieniu do (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 30 września 2009 r. w sprawie T-161/05 Hoechst przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3555, pkt 193).
- 292 Ponadto art. 3 akapit pierwszy zaskarżonej decyzji stanowi, że przedsiębiorstwa są zobowiązane do położenia kresu naruszeniu wyłącznie w przypadku, gdyby dotychczas tego nie uczyniły. Jeśli zatem skarżąca w dniu wydania zaskarżonej decyzji nie uczestniczyła już w uzgodnionych praktykach polegających na koordynowaniu cen referencyjnych bananów, ten zawarty w zaskarżonej decyzji nakaz jej nie dotyczy.

W przedmiocie istnienia uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym

- 293 Skarżąca, popierana przez interwenienta, podnosi, że Komisja błędnie zastosowała art. 81 WE, stwierdzając w niniejszej sprawie istnienie uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym.

W przedmiocie pojęcia uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym

- 294 Interwenient podnosi, że zgodnie z orzecznictwem i praktyką Komisji wymiana informacji pomiędzy konkurentami nie jest sama w sobie zakazana. Powołując się na wyrok francuskiego Cour de cassation, Weichert utrzymuje, że to do Komisji należy wykazanie konkretnych antykonkurencyjnych skutków wymiany informacji, czego instytucja ta w niniejszym przypadku nie uczyniła. Interwenient twierdzi także, że Komisja nie ustaliła w sposób wystarczający pod względem prawnym tego, że wraz z Dole uczestniczyła ona w uzgodnionej praktyce, ponieważ zaskarżona decyzja nie zawiera żadnej wzmianki o uzgodnieniu woli pomiędzy nią a Dole lub istnieniu wspólnej linii postępowania dla tych dwóch przedsiębiorstw.
- 295 Z treści zaskarżonej decyzji wynika, że Komisja zarzuca przedsiębiorstwom będącym adresatami tejże decyzji koordynację cen referencyjnych bananów poprzez wymianę informacji zakwalifikowanej w niniejszym przypadku jako wymianę informacji poprzedzającą ustalanie cen, a sytuacja taka charakteryzuje uzgodnioną praktykę polegającą na ustalaniu cen, a zatem mającą na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE (zob. w szczególności motywy 1, 54, 261, 271 zaskarżonej decyzji).

- 296 W pierwszym rzędzie należy przypomnieć, że pojęcia „porozumienia”, „decyzji związków przedsiębiorstw” lub „praktyki uzgodnionej” stanowią, z subiektywnego punktu widzenia, formy zmony mające taki sam charakter i różniące się od siebie jedynie intensywnością i formami, w których się ujawniają (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P Komisja przeciwko Anic Participazioni, Rec. s. I-4125, pkt 131).
- 297 W odniesieniu do definicji praktyki uzgodnionej Trybunał orzekł już, że praktyka ta oznacza rodzaj koordynacji pomiędzy przedsiębiorstwami, która wprowadzi nie prowadzi jeszcze do zawarcia umowy we właściwym tego słowa znaczeniu, lecz pozwala świadomie na zastąpienie ryzyka związanego z konkurencją praktyczną współpracą przedsiębiorstw (ww. w pkt 151 wyrok Trybunału w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 26; wyroki Trybunału: z dnia 31 marca 1993 r. w sprawach połączonych C-89/85, C-104/85, C-114/85, C-116/85, C-117/85 i od C-125/85 do C-129/85 Ahlström Osakeyhtiö i in. przeciwko Komisji, Rec. s. I-1307, pkt 63; wyrok z dnia 4 czerwca 2009 r. w sprawie C-8/08 T-Mobile Netherlands i in., Zb.Orz. s. I-4529, pkt 26).
- 298 Pojęcie uzgodnionej praktyki obejmuje – poza uzgodnieniem pomiędzy danymi przedsiębiorstwami – zachowanie na rynku będące wynikiem tego uzgodnienia i związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy nimi. W tym względzie należy domniemywać, z zastrzeżeniem dowodu przeciwnego, który muszą przedstawić zainteresowane podmioty, że przy określaniu swojego zachowania na rynku przedsiębiorstwa uczestniczące w uzgodnieniu i dalej działające na rynku uwzględniają informacje, które wymieniły ze swoimi konkurentami w celu określenia ich zachowania na rynku. Jest tak tym bardziej wtedy, gdy do uzgodnień dochodzi regularnie przez długi czas (wyroki Trybunału: z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie C-199/92 P Hüls przeciwko Komisji, Rec. s. I-4287, pkt 161-63; ww. w pkt 297 w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 51).
- 299 Zgodnie z orzecnictwem pojęcie porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE wynika z wyrażenia przez przedsiębiorstwa w nim uczestniczące wspólnej woli zachowania się na rynku w określony sposób (ww. w pkt 296 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Anic Participazioni, pkt 130).
- 300 W świetle tych definicji zarzut interwenienta dotyczący braku w zaskarżonej decyzji wzmianki na temat uzgodnienia woli pomiędzy nim a Dole lub istnienia wspólnej dla tych dwóch przedsiębiorstw linii postępowania jest bez znaczenia, ponieważ zachowanie, które zostało mu zarzucone, było przedmiotem szczególnej kwalifikacji prawnej jako uzgodniona praktyka, a nie - porozumienie antykonkurencyjne.
- 301 W drugim rzędzie w odniesieniu do przesłanek uznania wymiany informacji pomiędzy konkurentami za sprzeczną z regułami konkurencji należy przypomnieć, że kryteria koordynacji i współpracy stanowiące przesłanki uzgodnionej praktyki winny być postrzegane w świetle koncepcji właściwej postanowieniom traktatu dotyczącym konkurencji, zgodnie z którą każdy podmiot gospodarczy winien określać w sposób autonomiczny politykę, jaką zamierza realizować na wspólnym rynku (ww. w pkt 151 wyrok Trybunału w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 173; wyrok z dnia 14 lipca 1981 r. w sprawie 172/80 Züchner, Rec. s. 2021, pkt 13 ww. w pkt 297 wyrok w sprawach połączonych Ahlström Osakeyhtiö i in. przeciwko Komisji, pkt 63; wyrok z dnia 28 maja 1998 r. w sprawie C-7/95 P Deere przeciwko Komisji, Rec. s. I-3111, pkt 86; ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 32).
- 302 O ile taki wymóg autonomii nie wyłącza prawa podmiotów gospodarczych do przystosowywania się w sprawny sposób do stwierdzonego lub spodziewanego postępowania konkurentów, o tyle jednak stoi on na przeszkodzie wszelkim kontaktom między tymi podmiotami gospodarczymi, tak bezpośrednim jak i pośrednim, które mogłyby wywrzeć wpływ na [zachowanie] aktualnego lub potencjalnego konkurenta na rynku bądź ujawnić temu konkurentowi [zachowanie], które ten podmiot sam zdecydował lub planuje realizować na rynku, jeżeli celem lub skutkiem tych kontaktów jest doprowadzenie do warunków konkurencji, które nie odpowiadają normalnym warunkom konkurencji na rynku właściwym, przy uwzględnieniu charakteru produktów lub świadczonych usług, znaczenia

i liczby przedsiębiorstw, jak również rozmiaru wspomnianego rynku (zob. podobnie ww. w pkt 151 wyrok w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 14; ww. w pkt 301 wyroki: w sprawie Züchner, pkt 14; w sprawie Deere przeciwko Komisji, pkt 87; ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 33).

³⁰³ Z tego wynika, że wymiana informacji między konkurentami może być niezgodna z regułami konkurencji, jeżeli zmniejsza lub znosi poziom niepewności co do funkcjonowania danego rynku, i w konsekwencji ogranicza konkurencję między przedsiębiorstwami (ww. w pkt 301 wyrok Trybunału w sprawie Deere przeciwko Komisji, pkt 90; wyrok z dnia 2 października 2003 r. w sprawie C-194/99 P Thyssen Stahl przeciwko Komisji, Rec. s. I-10821, pkt 81; ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 35).

³⁰⁴ Jeżeli chodzi o rozróżnienie pomiędzy uzgodnionymi praktykami mającymi antykonkurencyjny cel, a tymi mającymi antykonkurencyjne skutki, należy przypomnieć, że w kontekście oceny ewentualnego naruszenia art. 81 ust. 1 WE przez daną praktykę przesłanki antykonkurencyjnego celu i antykonkurencyjnego skutku nie są przesłankami o charakterze kumulatywnym, lecz alternatywnym. Zgodnie z orzecznictwem utrwalonym od czasu wydania wyroku Trybunału z dnia 30 czerwca 1966 r. w sprawie 56/65 LTM, Rec. s. 337, 359, alternatywny charakter tej przesłanki wyrażony przy pomocy użycia spójnika „lub” skutkuje w pierwszej kolejności koniecznością zbadania samego celu uzgodnionej praktyki z uwzględnieniem kontekstu gospodarczego, w jakim ma być ona stosowana. Jednakże w wypadku gdy analiza treści praktyki uzgodnionej 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 (zob. podobnie wyrok Trybunału 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; ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 28).

³⁰⁵ By dokonać oceny, czy uzgodniona praktyka jest zakazana na mocy art. 81 ust. 1 WE, uwzględnienie jej konkretnych skutków jest więc zbędne, jeśli okazuje się, że ma ona na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku (zob. podobnie 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; ww. w pkt 304 wyrok w sprawie Beef Industry Development Society i Barry Brothers, pkt 16). Rozróżnienie „naruszeń ze względu na cel” i „naruszeń ze względu na skutek” jest związane z okolicznością, że pewne formy zmowy między przedsiębiorstwami można uznać, z uwagi na sam ich charakter, za szkodliwe dla prawidłowego funkcjonowania normalnej konkurencji (ww. w pkt 304 wyrok w sprawie Beef Industry Development Society i Barry Brothers, pkt 17; ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 29).

³⁰⁶ Dla stwierdzenia antykonkurencyjnego celu wystarczy, aby praktyka mogła oddziaływać negatywnie na konkurencję. Innymi słowy, musi ona być po prostu konkretnie w stanie, biorąc od uwagę kontekst prawny i gospodarczy, w które się wpisuje, zapobiec, ograniczyć lub zakłócić konkurencję wewnątrz wspólnego rynku. Kwestia, czy i w jakim zakresie tego rodzaju skutek rzeczywiście powstaje, może mieć znaczenie tylko i wyłącznie dla obliczenia wysokości grzywny i oceny zakresu prawa do odszkodowania i zadośćuczynienia (ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in. pkt 31).

³⁰⁷ W niniejszej sprawie ze względu na to, iż Komisja stwierdziła, że poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji pomiędzy rozpatrywanymi przedsiębiorstwami doprowadziły do uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym, zgodnie z ww. orzecznictwem nie była ona zobowiązana do zbadania skutków zarzucanego zachowania, aby móc stwierdzić naruszenie art. 81 WE.

- 308 Twierdzenie interwenienta, że Komisja musiała dostarczyć dowodu zaistnienia konkretnych antykonkurencyjnych skutków zarzucanej wymiany informacji, należy zatem oddalić, zważywszy, że odniesienie do orzeczenia sądu krajowego, które zresztą nie zostało przedłożone podczas toczących się przed Sądem dyskusji, jest pozbawione jakiegokolwiek znaczenia dla sprawy.
- 309 Zadaniem Sądu jest zweryfikowanie, czy poprzedzająca ustalanie cen dwustronna wymiana pomiędzy rozpatrywanymi przedsiębiorstwami informacji o cenach referencyjnych bananów może być uznana za dotyczącą ustalania cen i stanowić znamię praktyki uzgodnionej o celu antykonkurencyjnym w rozumieniu art. 81 WE.

W przedmiocie treści zarzucanej wymiany informacji

- 310 Skarżąca wskazuje, że Komisja twierdzi, iż „dokonała oceny przedmiotu kartelu, biorąc pod uwagę jego cel i treść”, ale nie potrafi przytoczyć w tym zakresie żadnej konkretnej wypowiedzi. Skarżąca dodaje, że twierdzenie Komisji, zgodnie z którym celem rozpatrywanych kontaktów było zakłócenie poziomu cen, jest mało wiarygodne, ponieważ rozmowy pomiędzy spółkami Weichert i Dole nie umożliwiały jakiegokolwiek cotygodniowej koordynacji, ponieważ dotyczyły one „w określonych przypadkach” lub „w rzadkich przypadkach” tendencji w zakresie cen referencyjnych, a przez resztę czasu - „ogólnych warunków dominujących na rynku” lub „warunków rynkowych”, które obejmowały wszelkie kwestie, począwszy od warunków atmosferycznych w Europie, skończywszy na plotkach branżowych.
- 311 Poza faktem, że Komisja nie rozróżnia w zaskarżonej decyzji poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji pomiędzy spółkami Chiquita i Dole od kontaktów pomiędzy nim a Dole, interwenient podnosi, że nie istnieje żaden pochodzący z okresu, w którym ta wymiana informacji miała miejsce, dowód opisujący jej treść; wymieniane były jedynie opinie na temat ogólnych warunków rynkowych dotyczące informacji ogólnie i publicznie dostępnych, przy czym nie dochodziło do przekazywania żadnych danych poufnych, mających szczególne znaczenie lub o charakterze indywidualnym. Komisja dąży do określenia tej wymiany informacji jako praktyki uzgodnionej tylko z tego powodu, że dotyczyła ona „elementów ustalania cen”, co prowadzi do zrównania każdej zgodnej z prawem wymiany informacji z praktyką uzgodnioną.
- 312 W pierwszym rzędzie, bez konieczności wypowiadania się na temat dopuszczalności zarzutu dotyczącego nieprzeprowadzenia szczególnej analizy poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji pomiędzy spółkami Weichert i Dole, podważanego przez Komisję z tego powodu, że zmienia on rzekomo ramy sporu, które zostały określone w pismach stron, wystarczy stwierdzić, że wspomniany zarzut nie znajduje uzasadnienia w okolicznościach faktycznych (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 15 czerwca 2005 r. w sprawie T-171/02 Regione autonoma della Sardegna przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-2123, pkt 155).
- 313 W pkt 4.4.4 zaskarżonej decyzji Komisja opisuje i rozróżnia w szczególności treść poprzedzających ustalanie cen wymiany informacji pomiędzy z jednej strony spółkami Dole i Chiquita (motywy 149-182 zaskarżonej decyzji), a z drugiej strony spółkami Weichert i Dole (motywy 183-197 zaskarżonej decyzji).
- 314 Podkreśliwszy, że rozpatrywana dwustronna wymiana informacji odbywała się telefonicznie i że uczestniczące w niej przedsiębiorstwa poinformowały ją, iż nie posiadają ani notatek ani sprawozdań dotyczących tej wymiany informacji, Komisja wyjaśnia, że oparła się na oświadczeniach wspomnianych przedsiębiorstw oraz na dokumentach z okresu właściwego dla okoliczności faktycznych będących przedmiotem niniejszego postępowania umożliwiających wystarczająco precyzyjne opisanie treści tej dwustronnej wymiany informacji.

315 W zakresie dotyczącym dwustronnej wymiany informacji pomiędzy spółkami Dole i Weichert pierwsze z tych przedsiębiorstw stwierdziło, jak wynika to z motywu 183 zaskarżonej decyzji oraz odpowiedzi udzielonej przez spółkę Dole na żądanie informacji z dnia 30 marca 2006 r., że polegała ona na „ogólnej dyskusji na temat warunków rynkowych (aktualne i spodziewane zmiany) oraz znajdujących się na tym rynku ogólnych ilości” i że w środowe popołudnia odbywała się dyskusja na temat sposobu, w jaki Dole i Weichert „postrzegały rynek w bieżącym tygodniu oraz sposobu, w jaki ich zdaniem rynek może się zmienić w ciągu kolejnego tygodnia”. Dole dodała, co następuje:

„Oczekiwany popyt na rynku był oceniany w ramach rozmów na temat sytuacji na rynku (dotyczących tego, czy istnieją przewidywane nadwyżki importu w portach oraz tego, czy zapasy podmiotów zajmujących się dojrzwaniem bananów żółtych nie zostały zamówione przez supermarkety ze względu na spadek popytu ze strony konsumentów)”.

316 Komisja odnosi się również do innych istotnych dla tej kwestii oświadczeń spółek Dole i Weichert w motywach 184 i nast. zaskarżonej decyzji w sposób następujący:

„184. Dole wyjaśnia, że »na podstawie ich rozmów dotyczących warunków rynkowych omawiały one także prawdopodobieństwo ogólnego wzrostu na rynku lub spadku cen bananów, a także kwestie, czy co do zasady ceny pozostaną na niezmiennym poziomie. Oprócz powyższego mogły także omawiać swe opinie na temat sposobu, w jaki może się zmieniać ‘cena Aldi’« [...]”

[...]

186. Dole oświadcza, że konkurenci dzwonili do niej od czasu do czasu, aby próbować zweryfikować roszczenia klientów w odniesieniu do rozwoju rynku. »Na przykład, [...] czy Dole rzeczywiście zamierza zorganizować promocję w danym kraju«.

187. Dole przyznaje w swej odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji, że w niektórych przypadkach ujawniała w szczególności spółce Weichert swe »prawdopodobne tendencje w zakresie podaży«. Dole oświadcza, że gdy pan [S.] (Dole) kontaktował się z odpowiednimi osobami w spółce Weichert, »Weichert pytała także regularnie, chociaż nie każdego tygodnia, o prawdopodobne tendencje w zakresie podaży w kolejnym tygodniu. Jeśli Dole miała już sprecyzowany zamiar w zakresie ceny referencyjnej na kolejny tydzień, odpowiadała na to pytanie«.

188. Weichert twierdzi w swej odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji, że dwustronna wymiana z przedsiębiorstwem Dole informacji »dotyczących ogólnych warunków dominujących na rynku« były »bardzo ogólnymi rozmowami, bez zorganizowanego lub wcześniej ustalonego porządku dnia, podczas których mogły być poruszane jeden lub kilka z następujących tematów« i przedstawia następującą listę: postrzeganie rynku, tendencje rynkowe, warunki atmosferyczne w Europie, warunki atmosferyczne w krajach będących producentami bananów, przywóz bananów do EWG, wysokość popytu na rynku, zmiana popytu na rynku, sytuacja w zakresie sprzedaży detalicznej, sytuacja w zakresie sprzedaży u podmiotów zajmujących się dojrzwaniem bananów, kwestie dotyczące przepisów prawnych takie jak potencjalne zmiany reżimu dotyczącego bananów we Wspólnocie lub ogólne plotki branżowe (odejście pracowników lub nowi pracownicy, wspólne przedsiębiorstwa/zapowiedziane przejęcia, etc.) [...]

189. Weichert oświadcza poza tym, że »[w] niektórych przypadkach Dole dzwoniła do niej w celu wymiany opinii na temat ogólnych warunków dominujących na rynku [...] oraz, w rzadkich przypadkach, także na temat możliwej zmiany w zakresie oficjalnych cen przed czwartkową wymianą pomiędzy importerami bananów informacji na temat oficjalnych cen«.

190. W odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Dole twierdzi, że czasami Weichert »pytała o możliwe tendencje w zakresie podaży w kolejnym tygodniu jako standardową miarę, w oparciu o którą [Weichert] mogła określić dokładnie [swe] własne szacunki« [...]

[...]

195. [...] Dole w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji oświadcza, że »celem kontaktów była wymiana informacji mająca umożliwić każdemu importerowi dokonanie w jak najlepszy sposób oceny warunków rynkowych. Wykorzystując ogólne informacje lub opinie dotyczące rynku uzyskane w czasie tych kontaktów, Dole oceniała prawdopodobny popyt na rynku, prawdopodobną dostępną podaż odpowiadającą temu popytowi oraz zbieżność pierwotnych planów Dole w zakresie cen z rzeczywistymi warunkami rynkowymi« [...].
- 317 Na podstawie wyraźnych oświadczeń uczestniczących w tej wymianie informacji przedsiębiorstw Komisja miała prawo stwierdzić, że Dole i Weichert, podobnie jak Dole i Chiquita, omawiały w trakcie tej wymiany różnego rodzaju informacji warunki podaży i popytu lub, innymi słowy, czynniki ustalania cen, czyli istotne czynniki ustalania cen referencyjnych na kolejny tydzień i omawiały lub ujawniały poprzedzające jeszcze ustalanie tych cen referencyjnych tendencje cenowe oraz wskaźniki dotyczące cen referencyjnych na kolejny tydzień (motywy 148, 182 i 196 zaskarżonej decyzji).
- 318 Komisja zakwalifikowała tę wymianę rodzajowo jako poprzedzającą ustalanie cen wymianę informacji, wyjaśniając, że dotyczyła ona „w niektórych przypadkach” tendencji w zakresie cen oraz wskaźników dotyczących cen referencyjnych na kolejny tydzień (motyw 266 zaskarżonej decyzji). Poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji odpowiada zatem wymianie jednego lub drugiego rodzaju rozpatrywanych informacji i, a fortiori, obu tych rodzajów jednocześnie.
- 319 W tym względzie należy przypomnieć treść następującego złożonego przez spółkę Dole oświadczenia: „[...] na podstawie ich rozmów dotyczących warunków rynkowych, [uczestniczący w nich pracownicy] omawiali także prawdopodobieństwo ogólnego wzrostu na rynku lub spadku cen bananów, a także kwestie, czy co do zasady ceny pozostaną na niezmiennym poziomie. Poza [tym] mogli oni także omawiać swe opinie na temat kierunków, w jakich może zmienić się cena Aldi [...]” (motyw 184 zaskarżonej decyzji). Z oświadczenia tego wynika, że istniało powiązanie pomiędzy rozmowami na temat wskaźników ustalania cen oraz na temat zmian w zakresie cen, co umożliwia Komisji stwierdzenie, iż podmioty uczestniczące w wymianie informacji każdego rodzaju wiedziały, że mogą one zakończyć się ich omawianiem lub ujawnieniem, a mimo wszystko w nich uczestniczyły (motyw 269 zaskarżonej decyzji).
- 320 W drugim rzędzie z motywów 136, 149 i 185 zaskarżonej decyzji wynika, że dane dotyczące oczekiwanych wielkości przywozu do Europy Północnej były wymieniane, zanim doszło do wymiany informacji poprzedzającej ustalanie cen. Wielkość przywozu osiągnięta przez przedsiębiorstwa, o których mowa, nie była zatem omawiana w ramach tej wymiany informacji poprzedzającej ustalanie cen, chyba że była oczekiwana istotna zmiana lub nieprawidłowość co do oczekiwanej wielkości przywozu ze względu między innymi na zatrzymanie statku. To stwierdzenie Komisji nie zostało podważone przez inne strony postępowania.
- 321 W trzecim rzędzie należy podnieść, że wśród tematów poruszanych przez Dole i Weichert podczas ich dwustronnych rozmów znajdowały się zdaniem Weichert wysokość i zmiana popytu na rynku, sytuacja w zakresie sprzedaży detalicznej oraz sprzedaży u podmiotów zajmujących się dojrzewaniem bananów. Dole wskazała również, że wymiana informacji pomiędzy nią a Weichert dotyczyła warunków rynkowych, czyli obecnych i oczekiwanych zmian, wyjaśniając, że „oczekiwany popyt na rynku był oceniany w ramach rozmów na temat sytuacji na rynku (dotyczącej tego, czy istnieją przewidywane nadwyżki importu w portach oraz czy zapasy podmiotów zajmujących się dojrzewaniem żółtych bananów nie zostały zamówione przez supermarkety ze względu na spadek popytu ze strony konsumentów)” (motyw 183 zaskarżonej decyzji). Skarżąca i interwenient nie wykazali, że taka wymiana dotyczyła informacji dostępnych na rynku. Podobnie jest w przypadku rozmów dotyczących operacji promocyjnych lub wydarzeń losowych mających wpływ na transport towarów do portów Europy Północnej.

- 322 Wprawdzie w odpowiedzi na uwagi spółek Dole i Weichert sama Komisja przyznała, że informacje omawiane przez strony „mogły być uzyskane z innych źródeł” (motywy 160 i 189 zaskarżonej decyzji), co może dotyczyć warunków meteorologicznych przytoczonych przez Dole i Weichert w ramach opisu dwustronnej wymiany informacji.
- 323 Niemniej jednak stanowisko Dole lub Weichert w przedmiocie takiej czy innej informacji istotnej dla warunków podaży i popytu, która może być uzyskana w inny sposób niż za pośrednictwem rozmów z danymi przedsiębiorstwami oraz jej wpływu na zmiany na rynku, nie stanowi z definicji publicznie dostępnej informacji.
- 324 W każdym razie ustalenia dokonane przez Komisję w motywach 160 i 189 zaskarżonej decyzji nie są same w sobie niezgodne z wnioskiem dotyczącym antykonkurencyjnego celu rozpatrywanej praktyki, opartym na ogólnej ocenie tejże praktyki.
- 325 Z powyższych rozważań wynika, że przedstawiona przez skarżącą i interwenienta argumentacja dotycząca treści zarzucanej wymiany informacji nie dowodzi niezgodności zaskarżonej decyzji z prawem i należy ją odrzucić.

W przedmiocie uczestników wymiany informacji i jej notoryjności

- 326 Interwenient utrzymuje, że prowadzona przezeń ze spółką Dole wymiana informacji była wiadoma wielu podmiotom na rynku, zarówno tym zajmującym się dojrzwaniem, jak i supermarketom oraz że Komisja pomija w zaskarżonej decyzji fakt dzielenia się z jej klientami informacjami o rynku. W konsekwencji Komisja nie uwzględniła faktu, że wymiana informacji „wykraczała znacznie poza strony umowy”, podczas gdy zgodnie z orzecznictwem wymiana informacji dostępnych także dla klientów raczej może wzmocnić konkurencję niż ją osłabić.
- 327 W pierwszym rzędzie interwenient odsyła do pkt 64 swej odpowiedzi na żądanie przez Komisję udzielenia informacji z dnia 10 lutego 2006 r., w której odnosi się do przekazywania w późnych godzinach porannych innym importerom informacji na temat jego cen referencyjnych już po ich ustaleniu, które to zachowanie zostało uwzględnione przez Komisję w zaskarżonej decyzji, ale nie może być ono mylone z poprzedzającą ustalenie cen wymianą informacji, która miała miejsce w środy przed ustaleniem tychże cen.
- 328 W drugim rzędzie interwenient odnosi się do pism klientów sporządzonych i przedłożonych w toku postępowania administracyjnego lub zredagowanych po wydaniu zaskarżonej decyzji, których dopuszczalność jest podważana przez Komisję na mocy orzecznictwa, zgodnie z którym zgodność z prawem aktu wspólnotowego należy, w ramach skargi o stwierdzenie nieważności wniesionej na mocy art. 230 WE, oceniać w oparciu o okoliczności faktyczne i prawne zachodzące w dniu wydania aktu.
- 329 W odniesieniu do pism sporządzonych w toku postępowania administracyjnego należy stwierdzić, że wszystkie są sformułowane w identyczny sposób, z wyjątkiem pisma, którego autorem jest pan D., sporządzonego w imieniu spółki I. i które było mało szczegółowe.
- 330 Po pierwsze, klienci, którzy sporządzili te pisma, wskazują, iż było powszechnie znane, że Weichert i inni importerzy bananów przez wiele lat prowadzili wymianę informacji na temat ilości przyjmowanych bananów oraz cen oficjalnych.

- 331 Oprócz tego, iż wiedza na temat wymiany informacji pomiędzy importerami nie opiera się na żadnym bezpośrednim stwierdzeniu, ale wyłącznie na plotkach, z pism klientów, na które powołuje się interwenient, wynika, że ta wymiana informacji dotyczyła między innymi cen oficjalnych, a sformułowanie to mogło odnosić się do wymiany informacji na temat tychże cen w czwartki rano, po ich ustaleniu poprzedniego dnia przez importerów.
- 332 Po drugie, ci klienci twierdzą, że mieli „dostęp do wymienianych informacji”, nie odnosząc się do rozmów z importerami i wskazując tytułem jedynego przykładu dostęp do zamieszczanego co tydzień na stronie internetowej spółki Weichert wykazu przyjęć bananów.
- 333 Na tym etapie należy przypomnieć, iż Komisja podniosła w motywie 106 zaskarżonej decyzji, że przedsiębiorstwa będące adresatami tejże decyzji oświadczyli, że w czwartki rano przekazywały swym klientom ceny referencyjne, które szybko rozprzestrzeniały się w całej branży, a następnie były przekazywane prasie branżowej, czego nie podważyli ani skarżący, ani interwenient.
- 334 Co do pisma, którego autorem jest pan D., sporządzonego w imieniu spółki I., nie zawiera ono żadnego odniesienia do prowadzonych ze spółką Weichert rozmów dotyczących cen referencyjnych, gdyż zainteresowany ogranicza się do stwierdzenia, że nie brakowało mu informacji dotyczących oczekiwanych w Europie cotygodniowych ilości bananów, które w przeszłości uzyskiwano za pośrednictwem strony internetowej spółki Weichert, ponieważ informacje te były wykorzystywane wyłącznie w celu zaznajomienia się z „nazwami statków” przybywających do poszczególnych portów europejskich oraz że informacje te były od tej pory uzyskiwane od dostawców w drodze telefonicznej.
- 335 Oprócz niskiej wiarygodności takiego oświadczenia w świetle charakteru informacji, której rzekomo poszukiwano, należy podnieść, że zainteresowany utrzymuje, że ilość całkowita lub indywidualne ilości w każdym roku gospodarczym nie miały żadnego znaczenia w świetle rozwoju rynku, podczas gdy wszyscy pozostali klienci podnoszą, że wykorzystywali informacje na temat cotygodniowych przyjęć bananów, „aby dokładniej ocenić i porównać ceny dostawców, w tym spółki Weichert”.
- 336 Ponadto jest bezsporne, że jeden ze świadków, czyli pan M., pracownik Weichert od dnia 1 października 2002 r., jest zaangażowany w poprzedzającą ustalenie cen wymianę informacji (motyw 65 zaskarżonej decyzji) i jest adresatem wielu pism od klientów przedłożonych podczas toczących się przed Sądem dyskusji.
- 337 W odniesieniu do pism sporządzonych po wydaniu zaskarżonej decyzji należy stwierdzić, że ich autorami nie były osoby, które zredagowały pisma przedłożone w toku postępowania administracyjnego, w tym pan M., oraz że wszystkie te pisma także są sformułowane w identyczny sposób, przy czym oświadczenia te zostały wyraźnie przeformułowane w celu bardziej bezpośredniego podważenia ustaleń Komisji.
- 338 Klienci, którzy sporządzili te pisma, powołują się na wymianę pomiędzy importerami poglądów na temat „tendencji i warunków ogólnych na rynku”, „w określonych przypadkach”, w „różnych momentach tygodnia obejmujących środe popołudniu”. Wskazują oni, że te rozmowy nie miały wpływu na ceny rzeczywiste i nie były szkodliwe dla klientów.
- 339 Świadkowie ci przytaczają także fakt, że Weichert omawiała lub wymieniała z nimi informacje na temat „tendencji i warunków ogólnych na rynku”, w „różnych momentach tygodnia obejmujących środe popołudniu” oraz wymieniała się z nimi tymi informacjami oraz zapewniają, że w tym kontekście Weichert zawsze dzieliła się z nimi swoim rozumieniem rynku, w tym informacjami, które mogła wynioskować na podstawie rozmów z innymi importerami.

- 340 Abstrahując od twierdzeń na temat braku negatywnych konsekwencji wymiany informacji pomiędzy importerami, które może co najwyżej stanowić wyrażenie pewnego przekonania, należy podkreślić, że świadkowie twierdzą nawet, że otrzymywali od spółki Weichert informacje uzyskiwane przez nią podczas rozmów z innymi importerami, podczas gdy wiedza o tych ostatnich opierała się wyłącznie na podnoszonej notoryjności tych informacji.
- 341 Z powyższych rozważań wynika, że pisma klientów spółki Weichert załączone do stanowiska interwenienta nie zapewniają wszelkich wymaganych gwarancji obiektywności i należy je odrzucić, bez konieczności orzekania w przedmiocie podniesionego przez Komisję zarzutu niedopuszczalności.
- 342 W każdym razie samo twierdzenie, iż było powszechnie znane, że importerzy rozmawiali sporadycznie ze sobą o ogólnych warunkach rynkowych, oparte na złożonych przez klientów ogólnych oświadczeniach i nieopierające się na żadnym bezpośrednim stwierdzeniu, ale wyłącznie na plotkach, nie umożliwia stwierdzenia, że wszystkie podmioty na rynku znały dokładny zakres poprzedzającej ustalenie cen wymiany informacji, która została ustalona przez Komisję, oraz że dostawcy bananów inni niż Chiquita, Dole i Weichert uczestniczyli w tych kontaktach. Należy podkreślić, że interwenient sam przyznaje w swym stanowisku, że nie wszyscy importerzy bananów byli zaangażowani w poprzedzającą ustalenie cen wymianę informacji.
- 343 Poza tym w tych przedłożonych pismach nie ma nic, co pozwalałoby stwierdzić, że Weichert dzieliła się ze swymi klientami informacjami dotyczącymi zamiarów konkurentów w zakresie określania cen, sytuacji w zakresie sprzedaży detalicznej, istnienia przewidywanych nadwyżek importu w portach lub zapasów znajdujących się u podmiotów zajmujących się dojrzewianiem, operacji promocyjnych lub wydarzeń losowych mających wpływ na transport towarów do portów Europy Północnej (zob. pkt 321 powyżej).
- 344 W tym względzie Komisja słusznie powołuje się na konieczność dokonania rozróżnienia pomiędzy z jednej strony konkurentami, którzy zbierają informacje w sposób niezależny lub omawiają przyszłe ceny z klientami i osobami trzecimi, a z drugiej strony konkurentami, którzy omawiają czynniki ustalania cen i zmian cen z innymi konkurentami przed ustaleniem ich cen referencyjnych (motyw 305 decyzji).
- 345 O ile pierwsze zachowanie nie prowadzi do powstania żadnej trudności w świetle istnienia wolnej i niezakłóconej konkurencji, inaczej jest w przypadku drugiego zachowania, które jest sprzeczne z wymogiem, zgodnie z którym każdy podmiot gospodarczy powinien określać w sposób niezależny politykę, jaką zamierza wdrażać na wspólnym rynku, przy czym ten wymóg niezależności surowo sprzeciwia się nawiązaniu jakiegokolwiek bezpośredniego lub pośredniego kontaktu pomiędzy takimi podmiotami mającego za cel lub skutek bądź wywarcie wpływu na zachowanie na rynku obecnego lub potencjalnego konkurenta, bądź ujawnienie takiemu konkurentowi zachowania, jakie postanowiono lub planuje się przyjąć na rynku (ww. w pkt 151 wyrok w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 173, 174; wyrok Sądu z dnia 11 grudnia 2003 r. w sprawie T-61/99 *Adriatica di Navigazione* przeciwko Komisji, Rec. s. II-5349, pkt 89).
- 346 Indywidualna ocena przez importera bananów zjawiska klimatycznego mającego wpływ na region produkcji, która stanowi informację publicznie dostępną, nie może być mylona z dokonaną wspólnie przez dwóch konkurentów oceną tegoż zjawiska, połączoną w stosownym przypadku z inną informacją na temat sytuacji na rynku, oraz jego wpływu na rozwój branży na krótko przed ustaleniem ich ceny referencyjnej.
- 347 W takich okolicznościach interwenient nie może skutecznie powoływać się na ogólny i prokonkurencyjny system informacji, znany i podzielany przez wszystkie podmioty rynku bananów.

348 Z powyższych rozważań wynika, że argumentacja interwenienta dotycząca uczestników wymiany informacji i notoryjności tej wymiany nie może prowadzić do wykazania niezgodności z prawem zaskarżonej decyzji i należy ją odrzucić.

W przedmiocie kalendarza i częstotliwości wymiany informacji

349 W pierwszym rzędzie skarżąca utrzymuje, że rozmowy Weichert i Dole nie mogły skutkować jakąkolwiek cotygodniową koordynacją, nawet ogólną, i podnosi w tym względzie, że jedynym przedstawionym przez Komisję dowodem odnoszącym się do częstotliwości tych rozmów w okresie naruszenia jest dostarczony przez spółkę Weichert dowód wykazujący, iż kontakty miały miejsce nie częściej niż raz lub dwa razy w miesiącu. Dowody, na których Komisja opiera się, próbując ustalić częstszy charakter zachowania, dotyczą całego okresu dochodzenia, czyli lat 2000–2005, co jest nieprawdą.

350 Interwenient twierdzi, że kontakty z Dole polegały na ogólnych sporadycznych rozmowach bez wcześniej określonego porządku dnia oraz że wymiana informacji dotycząca możliwej zmiany cen oficjalnych w ogólności, a nie - cen danych przedsiębiorstw, miała miejsce rzadko.

351 Należy przypomnieć, że w odniesieniu do warunków, w których bezprawne uzgodnienia mogą być charakteryzowane w świetle kwestii liczby i regularności kontaktów pomiędzy konkurentami, z orzecznictwa wynika, że zarówno cel uzgodnień, jak i okoliczności właściwe dla rynku tłumaczą częstotliwość, odstępy i sposób, w jaki konkurenci nawiązują kontakt pomiędzy sobą w celu uzgodnienia ich zachowania na rynku. Otóż jeżeli dane przedsiębiorstwa zawierają porozumienie z kompleksowym systemem uzgodnienia w przedmiocie licznych aspektów ich zachowania na rynku mogą mieć potrzebę regularnych kontaktów przez dłuższy czas. Natomiast jeżeli uzgodnienie ma charakter punktowy i ma na celu harmonizację w zakresie pojedynczego elementu zachowania na rynku w odniesieniu do pojedynczego parametru konkurencji, jednorazowe nawiązanie kontaktu może być wystarczające dla zrealizowania antykonkurencyjnego celu, o który chodzi odnośnym przedsiębiorstwom (ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 60).

352 Trybunał wyjaśnił, że decydująca jest nie tyle liczba spotkań odbytych przez odnośne przedsiębiorstwa, ile fakt, czy kontakt bądź kontakty, które miały miejsce, stworzyły tym przedsiębiorstwom możliwość wzięcia pod uwagę informacji wymienionych z ich konkurentami w celu zdeterminowania ich zachowania na danym rynku i świadomego zastąpienia praktycznej współpracy między nimi zagrażającego konkurencji. Jeśli może zostać stwierdzone, że przedsiębiorstwa te doprowadziły do uzgodnienia i dalej działają na tym rynku, wymaganie od nich przedstawienia dowodu, iż uzgodnienie to nie ma wpływu na ich zachowanie na tym rynku, jest uzasadnione (ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 61).

353 Należy podnieść, iż na podstawie oświadczeń złożonych przez Dole i Weichert Komisja stwierdziła w motywie 75 zaskarżonej decyzji, że wymiana pomiędzy nimi informacji, która poprzedzała ustalanie cen, miała miejsce w środy po południu albo na krótko przed określeniem ich cen referencyjnych, czyli w czwartek rano. To twierdzenie Komisji nie zostało podważone przez skarżącą i interwenienta.

354 W odniesieniu do częstotliwości kontaktów Dole w odpowiedzi na żądanie informacji przede wszystkim wskazała, że kontaktowała się ze spółką Weichert „niemalże w każdym tygodniu”. Wyjaśniła ona, że dwóch z jej pracowników, panowie G. i H., kontaktowało się z pracownikami spółki Weichert przez około czterdzieści tygodni w roku, podczas gdy trzeci pracownik, pan S., kontaktował się z nimi tylko od trzech do pięciu razy rocznie, kiedy ci dwaj pracownicy byli niedostępni (motyw 87 zaskarżonej decyzji).

- 355 Odpowiadając na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, w którym dokonano wyraźnego rozróżnienia pomiędzy kontaktami dotyczącymi ilości a kontaktami dotyczącymi „warunków rynkowych, tendencji w zakresie cen i wskaźników dotyczących cen referencyjnych”, Dole wskazała, że „wymiana informacji dotycząca warunków rynkowych miała miejsce mniej więcej co dwa tygodnie z uwagi na delegacje lub inne zobowiązania”, która to informacja została już udzielona w odpowiedzi na żądania udzielenia informacji w celu uzasadnienia podnoszonej liczby kontaktów (motywy 88, 89 zaskarżonej decyzji).
- 356 W odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 15 grudnia 2006 r. Weichert, po pierwsze, sama dokonała wyraźnego rozróżnienia pomiędzy kontaktami dotyczącymi ilości oraz kontaktami dotyczącymi ogólnych warunków rynkowych i zmiany cen oficjalnych, a po drugie, oświadczyła, że drugi z wymienionych rodzajów kontaktów w przypadku Dole nie miał miejsca w każdą środę, ale średnio raz lub dwa razy w miesiącu. Weichert, od której Komisja w dniu 5 lutego 2007 r. zażądała podania dokładnej ilości tygodni w roku, w czasie których miała miejsce wymiana informacji tego drugiego rodzaju, stwierdziła, że jej pracownicy kontaktowali się ze spółką Dole około 20–25 razy w roku (motyw 87 zaskarżonej decyzji).
- 357 Następnie w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Weichert stwierdziła, że kontakty ze spółką Dole miały miejsce „średnio nie częściej niż raz lub dwa razy w miesiącu”, nie powracając wyraźnie do pierwotnego cotygodniowego szacunku, w wyniku czego Komisja stwierdziła, że kontakty miały miejsce z częstotliwością około 20–25 tygodni rocznie, co jest zgodne z oświadczeniami złożonymi przez spółkę Dole (motywy 90, 91 zaskarżonej decyzji).
- 358 Na podstawie zebranych informacji Komisja uznała, że kontakty pomiędzy spółkami Dole i Weichert były wystarczająco spójne, aby tworzyć jednolity schemat lub mechanizm wymiany informacji, którym przedsiębiorstwa te mogły posługiwać się w zależności od ich potrzeb (motywy 91, 269, 270 zaskarżonej decyzji).
- 359 Po pierwsze, należy podnieść, że w uwagach interwenienta Weichert nie podważyła w żaden sposób zawartego w zaskarżonej decyzji liczbowego oszacowania częstotliwości kontaktów z Dole. Ogranicza się ona do podkreślenia, że do kontaktów dotyczących możliwej zmiany cen oficjalnych w ogólności, a nie - cen danych przedsiębiorstw, dochodziło rzadko, co prowadzi do sztucznego wyodrębnienia tego rodzaju informacji i pominięcia kontaktów dotyczących czynników ustalania cen, podczas gdy te dwa rodzaje informacji składają się na poprzedzającą ustalanie cen wymianę informacji uwzględnioną przez Komisję na podstawie oświadczeń złożonych przez niewątpliwie uczestniczące w niej przedsiębiorstwa.
- 360 Warunki meteorologiczne, zarówno w krajach będących producentami owoców, jak i w tych, w których są one konsumowane, wielkość zapasów w portach i u podmiotów zajmujących się dojrzewianiem, sytuacja w zakresie sprzedaży detalicznej i u podmiotów zajmujących się dojrzewianiem, istnienie kampanii promocyjnych stanowią w sposób oczywisty bardzo istotne czynniki określenia wysokości podaży w stosunku do popytu, a powoływanie się na nie podczas dwustronnych rozmów pomiędzy poinformowanymi podmiotami prowadziło niewątpliwie do wymiany informacji na temat rynku i jego rozwoju w zakresie cen.
- 361 Na tym etapie należy przypomnieć oświadczenia złożone przez spółkę Dole w toku postępowania administracyjnego na temat treści i celu dwustronnej wymiany informacji. Dole wyjaśniła zatem, po pierwsze, że „w oparciu o ich rozmowy dotyczące warunków rynkowych, [określeni pracownicy] omawiali także prawdopodobieństwo ogólnego wzrostu na rynku lub spadku cen bananów albo kwestię, czy ceny pozostaną co do zasady na tym samym poziomie” oraz że „[o]prócz [tego] mogły one także omawiać swoje opinie na temat sposobu, w jaki może się zmienić cena Aldi [...]” (motyw 184 zaskarżonej decyzji), po drugie, że „celem kontaktów była wymiana informacji w celu umożliwienia każdemu importerowi dokładniejszą ocenę warunków rynkowych” oraz że „[w]ykorzystując ogólne informacje i opinie na temat rynku uzyskane podczas kontaktów Dole

szacowała prawdopodobny popyt na rynku, prawdopodobną podaż dostępną w celu zaspokojenia popytu oraz zbieżność swych pierwotnych planów w zakresie cen z rzeczywistymi warunkami na rynku” (motyw 195 zaskarżonej decyzji), a po trzecie, że „nie zaprzecza, że uwzględniała informacje uzyskiwane od swych konkurentów, wraz z wieloma innymi czynnikami, przy określaniu swych własnych cen referencyjnych”, przy czym to oświadczenie Dole dotyczy zarówno informacji wymienianych ze spółką Chiquita, jak i ze spółką Weichert (motyw 229 zaskarżonej decyzji).

362 Okazuje się zatem, że cała wymiana informacji odbywała się według tego samego schematu i że wymiana informacji dotyczących czynników ustalania cen miała tak samo antykonkurencyjny cel jak kontakty dotyczące tendencji w zakresie cen lub wskaźników cen referencyjnych. Komisja słusznie mogła stwierdzić, że omawiając lub ujawniając stanowisko na temat czynników ustalania cen, uczestniczące w tej wymianie informacji przedsiębiorstwa ujawniały w ten sposób linię postępowania, jaką zamierzały przyjąć lub co najmniej pozwalały uczestnikom tej wymiany informacji ocenić przyszłe zachowanie konkurentów w zakresie ustalania cen referencyjnych lub zmniejszyć niepewność w tym względzie (motyw 269 zaskarżonej decyzji).

363 Wszystkie wyrażnie złożone przez Dole oświadczenia na temat treści i celu poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji wykluczają także hipotezę, zgodnie z którą dwustronna dyskusja mogła ograniczać się wyłącznie do niewinnych ogólnych plotek na temat branży, nawet jeśli pracownicy uczestniczących w tych rozmowach przedsiębiorstw mogli powoływać się w niektórych przypadkach, poza czynnikami istotnymi do ustalenia cen referencyjnych, na tendencje w zakresie cen lub wskaźników ustalania cen, co stanowi trywialną kwestię dotyczącą w szczególności pracowników przedsiębiorstw prowadzących działalność na rynku.

364 W tym względzie należy podkreślić, że szczególnie wysoka moc dowodowa może zostać w szczególności przypisana oświadczeniom, które, po pierwsze, są wiarygodne, po drugie, są złożone w imieniu przedsiębiorstwa, po trzecie, pochodzą od osoby mającej zawodowy obowiązek działania w interesie tego przedsiębiorstwa, po czwarte, są sprzeczne z interesem oświadczającego, po piąte, pochodzą od bezpośredniego świadka opisywanych okoliczności, i po szóste, zostały złożone pisemnie, w sposób rozważny i po głębokim zastanowieniu (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 25 października 2011 r. w sprawie T-348/08 *Aragonesas Industrias y Energía przeciwko Komisji*, Zb.Orz. s. II-7583, pkt 104). Jest tak w przypadku oświadczeń złożonych pisemnie przez spółkę Dole w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji lub pisemne zgłoszenie zastrzeżeń, które są sprzeczne z interesem tego przedsiębiorstwa, które zaprzecza jakimkolwiek naruszeniu art. 81 WE i które wniosło skargę w sprawie stwierdzenia nieważności decyzji Komisji, na mocy której nałożono na nie, a także na spółki Del Monte i Weichert grzywnę z tego tytułu (sprawa T-588/08).

365 Po drugie, należy podnieść, że skarżąca kwestionuje przyjętą przez Komisję częstotliwość kontaktów (około 20–25 tygodni w roku), podnosząc, że jest ona związana z okresem dochodzenia obejmującym lata 2000–2005.

366 Jest jednak bezsporne, że zapytanie skierowane do spółki Weichert w żądaniu udzielenia informacji z dnia 7 lutego 2007 r. było jednoznaczne w tym znaczeniu, że dotyczyło liczby tygodni w roku, w których miały miejsce kontakty dwustronne z Dole, oraz że lata 2000–2005 obejmują w sposób oczywisty okres ostatecznie przyjęty przez Komisję w celu scharakteryzowania okresu trwania naruszenia, czyli lat 2000–2002.

367 Należy stwierdzić, że znaczna liczba kontaktów potwierdzonych przez spółki Dole i Weichert, ich podobny zakres, fakt, że dotyczyły regularnie tych samych osób z niemalże identycznym modus operandi w znaczeniu kalendarza i środków komunikacji, fakt, że trwały one co najmniej trzy lata, a żadne przedsiębiorstwo nie powołuje się na jakąkolwiek przerwę w kontaktach oraz złożone przez spółkę Dole oświadczenia na temat znaczenia wymienianych informacji dla ustalenia cen

referencyjnych są elementami pozwalającymi stwierdzić, że Komisja słusznie uznała, iż istniał schemat lub system kontaktów, do którego dane przedsiębiorstwa mogły się odwołać w zależności od ich potrzeb.

- 368 Mechanizm ten pozwolił na stworzenie klimatu wzajemnej pewności co do przyszłej polityki cenowej (wyrok Sądu z dnia 12 lipca 2001 r. w sprawach połączonych T-202/98, T-204/98 i T-207/98 Tate & Lyle i in. przeciwko Komisji, Rec. s. II-2035, pkt 60), jeszcze wzmocnionej poprzez późniejszą wymianę informacji na temat cen referencyjnych, po ich ustaleniu w czwartek rano.
- 369 Choć niektóre wymieniane informacje mogły być uzyskane z innych źródeł, wprowadzony system wymiany informacji umożliwiał danym przedsiębiorstwom poznanie tych informacji w sposób prostszy, szybszy i bardziej bezpośredni (ww. w pkt 368 wyrok w sprawie Tate & Lyle i in. przeciwko Komisji, pkt 60) i dokonanie ich wspólnej zaktualizowanej oceny.
- 370 Należy stwierdzić, że dane, którymi przedsiębiorstwa się wymieniały, same wiązały się z wystarczającym interesem strategicznym poprzez ich aktualność i częstotliwość wymiany przez długi czas.
- 371 To regularne i częste dzielenie się informacjami odnoszącymi się do przyszłych cen referencyjnych doprowadziło do zwiększenia w sztuczny sposób przejrzystości na rynku, na którym, jak zostanie przedstawione w pkt 380–391 poniżej, konkurencja już była osłabiona ze względu na szczególnie kontekst prawny i uprzednią wymianę informacji na temat ilości bananów przyjmowanych w Europie Północnej (zob. podobnie wyrok Trybunału 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 281).
- 372 W drugim rzędzie skarżąca twierdzi, że mimo istnienia szerszych ram, jakie stanowi całokształt wymiany informacji pomiędzy stronami, Komisja w swej decyzji wyodrębniła kilka kontaktów i stwierdziła, iż ze względu na fakt, że dotyczyły one tego, co uznała za elementy ustalenia ceny, oraz, w rzadkich przypadkach, tendencji w zakresie cen, można było założyć, że celem tego zachowania było wywarcie wpływu na ceny.
- 373 Jak słusznie podnosi Komisja, fakt, że kontakty poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji mogła być głównym celem, jaki przyświecał kontaktom pomiędzy konkurentami lub że mogła ona wpisywać się w szerszy kontekst ogólnej wymiany informacji pomiędzy dostawcami bananów, nie ma znaczenia (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 6 kwietnia 2006 r. w sprawie C-551/03 P General Motors przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-3173, pkt 64) i nie może uzasadniać bezprawnej koordynacji.
- 374 Z powyższych rozważań wynika, że argumentacja skarżącej i interwenienta dotycząca częstotliwości zarzucanych kontaktów nie prowadzi do wykazania niezgodności z prawem zaskarżonej decyzji i należy ją odrzucić.

W przedmiocie kontekstu prawnego i ekonomicznego

- 375 Del Monte podnosi, że cel rozpatrywanego zachowania należy oceniać w kontekście ekonomicznym, w którym zachowanie to miało miejsce, oraz że rynek bananów posiadał w okresie właściwym dla okoliczności faktycznych rozpatrywanych w niniejszej sprawie szczególne cechy, w świetle których argumenty przedstawione przez Komisję w kontekście celu rzekomej uzgodnionej praktyki są mało przekonujące.
- 376 Interwenient wskazuje, że Komisja powinna była uwzględnić charakter wymienianych informacji oraz kontekst, w którym miała ona miejsce, czego instytucja ta nie uczyniła, podczas gdy w związku z cechami rynku bananów twierdzenia dotyczące naruszenia ze względu na cel są całkowicie niewiarygodne.

– W przedmiocie ram prawnych i podaży na rynku

- 377 Skarżąca podkreśla, że rynek bananów był skrajnie przejrzysty w tym znaczeniu, że wszyscy producenci i konsumenci mieli dostęp do ilości przyjęć w każdym tygodniu, a także w znacznym stopniu uregulowany, ponieważ system pozwoleń określał z góry ilość bananów przywożonych do Europy w każdym kwartale. Jej zdaniem „w ramach tych porozumień w rzeczywistości ustalano udziały w rynku”.
- 378 Interwenient wyjaśnia, że powyższe nie mogło mieć wpływu na ceny ze względu na brak ograniczenia produkcji bananów sprzedawanych w Europie Północnej, które nie miało miejsca i nawet nie było możliwe ze względu na szczególne cechy wspólnotowego systemu bananów, czyli istnienie kontyngentów i wysokich cen w rozpatrywanym okresie, które zachęcały do możliwie największej sprzedaży bananów w Unii. W uzasadnieniu tych twierdzeń interwenient odnosi się do sprawozdania gospodarczego.
- 379 Z motywów 36-40, 129-137, 278 i 279 zaskarżonej decyzji wynika, że, oceniając zgodność zachowania spółki Dole z art. 81 ust. 1 WE, Komisja uwzględniła i przeanalizowała w wystarczający i jednoznaczny sposób ramy prawne sektora bananów w okresie zaistnienia okoliczności faktycznych będących przedmiotem niniejszej sprawy, a mianowicie rozporządzenie nr 404/93
- 380 Jest bezsporne, że w rozpatrywanym okresie przywóz bananów do Wspólnoty objęty był systemem pozwoleń. Komisja podniosła, że przy składaniu wniosków o udzielenie pozwolenia podmioty miały obowiązek ustanowienia gwarancji oraz że ogromna większość ilości objętych pozwoleniami trafiała do podmiotów tradycyjnych, w odróżnieniu od „nowych podmiotów na rynku” lub „podmiotów nietradycyjnych” (od dnia 1 lipca 2001 r.), co dowodzi istnienia pewnych barier przy wejściu na dany rynek.
- 381 Kontyngenty przywozowe bananów były określane corocznie i przyznawane co kwartał z pewną ograniczoną elastycznością pomiędzy kwartałami danego roku kalendarzowego. Komisja wyjaśnia, że w ramach systemu kontyngentów całkowita ilość bananów przywożonych do całej Wspólnoty w ciągu danego kwartału w danym okresie była zatem, z zastrzeżeniem pewnej ograniczonej elastyczności pomiędzy kwartałami, określana, ponieważ istotne czynniki zachęcały posiadaczy pozwoleń do zagwarantowania, aby zostały one wykorzystane w ciągu danego kwartału (motyw 134 zaskarżonej decyzji).
- 382 Znaczenie tego uregulowania, obowiązującego w całym okresie naruszenia, w świetle wysokości podaży i fakt, że przyczynia się ono do pewnej przejrzystości na rynku, umożliwiając stwierdzenie, iż kształtowanie się cen na rynku bananów nie było wynikiem w pełni wolnej gry podaży i popytu.
- 383 Stwierdzenie to nie jest jednak niezgodne z wnioskiem Komisji dotyczącym antykonkurencyjnego celu rozpatrywanej praktyki.
- 384 Po pierwsze, Komisja słusznie uwzględniła zasadniczą cechę sektora bananów, czyli jego organizację w tygodniowych cyklach.
- 385 Komisja słusznie podkreśliła, że w ramach wspólnej organizacji rynków nie określano z góry ilości bananów przywożonych i sprzedawanych w Unii, a tym bardziej - w rozpatrywanej strefie geograficznej w ciągu danego tygodnia.
- 386 W odniesieniu do rynku zorganizowanego w tygodniowych cyklach Komisja mogła zatem stwierdzić, że wysyłki bananów do portów Europy Północnej były ustalane w danym tygodniu na podstawie dotyczących produkcji i wysyłki decyzji podejmowanych przez producentów i importerów (motywy 131-135 zaskarżonej decyzji), którzy dysponowali pewnym marginesem swobodnego uznania co do ilości dostępnej na rynku.

387 Po drugie, Komisja uwzględniła także szczególną sytuację w zakresie ilości bananów dostępnych w ciągu danego tygodnia w Europie Północnej, przedstawioną w motywie 136 zaskarżonej decyzji w następujący sposób:

„Z różnych dokumentów, które posiada Komisja, wynika, że strony, przed określeniem ich tygodniowych cen referencyjnych w poniedziałki i środy, wymieniały się informacjami co do przyjęcia bananów do portów Europy Północnej. Ta wymiana informacji zastępowała dane dotyczące własnych ilości bananów stron, których przyjęcie było co do zasady przewidziane w ciągu kolejnego tygodnia. Strony przyznają, że taka wymiana informacji miała miejsce. Dodatkowo lub alternatywnie importerzy opierali się na informacjach dotyczących przyjęcia bananów, które można było uzyskać z różnych źródeł publicznych lub prywatnych za pośrednictwem zbierania informacji o rynku. A zatem w momencie gdy strony wymieniały się tymi informacjami jeszcze przed ustaleniem cen, znały one zazwyczaj ilości bananów konkurentów, które miały przybyć później, w kolejnym tygodniu, do portów Europy Północnej”.

388 Komisja poza tym wyjaśniła, że choć dane przedsiębiorstwa nie podważyły stwierdzenia zawartego w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów, zgodnie z którym wymiana danych na temat ilości odbywała się regularnie na początku każdego tygodnia (od poniedziałku do środy rano) (przypis nr 177 zaskarżonej decyzji), w świetle argumentów przedstawionych przez wspomniane przedsiębiorstwa w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów uznała ona, iż na podstawie posiadanych przez nią dowodów nie można wyciągnąć wniosku, że wymiana informacji na temat ilości miała cel antykonkurencyjny lub że stanowiła integralną część naruszenia (motyw 272 zaskarżonej decyzji).

389 Komisja natomiast podniosła, że uczestnicy poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji komunikowali się w świetle zmniejszonej niepewności co do sytuacji ich konkurentów w zakresie dostaw oraz że fakt ten, w połączeniu z przejrzystością rynku zapewnianą przez ramy prawne, tłumaczył mniejszy stopień niepewności w sektorze bananów w Europie Północnej, co nadawało większe znaczenie ochronie wciąż istniejącej niepewności w odniesieniu do przyszłych decyzji konkurentów w zakresie cen (motyw 272 zaskarżonej decyzji).

390 Należy stwierdzić, że skarżąca nie przedstawia żadnej szczególnej argumentacji, która podważałaby ustalenia Komisji dotyczące posiadanego przed poprzedzającą ustalanie cen wymianą informacji przez przedsiębiorstwa prowadzące działalność w sektorze bananów z zakresu swobodnego uznania co do ilości dostępnej na rynku w ciągu danego tygodnia i posiadanej przed tą wymianą informacji wiedzy na temat przyjęć bananów, które mają zostać wysłane, podczas gdy ustalenia te pozbawiają wszelkiej podstawy twierdzenie skarżącej co do określania z góry udziałów w rynku. Oświadczenia skarżącej wręcz pokrywają się z niektórymi ustaleniami Komisji dokonanymi w ramach przeprowadzonej przez nią analizy kontekstu prawnego.

391 Ponadto Komisja mogła wskazać w odpowiedzi na skargę, czego skarżąca nie podważyła, że ta w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów wyjaśniła, w jaki sposób w 2003 r., po wygaśnięciu umów ze spółką Weichert, Del Monte miała [*poufne*], uznając tym samym pewną elastyczność rynku.

392 Co do interwenienta należy stwierdzić, iż podnosi on szczególny zarzut w tym znaczeniu, że utrzymuje, iż zarzucane zachowanie nie było w stanie spowodować ograniczenia konkurencji, ponieważ „nie mogło mieć wpływu na ceny ze względu na brak ograniczenia produkcji”, które zresztą nie miało miejsca i nawet nie było możliwe ze względu na szczególne cechy wspólnotowego reżimu dotyczącego bananów.

- 393 Oprócz faktu, że skarżąca nie twierdziła w swych pismach procesowych, iż dla skuteczności kartelu konieczne byłoby w niniejszym przypadku zmniejszenie podaży dostępnej na rynku, należy zauważyć, że po wskazaniu, iż „[jej zachowanie] nie mogło mieć wpływu na ceny ze względu na brak ograniczenia produkcji”, interwenient ograniczył się do dodania, że „[zostało to] wyjaśnione bardziej szczegółowo w [analizie gospodarczej załączonej do uwag interwenienta]”.
- 394 Należy przypomnieć, że orzecznictwo dotyczące wykładni art. 44 § 1 lit. c) regulaminu, przedstawione w pkt 268–271 powyżej, ma przez analogię zastosowanie do uwag interwenienta (wyrok Sądu z dnia 9 września 2009 r. w sprawach połączonych od T-227/01 do T-229/01, T-265/01, T-266/01 i T-270/01 *Diputación Foral de Álava i in. przeciwko Komisji*, Zb.Orz. s. II-3029, pkt 94). Poza tym naruszenie wspomnianego art. 44 § 1 lit. c) należy do bezwzględnych przeszkód procesowych, które Sąd może podnieść z urzędu na każdym etapie postępowania na mocy art. 113 regulaminu (wyroki Sądu: z dnia 13 grudnia 1995 r. w sprawach połączonych T-481/93 i T-484/93 *Exporteurs in Levende Varkens i in. przeciwko Komisji*, Rec. s. II-2941, pkt 75; z dnia 14 grudnia 2005 r. w sprawie T-209/01 *Honeywell przeciwko Komisji*, Zb.Orz. s. II-5527, pkt 54).
- 395 W niniejszej sprawie interwenient ogranicza się do postawienia zarzutu i do ogólnego odesłania do załącznika do uwag interwenienta. Stwierdzenia zawarte w tych uwagach interwenienta pokrywają się z wyjaśnieniami dotyczącymi niemożliwości lub braku wprowadzenia w życie ograniczeń w zakresie ilości bananów dostępnych w Europie Północnej, a nie z przesłanką, na której został oparty ten zarzut, polegającej na tym, że do tego, aby dane zachowanie miało znamię kartelu cenowego, konieczne jest dowiedzenie ograniczenia ilości stanowiących jego przedmiot produktów. Tak lakoniczne sformułowanie zarzutu nie pozwala Komisji na przygotowanie obrony, a Sądowi na rozpoznanie w danym przypadku sprawy bez dodatkowych informacji; ponadto sprzeczne byłoby z wyłącznie dowodową i pomocniczą funkcją załączników, gdyby mogły one służyć do szczegółowego wykazania twierdzenia, które nie zostało przedstawione w skardze w sposób wystarczająco jasny i precyzyjny (ww. w pkt 268 wyrok z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie *France Télécom przeciwko Komisji*, pkt 204).
- 396 Należy zatem odrzucić rozpatrywany zarzut jako niedopuszczalny.
- 397 W każdym razie zakładając nawet, że rozpatrywany zarzut może być uznany za dopuszczalny, należy go oddalić.
- 398 Po pierwsze, należy podnieść, że Komisja nie wyciągnęła w zaskarżonej decyzji wniosku, iż doszło do mającego znamiona zmowy zachowania mającego na celu podział rynku lub ograniczenie dostępnych na nim ilości.
- 399 Jak słusznie podkreśla Komisja, do ustalenia istnienia kartelu cenowego nie jest konieczne stwierdzenie ponadto kartelu mającego na celu ograniczenie ilości na rynku (motywy 133, 292 zaskarżonej decyzji).
- 400 Po drugie, podniesiony przez interwenienta zarzut dotyczy kwestii skutków zmowy w odniesieniu do cen rzeczywistych i opiera się na analizie wpływu gospodarczego zarzucanego zachowania na rynek bananów w Europie. Tymczasem jak zostało wyjaśnione w pkt 304 powyżej, cel antykonkurencyjny i skutek antykonkurencyjny nie są przesłankami kumulatywnymi, lecz alternatywnymi zakazu uregulowanego w art. 81 WE. Dokonując oceny tego, czy dana uzgodniona praktyka jest zakazana na mocy art. 81 ust. 1 WE, nie ma potrzeby uwzględnienia jej konkretnych skutków, jeśli okazuje się, jak w niniejszym przypadku, że ma ona na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku.
- 401 Po trzecie, należy stwierdzić, że stanowisko Weichert jest wewnętrznym sprzeczne.

- 402 W analizie gospodarczej przedstawionej przez spółkę Weichert podczas toczących się przed Sądem dyskusji wyraźnie bowiem wskazano, że rynek bananów w Europie charakteryzuje się znacznymi i w dużym stopniu nieprzewidywalnymi zmianami w zakresie cen „na przestrzeni tygodnia” ze względu na leżące u ich podstaw zmiany popytu i „podaży”.
- 403 Poza tym sama Weichert oświadczyła, iż „poza wpływem wywieranym przez Del Monte w związku z większościowym pakietem akcji, próbowała ona w szczególności spełnić oczekiwania Del Monte, ponieważ obawiała się, że Del Monte przestanie ją zaopatrywać lub co najmniej w znaczny sposób zmniejszy dostawy w przypadku, gdyby jej cena oficjalna nie mieściła się w ramach oczekiwań Del Monte” (motyw 390 zaskarżonej decyzji).
- 404 Oświadczenie to jest poparte wyraźnymi dowodami z dokumentów.
- 405 W informacji z dnia 12 czerwca 2000 r., skierowanej do panów A. W. i H. W., pan A. z przedsiębiorstwa Del Monte wskazuje (motyw 390 zaskarżonej decyzji): „[...] jeśli nie będą mogli Państwo osiągnąć tych cen, nasze działania będą polegały, jak wyraźnie Państwa poinformowaliśmy podczas spotkania, które miało miejsce w ubiegłym tygodniu w Miami, na konsekwentnym zmniejszeniu ilości Państwa bananów do poziomu pozwoleń Interfrucht [...]. Proszę nas codziennie informować o wynikach Państwa negocjacji cenowych z Państwa klientami” (motyw 390 zaskarżonej decyzji). Z badania tego dokumentu wynika, że Del Monte groziła zmniejszeniem dostaw do 60 000 skrzyń tygodniowo, podczas gdy art. 2 lit. a) zawartej między Del Monte i Weichert umowy w sprawie dystrybucji przewidywał cotygodniowe dostawy w przedziale od 100 000 do 200 000 skrzynek.
- 406 W dniu 12 grudnia 2000 r. Del Monte skierowała do spółki Weichert następującą wiadomość (przypis nr 424 zaskarżonej decyzji):
- „Nasz przekaz był jasny i jednoznaczny, jeśli nie jesteście w stanie sprzedawać po cenach z przedziału [...] w pierwszym kwartale, nie będziecie w stanie stworzyć małej rezerwy zysku w celu skompensowania niskich cen w ostatnich dwóch kwartałach roku, to będzie oznaczać, że 2001 r. będzie katastrofalny w zakresie wyników sprzedaży bananów. Obniżka ilości jest więc jedynym sposobem zatrzymania tego spadku cen”.
- 407 Możliwość oddziaływania przez dostawców na ceny za pośrednictwem ilości jest także potwierdzona pismem wewnętrznym spółki Chiquita z dnia 21 czerwca 2000 r., przytoczonym w motywach 113 i 135 zaskarżonej decyzji i ujawniającym podjętą przez to przedsiębiorstwo decyzję o skompensowaniu nieoczekiwanego spadku cen zwiększeniem ilości. Autor tej wiadomości wskazuje:
- „[...] zwiększenie ilości nie skompensuje w 100% spadku cen, ale potrzebujemy każdej dodatkowej skrzynki dopóty, dopóki nie będzie to mieć dla nas długoterminowego negatywnego skutku”.
- 408 Weichert nie podważyła faktu, że wymieniało się z innymi danymi przedsiębiorstwami informacjami na temat przyjęć bananów do portów Europy Północnej ani nie sformułowała uwag na temat uzupełniającego twierdzenia Komisji, zgodnie z którym te informacje na temat przyjmowanych ilości bananów dowodzą tego, że wysyłane przez importerów ilości bananów, które przybywają do wspomnianych portów, zmieniają się z tygodnia na tydzień (motyw 136 zaskarżonej decyzji).
- 409 Należy odrzucić twierdzenia interwenienta mające na celu wykazanie braku możliwości zmniejszenia przez importerów bananów ilości tych owoców dostępnych w Europie Północnej w zakresie, w jakim mogą one być rozumiane jako argumentacja zmierzająca do podważenia ustaleń Komisji na temat marginesu swobodnego uznania przedsiębiorstw prowadzących działalność w sektorze bananów co do ilości dostępnej na rynku w ciągu danego tygodnia w rozpatrywanej strefie geograficznej.

- 410 Za pomocą tej argumentacji nie można zakwestionować wykazanych za pomocą danych Eurostatu dokonywania transferów istotnych ilości z regionu Europy Północnej do innych części Unii i w drugą stronę, a także zmieniających się (z tygodnia na tydzień) ilości bananów przyływających do portów północnoeuropejskich, rozsyłanych następnie do poszczególnych państw Europy Północnej i innych terytoriów, co zostało ujawnione w wyniku wymiany informacji na temat przyjęć bananów we wspomnianych portach potwierdzonej przez Weichert w toku postępowania administracyjnego i niepodważonej w ramach niniejszego postępowania.
- 411 Wymienione w pkt 405–408 powyżej dowody z dokumentów świadczą o tym, że podaż na rynku nie była sztywna, a za przyjęciem tych dowodów przemawiają zarówno oświadczenia złożone przez Weichert, jak i te złożone przez skarżącą. W ramach argumentacji mającej na celu wykazanie braku decydującego wpływu na spółkę Weichert skarżącą podnosi, że gdyby wywierała taki wpływ, doprowadziłaby do tego, aby pozwolenia przywozowe spółki Weichert były wykorzystywane - w ramach jej kwartalnych lub cotygodniowych uzgodnień mających na celu podział ilości na rzecz rynków posiadających perspektywę osiągnięcia lepszych cen – tak aby zmaksymalizować zyski grupy Del Monte, co nie miało miejsca.
- 412 Weichert odnosi się do szczególnych ograniczeń, podkreślając, że ciążył na niej przewidziany w umowie obowiązek zaspokojenia swych klientów, którzy praktycznie w całości znajdowali się w Europie Północnej, a także zaopatrywania terytorium objętego wiążącą ją z Del Monte umową w sprawie wyłącznej dystrybucji, czyli, „co do zasady”, Europy Północnej.
- 413 Należy podnieść, że interwenient przyznaje w swych pismach procesowych, że posiadał klientów spoza regionu Europy Północnej i utrzymuje, że „byli oni jednak bardzo nieliczni”, nie dostarczając jednak żadnej konkretnej i obiektywnej informacji na poparcie tego twierdzenia.
- 414 Co do zasięgu geograficznego umowy w sprawie wyłącznej dystrybucji wiążącej ją z Del Monte wystarczy stwierdzić, że sama Weichert wyjaśnia, że umowa ta obejmowała Norwegię, Polskę, Węgry i była Czechosłowacją, a zatem także kraje, które nie są częścią rozpatrywanego rynku geograficznego.
- 415 Ponadto Weichert nie sformułowała żadnej uwagi dotyczącej twierdzenia Komisji w przedmiocie istnienia rynku wtórnego pozwoleń umożliwiające importerom zwiększenie przyznanej im ilości bananów za pośrednictwem nabycia pozwoleń (motyw 132 zaskarżonej decyzji).
- 416 W takich okolicznościach należy podnieść, że dokonując oceny zachowania przedsiębiorstwa Dole, Komisja słusznie uwzględniła niewielki stopień niepewności w sektorze bananów w Europie Północnej oraz związaną z nim konieczność ochrony wciąż istniejącej niepewności w odniesieniu do przyszłych decyzji konkurentów w zakresie cen (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 15 marca 2000 r. w sprawach połączonych T-25/95, T-26/95, od T-30/95 do T-32/95, od T-34/95 do T-39/95, od T-42/95 do T-46/95, T-48/95, od T-50/95 do T-65/95, od T-68/95 do T-71/95, T-87/95 i T-88/95, T-103/95 i T-104/95 *Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji*, Rec. s. II-491, pkt 1088, 1856).
- 417 Poza tym uwagi zawarte w przedstawionej przez Weichert podczas toczących się przed Sądem dyskusji analizie gospodarczej zmienności z tygodnia na tydzień podaży i popytu, która jest przyczyną zmian cen, mogą - w kontekście rynku, na którym również funkcjonował system wymiany pomiędzy importerami informacji na temat ilości bananów sprowadzanych tygodniowo do portów - uzasadniać wyciągnięte przez Komisję wnioski w przedmiocie tego, że w rozpatrywanym sektorze kluczowe znaczenie miała konkurencja cenowa (motyw 261 zaskarżonej decyzji) i nasuwającą się konieczność ochrony wciąż istniejącej niepewności w odniesieniu do przyszłych decyzji konkurentów w zakresie cen (motyw 272 zaskarżonej decyzji).
- 418 Z powyższych rozważań wynika, że za pomocą podniesionej przez skarżącą i interwenienta argumentacji dotyczącej ram prawnych oraz podaży na rozpatrywanym rynku nie można wykazać niezgodności z prawem zaskarżonej decyzji i należy ją odrzucić.

– W przedmiocie szczególnego charakteru rozpatrywanego produktu

- 419 Skarżąca zauważa, że ze względu na to, iż banany są produktami bardzo szybko psującymi się, „wszyscy importerzy posiadają silne zachęty do likwidacji zapasów w ciągu tygodnia i w konsekwencji [...] poszukują największej z możliwych ilości informacji na temat warunków rynkowych, korzystając z własnych źródeł informacji, informacji przekazanych przez klientów oraz, w pewnych przypadkach, innych dostawców, aby upewnić się, że ich ceny są ustalone na poziomie właściwym do zapewnienia szybkiego wyczyszczenia rynku”.
- 420 Z motywów 278, 279, 290, 300, 303 i 341-343 zaskarżonej decyzji wynika, że Komisja zbadała argumenty adresatów tejże decyzji odwołujące się do szczególnego charakteru rozpatrywanego produktu, czyli faktu, że jest on produktem bardzo szybko psującym się.
- 421 Celem argumentacji skarżącej jest stwierdzenie, że wymiana informacji pomiędzy importerami miała, uwzględniając szczególny charakter rozpatrywanego produktu, zgodny z prawem cel, czyli wzmocnienie skuteczności rynku.
- 422 Jak słusznie wskazuje Komisja w motywie 303 zaskarżonej decyzji, wyjaśniając, że celem tej wymiany informacji była skuteczna redukcja rynkowych zapasów bardzo szybko psującego się produktu takiego jak banany lub określenie ceny wyczyszczenia rynku, przedsiębiorstwa będące adresatami zaskarżonej decyzji przyznają w ten sposób, że wymienione przez nie informacje wywierały wpływ na ich decyzje dotyczące cen. To ostatnie twierdzenie potwierdza antykonkurencyjny cel rozpatrywanej praktyki.
- 423 W motywie 303 zaskarżonej decyzji Komisja dodała ponadto, że:
- „[P]o ustaleniu, że kontakty posiadały cel antykonkurencyjny, strony nie mogą go uzasadnić, podnosząc, że zmierzały do osiągnięcia »większej skuteczności«. Po to, aby art. 81 [WE] nie znajdował zastosowania do uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym, konieczne jest spełnienie przesłanek przewidzianych w art. 81 ust. 3 [WE]. Ponadto niewystarczające jest to, że kontakty z konkurentami, w trakcie których były ujawniane i omawiane zamiary w zakresie cen i czynniki ustalania cen, nie były nawiązywane w żadnym »antykonkurencyjnym duchu«”.
- 424 Komisja ponadto stwierdziła, że nie zostały spełnione przesłanki zastosowania art. 81 ust. 3 WE (motywy 339-343 zaskarżonej decyzji).
- 425 Wreszcie należy przypomnieć, iż zgodnie z orzecznictwem niewielkie znacznie ma fakt, że przedsiębiorstwa porozumiewały się z przyczyn, z których część była dozwolona. Trybunał orzekł bowiem, że porozumienie ma na celu ograniczenie konkurencji, nawet gdy nie jest to jego jedyny cel, ale gdy ma także inne dozwolone cele (ww. w pkt 304 wyrok w sprawie Beef Industry Development Society i Barry Brothers, pkt 21).
- 426 W takich okolicznościach należy stwierdzić, że skarżąca, która zaprzecza, jakoby doszło do jakiegokolwiek naruszenia art. 81 WE, nie przedstawiła żadnego argumentu, który mógłby podważyć ocenę Komisji dotyczącą szczególnego charakteru rozpatrywanego produktu.

– W przedmiocie struktury rynku

- 427 Interwenient twierdzi, że Komisja nie uwzględniła struktury rynku i jego dynamiki oraz pominęła kontekst, w którym wymiana informacji miała miejsce, a także zignorowała fakt, iż wielu importerów nie uczestniczyło w domniemanej „poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji”. Stanowi to również błąd logiczny i błąd w ocenie, zważywszy, że poziom konkurencji na rynku jest istotnym elementem oceny zgodności wymiany informacji z prawem w świetle art. 81 WE.

428 Kwestia struktury rynku i jego konkurencyjnego charakteru została zbadana w motywach 25–31, 280, 281 i 324 zaskarżonej decyzji, gdzie Komisja stwierdziła, co następuje:

- struktura rynku nie jest istotnym elementem pozwalającym stwierdzić, czy w danym przypadku doszło do naruszenia, co Trybunał podkreślił w ww. w pkt 368 wyroku Tate & Lyle i in. przeciwko Komisji, pkt 113,
- w przypadku kartelu dotyczącego ustalania cen czynnik struktury rynku wokół naruszenia ma inne znaczenie niż w przypadku podziału rynków; bez względu na okoliczności strony posiadały znaczną część rynku i były dostawcami trzech największych marek bananów;
- strony nie mogą uzasadnić ich udziału w ustaleniach kartelowych, oświadczając, że na rynku istnieje konkurencja, oraz że do tego, aby ustalenia te stanowiły naruszenie ze względu na cel, nie jest konieczne, aby wykluczały one jakąkolwiek konkurencję między stronami.

429 Należy zaznaczyć, że stanowisko Komisji, zgodnie z którym struktura rynku nie jest istotnym elementem pozwalającym stwierdzić, czy w niniejszym przypadku doszło do naruszenia, jest skutkiem przyjęcia przez tą instytucję wykładni ww. w pkt 336 wyroku w sprawach połączonych Tate & Lyle i in. przeciwko Komisji, która jest błędna w tym znaczeniu, że przytoczone w motywie 280 zaskarżonej decyzji fragmenty tego wyroku nie dotyczą ustalenia, czy doszło do naruszenia, a tylko kwoty nałożonej grzywny.

430 Należy bowiem przypomnieć, że, zgodnie z orzecznictwem, każdy podmiot gospodarczy winien określać w sposób autonomiczny politykę, jaką zamierza realizować na wspólnym rynku i że, o ile taki wymóg autonomii nie wyłącza prawa podmiotów gospodarczych do przystosowywania się w sprawny sposób do stwierdzonego lub spodziewanego zachowania konkurentów, o tyle jednak stoi on na przeszkodzie wszelkim kontaktom między tymi podmiotami gospodarczymi, tak bezpośrednim jak i pośrednim, które mogłyby wywrzeć wpływ na zachowanie aktualnego lub potencjalnego konkurenta na rynku bądź ujawnić temu konkurentowi postępowanie, które ten podmiot sam zdecydował lub planuje realizować na rynku, jeżeli celem lub skutkiem tych kontaktów jest doprowadzenie do warunków konkurencji, które nie odpowiadają normalnym warunkom konkurencji na rynku właściwym, przy uwzględnieniu charakteru produktów lub świadczonych usług, znaczenia i liczby przedsiębiorstw, jak również rozmiaru wspomnianego rynku (ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in, pkt 32, 33).

431 Jeżeli podaż na rynku jest w dużym stopniu skoncentrowana, wymiana niektórych informacji, zwłaszcza w zależności od rodzaju wymienianych informacji, jest w stanie umożliwiać przedsiębiorstwom poznanie sytuacji i strategii handlowej ich konkurentów na rynku, zakłócając w ten sposób współzawodnictwo na tym rynku i zwiększając prawdopodobieństwo zмовy, a nawet ją ułatwiając. Jeżeli natomiast podaż jest rozproszona, przekazywanie i wymiana informacji między konkurentami mogą mieć charakter neutralny czy wręcz korzystny dla konkurencyjności rynku (wyrok Trybunału z dnia 23 listopada 2006 r. w sprawie C-238/05 Asnef-Equifax i Administración del Estado, Zb.Orz. s. I-11125, pkt 58).

432 Trybunał zaznaczył również, że system wymiany informacji może naruszać reguły konkurencji, nawet jeżeli dany rynek nie jest silnie skoncentrowanym rynkiem oligopolistycznym (ww. w pkt 303 wyrok w sprawie Thyssen Stahl przeciwko Komisji, pkt 86).

433 W niniejszym przypadku interwenient twierdzi jedynie, że Komisja pominęła fakt, iż duża liczba importerów nie uczestniczyła w poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji, nie dostarczając innych wyjaśnień lub konkretnych elementów na poparcie tych stwierdzeń.

- 434 Należy podkreślić, że w zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, iż oprócz Chiquita, Weichert i Dole, Del Monte (jeżeli chodzi o własną działalność dostawcy bananów), Fyffes i Van Parys przeprowadzały duże operacje sprzedaży bananów w Europie Północnej oraz że oprócz tych przedsiębiorstw wiele innych przedsiębiorstw prowadziło działalność w zakresie sprzedaży bananów w Europie Północnej. Większość z nich to niewielkie przedsiębiorstwa koncentrujące swoją działalność na ograniczonym obszarze geograficznym (zwłaszcza w Niemczech) (motywy 21, 24 zaskarżonej decyzji).
- 435 Komisja wyjaśniła jednak, że strony niniejszego postępowania posiadały znaczną część rynku i były dostawcami trzech największych marek bananów.
- 436 W motywach 25–31 zaskarżonej decyzji Komisja wyjaśniła sposób, w jaki ustaliła łączny udział adresatów zaskarżonej decyzji w dostawach bananów.
- 437 Komisja oszacowała ich łączne udziały w sprzedaży bananów pod względem wartości na podstawie informacji dostarczonych przez tych adresatów oraz importerów bananów Fyffes i LVP, co doprowadziło ją do wyciągnięcia wniosku, że wartość sprzedaży spółek Chiquita, Dole i Weichert w 2002 r. stanowiła łącznie około 45–50% sprzedaży bananów w Europie Północnej (motywy 26, 27 zaskarżonej decyzji).
- 438 W zaskarżonej decyzji Komisja dokonała również oceny części sprzedaży wspomnianych przedsiębiorstw w Europie Północnej na podstawie dostarczonych przez nie danych w świetle spożycia bananów pod względem ilości wynikającego z oficjalnych statystyk opublikowanych przez Eurostat i doszła do wniosku, że w 2002 r. sprzedaż świeżych bananów przez spółki Chiquita, Dole i Weichert w ujęciu ilościowym stanowiła około 40–45% spożycia świeżych bananów w Europie Północnej, przy czym szacunki te są nieco niższe od części sprzedaży pod względem wartości (motyw 31 zaskarżonej decyzji).
- 439 W swojej odpowiedzi interwenient nie przedstawił żadnych uwag na temat szacunków Komisji.
- 440 Z powyższych uwag wynika, że Komisja w swojej analizie zarzucanego zachowania rzeczywiście uwzględniła strukturę rynku i słusznie uznała i uwzględniła fakt, iż Dole, Chiquita i Weichert posiadały znaczną, a nie niewielką – jak stwierdziło ogólnie przedsiębiorstwo Weichert – część rozpatrywanego rynku, który, choć nie może zostać uznany za oligopolistyczny, nie charakteryzuje się też podażą rozproszoną.
- W przedmiocie specjalnej roli spółki Weichert
- 441 Co do elementów kontekstu sprawiających, że dokonana przez Komisję analiza antykonkurencyjnego celu omawianej praktyki jest mało przekonująca, skarżąca podnosi, że Weichert odgrywała wyjątkową rolę na tym rynku ze względu na fakt, że odpowiadała za gromadzenie informacji dotyczących ilości i cen referencyjnych oraz cotygodniowe wysyłanie tych informacji Komisji i Organizacji Narodów Zjednoczonych ds. Wyżywienia i Rolnictwa (FAO) wraz z krótkim komentarzem do sytuacji na rynku.
- 442 Interwenient podnosi, że podjętą przez Komisję próbę ilościowego ujęcia zarzucanego zachowania jako uzgodnionej praktyki o antykonkurencyjnym celu należy uznać za złudną. Zauważa w tej kwestii, że Komisja nie wyjaśniła powodów, dla których przekazywano jej ceny referencyjne w rozpatrywanym okresie.
- 443 Należy podkreślić, że skarżąca i interwenient nie wyjaśniają, w jakim zakresie specjalna rola interwenienta w gromadzeniu informacji na rozpatrywanym rynku i przekazywanie ich instytucjom publicznym miałyby przeczyć wnioskowi Komisji co do istnienia uzgodnionej praktyki mającej antykonkurencyjny cel.

- 444 Kwestia informacji otrzymywanych przez FAO i Komisję została zbadana w motywach 307, 308 i 319 zaskarżonej decyzji.
- 445 Komisja zauważyła, że za pomocą argumentów podniesionych przez przedsiębiorstwa będące adresatami zaskarżonej decyzji nie można dowieść, iż instytucje publiczne wiedziały o poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji oraz o jej treści. Fakt, że Weichert otwarcie wymieniała informacje o oficjalnych cenach po ich ustaleniu w czwartek rano i przekazywała je Komisji, nie może sam w sobie podważać antykonkurencyjnego celu tej poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji, która miała miejsce w środę po południu, nieco wcześniej niż ustalanie cen referencyjnych.
- 446 Należy stwierdzić, że zarówno skarżąca, jak i interwenient nie przedstawiają żadnych informacji, które przeczyłyby ww. wnioskowi Komisji.
- 447 Z powyższych uwag wynika, że argumentacja skarżącej i interwenienta w sprawie szczególnej roli interwenienta nie dowodzi niezgodności z prawem zaskarżonej decyzji i musi zostać oddalona.

W przedmiocie znaczenia cen referencyjnych

- 448 Skarżąca twierdzi, że wnioski dotyczące występowania uzgodnionej praktyki mającej antykonkurencyjny cel zostały oparte na podstawie związku między cenami transakcyjnymi a cenami referencyjnymi, którego istnienie Weichert stanowczo kwestionowała w czasie całego postępowania, a którego Komisja nie dowiodła w zaskarżonej decyzji.
- 449 Interwenient utrzymuje, że jego cena referencyjna nie była oczekiwaną ceną referencyjną, punktem wyjścia do negocjacji, ceną, którą byli zainteresowani klienci, ani ceną, od której zależały ceny rzeczywiste. Oficjalna cena spółki Weichert nie mogła być zatem sygnałem dla rynku w kwestii rzeczywistych cen na nim.
- 450 W pierwszym rzędzie należy stwierdzić, że kwestia ustalania i znaczenia ceny referencyjnej w sektorze bananów została w istocie zbadana w motywach 102–128 zaskarżonej decyzji.
- 451 Bezspornym jest, że Chiquita, Dole i Weichert ustalały co tydzień, a mianowicie w każdy czwartek rano, ceny referencyjne swoich znaków towarowych i ogłaszały je swoim klientom. Importerzy stwierdzili, że ceny referencyjne szybko krążyły w całym sektorze, a następnie były przekazywane pismom branżowym (motywy 34, 104, 106 zaskarżonej decyzji).
- 452 Komisja wyjaśnia, że ceny transakcyjne były albo negocjowane w cyklach tygodniowych, w niniejszym przypadku w czwartek po południu i w piątek (lub najpóźniej do końca tygodnia albo na początku przyszłego tygodnia), albo ustalane na podstawie z góry ustalonego wzoru taryfikacyjnego z podaniem stałej ceny lub na podstawie klauzul łączących cenę z ceną referencyjną sprzedawcy lub konkurenta, albo na podstawie innego wskaźnika, np. „ceny Aldi”. Chiquita zawierała w szczególności umowy opierające się na „wzorze Dole plus”, gdzie cena transakcyjna zależała w rzeczywistości od cotygodniowej ceny referencyjnej wyznaczanej przez spółkę Dole, lub na własnych cenach referencyjnych. Jeżeli chodzi o tych klientów, istniał bezpośredni związek między cenami zapłaconymi a cenami referencyjnymi (motywy 104 i 105 zaskarżonej decyzji).
- 453 W motywie 104 zaskarżonej decyzji Komisja wyjaśnia ponadto:
- „[...] Dostawcy bananów sprzedający owoce sieci Aldi składali jej zazwyczaj swoje oferty w czwartek rano. Zazwyczaj około godziny 14.00 ustalano »cenę Aldi«. »Cena Aldi« była ceną płaconą przez tą sieć swoim dostawcom. Aldi wyjaśnia, że w każdy czwartek między godziną 11.00 a 11.30 otrzymywała oferty od swoich dostawców. Zdaniem Aldi jej decyzja dotycząca cotygodniowej oferty składanej dostawcom opierała się na otrzymanych ofertach, cenach z poprzedniego tygodnia i cenach z tego

samego tygodnia w ubiegłym roku. Około 30 minut po otrzymaniu oferty dostawców Aldi wysłała kontrofertę, która zazwyczaj jest taka sama dla wszystkich dostawców. Aldi oświadcza, że nie wiedziała o »cenie Aldi« i nie jest w stanie ocenić wagi jej ceny dla transakcji osób trzecich. Począwszy od drugiego półrocza 2002 r., »cena Aldi« zaczęła być coraz częściej używana jako wskaźnik do obliczania ceny bananów dla pewnej liczby innych transakcji, zwłaszcza tych dotyczących bananów markowych”.

- 454 Komisja stwierdziła, że ceny referencyjne służyły co najmniej jako sygnał dla rynku, jako tendencja lub wskazówka co do przewidywanego rozwoju cen bananów oraz że miały znaczenie dla handlu bananami i uzyskiwanych za nie cen. Ponadto w przypadku niektórych transakcji rzeczywiste ceny były bezpośrednio powiązane z cenami referencyjnymi. Komisja uważa, że istnieje liczba zarzutów wystarczająca, aby można było mówić o celu antykonkurencyjnym (motywy 115, 128 zaskarżonej decyzji).
- 455 Wbrew temu, co twierdzi interwenient, Komisja nie uznała, że „ceny referencyjne były [...] cenami, co do których można było się spodziewać, że zostaną osiągnięte”. Twierdzenie to wynika z błędnej interpretacji ostatniego zdania motywu 109 zaskarżonej decyzji, zgodnie z którym „z zawartych w aktach sprawy dokumentów wynika, że ceny referencyjne miały znaczenie dla handlu bananami i cen, które można było uzyskać”.
- 456 Należy ponadto zauważyć, iż interwenient twierdzi, że nie zawierał porozumień umownych na postawie ceny oficjalnej, ponieważ opierały się one na stałej cenie rocznej lub były powiązane z „ceną Aldi”. W motywie 104 zaskarżonej decyzji Komisja stwierdza, że Weichert zawierała albo umowy w trybie ofertowym zawierające wzór stałej ceny, albo umowy przewidujące ceny negocjowane w odstępach tygodniowych.
- 457 Biorąc pod uwagę wszystkie argumenty interwenienta, jego twierdzenie dotyczące handlu bananami, należy rozumieć jako oznaczające, że ceny transakcyjne wynikały ze stosowania umów przewidujących stałą, ustaloną z góry cenę na dany rok i cotygodniowych negocjacji, w których punktem wyjścia nie były ceny referencyjne, lecz „cena Aldi”.
- 458 Ani w zaskarżonej decyzji, ani w pismach procesowych Komisja nie utrzymuje, że Weichert sprzedawała swoje banany na podstawie umów zawierających wzory cen opierające się bezpośrednio na cenie referencyjnej, swojej lub konkurenta.
- 459 Na tym etapie należy przypomnieć, iż jeżeli chodzi o możliwość uznania uzgodnionej praktyki za mającą antykonkurencyjny cel, mimo tego iż nie ma ona bezpośredniego związku z cenami konsumenckimi, brzmienie art. 81 ust. 1 WE nie pozwala na uznanie, że zakazane są jedynie uzgodnione praktyki mające bezpośredni wpływ na ceny uiszczane przez ostatecznych konsumentów. Wręcz przeciwnie, z art. 81 ust. 1 lit. a) WE wynika, że uzgodniona praktyka może mieć antykonkurencyjny cel, jeżeli polega na „ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji” (ww. w pkt 297 wyrok T-Mobile Netherlands i in., pkt 36, 37).
- 460 Artykuł 81 WE ma na celu, na wzór innych przepisów prawa konkurencji zawartych w traktacie, ochronę nie tylko bezpośrednich interesów konsumentów, lecz również struktury rynku i w ten sposób – konkurencji jako takiej. Zatem stwierdzenie istnienia antykonkurencyjnego celu uzgodnionej praktyki nie może być uzależniane od istnienia jej bezpośredniego związku z cenami konsumenckimi (ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 38, 39).
- 461 W drugim rzędzie należy podkreślić, że szereg dowodów z dokumentów potwierdza wyciągnięte przez Komisję wnioski co do znaczenia cen referencyjnych w sektorze bananów.

462 Po pierwsze, w motywie 107 zaskarżonej decyzji Komisja mówi o przesłanej pocztą elektroniczną wiadomości, którą pan B. wysłał do pana P. (dwaj dyrektorzy przedsiębiorstwa Chiquita) w dniu 30 kwietnia 2001 r. i która brzmiała następująco:

„Wiadomo, że w momencie gdy [Dole/Del Monte/Tuca] osiągną cenę 36,00 DEM, ich klienci (detaliści) będą się opierać, ponieważ przy tym poziomie podaży cena detaliczna musi przekraczać poziom 3,00 DEM/kg. Nie ma żadnych wątpliwości, że »zjawisko« to będzie miało na nas negatywny wpływ przez jakiś czas. [O]znacza to, że nasz pułap oferty wyniesie 40,00 DEM (oferta zielona)”.

463 Interwenient twierdzi, że ta wiadomość stanowi jedynie odzwierciedlenie dokonanej przez niektórych pracowników spółki Chiquita interpretacji rzeczywistości i nie dowodzi znaczenia oferty cenowej na banany Del Monte.

464 Należy jednak stwierdzić, że wiadomość ta odnosi się konkretnie do nabywców bananów marki Del Monte, które były sprzedawane przez spółkę Weichert, oraz bananów marki Dole, czego interwenient nie kwestionuje. Okoliczność, że ta przesłana pocztą elektroniczną wiadomość pochodzi od głównych graczy na rynku bananów, którzy dysponowali pełną wiedzą na temat jego funkcjonowania, jedynie zwiększa jej moc dowodową.

465 Jak słusznie zauważa Komisja, dokument ten świadczy o tym, że ceny rzeczywiste zależały od cen referencyjnych, a klienci dostosowywali się do ich zmian. Wynika z niego, że klienci reagowali, kiedy ceny referencyjne osiągały pewne poziomy, lecz również, że zdawali sobie sprawę ze związku między cenami referencyjnymi a cenami rzeczywistymi. Z dokumentu wyraźnie wynika, że w przypadku, gdy oferty spółek Dole, Del Monte i Tuca osiągały poziom „36,00 DEM”, „cena detaliczna [miała] przekraczać poziom 3,00 DEM/kg”. Dokument dowodzi również występowania pewnej współzależności między cenami referencyjnymi bananów marki Chiquita, Dole i Del Monte oraz granic odchyień, które były akceptowalne. Twierdzenie interwenienta, że „być może pan B. stara się uzasadnić panu P., dlaczego nie mógł ustalić wyższej ceny oficjalnej”, jedynie potwierdza ten wniosek.

466 Interwenient przedstawił również alternatywne wyjaśnienie sensu przesłanej pocztą elektroniczną wiadomości spółki Chiquita w następujący sposób:

„Mając na uwadze, że utrzymuje się, iż Chiquita zawarła z niektórymi klientami umowy, które opierały się na cenach oficjalnych, możliwe jest, że niektórzy klienci skarżyli się na oficjalną cenę spółki Chiquita. Pan B. mógł założyć, że spółki Weichert i Dole mają takie same problemy, lub mógł szukać przyczyny, która pozwoliłaby uzasadnić jego przełożonemu, dlaczego nie był w stanie ustalić wyższej ceny oficjalnej. Jeżeli taka sytuacja miała miejsce, pan B. wyraźnie pomylił się co do sposobu prowadzenia działalności przez spółkę Weichert, który istotnie różni się od sposobu, który mogła wybrać Chiquita, aby prowadzić własną działalność”.

467 Należy stwierdzić, iż to oświadczenie Weichert opiera się na założeniu, że istniały skargi klientów Chiquita, połączonym z czystym przypuszczeniem co do refleksji i zachowania pracownika Chiquita, efektem czego oba te elementy doprowadziły do wyciągnięcia stanowczego, choć nieprawidłowego wniosku o istniejącej między spółkami Weichert i Chiquita różnicy w sposobie prowadzenia działalności. Oświadczenie to nie może zostać uwzględnione, ponieważ przeinacza wyraźną treść ww. wiadomości, a także obiektywne stwierdzenia Komisji w sprawie cotygodniowego ustalania i ogłaszania przez spółkę Weichert ceny referencyjnej w ramach negocjacji handlowych w sektorze.

468 Wreszcie należy podkreślić, że Weichert sama zauważyła w swojej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, że ta wysłana pocztą elektroniczną wiadomość pośrednio dowodzi tego, iż detaliści zwracali uwagę na ceny referencyjne (motyw 108 zaskarżonej decyzji).

469 Po drugie, w motywach 112, 126 i 389 zaskarżonej decyzji Komisja wspomina o faksie z dnia 28 stycznia 2000 r., w którym pan A., pracownik Del Monte, zwrócił się do pana W. o wyjaśnienia w sprawie różnicy między „ceną końcową” a „ceną dyskontową” w następujących słowach:

„Sprawę pogarsza fakt, że dwukrotnie zwracałem się do osoby, która jest odpowiedzialna za sprzedaż bananów w Waszym przedsiębiorstwie, aby omówić warunki i ceny na rynku ... Dowiedziałem się, [że Weichert] utrzyma ceny »bardzo zbliżone« do ceny oficjalnej!!! (...) Bez względu na okoliczności jest [to] całkowicie niedopuszczalne”.

470 Skarżąca stwierdziła, że ta wymiana pism dowodzi jedynie tego, iż chciała ona, aby Weichert sprzedawała banany po jak najwyższej cenie. Interwenient utrzymuje, że dokument ten nie dowodzi, iż cena oficjalna była ceną, którą importerzy spodziewali się uzyskać, i jest raczej wyrazem frustracji Del Monte w obliczu faktu, że ceny rzeczywiste nie miały żadnego związku z oficjalnymi cenami.

471 Oprócz faktu, że Komisja nie utrzymuje w zaskarżonej decyzji, iż „cena oficjalna była ceną, którą importerzy spodziewali się uzyskać”, należy stwierdzić, że ww. dokument wskazuje na istnienie związku między ceną oficjalną a ceną rzeczywistą, ponieważ Del Monte wyraźnie oczekiwała tego, że cena końcowa uzyskana przez przedsiębiorstwo Weichert będzie bardzo zbliżona do ceny referencyjnej, co w zaistniałych okolicznościach nie mogło jej w pełni usatysfakcjonować.

472 Po trzecie, Komisja powołuje się na przesłaną pocztą elektroniczną w ramach spółki Chiquita wiadomość z dnia 8 sierpnia 2002 r. skierowaną do pana P. (dyrektora generalnego i prezesa spółki Chiquita) przez pana K., który przedstawił swoje przemyślenia po podwyżce ceny referencyjnej przez Dole o 2 EUR (motywy 111, 172 i nast. zaskarżonej decyzji).

473 Ten pracownik spółki Chiquita stwierdził, co następuje:

„Dlaczego podnieśliśmy tylko o 1,5, podczas gdy Dole podniosła o 2,0?

Wczoraj mieliśmy wrażenie, że rynek ożywia się nieco, lecz raczej w okolicach 1,00 EUR.

Dziś rano Dole nie odebrała mojego telefonu i bez konsultacji z nami ogłosiła cenę 2,00 (za pośrednictwem J, co pozwoliło uniknąć pytań). Jaka mogła być ich motywacja?

- 1) [...] promocja przedsiębiorstwa Edeka: Edeka przeprowadza tygodniową promocję na marki trzeciej kategorii »poniżej ceny Aldi« (normalnie asortyment składa się z 60 Dole, 30 CB, 20 DM oraz kilku trzeciej kategorii). Wymusili na swoich dostawcach pomoc, Edeka i Dole zgodziły się kupić 80 tysięcy skrzynek po cenie Aldi. Podwyższając cenę rynkową i cenę Aldi, po pierwsze, uzyskują [Dole] lepszą cenę za 80 tysięcy [...]. Mając na uwadze, że uczestniczymy z 50 tysiącami CS, możliwe, że osiągniemy z tego jakieś zyski.
- 2) Dole wie, że prowadzimy [Chiquita] dużo interesów z Dole i wykorzystuje [to] w coraz większym stopniu do windowania naszych cen rzeczywistych, podczas gdy ich ceny pozostają dużo niższe.

Później zadzwonili z Dole, powtórzyli swoje działanie i powiedzieli: »a cena Aldi z pewnością również zmieni się o 2«.

Od Weichert [...] wiemy, że uznali podwyżkę Dole za nieco przesadzoną.

To wszystko każe mi sądzić, że Dole nadmuchuje sytuację i działa z własnych pobudek. Ponieważ nie trzeba sprawiać wrażenia, że jesteśmy szczęśliwi, powielając ten ruch, postawiliśmy na 1,50, w wyniku czego różnica w porównaniu z Dole wynosi 2, a z innymi - 4,50/5,00”.

474 Z rzeczonego dokumentu wynika, po pierwsze, że dla spółki Chiquita podjęcie przez Dole takiej decyzji cenowej „bez konsultacji [z nią]” było niecodzienne oraz że Chiquita spodziewała się, że Dole skonsultuje się z nią przed podjęciem tej decyzji cenowej, a po drugie, że Dole kontaktowała się wcześniej z zatrudnionym w spółce Chiquita pracownikiem niższego szczebla, niewątpliwie po to, aby uniknąć pytań, a następnie zadzwoniła ponownie do osoby zajmującej w spółce Chiquita wysokie stanowisko, aby wyjaśnić zmianę ceny i zachęcić tę spółkę do podjęcia tego samego działania (motywy 173, 174 zaskarżonej decyzji).

475 Ta przesłana pocztą elektroniczną wiadomość z dnia 8 sierpnia 2002 r. dowodzi również znaczenia, jakie miała cena referencyjna Dole dla rynku, w tym również dla cen rzeczywistych uzyskiwanych przez spółki Dole i Chiquita. Ponadto cena referencyjna Dole miała w niniejszym przypadku wpływ na cenę referencyjną Chiquita. Z wiadomości tej wynika, że Chiquita zamierzała dokonać dzień wcześniej podwyżki „o około 1 [EUR]”, lecz rano postanowiła podnieść swoją cenę referencyjną o 1,5 EUR. W swoim oświadczeniu Chiquita stwierdza, że w świetle dokonanej przez Dole podwyżki ceny referencyjnej o 2 EUR, zmieniła ona swoją cenę referencyjną, podnosząc ją o 1,5 EUR „zamiast zastosować wyłącznie podwyżkę o 1 EUR, tak jak przewidywano dzień wcześniej” (motyw 111 zaskarżonej decyzji).

476 Komisja podnosi również fakt, że w czwartek 2 stycznia 2003 r. pracownik spółki Atlanta, podmiotu zajmującego się dojrzwaniem i dystrybucją bananów, wysłał do dwóch kierowników w spółce Chiquita - panów P. i K. - pocztą elektroniczną wiadomość, w której znajdowało się odniesienie do podjętej przez spółkę Chiquita decyzji o podwyżce ceny referencyjnej o 0,5 EUR, chociaż została już ona przekazana klientom, przy czym nastąpiło to w następstwie podniesienia ceny referencyjnej Dole tego samego ranka, kiedy wiadomość została wysłana. W wiadomości pracownik spółki Atlanta skierował do kierowników spółki Chiquita „bardzo krytyczną uwagę” w sprawie takiej decyzji cenowej. Pan K. odpowiedział mu w następujący sposób: „Uważamy, jeżeli zostaniemy na tym samym poziomie, to położy kres podnoszeniu cen i zakwestionuje zmiany cen w następnych tygodniach”. Tego samego dnia, tj. 2 stycznia 2003 r., pracownik spółki Chiquita napisał do pana K. w tej samej sprawie, że ma on problemy z powodu tej podwyżki, która nastąpiła już po podaniu ceny klientom. W dniu 6 stycznia pan K. odpowiedział na tę uwagę w następujący sposób (motywy 110, 176 zaskarżonej decyzji):

„[Pan P.] [dyrektor generalny i prezes spółki Chiquita odpowiedzialny za Europę] nie chciał, aby Dole i Del Monte miały wrażenie, że zostawiamy je, utrzymując obecny stan rzeczy. Rozumiem”.

477 Jak słusznie wyjaśniła Komisja (motyw 110 zaskarżonej decyzji), dokumenty z dnia 2 stycznia 2003 r. wskazują na to, że klienci wyraźnie myśleli, iż zmiana ceny referencyjnej ma znaczenie dla cen, które mogą płacić lub uzyskać. Decyzja dyrektora zarządzającego Chiquita o podwyżce podjęta już po podaniu ceny referencyjnej klientom po to, aby „nie zostawiać” Dole i Del Monte, jest wyrazem tego, że Chiquita naprawdę chciała wspierać wzrost cen referencyjnych swych głównych konkurentów, podejmując w razie potrzeby bardzo niecodzienny krok i podnosząc cenę, która została już ogłoszona, pomimo trudności, jakie mogą pojawić się w kontaktach z klientami, przy czym przedsiębiorstwo to kierowało się w tej decyzji perspektywą nienaruszania tendencji zwykłej cen w następnych tygodniach (motyw 177 zaskarżonej decyzji).

478 Bezspornie decyzja cenowa, o której mowa w tej przesłanej pocztą elektroniczną wiadomości, została podjęta w dniu 2 stycznia 2003 r., bezpośrednio po zakończeniu niekwestionowanego okresu poprzedzającego ustalanie cen wymiany informacji. Choć dokument ten sam w sobie nie pozwala na ustalenie, że zarzucane antykonkurencyjne zachowanie faktycznie miało miejsce, potwierdza on zebrane przez Komisję informacje na temat znaczenia ceny referencyjnej.

479 Interwenient utrzymuje, że dokumenty, o których mowa w motywach 110 i 111 zaskarżonej decyzji, są dokumentami wewnętrznymi spółki Chiquita, które nic nie mówią o jej zamiarach lub oczekiwaniach w kwestii cen. Przesłanej pocztą elektroniczną wiadomości z dnia 2 stycznia 2003 r. nie można rozumieć jako sugestii, że ceny oficjalne były cenami, które Weichert spodziewała się uzyskać.

- 480 Należy przypomnieć, iż Komisja nie podnosi w zaskarżonej decyzji, że „ceny oficjalne były cenami, które Weichert spodziewała się uzyskać”, oraz stwierdzić, że ww. dokumenty wykazują znaczenie, jakie miały ceny referencyjne w sektorze bananów, a Weichert była okresie naruszenia jednym z podmiotów tego sektora.
- 481 Należy podkreślić, iż naruszenie dotyczy jednego produktu, a mianowicie świeżych bananów, który występuje w trzech kategoriach jakości przekładających się względnie na ich ceny na jednym rynku charakteryzującym się procesem ustalania cen polegającym na tym, że w każdy czwartek rano Dole, Chiquita i Weichert ogłaszają ceny referencyjne swoim klientom, do stanowi dla rynku pierwszą informację o oczekiwaniach importerów w kwestii cen. Chociaż wspomniane ceny referencyjne dotyczą jedynie bananów pierwszej i drugiej kategorii sprzedawanych przez rzeczone przedsiębiorstwa, istnieje związek między tymi cenami a cenami innych marek lub cenami bananów bez marki, ponieważ co tydzień bezsprzecznie następowało pozycjonowanie cenowe między różnymi kategoriami jakościowymi bananów. Występowanie pewnej współzależności cen referencyjnych bananów marek Chiquita, Dole i Del Monte zostało zilustrowane za pomocą przesłanych pocztą elektroniczną wewnątrz spółki Chiquita wiadomości z dnia 30 kwietnia 2001 r. (motyw 107 zaskarżonej decyzji) i z dnia 8 sierpnia 2002 r. (motywy 111, 172 i nast. zaskarżonej decyzji).
- 482 W tym względzie należy ponadto zacytować wiadomość przesłaną pocztą elektroniczną przez dyrektora generalnego spółki Chiquita odpowiedzialnego za Europę (motyw 113 zaskarżonej decyzji) w dniu 21 czerwca 2000 r., skierowaną do kilku z jego kolegów i zawierającą komentarz na temat obniżenia ceny referencyjnej Chiquita w następstwie obniżki ceny Dole o 2 DEM: „Przy różnicy cen, która osiągnęłaby poziom 9 DEM w stosunku do Dole, nie mieliśmy innego wyjścia. Wyraźnie chodzi o operację szokową, ponieważ szanse na podwyżkę cen latem w normalnych warunkach produkcji i warunkach rynkowych są niewielkie, a nawet żadne”. W tej samej wiadomości pan P. pisze ponadto:
- „[...] z tego względu raz jeszcze proszę o przeanalizowanie możliwości zwiększenia ilości. Zwiększenie ilości nie skompensuje w 100% spadku cen, lecz potrzebujemy każdej dodatkowej skrzynki tak dopóty, dopóki jak nie ma to na nas długoterminowego negatywnego skutku”.
- 483 Jak słusznie podkreśla Komisja, wiadomość ta pokazuje stopień, w jakim Chiquita była zaniepokojona obniżką cen referencyjnych określoną mianem „szokowej”, ponieważ istniały „niewielkie/żadne szanse na wzrost cen w okresie letnim”, a także to, jak bardzo była ona zaangażowana w poszukiwanie rozwiązania, które złagodziłoby negatywne skutki tej sytuacji na poziomie cen, decydując się w danym przypadku działać na poziomie ilości. Stanowi ona kolejny dowód na znaczenie, jakie miała kwestii różnicy między cenami referencyjnymi importerów a akceptowalnymi lub możliwymi do udźwignięcia granicami tych różnic.
- 484 Chodzi o dodatkowy dowód z dokumentu potwierdzający znaczenie cen referencyjnych w sektorze bananów, na temat którego interwenient nie przedstawił żadnych uwag.
- 485 Po czwarte, Komisja wskazuje na pismo, które Deutscher Fruchthandelsverband eV (DFHV, niemiecka federacja handlu) skierowała do członka Komisji w dniu 21 stycznia 2005 r. W piśmie tym DFHV oświadczyła w szczególności, że „te »oficjalne« ceny odzwierciedlają jedynie pozycję wyjściową różnych podmiotów w cotygodniowych negocjacjach cen” oraz że „są nawet o 50% wyższe od rzeczywiście ustalonych cen” (motywy 112 i 119 zaskarżonej decyzji).
- 486 Skarżąca zauważa, że pismo DFHV pochodzi z 2005 r., podczas gdy domniemane naruszenie zakończyło się w 2002 r. Interwenient twierdzi, że rzeczone pismo nie ma w stosunku do niego żadnej wartości dowodowej. W piśmie tym nie stwierdzono, że jego ceny oficjalne, podobnie jak ceny oficjalne spółek Dole i Chiquita były punktem wyjścia do negocjacji cen. DFHV potwierdziła w istocie, że nie wie, czy interwenient stosował ceny oficjalne jako punkt wyjścia do swoich negocjacji cen.

- 487 Pomimo tego, że rzeczony dokument powstał po zakończeniu okresu naruszenia i nie stanowi sam w sobie wystarczającego dowodu zarzucanego naruszenia, wskazuje on na to, że trzy lata po zakończeniu naruszenia, w sytuacji gdy nie zgłoszono ani nie dowiedziono żadnej zmiany w organizacji rynku bananów, ceny referencyjne były na ogół uważane za punkt wyjścia do cotygodniowych negocjacji cen.
- 488 Nie można całkowicie zakwestionować mocy dowodowej tego dokumentu tylko ze względu na fakt, że piśmie z dnia 18 grudnia 2008 r. DFHV stwierdziła, że nie może potwierdzić tego, iż Weichert używała cen oficjalnych jako punktu wyjścia do cotygodniowych negocjacji cen, co wyraża jedynie brak pewności co do konkretnego zachowania tego dostawcy bananów.
- 489 Należy również stwierdzić, że sam interwenient posłużył się pismem DFHV z dnia 21 stycznia 2005 r., aby podkreślić, że ceny oficjalne były nawet o 50% wyższe niż ceny rzeczywiste oraz że wielkość tej różnicy wskazuje, iż żaden importer nie mógł oczekiwać, że osiągnie taki cel, czego Komisja i tak nie podnosiła.
- 490 W trzecim rzędzie interwenient stwierdza, iż te „dowody” przemawiają za tym, że nie powoływał się na cenę oficjalną w negocjacjach cen, oraz odsyła w szczególności do własnych oświadczeń złożonych w toku postępowania administracyjnego.
- 491 W odpowiedzi na wystosowane przez Komisję żądanie udzielenia informacji z dnia 10 lutego 2006 r. interwenient bezsprzecznie stwierdził, że nie ma związku między cenami oficjalnymi a cenami rzeczywistymi oraz że różnice między ceną oficjalną a ceną rzeczywistą były znaczne. Odniesienie się do pkt 287 odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów jest natomiast pozbawione znaczenia, ponieważ rzeczony punkt dotyczy kwestii ilości.
- 492 Należy jednak podkreślić, że w zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, iż w latach 2000–2002 Weichert sprzedawała banany pod marką Del Monte oraz że w czwartek ustalała cotygodniową cenę referencyjną tych bananów, konsultując ją z Del Monte, co samo stwierdziła. Komisja również podniosła, że w rozpatrywanym okresie ceny referencyjne bananów dla Dole i Del Monte (Weichert sprzedawała banany tego ostatniego przedsiębiorstwa) były prawie identyczne. Na poparcie swoich ustaleń Komisja przypomina złożone przez Weichert oświadczenia o następującej treści: „choć Del Monte nie przekazywała jej oficjalnie instrukcji w sprawie zastosowania tej samej ceny oficjalnej co Dole, oczekiwała [od niej], że jej cena oficjalna będzie co najmniej taka sama jak cena Dole” (motyw 104 i przypis 138 zaskarżonej decyzji).
- 493 Na wniosek Komisji z dnia 5 lutego 2007 r. Weichert udzieliła następujących wyjaśnień:
- „Del Monte regularnie uczestniczyła w rozmowach na temat cen ze spółką Weichert. Del Monte wymagała od spółki Weichert przekazywania cotygodniowych informacji o cenie oficjalnej. Często Del Monte nie była zadowolona z ceny oficjalnej przyjętej przez spółkę Weichert, ponieważ uważała, że marka Dole była najbardziej zbliżona do jej marki pod względem jakości i renomy bananów. Oczekiwała zatem, że Weichert będzie sprzedawała banany marki Del Monte po takiej samej cenie oficjalnej co Dole. Po uzyskaniu cotygodniowych danych liczbowych Del Monte często ponownie kontaktowała się ze spółką Weichert i domagała się od niej wyjaśnień, dlaczego ta nie zastosowała wyższej ceny oficjalnej lub uzyskała wyższą cenę rzeczywistą. Zdarzało się nawet, że Del Monte powoływała się na cenę oficjalną Dole, która była wyższa od ceny oficjalnej spółki Weichert i zwracała się do przedsiębiorstwa Weichert o uzasadnienie różnicy”.
- 494 Weichert wyjaśniła ponadto, że w okresie naruszenia dostarczała Del Monte cotygodniowe raporty dotyczące sytuacji na rynku bananów. W raportach tych figurowały ceny oficjalne, a także szacowane ceny rzeczywiste na dany tydzień, zwłaszcza w formie widełek, w odniesieniu do bananów marki Del

Monte (sprzedawanych przez spółkę Weichert) i produktów konkurentów (motyw 392 zaskarżonej decyzji). Należy stwierdzić, że maksymalna cena rzeczywista systematycznie odpowiada podanej cenie referencyjnej.

495 Wszystkie złożone przez spółkę Weichert oświadczenia, potwierdzone dowodami z dokumentów, zaprzeczają twierdzeniu o całkowitym braku znaczenia cen referencyjnych.

496 W odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Del Monte podniosła, że ceny referencyjne nie miały żadnego wpływu na ceny rzeczywiste, lecz również stwierdziła, że wymiana informacji na temat cen referencyjnych była dla importerów sposobem „gromadzenia istotnych informacji o popycie, ilości towaru i wszystkich zapasach w »wiadomości« czytelnej dla rynku” (motyw 122 zaskarżonej decyzji). Del Monte dołączyła do tej odpowiedzi dokument dotyczący analizy ekonomicznej wymiany informacji w sprawie dostaw bananów w Europie Północnej (CRA International, 13/11/07), w którym wyjaśniono, że „[w]ymieniając informacje i przekazując oficjalne ceny podmiotom działającym na rynku, importerzy mogli w najgorszym wypadku kontrolować »wspólny« sygnał dla rynku (w formie skoordynowanych cen oficjalnych)”. Ta wzmianka, powtórzona w motywie 120 zaskarżonej decyzji, została uzupełniona następującą uwagą:

„Natomiast jest mniej prawdopodobne, że mogło dojść do wzmocnienia efektywności przy użyciu cen oficjalnych jako skróconej informacji o sytuacji podaży i popytu na rynku. [...] Nie można zatem przyjąć, iż fakt streszczania wszystkich informacji istotnych dla podmiotów działających na rynku w jednym sygnale mającym postać skoordynowanych cen oficjalnych stanowił prosty i skuteczny sposób zwiększania efektywności na rynku”.

497 Ponadto w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 5 lutego 2007 r. skarżąca stwierdziła, że „[c]eny referencyjne były szybko znane na rynku” oraz że [*poufne*]. Wyjaśniła również, że „[k]lienci często ujawniali ceny referencyjne konkurentów z własnej inicjatywy, zwłaszcza jeżeli chcieli posłużyć się nimi do uzyskania niższych cen ze względu na to, że cena referencyjna była używana przez importerów bananów do określania zmian ceny Aldi ogłaszanej po południu”.

498 Należy ponadto przypomnieć, że w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Dole stwierdziła, iż ceny referencyjne były jedynie wskaźnikami rynkowymi, jednym z wielu czynników uwzględnianych przez konsumentów, i stanowiły wytyczne tylko w negocjacjach z klientami. Dole wyjaśniła, że „[w] niewielkim stopniu pomagają one importerom i klientom ocenić aktualną sytuację na rynku i ewentualne kierunki zmian” (motyw 116 zaskarżonej decyzji) oraz że „klienci [...] starali się negocjować tak, aby uzyskać jak najlepszą ofertę, publicznie porównując cenę konkurencyjnych ofert” (motyw 114 zaskarżonej decyzji).

499 Z powyższego wynika zatem, że klienci oczekiwali, iż wyższe ceny referencyjne przełożą się na wyższe ceny transakcyjne, i posługiwali się nimi jako instrumentami negocjacji w celu ustalenia cen rzeczywistych, co wskazuje na znaczenie uzgodnionej praktyki importerów w odniesieniu do tych cen referencyjnych. Precyzyjne i zgodne oświadczenia spółek Dole i Del Monte, złożone na piśmie w sposób dobrowolny i po dojrzałych przemyśleniach, mają dużą moc dowodową (zob. podobnie ww. w pkt 364 wyrok w sprawie *Aragonesas Industrias y Energia przeciwko Komisji*, pkt 104) w kwestii roli, jaką odgrywały ceny referencyjne w ujęciu ogólnym, jako pierwsze zapytanie o cenę importerów, a także w kwestii ich znaczenia w negocjacjach handlowych.

500 W odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 15 grudnia 2006 r. Dole oświadczyła również, że w okresie obejmującym lata 2000–2002 „Del Monte umieszczała swoje banany sprzedawane pod marką na podobnym poziomie co banany marki Dole, a w sektorze przyjęto ogólnie, że Del Monte postrzegała cenę referencyjną Dole jako środek do promowania tego podobieństwa wśród klientów” (motyw 104 i przypis 138 zaskarżonej decyzji). Z tego oświadczenia wynika, że cena referencyjna Dole była uważana za instrument handlowy pozwalający Del Monte uzyskać pozycjonowanie cenowe dla swoich bananów podobne do pozycjonowania Dole.

- 501 W swoich pismach procesowych skarżąca nie przedstawiła żadnych uwag na temat złożonych w toku postępowania administracyjnego oświadczeń, które pozostają w sprzeczności z jej twierdzeniem, jakoby nie istniał związek między ceną referencyjną a cenami rzeczywistymi.
- 502 Należy natomiast podkreślić, iż w przedstawionych w celu zakwestionowania wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert argumentach skarżąca podniosła, że [*poufne*], podczas gdy Weichert wołała stosować odwrotną strategię, tj. sprzedaż dużych ilości, aby wykorzystać swoje pozwolenia i jako dostawca zachować relacje z jak największą liczbą klientów. Strategia Weichert polegająca na tym, aby zawsze wyznaczać ceny na poziomie cen Dole, nie leżała w interesie Del Monte, ponieważ dążyła ona do sprzedaży „po jak najwyższej cenie”, co miało skutkować wzrostem zmiennego czynnika ceny przewidzianej w umowie dystrybucyjnej. Del Monte wołała zatem „wysokie ceny referencyjne zbliżone do cen spółki Chiquita”, o czym wiedziały osoby trzecie. Potwierdzają to również oświadczenia spółki Chiquita, zgodnie z którymi „Dole i Del Monte zaczęły stosować odmienne ceny referencyjne, kiedy Del Monte otworzyła własne przedsiębiorstwo w Niemczech w 2003 r.”, oraz oświadczenia Dole, zgodnie z którymi „Del Monte próbowała zmniejszyć różnicę między wskaźnikiem ceny referencyjnej Chiquita (tj. najwyższą ceną referencyjną) a ceną referencyjną Del Monte”.
- 503 Powyższe wyjaśnienia skarżącej, a także ww. w pkt 502 oświadczenia spółek Chiquita i Dole potwierdzają jedynie informacje zgromadzone przez Komisję i zasadność wyciągniętych przez tę instytucję wniosków w sprawie znaczenia cen referencyjnych na rynku bananów, w tym cen spółki Weichert.
- 504 W czwartym rzędzie interwenient utrzymuje, że brak znaczenia cen referencyjnych został dowiedziony w pismach sporządzonych przez głównych klientów i przedstawionych podczas toczących się przed Sądem dyskusji. Jego zdaniem klienci ci potwierdzili, że nie interesowały ich ceny oficjalne, które nie odgrywały żadnej roli w negocjacjach cen rzeczywistych, ponieważ interesowała ich „cena Aldi”.
- 505 Zgodnie z tym, co przedstawiono w pkt 341 powyżej, świadectwa te nie dają wymaganych gwarancji obiektywności i należy je odrzucić. Oprócz wcześniejszych ustaleń w przedmiocie związków handlowych i stosunków podporządkowania łączących autorów tych pism i spółkę Weichert, a także ich formy i istoty w kwestii cen oficjalnych należy dodać, iż ci klienci nie tylko informują, że rzeczony ceny nie były istotnym czynnikiem w ramach prowadzonych ze spółką Weichert negocjacji, lecz również oświadczają, bez dodatkowych wyjaśnień, iż „Weichert traktowała cenę oficjalną jako element pozbawiony znaczenia”.
- 506 Bez względu na okoliczności, nawet przy założeniu, że pisma te można uwzględnić w niniejszym postępowaniu, są one pozbawione znaczenia, ponieważ same w sobie nie pozwalają uzasadnić wniosku o braku znaczenia cen referencyjnych spółki Weichert.
- 507 Należy najpierw zauważyć, że we wszystkich pismach sporządzonych w toku postępowania administracyjnego, z wyjątkiem pisma D. sporządzonego w imieniu spółki I., ci klienci twierdzą, iż mieli dostęp do cotygodniowej listy dostaw bananów na stronie intranetowej spółki Weichert i wykorzystywali ją, „aby lepiej ocenić i porównać ceny dostawców, w tym Weichert”, przy czym sformułowanie to ma niewątpliwie zastosowanie do cen referencyjnych z uwagi na chronologię cotygodniowego procesu sprzedaży bananów. Ponadto oświadczenia te potwierdzają ww. w pkt 497 i 498 oświadczenia skarżącej i spółki Dole.
- 508 Następnie bezsprzecznie żaden z tych klientów nie wspomniał o „cenie Aldi” jako o jedynym istotnym punkcie odniesienia dla cen bananów w rozpatrywanym okresie, chociaż interwenient utrzymuje, że jego klientów interesowała tylko rzeczona cena.
- 509 Wreszcie i przede wszystkim przedstawione przez spółkę Weichert podczas toczących się przed Sądem dyskusji pisma sporządzone przez klientów po przeprowadzeniu dochodzenia i przyjęciu zaskarżonej decyzji nie wystarczą, aby zakwestionować moc dowodową dokumentów w kwestii znaczenia cen

referencyjnych ze względu na to, że dokumenty te pochodzą z okresu sprzed dochodzenia i znajdują potwierdzenie w oświadczeniach złożonych przez spółkę Dole i skarżącą, ponieważ przedsiębiorstwa te wyraźnie opisywały w szczególności zachowanie klientów używających cen referencyjnych, przywołanych w sposób ogólny, jako instrumentu negocjacji w celu ustalenia cen transakcyjnych (zob. pkt 462–502 powyżej).

510 W piątym rzędzie interwenient podnosi, że Komisja przeinaczyła znaczenie cen oficjalnych, minimalizując znaczenie „ceny Aldi”, która stanowiła jedyny punkt odniesienia dla ustalania cen w rozpatrywanym okresie, oraz popełniła oczywisty błąd w ocenie, stwierdzając, że „cena Aldi” miała mniejsze znaczenie w okresie obejmującym lata 2000–2003.

511 Na potwierdzenie swoich twierdzeń interwenient ogranicza się, po pierwsze, do odesłania do własnych oświadczeń przedstawionych w ramach odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, w której prezentuje swoje przekonania co do znaczenia ceny ustalonej przez przedsiębiorstwo Aldi, największego nabywcę bananów w Unii a także przekonania innych odbiorców zaskarżonej decyzji. Weichert wyjaśnia, że przedsiębiorstwo Aldi „stało się” ważnym podmiotem na rynku bananów w Europie Północnej od początku lat 90. z powodu ciągłego zwiększania udziałów w rynku w Niemczech, które w 2005 r. wzrosły z 21,5 do 28,1%.

512 Informacje te, przy założeniu, że są prawdziwe, nie pozwalają przyjąć, że „cena Aldi” była „jedynym punktem odniesienia przy ustalaniu cen” w okresie od 2000 do 2002 r., przy czym należy przypomnieć, że Komisja przyjęła możliwość, że znaczenie wspomnianej ceny na rozpatrywanym rynku rosło z czasem.

513 Po drugie, interwenient dodaje, że fakt, iż „cena Aldi” była ustalana po ogłoszeniu cen oficjalnych, wbrew temu, co twierdzi Komisja, w żadnym razie nie pomniejsza jej znaczenia, ponieważ importerzy, a w szczególności sam interwenient, oczekiwali ogłoszenia „ceny Aldi” przed rozpoczęciem cotygodniowych negocjacji cen, a rzeczona cena była głównym punktem odniesienia używanym do obliczania cen rzeczywistych w długoterminowych umowach o dostawy.

514 Oprócz tego, że Weichert nie uzasadniła powołania się na długoterminowe umowy o dostawy przewidujące ustalanie cen na podstawie „ceny Aldi”, należy stwierdzić, że Komisja przypomniała obiektywne stwierdzenie dotyczące sprzedaży bananów w ramach procesu cotygodniowych negocjacji, tj. chronologię wydarzeń, która każdorazowo rozpoczynała się ogłoszeniem przez spółki Chiquita, Dole i Weichert ich cen referencyjnych wszystkim swoim klientom, detalistom i podmiotom zajmującym się dojrzwaniem w czwartek rano przed ogłoszeniem „oferty Aldi”.

515 Sytuacja ta świadczy o tym, że z chronologicznego punktu widzenia ogłoszenie cen referencyjnych stanowiło punkt wyjścia dla negocjacji handlowych. Przedstawione w toku postępowania administracyjnego i dotyczące zachowania klientów w kwestii ofert przedstawionych przez importerów oświadczenia skarżącej i spółki Dole potwierdzają słusność tej obserwacji.

516 Należy zatem uznać, że importerzy określali i ogłaszali najpierw swoje ceny referencyjne sygnalizujące przewidywaną zmianę ceny bananów, a następnie podmioty zajmujące się dojrzwaniem wyrabiały sobie opinię o tendencji na rynku i składały swoje oferty spółce Aldi i dopiero w tym momencie ustalano „cenę Aldi” (motyw 122 zaskarżonej decyzji).

517 W tym względzie Komisja podkreśliła w motywie 122 zaskarżonej decyzji następujące złożone przez spółkę Dole oświadczenia:

„[...] początkowe ceny referencyjne, które pewne spółki na rynku ogłaszają w czwartek rano po zebraniach w sprawie ustalenia cen, odzwierciedlają tendencję – okoliczność, że rynek podniesie ceny o 1 [E]UR, o 50 eurocentów (zawsze za skrzynkę zawierającą 18 kg owoców) oraz [...] że podmioty zajmujące się dojrzwaniem, które mają podstawowe znaczenie w procesie dostaw żółtych bananów,

przekazą swoją opinię spółce Aldi (największy nabywca bananów) w czwartek rano, a podmioty zajmujące się dojrzwaniem wyrobią sobie opinię na temat tego, w jaki sposób cena rynkowa może ulec zmianie rano, w pewnym momencie między [9.00] a [11.00], następnie ustalają swoją ofertę dla Aldi, a Aldi odpowiada nieco po [13.00]; co często się zdarza, przy czym podmioty zajmujące się dojrzwaniem mają nadzieję, że cena skrzynki bananów wzrośnie o 1 EUR, a Aldi wraca do nich, mówiąc »Dobrze, rynek ma się lepiej, rośnie sprzedaż wśród naszych detalistów, lecz nie możemy zaakceptować podwyżki o 1 EUR, jednak akceptujemy podwyżkę o 36 eurocentów« [...]. Wówczas [...] importerzy widzą tylko rynek, widzą, jak wyłania się tendencja na rynku i myślą, że cena może wzrosnąć nie więcej niż o 1 EUR (taką informację przekazują na rynku, lecz w istocie ważne jest, co myśli Aldi”.

518 Ta ocena dokonana przez spółkę Dole, która zawsze kwestionowała naruszenie art. 81 WE, nie podaje w wątpliwość znaczenia opisu schematu, według którego przebiegał czwartkowy dzień, oraz wykazanego związku między ceną referencyjną a „ofertą Aldi”.

519 W motywie 122 zaskarżonej decyzji Komisja przypominała oświadczenia skarżącej złożone w jej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, z których wynika, że wymiana informacji na temat cen referencyjnych była dla importerów sposobem „na zgromadzenie istotnych informacji na temat popytu, ilości towaru i wszystkich zapasów w jednej »wiadomości« czytelnej dla rynku”. Bezsprzecznie w swojej odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 5 lutego 2007 r. skarżąca stwierdziła również:

„Klienci często ujawniali ceny referencyjne konkurentów, nawet gdy o to nie prosiliśmy, zwłaszcza po to, aby posłużyć się nimi jako argumentem do uzyskania niższych cen, mając na uwadze, że cena referencyjna była używana przez importerów bananów do określenia zmiany ceny Aldi podawanej po południu [...]”.

520 Oświadczenia te są zgodne z treścią przesłanej pocztą elektroniczną wewnątrz spółki Chiquita wiadomości z dnia 8 sierpnia 2002 r., w której pracownik tego przedsiębiorstwa dzielił się swoimi przemyśleniami po dokonanej przez spółkę Dole podwyżce ceny referencyjnej o 2 EUR (motywy 111, 172 i następne zaskarżonej decyzji):

„[...] podnosząc cenę rynkową i cenę Aldi, uzyskują [Dole] [...] najlepszą cenę [...]”.

521 Odpowiadając na wystosowane przez Komisję żądanie udzielenia informacji, Aldi wyjaśniła, że jej decyzja dotycząca cotygodniowej oferty składanej dostawcom opierała się na otrzymywanych ofertach, cenach z poprzedniego tygodnia i cenie z tego samego tygodnia poprzedniego roku. Aldi dodała, że „ceny podawane przez dostawców bananów w początkowych ofertach zawierały wskazówki dotyczące co najmniej tendencji w zmianie cen, chociaż kontroferta nie zawsze musi[ła] za nią podążać” (motyw 116 zaskarżonej decyzji).

522 Wydaje się zatem, że – w przeciwieństwie do tego, co twierdzi interwenient – Komisja nie wyciągnęła na podstawie wspomnianej chronologii wniosku o braku znaczenia „ceny Aldi”, lecz jedynie posłużyła się nią, aby zasadnie poprzeć swój wniosek o znaczeniu ceny referencyjnej w sektorze bananów.

523 Po trzecie, interwenient utrzymuje, że na podstawie rzadkich dostosowań jego oferty cenowej po ogłoszeniu „ceny Aldi” nie można wyciągnąć żadnego istotnego wniosku, a częstotliwość tych dostosowań była taka sama w latach 2000–2002, jak i po 2002 r.

524 Należy przypomnieć, że Komisja wskazała, iż począwszy od drugiego półrocza 2002 r. „cena Aldi” zaczęła być coraz częściej używana jako informacja służąca do obliczania ceny bananów w pewnej liczbie transakcji, przy czym transakcje te nie dotyczyły zakupu bananów trzeciej kategorii odpowiadających dostawom dla Aldi, lecz w szczególności bananów sprzedawanych pod różnymi markami (motyw 104 zaskarżonej decyzji).

- 525 Oprócz oświadczeń dostawców w sprawie „rosnącego” znaczenia „ceny Aldi” i stwierdzenia rosnącej części umów „Aldi plus” będących długoterminowymi umowami o dostawy, w których stosuje się formułę cenową opartą na cenie zakupu ustalonej przez Aldi, w wolumenie sprzedaży spółki Dole Komisja zwraca uwagę na znaczący fakt, iż Dole i Weichert dopiero pod koniec 2002 r. zaczęły dostosowywać swoje ceny referencyjne po ogłoszeniu „ceny Aldi”.
- 526 Komisja wyraziła swoje stanowisko w motywie 123 zaskarżonej decyzji, który ma następujące brzmienie:
- „Dokumenty zawarte w aktach sprawy świadczą o tym, że począwszy od końca 2002 r. Dole i Weichert, które w tym okresie sprzedawały banany [marki] Del Monte, dostosowują swoje ceny referencyjne po ogłoszeniu ceny Aldi w czwartek po południu. Takie dostosowanie nie miało jednak miejsca w okresie od 2000 r. do drugiej połowy 2002 r. Cena referencyjna spółek Dole i Weichert była dostosowywana w dół w stosunku do początkowej oferty, zwłaszcza w tygodniach 41, 44, 45, 47, 48, 49, 51 i 52 w 2002 r. Strony nadal ustalały jednak swoje ceny referencyjne w czwartek rano przed wyznaczeniem ceny Aldi i utrzymywały kontakty dwustronne przed ustaleniem (początkowych) cen referencyjnych. Zazwyczaj Chiquita nie zmieniała swojej ceny referencyjnej po jej ustaleniu (oprócz kilku wyjątków). Strony te nie wyjaśniły, dlaczego nadal ustalały ceny referencyjne, które zdaniem stron »nie miały żadnego znaczenia«, chociaż zmieniały je po wyznaczeniu ceny Aldi”.
- 527 Niczym niepoparte twierdzenia interwenienta, o których mowa w pkt 523 powyżej, nie mogą same w sobie podważyć ustaleń Komisji.
- 528 Ponadto i przede wszystkim Weichert nie przedstawiła w swoich pismach żadnego wyjaśnienia w przedmiocie przyczyn utrzymywania cen referencyjnych, zarówno ustalanych w czwartek rano, jak i zmienianych po ogłoszeniu „ceny Aldi” po południu, chociaż utrzymuje ona, że „cena Aldi” była „jedynym” punktem odniesienia dla wysokości cen w sektorze bananów.
- 529 Bardziej ogólnie rzecz ujmując, ani skarżąca, ani Weichert nie przedstawiły żadnego wiarygodnego wyjaśnienia, które mogłoby stanowić alternatywę dla wyciągniętego przez Komisję wniosku w przedmiocie istnienia cen referencyjnych, ich ustalania w każdy czwartek rano, ich ogłaszania wszystkim klientom, ich szybkiego obiegu w całym sektorze, ich przekazywania pismom branżowym i instytucjom publicznym, przy czym jest to kolejne ustalenie Komisji, którego obydwie przedsiębiorstwa nie zakwestionowały.
- 530 W odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 10 lutego 2006 r. skarżąca stwierdziła nawet, że przed 1993 r. ceny referencyjne importerów bananów były porównywalne do listy cen standardowych i służyły za punkt wyjścia dla indywidualnych negocjacji z klientami. Po ustanowieniu wspólnej organizacji rynków bananów ceny referencyjne nie pełniły już tej funkcji i coraz bardziej traciły na znaczeniu w sektorze.
- 531 Oprócz związku przyczynowego między wspólną organizacją rynków w sektorze bananów i zniknięciem funkcji cen referencyjnych jako punktu wyjścia do negocjacji handlowych należy stwierdzić, że przez co najmniej blisko dziesięć lat rzeczne ceny były jednak nadal wyznaczane co tydzień przez importerów i ogłaszane klientom.
- 532 Na rozprawie skarżąca ograniczyła się do określenia swoich cen referencyjnych jako pozbawionego znaczenia „wspomnienia z przeszłości”.
- 533 Wątpliwe jest jednak twierdzenie, że ustalanie przez podmiot gospodarczy polityki cenowej może polegać jedynie na respektowaniu przestarzałej tradycji historycznej, a nie na obiektywnym kryterium ścisłej przydatności, zwłaszcza w kontekście rynku, który zgodnie ze słowami skarżącej charakteryzuje się bardzo krótkim czasem sprzedaży z uwagi na to, iż produkt, którego ten rynek dotyczy, łatwo się psuje, oraz poszukiwaniem maksymalnej wydajności handlowej.

- 534 Po czwarte, interwenient stwierdza, że krytyka zgłoszona przez Komisję pod adresem analizy ekonomicznej z dnia 20 listopada 2007 r., w której wykazano brak znaczącego związku między cenami oficjalnymi interwenienta a jego cenami rzeczywistymi, jest obciążona błędem, co zostało szczegółowo wyjaśnione w nowej analizie z dnia 2 kwietnia 2010 r.
- 535 Komisja podnosi, że żaden ze zarzutów przedstawionych w skardze nie odnosi się do zawartego w zaskarżonej decyzji błędnego rozumowania dotyczącego odrzucenia analizy ekonomicznej z dnia 20 listopada 2007 r. oraz że argumenty przedstawione przez interwenienta w tej kwestii nie dotyczą zatem przedmiotu sporu, a zatem należy uznać je za niedopuszczalne.
- 536 Artykuł 40 akapit czwarty statutu Trybunału stanowi, że wniosek interwencyjny ogranicza się do poparcia wniosków jednej ze stron. Artykuł 116 § 4 regulaminu postępowania przed Sądem stanowi, że uwagi interwenienta zawierają w szczególności jego stanowisko popierające uwzględnienie albo nieuwzględnienie, w całości lub w części, żądań jednej ze stron, a także wskazanie zarzutów prawnych i argumentów uzasadniających żądania interwenienta.
- 537 Przepisy te przyznają interwenientowi prawo do niezależnego przedstawienia nie tylko argumentów, ale także zarzutów, o ile tylko zostają one podniesione na poparcie żądań jednej z głównych stron sporu i nie są całkowicie odmienne od wywodów zakreślających spór w postaci, w jakiej powstał pomiędzy skarżącą a pozwaną, co prowadziłoby do zmiany jego przedmiotu (zob. ww. w pkt 312 wyrok w sprawie *Regione autonoma della Sardegna przeciwko Komisji*, pkt 152 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 538 Do Sądu należy zatem zbadanie – w celu wydania rozstrzygnięcia w przedmiocie dopuszczalności zarzutów i argumentów podniesionych przez interwenienta – czy mają one związek z określonym przez główne strony przedmiotem sporu.
- 539 W niniejszym przypadku skarżąca bezsprzecznie wyraźnie utrzymuje, że Komisja nie ustaliła związku między cenami transakcyjnymi a cenami referencyjnymi spółki Weichert, i podważa w tym względzie analizę Komisji dotyczącą dwóch dowodów z dokumentów, tj. pisma, które DFHV wysłało do członka Komisji w dniu 21 stycznia 2005 r., i faksu z dnia 28 stycznia 2000 r., w którym pan A., pracownik spółki Del Monte, zwrócił się do pana A. W. o wyjaśnienie różnicy między „ceną końcową” a „ceną dyskontową”.
- 540 W tych warunkach oraz w przeciwieństwie do tego, co twierdzi Komisja, nie można uznać, że zarzut podniesiony przez interwenienta zupełnie nie dotyczy uwag przedstawionych przez skarżącą w ramach niniejszej skargi i z tego względu jest niedopuszczalny.
- 541 Wniosek o niedopuszczalności rzeczonego zarzutu nasuwa się jednak w świetle orzecznictwa dotyczącego naruszenia art. 44 § 1 lit. c) regulaminu postępowania, które stanowi jedną z bezwzględnych przeszkód procesowych, które Sąd może podnieść z urzędu na każdym etapie postępowania na mocy art. 113 tego regulaminu (ww. w pkt 394 wyroki: w sprawach połączonych *Exporteurs in Levende Varkens i in. przeciwko Komisji*, pkt 75; w sprawie *Honeywell przeciwko Komisji*, pkt 54), przy czym rzeczone orzecznictwo ma przez analogię zastosowanie do uwag interwenienta (ww. w pkt 394 wyrok w sprawach *Diputación Foral de Álava i in. przeciwko Komisji*, pkt 94).
- 542 Należy stwierdzić, iż poza kilkoma uwagami o charakterze ogólnym w sprawie okresu objętego pierwszą analizą ekonomiczną oraz postawą Komisji interwenient ograniczył się do twierdzenia, że „krytyka zgłoszona przez Komisję jest obciążona błędem” oraz że „wszystko [to] zostało szczegółowo wyjaśnione w sekcji 4 raportu RBB z dnia 2 kwietnia 2010 r.”. Tak lakoniczne sformułowanie zarzutu nie pozwala Komisji na przygotowanie obrony, a Sądowi – na wydanie w danym przypadku rozstrzygnięcia bez dodatkowych informacji; gdyby załączniki mogły służyć do szczegółowego

- wykazania stwierdzenia, które nie zostało przedstawione w sposób dostatecznie jasny i precyzyjny, byłoby to sprzeczne z ich wyłącznie dowodową i pomocniczą funkcją (ww. w pkt 268 wyrok z dnia 30 stycznia 2007 r. w sprawie *France Télécom przeciwko Komisji*, pkt 204).
- 543 W każdym razie nawet przy założeniu, że argumenty interwenienta mogłyby zostać uwzględnione, należałoby je odrzucić.
- 544 Weichert powołuje się na ekonomiczne analizy oddziaływania zarzucanego zachowania na rynek bananów w Europie. Stwierdzono w nich, że jeśli wnioski Komisji są prawidłowe, można oczekiwać, że ceny referencyjne i ceny rzeczywiste są ściśle powiązane. Tymczasem zdaniem interwenienta z empirycznych ustaleń wynika, że ceny rzeczywiste różnią się tak bardzo od cen oficjalnych, iż nie można racjonalnie uznać, że ceny oficjalne mogły stanowić stały element niezgodnej z prawem koordynacji.
- 545 Analizy te mają wykazać, że wymiana informacji, o której mowa w zaskarżonej decyzji, nie miała wpływu na rynek, tj. na rzeczywiste ceny transakcyjne, a w konsekwencji i w ujęciu retrospektywnym nie mogła mieć celu antykonkurencyjnego.
- 546 Należy przypomnieć, że cel antykonkurencyjny i skutek antykonkurencyjny nie są przesłankami kumulatywnymi, lecz alternatywnymi zakazu uregulowanego w art. 81 ust. 1 WE. By dokonać oceny, czy uzgodniona praktyka jest zakazana na mocy art. 81 WE, uwzględnienie jej konkretnych skutków jest zatem zbędne, jeśli okazuje się, że ma ona na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku.
- 547 Uzgodniona praktyka mająca cel antykonkurencyjny może wywołać skutek antykonkurencyjny. O ile samo pojęcie uzgodnionej praktyki zakłada konkretne zachowanie na rynku, nie oznacza to koniecznie, że takie zachowanie wywołuje konkretny skutek polegający na ograniczeniu, zapobieżeniu lub zakłócaniu konkurencji (ww. w pkt 296 wyrok w sprawie *Komisja przeciwko Anic Participazioni*, pkt 122–124; ww. w pkt 298 wyrok w sprawie *Hüls przeciwko Komisji*, pkt 163–165; wyrok z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie *C-235/92 P Montecatini przeciwko Komisji*, Rec. s. I-4539, pkt 123–125).
- 548 Należy przypomnieć, że dla stwierdzenia antykonkurencyjnego celu wystarczy, aby praktyka mogła oddziaływać negatywnie na konkurencję, a wymiana informacji między konkurentami może być niezgodna z regułami konkurencji, jeżeli zmniejsza lub znosi poziom niepewności co do funkcjonowania danego rynku i w konsekwencji ogranicza konkurencję między przedsiębiorstwami. Ponadto art. 81 WE ma na celu, na wzór innych przepisów prawa konkurencji zawartych w traktacie, ochronę nie tylko bezpośrednich interesów konsumentów, lecz również struktury rynku i w ten sposób – konkurencji jako takiej (ww. wymieniony w pkt 297 wyrok w sprawie *T-Mobile Netherlands i in.*, pkt 31, 35, 38).
- 549 W szczególności fakt, że uzgodniona praktyka nie ma bezpośredniego wpływu na poziom cen, nie stoi na przeszkodzie temu, aby móc stwierdzić, że ograniczała ona konkurencję między przedsiębiorstwami, których dotyczyła (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 20 marca 2002 r. w sprawie *T-21/99 Dansk Rørindustri przeciwko Komisji*, Rec. s. II-1681, pkt 140).
- 550 W tym względzie należy podnieść, że na ceny rzeczywiście stosowane na rynku mogą mieć wpływ będące poza kontrolą członków porozumienia czynniki zewnętrzne, takie jak ogólne zmiany w gospodarce, zmiana popytu w danym sektorze lub zdolności negocjacyjne klientów.
- 551 W niniejszym przypadku z pkt 313–533 powyżej wynika, że Komisja w sposób prawnie wystarczający udowodniła znaczenie cen referencyjnych w sektorze bananów, przy czym dowód ten w połączeniu z innymi uwzględnionymi przez Komisję okolicznościami niniejszej sprawy pozwala stwierdzić, że rozpatrywane zachowanie ma znamiona uzgodnionej praktyki mającej cel antykonkurencyjny.

- 552 Z akt sprawy wynika, że Chiquita, Dole i Weichert, które posiadały znaczną część rynku, ustalały cenę referencyjną swoich bananów niezmiennie w każdy czwartek przez co najmniej trzy lata, ogłaszały tę cenę swoim klientom – podmiotom zajmującym się dojrzewaniem i dystrybucją – przed rozpoczęciem negocjacji i w ramach kontaktów dwustronnych wymieniały informacje na temat cen referencyjnych ustalonych przez każdą z nich między sobą, aby bezpośrednio nadzorować i kontrolować decyzje podejmowane przez konkurentów, co jest charakterystyczne dla porozumienia i sytuacji, która pozbawia wiarygodności podniesione przez spółkę Weichert argumenty oparte na poziomie jego cen transakcyjnych.
- 553 Analiza oparta na poziomie cen transakcyjnych spółki Weichert i fakt, że ceny rzeczywiste i ceny referencyjne nie są „ściśle” powiązane, jak stwierdzono w motywie 352 zaskarżonej decyzji, nie są wystarczające, aby podać w wątpliwość moc dowodową informacji dostarczonych przez Komisję, które pozwoliły jej wyciągnąć wniosek, że ceny referencyjne służyły co najmniej za sygnały, tendencje lub wskazówki dla rynku w kwestii oczekiwanej zmiany cen bananów oraz miały znaczenie dla handlu bananami i uzyskiwanych cen.
- 554 Stwierdzenie różnicy między cenami referencyjnymi będącymi przedmiotem niezgodnej z prawem uzgodnionej praktyki a cenami transakcyjnymi nie oznacza w żadnym razie, że ceny referencyjne nie mogły mieć wpływu na poziom cen transakcyjnych. Ceny referencyjne służą podnoszeniu cen rynkowych, choćby ostatecznie te ostatnie pozostawały na niższym poziomie niż ceny ogłaszane. W tym względzie należy przypomnieć, że Sąd uwzględnił fakt, iż ceny polecane przez jedno przedsiębiorstwo były wyższe od ceny rynkowej, aby stwierdzić, że system cen tego przedsiębiorstwa służył podnoszeniu cen na rynku (wyrok Sądu z dnia 22 października 1997 r. w sprawach połączonych T-213/95 i T-18/96 SCK i FNK przeciwko Komisji, Rec. s. II-1739, pkt 163).
- 555 Zatem niewielkie znaczenie ma zatem informacja, czy cena referencyjna była czynnikiem mającym decydujące znaczenie dla wysokości ceny rzeczywistej spółki Weichert lub w jakim zakresie ceny referencyjne i ceny rzeczywiste tej spółki są cenami ogłaszanymi, co do których nie podnoszono, że można je uzyskać w ramach cotygodniowych negocjacji, ani nawet że mogą one służyć jako podstawa do obliczania ostatecznie fakturowanych cen.
- 556 Należy ponadto podkreślić, że podniesione przez spółkę Weichert argumenty ekonomiczne dotyczą jedynie fakturowanych przez nią cen, podczas gdy faktyczne zachowanie, które przedsiębiorstwo to miało w swym przekonaniu przyjąć, jest bez znaczenia dla oceny wpływu kartelu na rynek, przy czym należy uwzględniać jedynie skutki kartelu w ujęciu całościowym (ww. w pkt 296 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Anic Partecipazioni, pkt 150 i 152). Argumenty te nie pozwalają udowodnić, że zarzucane zachowanie nie pozwoliło tym przedsiębiorstwom osiągnąć poziomu cen transakcyjnych wyższego niż taki, który wynikałby z wolnej gry konkurencyjnej, przy czym należy przypomnieć, że aby ocenić konkretny wpływ naruszenia na rynek, należy odnieść się do gry konkurencyjnej, która istniałaby normalnie w razie braku naruszenia (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 9 lipca 2003 r. w sprawie T-224/00 Archer Daniels Midland i Archer Daniels Midland Ingredients przeciwko Komisji, Rec. s. II-2597, pkt 150, 151).
- 557 Jeżeli chodzi konkretnie o znaczenie analiz ekonomicznych wykonanych przez spółkę Weichert, spółka ta nie kwestionuje, iż ceny referencyjne i rzeczywiste są ze sobą wzajemnie powiązane w takim znaczeniu, że te dwa elementy zmieniają się razem w sposób równoległy, lecz zjawisko to wyjaśnia ona wyłącznie wahaniami sezonowymi oddziałującymi na rynek bananów, przy czym tego nie udowadnia, ponieważ dane z tabeli nr 7 w analizie ekonomicznej z dnia 2 kwietnia 2010 r. w sprawie różnic między ceną referencyjną a „średnią ceną rzeczywistą spółki Weichert” są w tym względzie niewystarczające. Ponieważ te wahania, nawet jeżeli uwzględnimy warunki meteorologiczne, oddziałują w ten sam sposób na obydwie ceny, można również uznać, że ten czynnik jest neutralny i sam w sobie nie może wyjaśnić korelacji między cenami referencyjnymi a cenami rzeczywistymi spółki Weichert.

558 Ponadto analiza tabel nr 1, 2 i 7 analizy ekonomicznej z dnia 2 kwietnia 2010 r. przeczy twierdzeniu spółki Weichert, zgodnie z którym „ogromne różnice cen stanowią raczej normę niż wyjątek”, a ponadto wynika z niej, że największe różnice między cenami referencyjnymi a cenami rzeczywistymi pojawiły się dopiero począwszy od drugiej połowy 2002 r., kiedy to Dole i Weichert zaczęły dostosowywać swoje początkowe ceny referencyjne po ogłoszeniu „ceny Aldi”.

559 Z powyższych uwag wynika, że interwenient niesłusznie twierdzi, iż Komisja nie dowiodła w ogóle istnienia jakiegokolwiek związku między cenami rzeczywistymi a cenami oficjalnymi w ujęciu ogólnym, a w szczególności między swoimi cenami oficjalnymi a swoimi cenami rzeczywistymi, natomiast Komisja słusznie wyciągnęła wniosek o znaczeniu cen referencyjnych w sektorze bananów, w tym cen interwenienta, podnosząc, że służyły one co najmniej za sygnały, tendencje lub wskazówki dla rynku w kwestii przewidywanej zmiany cen bananów oraz że miały znaczenie dla handlu bananami i uzyskanych cen.

560 Choć ustalenia Komisji, zgodnie z którymi używane w niektórych transakcjach ceny rzeczywiste były bezpośrednio powiązane z cenami referencyjnymi, nie mają zastosowania do sytuacji spółki Weichert, ani ta ostatnia, ani skarżąca nie zakwestionowały znaczenia tych ustaleń w odniesieniu do Dole.

561 Jak słusznie podkreśla Komisja, nawet jeżeli dla danego przedsiębiorstwa ceny referencyjne miały mniejsze znaczenie niż ceny jego konkurentów, zwłaszcza głównych konkurentów, nie uzasadnia to udziału tego przedsiębiorstwa w rozmowach prowadzących do koordynacji tychże cen referencyjnych (motyw 127 zaskarżonej decyzji).

562 Z powyższych uwag wynika, że argumenty skarżącej i interwenienta dotyczące znaczenia cen referencyjnych nie pozwalają stwierdzić niezgodności z prawem zaskarżonej decyzji, a zatem należy je odrzucić.

W przedmiocie związku przyczynowego między uzgodnioną praktyką a zachowaniem spółki Weichert na rynku

563 Skarżąca podnosi, że podkreślane przez Komisję domniemanie, że między uzgodnioną praktyką a zachowaniem spółki Weichert na rynku musi istnieć związek przyczynowy, można obalić za pomocą faktu, że strategia rzeczonego przedsiębiorstwa, wbrew jego własnej woli, polegała na każdorazowym wyznaczaniu ceny referencyjnej na tym samym poziomie co cena referencyjna spółki Dole, w wyniku czego co tydzień podążała ona za ceną przedsiębiorstwa Dole. To, że zachowanie takie miało miejsce, ma wynikać z motywów 104 i 203 zaskarżonej decyzji.

564 Fakt, że zdaniem skarżącej Weichert regularnie stosowała co tydzień tę samą strategię, podczas gdy jej rozmowy z Dole nie przebiegały według tego samego schematu, ponieważ miały miejsce tylko raz lub dwa razy w miesiącu i rzadko dotyczyły kwestii ustalania cen, ma stanowić dodatkowy dowód na to, że rozmowy te nie miały żadnego wpływu na zachowanie spółki Weichert na rynku.

565 Należy przypomnieć, że z treści art. 81 ust. 1 WE wynika, iż uzgodniona praktyka obejmuje – poza uzgodnieniem zainteresowanych przedsiębiorstw – zachowanie na rynku będące wynikiem tego uzgodnienia i związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy nimi. W tym względzie należy domniemywać, z zastrzeżeniem dowodu przeciwnego, który muszą przedstawić zainteresowane podmioty, że przy określaniu swojego zachowania na rynku przedsiębiorstwa uczestniczące w uzgodnieniu i dalej działające na rynku uwzględniają informacje, które wymienili ze swoimi konkurentami, tym bardziej wtedy gdy do uzgodnień dochodzi regularnie przez długi czas (ww. w pkt 298 wyrok w sprawie Hüls przeciwko Komisji, pkt 161–163).

- 566 Uczestniczące w uzgodnieniu przedsiębiorstwa muszą zatem udowodnić, że nie miało ono żadnego wpływu na ich zachowanie na rynku (ww. w pkt 298 wyrok w sprawie Hüls przeciwko Komisji, pkt 167).
- 567 Skarżąca zauważa, że Komisja wyraźnie uznała, iż „w rozpatrywanym okresie ceny referencyjne bananów w przypadku Dole i Del Monte (Weichert sprzedawała [banany tego ostatniego przedsiębiorstwa]) były [prawie] identyczne” (motyw 104 zaskarżonej decyzji) oraz że „[od] 2000 [do] 2002 r. Weichert zazwyczaj ustalała swoją cenę referencyjną po zapoznaniu się z ceną referencyjną spółki Dole, która była ustalana tego samego dnia w [czwartek] rano” (motyw 203 zaskarżonej decyzji).
- 568 Oprócz faktu, że pierwszy cytat dotyczy istnienia równoczesnych zachowań przedsiębiorstw Dole i Weichert, co świadczy raczej o uwzględnianiu informacji wymienianych między konkurentami niż o jego braku, należy podnieść, że drugi cytat z zaskarżonej decyzji nie może uzasadniać twierdzeń skarżącej, ponieważ został wyjęty z kontekstu.
- 569 Motyw 203 zaskarżonej decyzji stanowi część decyzji poświęconą wymianie cen referencyjnych po ich ustaleniu w czwartek rano, która stanowiła element mających znamiona zмовы uzgodnień między przedsiębiorstwami, ponieważ służyła kontrolowaniu indywidualnych decyzji dotyczących ustalania cen i podejmowanych na podstawie informacji wymienionych jeszcze przed ustaleniem cen, a zatem nie stanowiła odrębnego naruszenia, lecz mechanizm nadzorowania wyniku przyczyniający się do osiągnięcia tego samego celu.
- 570 Po przedstawieniu swojego stanowiska w motywie 198 zaskarżonej decyzji Komisja przypomniała w następnych motywach oświadczenia zainteresowanych przedsiębiorstw w tej sprawie.
- 571 Komisja podkreśliła, że w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 6 czerwca 2006 r. Weichert podała nazwiska swoich pracowników, którzy wymieniali informacje o cenach referencyjnych zarówno ze spółką Dole, jak i ze spółką Chiquita (motyw 202 zaskarżonej decyzji).
- 572 Motyw 203 zaskarżonej decyzji brzmi następująco:
- „Weichert wskazała, że kontakty ze stronami nie miały miejsca w jakimkolwiek wcześniej ustalonym momencie w czwartek rano, lecz zazwyczaj następowały w dowolnym czasie w przedziale od [godziny 9] do południa. [Od] 2000 [do] 2002 r. Weichert zazwyczaj ustalała swoją cenę referencyjną po zapoznaniu się z ceną referencyjną spółki Dole, która była ustalana tego samego dnia w [czwartek] rano. Jeżeli chodzi o informacje dotyczące ceny referencyjnej przedsiębiorstwa Dole w okresie [biegącym] od 2000 [do] 2002 r., Weichert oświadczyła, że uzyskiwała te informacje od klientów, innych importerów lub pracowników spółki Dole. W odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Weichert wskazała, że mogła uzyskać te informacje z różnych źródeł. Nie przeczy [to] ustaleniom Komisji”.
- 573 Cytat, na który powołała się skarżąca, znajduje się zatem między dwoma zdaniami przytaczającymi oświadczenia spółki Weichert i zawiera wyraźne odniesienia do przypisu, w którym wyjaśniono, że dotyczy on odpowiedzi udzielonej przez spółkę Weichert w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 5 lutego 2007 r.
- 574 Ponadto po stwierdzeniu, że „zgodnie z utrwalonym orzecznictwem w przypadkach, w których wymieniane informacje dotyczą przyszłej polityki cenowej, uznaje się, że uczestnik musi pośrednio lub bezpośrednio uwzględniać uzyskiwane informacje do ustalania polityki cenowej, którą zamierza stosować na rynku”, Komisja wyraźnie wskazała w motywie 233 zaskarżonej decyzji, „że żaden odbiorca nie [wykazał], iż nie uwzględniał tych informacji podczas ustalania swoich cen referencyjnych”. W motywie 268 zaskarżonej decyzji Komisja wyraźnie stwierdziła również, że choć

Weichert nie [przyznała], że „uwzględni[ła] informacje uzyskane od konkurentów przy ustalaniu swoich cen referencyjnych”, „takie oświadczenie nie [było] konieczne” w świetle wspomnianego orzecznictwa.

- 575 W powyższych okolicznościach z brzmienia zaskarżonej decyzji, a w szczególności z jej motywu 104 w związku motywem 203 tej decyzji, nie można zasadnie wywnioskować, że istnieje jakikolwiek dowód na to, iż Weichert zapoznawała się co tydzień z ceną spółki Dole przed ustaleniem własnej ceny referencyjnej na tym samym poziomie, a zatem nie uwzględniała przy określaniu swojego cotygodniowego zachowania na rynku informacji uzyskanych podczas ich zarzucanej wymiany.
- 576 To samo dotyczy twierdzenia skarżącej w kwestii dużej częstotliwości kontaktów między spółkami Dole i Weichert oraz małej częstotliwości rozmów dotyczących ustalania cen. Jak wyjaśniono w pkt 367 powyżej, Komisja słusznie mogła stwierdzić, zwłaszcza w kwestii częstotliwości poprzedzającej ustalanie cen dwustronnej wymiany informacji, że istnieje schemat lub system kontaktów, które uczestniczące w tej wymianie przedsiębiorstwa mogły stosować w zależności od potrzeb. Stwierdzenie to jest w pełni zgodnie z orzecznictwem dotyczącym domniemania związku przyczynowego między uzgodnieniem między zainteresowanymi przedsiębiorstwami a będącym wynikiem takiego uzgodnienia zachowaniem na rynku, do którego Komisja odnosi się w niniejszym przypadku.
- 577 Ponadto skarżąca nie dostarczyła żadnej konkretnej i obiektywnej informacji, która dowodziłaby tego, że domniemane zachowanie spółki Weichert wpisywało się w praktykę dostosowywania się do cen konkurentów.
- 578 W tym względzie należy podnieść, że w ramach argumentacji służącej zakwestionowaniu wywierania decydującego wpływu na spółkę Weichert skarżąca stwierdziła, że Weichert stosowała strategię sprzedaży dużych ilości po to, aby wykorzystać wszystkie swoje pozwolenia i w konsekwencji zawsze ustalała swoją cenę oficjalną dopiero po tym, jak Dole wyznaczyła swoją, i na takim samym poziomie jak ostatnia spółka, podczas gdy strategia skarżącej polegała na osiągnięciu wysokiej ceny i ceny referencyjnej jak najbardziej zbliżonej do ceny spółki Chiquita, o czym wiedziały nawet pozostałe podmioty na rynku.
- 579 Na poparcie swoich twierdzeń skarżąca powołuje się na złożone przez spółkę Weichert oświadczenia, o których mowa w ww. w pkt 572 motywie 203 zaskarżonej decyzji, a także do oświadczeń przedstawionych przez spółki Chiquita i Dole w odpowiedzi na wystosowane przez Komisję żądania udzielenia informacji.
- 580 Chiquita ograniczyła się do wskazania, że „[w] trakcie rozmów o cenach na następny tydzień Dole powoływała się czasem na ceny stosowane przez spółkę Del Monte”, wyjaśniając jednocześnie, że „cena Del Monte nie miała znaczenia dla spółki Chiquita, ponieważ w tamtym okresie ich ceny w każdym tygodniu zawsze były takie same”, i podkreślając, że „Dole [wyjaśniła], że w sektorze było powszechnie wiadomo, iż Del Monte traktowała oficjalne ceny spółki Dole za punkt odniesienia dla swoich cen oficjalnych. Oświadczenia te nie wystarczają jednak, aby uzasadnić twierdzenia skarżącej, że Weichert co tydzień zapoznawała się z ceną spółki Dole, aby następnie ustalić własną cenę referencyjną na tym samym poziomie.
- 581 Skarżąca nie udowodniła zatem, że zarzucane uzgodnienie nie miało żadnego wpływu na zachowanie spółki Weichert na rynku oraz że jej powiązane oświadczenia o „osłabieniu” stanowiska Komisji co do analizy wymiany informacji o cenach referencyjnych również należy odrzucić.
- 582 Należy wreszcie podkreślić, że wbrew temu, co twierdzi skarżąca, Komisja w celu udowodnienia występowania w niniejszym przypadku uzgodnionej praktyki mającej antykonkurencyjny cel nie oparła się „głównie” na domniemaniu istnienia związku przyczynowego między niezgodnym z prawem uzgodnieniem a zachowaniem na rynku, ponieważ wniosek taki oparła ona zgodnie z wymogami orzecznictwa na ocenie charakterystycznych cech zarzucanej wymiany informacji, a także kontekstu prawnego i ekonomicznego, w którym wymiana ta miała miejsce.

- 583 Ze wszystkich powyższych uwag wynika, iż Komisja dowiodła w sposób prawnie wystarczający, że Dole i Weichert dokonywały poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji, w ramach której omawiały czynniki wpływające na wysokość cen bananów, tj. powiązane z cenami referencyjnymi na następny tydzień, lub omawiały lub ujawniały tendencje cenowe lub informacje na temat cen referencyjnych na kolejny tydzień.
- 584 Poprzez tę poprzedzającą ustalanie cen wymianę informacji Dole i Weichert, które były jednymi z głównych dostawców bananów, koordynowały ustalanie cen referencyjnych zamiast wyznaczać je całkowicie niezależnie. Podczas tego rodzaju rozmów dwustronnych uczestniczące w nich przedsiębiorstwa ujawniały linię postępowania, którą zamierzały przyjąć lub przynajmniej pozwalały uczestnikom ocenić przyszłe zachowanie konkurentów w kwestii ustalania cen referencyjnych i antycypować linię postępowania, którą proponowały stosować. W związku z powyższym ograniczały niepewność co do przyszłych decyzji konkurentów w zakresie cen referencyjnych, co skutkowało ograniczeniem konkurencji między przedsiębiorstwami.
- 585 Komisja słusznie zatem doszła do wniosku, że poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji między spółkami Dole i Weichert dotyczyła wyznaczania cen i doprowadziła do uzgodnionych praktyk mających na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE.

W przedmiocie jednolitego naruszenia

- 586 Skarżąca, wspierana przez interwenienta, podnosi, iż Komisja dopuściła się naruszenia prawa, stwierdzając, że doszło do jednolitego i ciągłego naruszenia, ponieważ uznała, po pierwsze, iż Weichert nie wiedziała o kontaktach między spółkami Dole i Chiquita i nie mogła ich przewidzieć, i po drugie, uznała, że Weichert odpowiada tylko za część naruszenia, w którym uczestniczyła, a sytuacja taka jest niezgodna z kwalifikacją jednolitego i ciągłego naruszenia.
- 587 Należy przypomnieć, że Trybunał orzekł, iż przedsiębiorstwu, które uczestniczyło w jednolitym i złożonym naruszeniu przez własne zachowania odpowiadające definicji porozumienia lub praktyki uzgodnionej o antykonkurencyjnym celu w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE oraz przyczyniające się do realizacji naruszenia w całości, może być również przypisana odpowiedzialność za zachowania innych przedsiębiorstw składające się na to samo naruszenie za cały okres jego uczestnictwa w tym naruszeniu (ww. w pkt 296 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Anic Partecipazioni, pkt 203).
- 588 Należy zatem uznać, że pojęcie jednolitego naruszenia może wiązać się z kwalifikacją prawną antykonkurencyjnego zachowania polegającego na porozumieniach, uzgodnionych praktykach i decyzjach związków przedsiębiorstw, lecz również z osobistym charakterem odpowiedzialności za naruszenie reguł konkurencji (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 12 grudnia 2007 r. w sprawach połączonych T-101/05 i T-111/05 BASF i UCB przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-4949, pkt 159, 160).
- 589 Należy zatem sprawdzić zasadność oceny Komisji względem dwóch kwestii, tj. faktycznych zachowań danych przedsiębiorstw i ich odpowiedzialności za te zachowania.

W przedmiocie zarzucanych zachowań

- 590 Jeżeli chodzi o obiektywną kwestię uwzględnienia faktycznych zachowań zainteresowanych przedsiębiorstw, należy zaznaczyć, że naruszenie art. 81 ust. 1 WE może wynikać nie tylko z pojedynczego działania, lecz również z szeregu działań, a nawet z zachowania o charakterze ciągłym. Taka wykładnia nie może zostać podważona ze względu na to, że jedno lub kilka ze zdarzeń składających się na ten szereg działań lub to mające ciągły charakter zachowanie, rozpatrywane odrębnie, może również samo w sobie stanowić naruszenie wspomnianego postanowienia (ww. w pkt. 296 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Anic Partecipazioni, pkt 81; ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 258).

- 591 Należy podkreślić, że pojęcie jednolitego porozumienia lub jednolitego naruszenia zakłada istnienie całego zespołu zachowań przyjętych przez różne strony kierowane tym samym antykonkurencyjnym celem ekonomicznym (wyrok Sądu z dnia 24 października 1991 r. w sprawie T-1/89 Rhône-Poulenc przeciwko Komisji, Rec. s. II-867, pkt 125, 126; ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 3699). Fakt, że różnego rodzaju działania przedsiębiorstw wpisują się we „wspólny plan” ze względu na ich identyczny cel zakłócający konkurencję na wspólnym rynku, ma decydujące znaczenie dla stwierdzenia występowania jednolitego naruszenia (zob. podobnie ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 258, 260).
- 592 W niniejszej sprawie Komisja wyjaśniła, że cała poprzedzająca ustalanie cen dwustronna wymiana informacji, zarówno między spółkami Dole i Chiquita, jak i między spółkami Dole i Weichert, ograniczała niepewność co do przyszłego ustalania cen referencyjnych, była powiązana z wyznaczaniem cen i miała ten sam jednolity cel ekonomiczny, tj. zakłócenie normalnych zmian ceny bananów w Europie Północnej. Komisja zaznaczyła, że wymiana informacji na temat cen referencyjnych, która pozwoliła tym przedsiębiorstwom monitorować decyzje w sprawie wysokości cen podejmowane przez każdą z nich, przyczyniła się do osiągnięcia tego stanu rzeczy (motyw 247 zaskarżonej decyzji).
- 593 Komisja nie ograniczyła się do stwierdzenia występowania identycznego celu antykonkurencyjnego, lecz dowiodła również, że kontakty dwustronne między spółkami Dole i Chiquita, a także między spółkami Dole i Weichert były powiązane i uzupełniały się (zob. podobnie ww. w pkt 588 wyrok w sprawach połączonych BASF i UCB przeciwko Komisji, pkt 181).
- 594 Po pierwsze, Komisja zaznaczyła, że cała poprzedzająca ustalanie cen dwustronna wymiana informacji była dokonywana według tego samego schematu. Jej zdaniem podobna treść informacji, fakt, że w wymianie tej regularnie uczestniczyły te same osoby, oraz prawie identyczny sposób działania, jeżeli chodzi o kalendarz i środki komunikacji, a także fakt, że dokonywano jej przez długi czas, wskazują na mechanizm wymiany świadczący o jednolitości naruszenia (motyw 249 zaskarżonej decyzji).
- 595 W tym względzie należy podkreślić szczególne okoliczności niniejszego przypadku, ponieważ na mające znamiona naruszenie zachowanie składają się dwie dwustronne wymiany informacji, w które każdorazowo zaangażowany był ten sam podmiot, tj. Dole. Twierdzenie, że kontakty między spółkami Dole i Weichert należy uznać jako oddzielne naruszenie, jest nie do pogodzenia z obiektywnym stwierdzeniem, zgodnie z którym Dole wprowadziła uczestniczyła w mającym ogólny charakter kartelu, co było między innymi, lecz bezsprzecznie spowodowane dwustronną wymianą informacji ze spółką Weichert.
- 596 Komisja stwierdziła również, że wymiana informacji na temat cen referencyjnych przebiegała według spójnego schematu podobnego do ww. systemu dwustronnej wymiany informacji (motyw 249 zaskarżonej decyzji), a Weichert bezsprzecznie w czwartek rano wymieniała informacje na temat cen referencyjnych zarówno ze spółką Dole, jak i spółką Chiquita (motywy 200, 202 zaskarżonej decyzji).
- 597 Chociaż Komisja nie potraktowała dokonywanej w czwartkowe poranki wymiany informacji na temat cen referencyjnych jako odrębnego naruszenia art. 81 WE, mogła jednak, w przeciwieństwie do tego, co twierdzi interwenient, uwzględnić ją jako mechanizm, który ułatwił funkcjonowanie porozumienia, stanowiący w niniejszym przypadku zmanię jednolitego naruszenia.
- 598 Po drugie, Komisja podkreśliła, że Chiquita, Dole i Weichert były jednymi z głównych dostawców bananów w Europie Północnej. Zaznaczyła ona, że mające znamiona zmowy praktyki dotyczyły ustalania cen w odniesieniu do cen referencyjnych uczestniczących w nich przedsiębiorstw oraz że w konsekwencji ogólne zachowanie antykonkurencyjne stanowiło część tego samego naruszenia, a podział takiego mającego ciągły charakter ogólnego zachowania lub szeregu zachowań, w oderwaniu

od faktu, że całokształt poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji miał jeden i ten sam cel, na szereg oddzielnych naruszeń byłby sztuczny, skoro skutek nich doszło do jednolitego naruszenie o jednym ekonomicznym celu (motywy 247, 248 zaskarżonej decyzji).

599 Należy również mieć na względzie, że poprzedzająca ustalanie cen dwustronna wymiana informacji między spółkami Dole i Chiquita i taka sama wymiana między spółkami Dole i Weichert miały taki sam cel (zob. podobnie ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 3705).

600 W takich okolicznościach Komisja słusznie mogła uznać w motywie 251 zaskarżonej decyzji, że wszystkie te mające znamiona zmowy praktyki stanowią jedno i to samo ciągle naruszenie powiązane z jednym celem ekonomicznym, a mianowicie ograniczeniem konkurencji we Wspólnocie w rozumieniu art. 81 WE.

601 Wniosku tego nie można zakwestionować za pomocą twierdzenia skarżącej, że Weichert nie stanowiła konkurencji dla spółki Chiquita w zakresie dotyczącym produktu, o którym Weichert przekazywała informacje spółce Dole.

602 Skarżąca utrzymuje, że ceny referencyjne spółki Chiquita dotyczyły bananów żółtych, tj. uwzględniały koszty dojrzewania, podczas gdy ceny referencyjne spółek Weichert i Dole odnosiły się do tzw. cen zielonych, tj. cen bananów niedojrzałych, wprowadzanych na rynek dopiero półtora tygodnia później już jako banany żółte. Na poparcie tych twierdzeń skarżąca powołała się na treść wiadomości wysłanej pocztą elektroniczną w dniu 2 stycznia 2003 r. przez pracownika spółki Atlanta, który to podmiot zajmuje się dojrzewaniem i dystrybucją, do pracownika spółki Chiquita. Wiadomość ta miała następującą treść:

„Choć zdaję sobie sprawę z tego, że w ostatnich tygodniach Chiquita zawsze kierowała się ceną ustaloną przez spółkę Dole w ciągu dwóch poprzednich tygodni (obniżając ją), w tym przypadku nie można było i nie należało kierować się zaleceniami spółki Dole. Ustalona przez spółkę Chiquita cena jest bowiem żółtą ceną referencyjną, która jest stosowana w odniesieniu do dostaw z poniedziałku kolejnego tygodnia. Cena referencyjna Dole, która tego ranka została początkowo podniesiona o 0,50 EUR, jest natomiast zieloną ceną referencyjną, która »żółknie« nie wcześniej niż za dwa tygodnie”.

603 Powyższej argumentacji skarżącej nie można uwzględnić ze względu na to, iż została ona oparta na błędnym i niczym nieopartym założeniu, zgodnie z którym zielone i żółte banany stanowią zupełnie różne produkty należące do dwóch różnych rynków, na których działalność prowadzą wyłącznie, na pierwszym z nich, Dole i, na drugim, Chiquita.

604 Na podstawie udzielonych przez te przedsiębiorstwa odpowiedzi na skierowane do nich żądania udzielenia informacji i pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja wyraźnie określiła w zaskarżonej decyzji rozpatrywany sektor, a w szczególności rozpatrywany produkt, czyli świeże banany, co zostało wskazane już we wspomnianym piśmie, a także wyjaśniła, że zaskarżoną decyzją są objęte zarówno banany niedojrzałe (zielone), jak i banany dojrzałe (żółte) (motyw 4 zaskarżonej decyzji).

605 Komisja wskazała, że banany były wysyłane zielone i przybywały zielone do portów. Aby nadawały się one do spożycia, należało je poddać dojrzewaniu. Banany albo były dostarczane bezpośrednio do nabywców (banany zielone), albo były poddawane dojrzewaniu, a następnie dostarczane około tydzień później (banany żółte), co świadczy o tym, że za organizację dojrzewania mógł odpowiadać nabywca albo importer, albo też inny podmiot w jego imieniu. Klientami importerów były zazwyczaj podmioty zajmując się dojrzewaniem lub sieci detalistów (motyw 34 zaskarżonej decyzji). Zdaniem Komisji Chiquita, Dole i Weichert ustalały swoje ceny referencyjne co tydzień, w praktyce w czwartki rano, oraz ogłaszały je swym klientom (motywy 34 i 104 zaskarżonej decyzji). Wyrażenie „ceny referencyjne”

odpowiadało zwykle cenom referencyjnym zielonych bananów, podczas gdy ceny referencyjne żółtych bananów były zwykle sumą ceny referencyjnej zielonych bananów i kosztów dojrzewania (motyw 104 zaskarżonej decyzji), przy czym czynnikiem o decydującym znaczeniu dla ceny referencyjnej bananów żółtych była cena referencyjnych bananów zielonych (motyw 287 zaskarżonej decyzji).

606 Należy stwierdzić, że skarżąca i interwenient nie dostarczyli w ramach niniejszego postępowania żadnych dokumentów pozwalających zakwestionować opisane powyżej ustalenia Komisji w kwestii funkcjonowania rynku bananów.

607 W pierwszym rzędzie skarżąca ograniczyła się do niepopartego niczym twierdzenia, że Weichert sprzedawała wyłącznie banany zielone. Jej argumenty są wręcz wewnętrznie sprzeczne, ponieważ utrzymuje ona, że Chiquita prowadziła rozmowy i wymieniała informacje ze spółką Dole na temat bananów żółtych, a jednocześnie twierdzi, że to ostatnie przedsiębiorstwo, podobnie jak Weichert, ustalało ceny referencyjne na banany zielone.

608 Bezspornie Dole za pośrednictwem swojej niemieckiej spółki zależnej sprzedawała banany zielone detalistom niemieckim, którzy posiadali własne instalacje dojrzewalnicze, oraz europejskim podmiotom zajmującym się dojrzewaniem (motyw 12 zaskarżonej decyzji).

609 Opisując swoją działalność podczas postępowania administracyjnego, Chiquita oświadczyła, że „w Europie owoce są sprzedawane albo hurtownikom/podmiotom zajmującym się dojrzewaniem takim jak Atlanta (Niemcy), albo bezpośrednio detalistom (zajmującym dojrzewaniem we własnym zakresie)”, co odpowiada sprzedaży bananów zielonych.

610 Ze złożonych przez Dole i Chiquita oświadczeń w sprawie znaczenia ich cen referencyjnych, potwierdzonych dowodami z dokumentów, a także opisem treści wymienianych informacji (zob. motywy 104, 140–143 zaskarżonej decyzji) wyłania się zaś obraz dwóch przedsiębiorstw wymieniających informacje na temat cen bananów zielonych w regionie północnoeuropejskim w pełnym wzajemnym porozumieniu.

611 Przesłana pocztą elektroniczną w obrębie przedsiębiorstwa Chiquita wiadomość z dnia 30 kwietnia 2001 r., o której mowa w motywie 107 zaskarżonej decyzji, dowodzi tego, że przedsiębiorstwo to sprzedawało banany zielone. Wiadomość ta ma następującą treść:

„Jest dowiedzione, że gdy [Dole/Del Monte/Tuca] dojdą do ceny 36,00 DEM, ich klienci (detaliczni) stawiają opór, ponieważ przy tym poziomie podaży cena konsumenta musi przekraczać poziom 3,00 DEM/kg. Nie ma żadnych wątpliwości co do tego, że to »zjawisko« będzie przez pewien czas wywierać na nas wpływ. Oznaczałoby to, że pułap dla naszej oferty wynosi 40,00 DEM (oferta zielona)”.

612 Skarżąca ponadto ani w replice, ani na rozprawie nie wyraziła żadnych zastrzeżeń wobec wskazania przez Komisję, że znajdujące się w aktach sprawy wewnętrzne raporty spółki Chiquita w sprawie cen, do których Del Monte miała dostęp, świadczyły o tym, iż w okresie naruszenia Chiquita ustalała cenę referencyjną na banany zielone.

613 W drugim rzędzie z akt sprawy wynika, że cena referencyjna bananów zielonych ma decydujące znaczenie dla ceny referencyjnej bananów żółtych.

614 W odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 10 lutego 2006 r. Weichert oświadczyła, że „[c]ena bananów żółtych [była] ustalana na podstawie średniej ceny bananów zielonych powiększonej o dodatek na dojrzewanie oraz w niektórych przypadkach o dodatek na transport”.

- 615 W toku postępowania administracyjnego Del Monte również potwierdziła istnienie związku między cenami bananów żółtych a cenami bananów zielonych. Wyjaśniła ona, że w praktyce na cenę bananów żółtych decydujący wpływ miała „cena Aldi”, która była ceną bananów zielonych, do której dodawano należność za dojrzwanie, przeładunek i transport, której kwota utrzymywała się w ostatnich latach na stabilnym poziomie 3,07 EUR. Del Monte dodała, co następuje:
- „Sprzedając banany żółte innym klientom, podmioty zajmujące się dojrzwaniem negocjowały indywidualnie tę kwotę na podstawie ceny bananów zielonych powiększonej o koszty dojrzwania, przeładunku i transportu. Standardowa cena Aldi służyła w tym wypadku za punkt odniesienia”.
- 616 Oprócz wyrażenia wyraźnego zastrzeżenia co do składu ceny referencyjnej bananów zielonych Del Monte potwierdziła podczas rozprawy, że w sytuacji gdy podmiot zajmujący się dojrzwaniem oblicza cenę dla detalisty, uwzględnia w szczególności cenę, którą zapłacił za banany zielone, co oznacza, że istnieje pewien związek między bananem zielonym sprzedanym w danym tygodniu a tym samym bananem odsprzedanym tydzień później jako żółty przez inny podmiot.
- 617 W trzecim rzędzie skarżąca twierdzi, bez dodatkowych wyjaśnień, że banany zielone sprzedawane przez Weichert i Dole były wprowadzane na rynek „dopiero półtora tygodnia później już jako banany żółte” sprzedawane przez spółkę Chiquita.
- 618 Przedstawienie przesłanej pocztą elektroniczną wiadomości z dnia 2 stycznia 2003 r. samo w sobie nie wystarczy, aby uzasadnić systematyczne występowanie, tak jak sugeruje skarżąca w swoich pismach, przesunięcia czasowego między procesem sprzedaży bananów spółek Dole i Weichert a sprzedażą dokonywaną przez spółkę Chiquita skutkującego desynchronizacją prowadzonej przez te przedsiębiorstwa działalności.
- 619 Wyżej opisana sytuacja musi się bowiem wpisywać w opisany przez same skarżące i przypomniany w pkt 179 powyżej „schemat” czasowy rynku danego produktu, tj. bananów świeżych, funkcjonującego w cyklu tygodniowym, co podkreśliła Komisja w motywie 33 zaskarżonej decyzji, a czego strony nie zakwestionowały.
- 620 Chiquita opisuje chronologię procesu sprzedaży bananów w cyklu trzytygodniowym, gdzie ustalanie i ogłaszanie cen referencyjnym klientom następuje w czwartek pierwszego tygodnia, przybicie statków do portów europejskich, rozładunek bananów i ich transport do dojrzwalni następuje na początku drugiego tygodnia lub niekiedy pod koniec pierwszego tygodnia, a sprzedaż bananów żółtych detalistom ma miejsce na początku trzeciego tygodnia albo niekiedy pod koniec drugiego tygodnia.
- 621 Ten kalendarz jest zgodny ze stwierdzeniem poczynionym przez Komisję w motywie 34 zaskarżonej decyzji, zgodnie z którym banany są dostarczane albo bezpośrednio (zielone banany), albo poddawane dojrzwaniu, i dostarczane następnie około tygodnia później (żółte banany); sformułowanie to ujmuje pokrótce proces dystrybucyjny i podkreśla względnie nieelastyczny w przypadku wszystkich bananów okres przeprowadzania dojrzwania.
- 622 To obiektywne stwierdzenie co do jednorodności procesu dojrzwania wyklucza wszelką możliwość całkowitego oderwania w czasie działalności spółek Dole i Weichert od działalności spółki Chiquita.
- 623 W odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Del Monte oświadczyła, że idealna długość tego procesu wynosiła 5-6 dni i mogła trwać nawet 8 dni. Dodała ono, że proces dojrzwania nie był dostatecznie „elastyczny, aby owoc, którego sprzedaż przewidziano w tygodniu B, mógł zostać sprzedany w tygodniu A lub C”. W odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji Weichert wskazała, iż z uwagi na to, że banany łatwo się psują oraz że dostawy bananów docierały do Europy co tydzień, należało je sprzedawać szybko, przed przybyciem nowej dostawy.

- 624 Powyższe spostrzeżenia dotyczące czasowego schematu sprzedaży bananów i procesu dojrzewania należy odnieść do różnych sposobów dystrybucji bananów, o których Komisja wspomniała w motywie 34 zaskarżonej decyzji, z zastrzeżeniem, że dojrzewaniem może zająć się importer lub inny podmiot w jego imieniu albo może zorganizować je nabywca.
- 625 W tych okolicznościach fakt, czy importer powołuje się na cenę żółtą czy też zieloną, zależy jedynie od sposobu, w jaki organizuje on sprzedaż bananów: jeśli sprzedaje on zielone banany podmiotom przeprowadzającym dojrzewanie owoców lub też zajmującym się tym samodzielnie detalistom, będzie on podawał do wiadomości zieloną cenę referencyjną; jeśli przeprowadza dojrzewanie za pośrednictwem podmiotu zewnętrznego lub też za pomocą infrastruktury swoich spółek zależnych lub im podobnych, aby następnie odsprzedać je detalistom w stanie dojrzałym, będzie on wykorzystywał żółtą cenę referencyjną.
- 626 Przesłana pocztą elektroniczną wiadomość z dnia 2 stycznia 2003 r. odnosi się do sytuacji, w której Chiquita sprzedaje owoce, organizując ich dojrzewanie za pośrednictwem spółki Atlanta, które zajmuje się dojrzewaniem i dystrybucją, a którego powiązania z przedsiębiorstwem Chiquita wynikają z samej treści wiadomości.
- 627 Autor tej wiadomości wspomina o zwyczajnej cenie referencyjnej bananów żółtych marki Chiquita, których dystrybucją zajmuje się spółka Atlanta, ustalonej i ogłaszanej w czwartek drugiego tygodnia w przypadku owoców w trakcie dojrzewania, które przybyły zielone w poniedziałek drugiego tygodnia, w następstwie podwyżki ceny referencyjnej bananów zielonych przedsiębiorstwa Dole, ustalonej i ogłoszonej w ten sam czwartek drugiego tygodnia w odniesieniu do owoców w transporcie, które powinny przybyć zielone w poniedziałek trzeciego tygodnia i zostać dostarczone jako żółte dwa tygodnie później, na początku czwartego tygodnia.
- 628 Tak opisaną sytuację nie można oceniać w sposób oderwany od kontekstu, lecz należy ją oceniać w ramach rynku funkcjonującego w sposób ciągły, na którym na początku każdego tygodnia banany zielone przybywają do portów północnoeuropejskich, następnie są umieszczane w dojrzewalniach na ten sam okres około jednego tygodnia, a później banany żółte marki Dole, Del Monte i Chiquita są wprowadzane na rynek. Zarówno banany marki Dole i Del Monte, jak i banany Chiquita najpierw były zielone, zanim wskutek dojrzewania stały się żółte i znalazły się na tych samych półkach w supermarkecie lub trafiły do innych detalistów z przeznaczeniem dla konsumentów końcowych przez cały rok; wszystko to odbywało się zgodnie z tym samym „schematem” czasowym.
- 629 Zatem banany żółte przedsiębiorstwa Chiquita, o których mowa w przesłanej pocztą elektroniczną przez pracownika spółki Atlanta wiadomości, znajdowały się w transporcie bananów zielonych, które przybyły do portów północnoeuropejskich na początku drugiego tygodnia, a których cena została ustalona w czwartek pierwszego tygodnia. W tych samych okolicznościach czasowych następowało przybycie bananów zielonych spółki Dole i ustalenie ich ceny referencyjnej.
- 630 Wszystkie te banany były przeznaczone do wprowadzenia na rynek w celu spożycia w tym samym czasie, tj. około tygodnia po ich wyładunku i umieszczeniu w dojrzewalniach, w zależności od różnych metod, a zatem na początku trzeciego tygodnia.
- 631 To ostatnie stwierdzenie należy odnieść do innej uwagi pracownika spółki Atlanta.
- 632 W przesłanej pocztą elektroniczną wiadomości z dnia 2 stycznia 2003 r. pracownik ten skrytykował podwyżkę ceny referencyjnej bananów żółtych już przekazanej klientom. Podkreślił, że decyzja ta jest błędem handlowym, ponieważ „różnica cen na rynku zwiększyła się” i „będzie trudniej znaleźć i utrzymać klientów na banany Chiquita [w] nadchodzącym tygodniu”.

- 633 To oświadczenie, oprócz znaczenia kwestii różnic między cenami różnych bananów sprzedawanych pod marką, świadczy o istnieniu konkurencyjnej oferty na banany żółte w ciągu trzeciego tygodnia. W tym samym momencie wprowadzane są bowiem na rynek banany marki Dole i Del Monte, które dotarły do portów na początku drugiego tygodnia i są sprzedawane jako banany żółte przez zajmujące się dojrzwaniem podmioty będące spółkami niezależnymi lub spółkami zależnymi rzeczonych przedsiębiorstw.
- 634 Do powyższych uwag chronologicznych, które wynikają z analizy dokumentu wskazanego przez skarżącą, należy dodać, a także przypomnieć, że pierwszy etap sprzedaży dostarczonych bananów w danym tygodniu odpowiada ustaleniu przez wszystkich importerów tego samego dnia, tj. w czwartek, ceny bananów zielonych, która stanowi jednocześnie ofertę cenową na banany zielone skierowaną do podmiotów zajmujących się dojrzwaniem i dystrybutorów lub do detalistów zajmujących się procesem dojrzewania owoców i podstawę dla ceny bananów żółtych ogłoszoną klientom detalistów.
- 635 Wreszcie można zauważyć, że ta przesłana pocztą elektroniczną wiadomość potwierdza również różnorodność prowadzonej przez spółkę Chiquita działalności i fakt ustalania przez nią oferty cenowej na banany zielone. Pracownik spółki Atlanta wyjaśnił, że krytyka wyrażona w przypadku podwyżki ceny referencyjnej przedsiębiorstwa Dole nie ma racji bytu przy założeniu obniżki. Zaznaczył on, że obniżki cen są zawsze „prawdą” nie tylko w odniesieniu do „kolejnego tygodnia bananów zielonych”, lecz również w odniesieniu do owoców w dojrzewalniach.
- 636 Z powyższych uwag wynika, że należy odrzucić argumenty skarżącej, zgodnie z którymi Weichert nie konkurowała ze spółką Chiquita, w wyniku czego nie można zakwalifikować zarzucanych zachowań jako jednolitego naruszenia.

W przedmiocie czynnika subiektywnego

- 637 W kwestii odpowiedzialności przedsiębiorstw należy przypomnieć, że w przypadku gdy naruszenie art. 81 ust. 1 WE wynika z szeregu działań lub mającego ciągły charakter zachowania wpisującego się w „ogólny plan” ze względu na ich identyczny cel zakłócający konkurencję na wspólnym rynku, Komisja jest uprawniona do przypisania odpowiedzialności za te działania w zależności od udziału w naruszeniu rozpatrywanym w całości (ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 258), nawet jeżeli ustalono, że dane przedsiębiorstwo uczestniczyło pośrednio tylko w jednym mającym znamiona naruszenia działaniu lub w kilku takich działaniach (ww. w pkt 588 wyrok w sprawach połączonych BASF i UCB przeciwko Komisji, pkt 161).
- 638 Występowanie jednolitego i ciągłego naruszenia nie musi oznaczać, że danemu przedsiębiorstwu uczestniczącemu w jednym lub kilku elementach składowych można przypisać odpowiedzialność za całe naruszenie.
- 639 W kwestii dowodu na występowanie czynnika subiektywnego po stronie każdego przedsiębiorstwa uczestniczącego w naruszeniu Komisja musi ustalić, że dane przedsiębiorstwo miało zamiar przyczynić się poprzez swoje zachowanie do realizacji wspólnych celów, do których dążyli wszyscy uczestnicy, oraz że wiedziało ono o faktycznych działaniach planowanych albo wykonanych przez inne przedsiębiorstwa w dążeniu do tych samych celów lub też że mogło je ono rozsądnie przewidzieć i było gotowe zaakceptować związane z nimi ryzyko (ww. w pkt 296 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Anic Participazioni, pkt 87; ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 291).

- 640 W niniejszej sprawie należy stwierdzić, że w art. 1 zaskarżonej decyzji zarzuca się będącym jej adresatami przedsiębiorstwom, w tym spółce Weichert, udział w różnych okresach w uzgodnionej praktyce polegającej na koordynowaniu cen referencyjnych bananów, przy czym naruszenie to obejmowało Austrię, Belgię, Danię, Finlandię, Niemcy, Luksemburg, Holandię oraz Szwecję.
- 641 Choć sformułowanie to można zrozumieć w taki sposób, że Komisja chciała nałożyć na każde przedsiębiorstwo zaangażowane w naruszenie odpowiedzialność za całe naruszenie we wszystkich jego aspektach, takiej interpretacji nie potwierdza uzasadnienie zaskarżonej decyzji.
- 642 W motywach 252–257 zaskarżonej decyzji Komisja zbadała kwestię nałożenia odpowiedzialności za jednolite i ciągłe naruszenie na spółki Chiquita i Weichert, pamiętając, że Dole utrzymywała z nimi kontakty.
- 643 Komisja wyjaśniła, że choć Chiquita, która wiedziała o mających znamiona zmowy porozumieniach między spółkami Dole i Weichert lub co najmniej domyślała się ich, była gotowa zaakceptować ryzyko i wiedziała lub mogła racjonalnie przewidzieć zachowanie dotyczące kartelu jako całości i jego wspólnego celu, to nie posiadała dostatecznych informacji pozwalających wywnioskować, że Weichert wiedziała o poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji między spółkami Chiquita i Dole, lub ustalić, że Weichert mogła racjonalnie przewidzieć ich istnienie (motywy 253–255 zaskarżonej decyzji).
- 644 Na zakończenie swojej analizy Komisja przedstawiła następujący wniosek (motyw 258 zaskarżonej decyzji):
- „Komisja uważa, że wszystkie mające znamiona zmowy porozumienia opisane w rozdziale czwartym niniejszej decyzji stanowią jednolite i ciągłe naruszenie mające na celu ograniczenie konkurencji we Wspólnocie w rozumieniu art. 81 WE. Chiquita i Dole ponoszą odpowiedzialność za jednolite i ciągłe naruszenie w całości, natomiast Weichert, z uwagi na dokumenty znajdujące się w posiadaniu Komisji, ponosi odpowiedzialność jedynie za tę część naruszenia, w której uczestniczyło, tj. część naruszenia dotyczącą mające znamiona zmowy porozumienia ze spółką Dole”.
- 645 Należy przypomnieć, że sentencja aktu jest nierozdzielnie związana z jego uzasadnieniem w ten sposób, że w razie potrzeby jego wykładnia winna być dokonywana z uwzględnieniem motywów, które doprowadziły do jego wydania (wyrok Trybunału z dnia 15 maja 1997 r. w sprawie C-355/95 P TWD przeciwko Komisji, Rec. s. I-2549, pkt 21).
- 646 Mając na uwadze literalną treść motywu 258 zaskarżonej decyzji i zgodnie z przedstawionymi na rozprawie wyjaśnieniami Komisji zaskarżona decyzja musi być interpretowana w taki sposób, że nie przypisano w niej spółce Weichert odpowiedzialności za całe naruszenie, w odróżnieniu od spółek Dole i Chiquita.
- 647 W powyższych okolicznościach w przeciwieństwie do twierdzeń skarżącej i interwenienta, Komisja nie zastosowała błędnie pojęcia jednolitego naruszenia zgodnie z wykładnią zawartą w orzecznictwie.
- 648 W tym względzie należy ponadto przypomnieć, że fakt, iż dane przedsiębiorstwo nie uczestniczyło, tak jak przedsiębiorstwo utworzone przez spółki Weichert i Del Monte w niniejszej sprawie, we wszystkich rodzajach działalności składających się na kartel lub odgrywało nieznaczną rolę w tych jego aspektach, w których uczestniczyło, nie ma znaczenia dla ustalenia występowania samego naruszenia. Tego rodzaju okoliczności należy brać pod uwagę dopiero w ramach oceny wagi naruszenia i w zależności od przypadku ustalenia kwoty grzywny (ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 86, 292).

649 Należy zaznaczyć, że ze względu na okoliczności łagodzące Komisja przyznała spółce Weichert zmniejszenie o 10% podstawowej kwoty grzywny ze względu na fakt, że przedsiębiorstwo to nie wiedziało o poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji między spółkami Chiquita i Dole ani nie było w stanie racjonalnie ich przewidzieć (motyw 476 zaskarżonej decyzji).

650 Z powyższego wynika, że zarzut, o którym mowa w pkt 586 powyżej, należy oddalić.

651 W powyższych okolicznościach należy stwierdzić, że Komisji nie można zarzucić naruszenia art. 81 WE ani art. 253 WE.

2. W przedmiocie zarzutu dotyczącego naruszenia praw do obrony

W przedmiocie niepodania do wiadomości materiału dowodowego

652 Skarżąca podnosi, że Komisja odmówiła przekazania jej odpowiedzi, których udzieliły inne przedsiębiorstwa na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, a odmowa dostępu do istotnych dowodów postawiła ją w sytuacji, w której nie mogła przygotować adekwatnej obrony przeciwko wyciągniętem przez Komisję wnioskowi, zgodnie z którymi, po pierwsze, miała ona decydujący wpływ na spółkę Weichert, a po drugie, że przedsiębiorstwo to naruszyło art. 81 WE.

653 Strony są zgodne co do tego, że po uzyskaniu dostępu do akt sprawy udzielonego tym przedsiębiorstwom w dniu 30 lipca 2007 r. skarżąca złożyła w dniu 27 czerwca 2008 r. wniosek o dostęp do różnego rodzaju dokumentów, a w szczególności do „odpowiedzi pozostałych stron na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów”, który został odrzucony pismem z dnia 17 lipca 2008 r. Skarżąca ponowiła swój wniosek pismem wysłanym w dniu 21 sierpnia 2008 r. do urzędnika przeprowadzającego spotkanie wyjaśniające, odrzucony przez niego w dniu 5 września 2008 r., a następnie wezwała rzeczonego urzędnika do zrewidowania swojej decyzji w dniu 26 września 2008 r., który to wniosek również został odrzucony w dniu 6 października 2008 r.

W przedmiocie przedawnienia

654 Komisja utrzymuje, że wystosowany przez skarżącą wniosek o dostęp do akt sprawy nie był dostatecznie precyzyjny, ponieważ nie dotyczył konkretnie udzielonej przez przedsiębiorstwa Dole odpowiedzi w sprawie domniemanych okoliczności „obciążających”, ani nie zawierał wzmianki o odpowiedzi przedsiębiorstwa Weichert, zaś niezłożenie takiego wniosku w toku postępowania administracyjnego wywołuje zgodnie z orzecznictwem Sądu skutek prekluzyjny w tym zakresie, jeżeli chodzi o skargę o stwierdzenie nieważności decyzji ostatecznej, która może zostać później wniesiona.

655 Należy przypomnieć, że wyłącznie na początku kontradyktoryjnego etapu postępowania administracyjnego przedsiębiorstwo za pomocą pisma w sprawie przedstawienia zarzutów zostaje poinformowane o wszystkich istotnych okolicznościach stanowiących podstawę ustaleń Komisji na tym etapie postępowania, oraz że przedsiębiorstwu temu przysługuje prawo dostępu do akt sprawy celem zagwarantowania skutecznego wykonania prawa do obrony. W konsekwencji odpowiedź innych stron na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów nie należy co do zasady do ogółu dokumentów akt dochodzenia, z którymi mogą zapoznać się strony (ww. w pkt 291 wyrok w sprawie Hoechst przeciwko Komisji, pkt 163).

656 W pkt 8 obwieszczenia Komisji dotyczącego dostępu do akt Komisji w sprawach na mocy art. 81 [WE] i 82 [WE], art. 53, 54 i 57 porozumienia EOG oraz rozporządzenia Rady (WE) nr 139/2004 (Dz.U. 2005, C 325, s. 7) wyjaśniono, że „akta Komisji” w dochodzeniach z zakresu prawa konkurencji składają się ze wszystkich dokumentów uzyskanych, przygotowanych lub zgromadzonych przez podlegającą Komisji Dyрекcję Generalną ds. Konkurencji podczas dochodzenia.

- 657 Następnie z orzecznictwa wynika, że w postępowaniu dotyczącym stwierdzenia naruszenia art. 81 WE lub art. 82 WE Komisja nie jest zobowiązana udostępnić z własnej inicjatywy dokumentów, które nie znajdują się w jej aktach dochodzenia i których nie zamierza ona wykorzystać jako dowodów obciążających strony zainteresowane w swojej ostatecznej decyzji. Z powyższego wynika, że strona skarżąca, która w toku postępowania administracyjnego poweźmie informację, że Komisja posiada dokumenty, które mogłyby być użyteczne dla jej obrony, jest zobowiązana wystąpić do Komisji z wyraźnym wnioskiem o udostępnienie jej tych dokumentów. Fakt, że strona nie skorzystała z tego prawa w toku postępowania administracyjnego, ma skutek prekluzyjny w tym zakresie, jeżeli chodzi o skargę o stwierdzenie nieważności decyzji ostatecznej, która ewentualnie może zostać wniesiona (ww. w pkt 416 wyrok Sądu w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 383; wyrok Sądu z dnia 30 września 2003 r. w sprawach połączonych T-191/98, od T-212/98 do T-214/98 Atlantic Container Line i in. przeciwko Komisji, Rec. s. II-3275, pkt 340).
- 658 W niniejszym przypadku strony są zgodne co do tego, że skarżąca w toku postępowania administracyjnego, a konkretnie w dniu 27 czerwca 2008 r., wyraźnie wnioskowała o dostęp „do odpowiedzi udzielonych przez pozostałe strony na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów”, które to dokumenty nie znajdowały się w aktach dochodzenia i zawierały *stricto sensu* odpowiedzi spółek Dole i Weichert, a także dokumenty dostarczone w dniu 28 lutego 2008 r. przez tę drugą spółkę jako uzupełnienie jej odpowiedzi.
- 659 W kontekście wniosku o dostęp do dokumentów, które nie znajdowały się w aktach dochodzenia, a zatem nie były przedmiotem szczegółowego zbiorczego wykazu skierowanego do tych przedsiębiorstw, należy uznać, że wniosek skarżącej był wystarczająco precyzyjny (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 19 maja 1999 r. w sprawie T-175/95 BASF przeciwko Komisji, Rec. s. II-1581, pkt 49–51), zważywszy, że dokumenty, o które skarżąca wnioskowała, były wyraźnie określone lub możliwe do określenia.
- 660 Należy dodać, że w piśmie z dnia 27 czerwca 2008 r. skarżąca przypominała brzmienie pkt 27 obwieszczenia, o którym mowa w pkt 656 powyżej. Wynika z niego, że strona uzyska dostęp do dokumentów otrzymanych już po podaniu do wiadomości pisma w sprawie przedstawienia zarzutów na późniejszych etapach postępowania administracyjnego, jeżeli dokumenty te mogą stanowić nowy materiał dowodowy, „zarówno o charakterze obciążającym, jak i odciażającym [łagodzącym]”, odnoszący się do dotyczących tej strony twierdzeń zawartych przez Komisję w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 661 Uwzględniając powyższe okoliczności, nie można twierdzić, że przysługujące skarżącej prawo dostępu do akt sprawy uległo przedawnieniu wskutek braku działania w toku postępowania administracyjnego.

W przedmiocie niepodania do wiadomości obciążającego materiału dowodowego

- 662 W odniesieniu do niepodania do wiadomości rzekomych dowodów obciążających, które nie zostały włączone do akt dochodzenia, należy najpierw przypomnieć, że poszanowanie prawa do obrony stanowi podstawową zasadę prawa Unii, która musi być przestrzegana w każdych okolicznościach, a w szczególności w postępowaniu mogącym zakończyć się nałożeniem sankcji, nawet jeśli jest to postępowanie administracyjne. Zasada ta wymaga, by umożliwić zainteresowanym przedsiębiorstwom i związkom przedsiębiorstw, już na etapie postępowania administracyjnego, przedstawienie w skuteczny sposób ich stanowiska w kwestii prawdziwości i znaczenia faktów, zarzutów i okoliczności ustalonych przez Komisję (wyrok Trybunału z dnia 13 lutego 1979 r. w sprawie 85/76 Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, Rec. s. 461, pkt 11; wyrok Sądu z dnia 10 marca 1992 r. w sprawie T-11/89 Shell przeciwko Komisji, Rec. s. II-757, pkt 39).

663 Artykuł 27 akapit pierwszy rozporządzenia nr 1/2003 stanowi, co następuje:

„Przed podjęciem decyzji przewidzianych w art. 7, 8, 23 oraz 24 ust. 2 Komisja może wysłuchać przedsiębiorstwa lub związki[ów] przedsiębiorstw, które są stronami postępowań prowadzonych przez Komisję w zakresie objętym przedstawionymi zarzutami. Podstawą decyzji wydanej przez Komisję mogą być wyłącznie zarzuty, co do których strony mogły się wypowiedzieć. Wnioskodawcy są blisko związani ze sprawą [składający skargę do Komisji zostają ściśle włączeni do postępowania]”.

664 Następnie należy przypomnieć, że jeżeli w celu ustalenia istnienia naruszenia w ramach postępowania prowadzonego na podstawie art. 81 ust. 1 WE Komisja zamierza oprzeć się na fragmencie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów lub załączonym do takiej odpowiedzi dokumencie, inne przedsiębiorstwa biorące udział w tym postępowaniu powinny mieć możliwość wypowiedzenia się na temat takiego środka dowodowego. W takich okolicznościach dany fragment jest w rzeczywistości dowodem obciążającym różne przedsiębiorstwa, które uczestniczyły w popełnieniu naruszenia (zob. ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 386; ww. w pkt 56 wyrok Sądu w sprawie Avebe przeciwko Komisji, pkt 50 i przytoczone tam orzecznictwo). Zasady te mają również zastosowanie w przypadku, gdy Komisja opiera się na fragmencie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów celem przypisania naruszenia danemu przedsiębiorstwu (ww. w pkt 56 wyrok w sprawie Avebe przeciwko Komisji, pkt 51).

665 Dany dokument może bowiem zostać uznany za obciążający wyłącznie wówczas, jeśli został wykorzystany przez Komisję na poparcie stwierdzenia naruszenia popełnionego przez przedsiębiorstwo. Aby wykazać naruszenie przysługującego mu prawa do obrony, nie wystarczy, by zainteresowane przedsiębiorstwo dowiodło, że nie mogło w trakcie postępowania administracyjnego wypowiedzieć się w przedmiocie dokumentu użytego w którymkolwiek miejscu zaskarżonej decyzji. Konieczne jest, by dowiodło, że Komisja użyła tego dokumentu w zaskarżonej decyzji jako środka dowodowego potwierdzającego naruszenie, w którym przedsiębiorstwo miało brać udział (wyrok Sądu z dnia 27 września 2006 r. w sprawach połączonych T-44/02 OP, T-54/02 OP, T-56/02 OP, T-60/02 OP i T-61/02 OP Dresdner Bank i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3567, pkt 158).

666 Z uwagi na to, że dokumenty nieprzedstawione zainteresowanym przedsiębiorstwom w toku postępowania administracyjnego nie stanowią dowodów, na które można się powołać względem tych przedsiębiorstw, jeżeli okaże się, że Komisja w zaskarżonej decyzji oparła się na dokumentach nieznajdujących się w aktach dochodzenia i niepodanych do wiadomości stronom skarżącym, nie można uwzględniać tych dokumentów w charakterze dowodów w sprawie (ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 382).

667 Jeżeli istnieją inne dowody w postaci dokumentów, o których zainteresowane przedsiębiorstwa wiedziały na etapie postępowania administracyjnego, a które wyraźnie potwierdzają wnioski Komisji, wyłączenie z materiału dowodowego nieprzekazanego dokumentu obciążającego nie podważa zasadności zarzutów zawartych w zaskarżonej decyzji (ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 72).

668 A zatem to zainteresowane przedsiębiorstwo jest zobowiązane wykazać, że wnioski, do jakich doszła Komisja w wydanej decyzji, byłyby inne, gdyby dokument, który nie został udostępniony, a który stanowił dla Komisji podstawę do zarzucenia przedsiębiorstwu popełnienia naruszenia, został odrzucony jako materiał dowodowy (ww. w pkt 371 wyrok w sprawie Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 73).

669 W niniejszym przypadku w pierwszym rzędzie skarżąca utrzymuje, że Komisja uwzględniła w motywach 90, 98, 396, 412 i 422 zaskarżonej decyzji oświadczenia złożone przez Weichert w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.

- 670 Należy stwierdzić, że skarżąca ogranicza się do wymienienia motywów zaskarżonej decyzji, w których jest mowa o udzielonej przez Weichert odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, oraz ich częściowego powielenia. Tymczasem taka argumentacja nie wystarczy, aby wypełnić ciężący na skarżącej obowiązek wykazania, że wynik, do którego doszła Komisja w ostatecznej decyzji, byłby inny, jeżeli sporne dokumenty zostałyby odrzucone jako dowody obciążające (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 8 lipca 2008 r. w sprawie T-52/03 Knauf Gips przeciwko Komisji, niepublikowany w Zbiorze, pkt 49, potwierdzony w tym względzie ww. w pkt 104 wyrokiem z dnia 1 lipca 2010 r. w sprawie Knauf Gips przeciwko Komisji, pkt 14).
- 671 Bez względu na okoliczności analiza motywów 90, 98, 396, 412 i 422 zaskarżonej decyzji nie pozwala stwierdzić, że udzielona przez Weichert odpowiedź na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów może zostać uznana jako dowód obciążający.
- 672 Motyw 90 zaskarżonej decyzji pochodzi z tej części decyzji, w której znajduje się opis organizacji kartelu, a konkretnie kwestii częstotliwości wymiany informacji między spółkami Dole i Weichert. Wyjaśniono w nim, iż „w swojej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Weichert wskazała, że kiedy Weichert była częścią grupy Del Monte, Dole otrzymywała telefony średnio nie częściej niż jeden lub dwa razy w miesiącu”. Oprócz tego, że złożone przez Weichert oświadczenie dotyczy samego naruszenia, a nie przypisania naruszenia skarżącej, bezsprzecznie Komisja nie oparła się na tym oświadczeniu, lecz przyjęła częstotliwość wymiany informacji jako odbywającej się przez 20 lub 25 tygodni w roku (zob. motyw 91 zaskarżonej decyzji), tak jak wskazała pierwotnie Weichert w swojej odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji, która została włączona do akt Komisji, a skarżąca miała do nich dostęp (zob. przypis nr 106 w zaskarżonej decyzji).
- 673 W motywie 98 zaskarżonej decyzji dotyczącym czasu trwania kartelu stwierdzono, iż „w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów Weichert stwierdziła, że miała okazję wymieniać ze spółką Dole opinie dotyczące »ewentualnych zmian cen oficjalnych« tylko wtedy, gdy należała do grupy Del Monte (2000–2002)”, przy czym oświadczenie to nie zostało złożone w celu przypisania naruszenia skarżącej, lecz udzielenie wyjaśnienia dotyczącego jednej z okoliczności powstania naruszenia. Z motywu 98 zaskarżonej decyzji wynika, że informacja ta potwierdza oświadczenia złożone przez Weichert w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji, do których skarżąca miała dostęp, a z których wynika, że wymiana informacji ze spółką Dole rozpoczęła się w 2000 r. i całkowicie ustała wraz z odejściem na emeryturę pracownika spółki Dole, co miało miejsce w grudniu 2002 r.
- 674 Należy zauważyć, że choć w zaskarżonej decyzji Komisja zmieniła ocenę okresu naruszenia w stosunku do treści pisma w sprawie przedstawienia zarzutów, w którym jest mowa o okresie od 2000 do 2005 r., ostatecznie przyjęty został okres od 2000 do 2002 r., który choć uległ skróceniu, całkowicie zawiera się w okresie uwzględnionym w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 675 Motywy 396, 412 i 422 zaskarżonej decyzji pochodzą z części decyzji poświęconej przedstawieniu i odparciu argumentów tych przedsiębiorstw zawartych w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 676 Skarżąca zauważa, że w motywie 396 zaskarżonej decyzji stwierdzono, iż „Weichert uważa, że w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja słusznie uwzględniła fakt, że Del Monte wywierała decydujący wpływ na spółkę Weichert w okresie [od] 2000 [do] 2002 r.”.
- 677 Jak słusznie podkreśliła Komisja w odpowiedzi na skargę, które to stwierdzenie nie zostało poważnie podważone przez skarżącą, powołanie się na odpowiedź udzieloną przez spółkę Weichert na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów jedynie potwierdza złożone w toku postępowania administracyjnego oświadczenia tego przedsiębiorstwa w sprawie wpływu wywieranego na nie przez skarżącą, wciągnięte do akt dochodzenia Komisji, do których skarżąca miała dostęp, i sformułowane

podczas przesłuchania przedstawicieli spółki Weichert w obecności skarżącej. Przedstawiciele spółki Weichert oświadczyli zaś, że była ona „zależne” od dostaw skarżącej i „musiała dostosować się do żądań” tego przedsiębiorstwa (zob. motyw 422 zaskarżonej decyzji).

- 678 Dotyczy to również powołania się na odpowiedzi udzielone przez spółkę Weichert na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów znajdujących się w motywach 412 i 422 zaskarżonej decyzji i dotyczących odpowiednio działalności spółki Weichert polegającej na sporządzaniu dla skarżącej, na jej wniosek, sprawozdań, którą to działalność Weichert opisała już w toku postępowania administracyjnego w sposób przytoczony w motywie 392 zaskarżonej decyzji, oraz pełnionej przez skarżącą względem spółki Weichert funkcji wyłącznego dostawcy, który to fakt został już podniesiony w motywie 383 zaskarżonej decyzji na podstawie oświadczeń złożonych przez spółkę Weichert i samą skarżącą w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji.
- 679 Komisja zauważyła również, że przedstawiciel spółki Weichert stwierdził podczas przesłuchania, w którym uczestniczyła skarżąca, że „Del Monte zawarła ze spółką Weichert wyłączną umowę kupna-sprzedaży: Del Monte była wyłącznym dostawcą spółki Weichert, a Weichert musiała stosować się do żądań spółki Del Monte” (zob. przypis nr 447 zaskarżonej decyzji).
- 680 Wreszcie z motywu 442 zaskarżonej decyzji wynika, że ze względu na sprzeczności w oświadczeniach złożonych przez skarżącą i spółkę Weichert Komisja oparła swoje wnioski przede wszystkim na dowodach z dokumentów pochodzących z okresu, w którym okoliczności faktyczne miały miejsce.
- 681 W drugim rzędzie, oprócz powołania się na ww. motyw zaskarżonej decyzji, skarżąca stwierdza, że cała zawarta w zaskarżonej decyzji analiza Komisji, w tym ta dotycząca istotnych przepisów niemieckiego prawa handlowego, „wydaje się” opierać na przedstawionych przez spółkę Weichert argumentach, co do których skarżąca nie miała możliwości wypowiedzieć się ani przedstawić obrony.
- 682 Za pomocą tego jednego twierdzenia o ogólnym i hipotetycznym charakterze nie można wykazać tego, że rzeczywiście doszło do naruszenia prawa do obrony, które powinno zostać zbadane w świetle szczególnych okoliczności każdego przypadku (ww. w pkt 657 wyrok Sądu w sprawach połączonych *Atlantic Container Line i in. przeciwko Komisji*, pkt 354; wyrok z dnia 8 lipca 2008 r. w sprawie T-53/03 BPB przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-1333, pkt 33). Ponadto przedstawiona w motywach 387 i 399–410 zaskarżonej decyzji dyskusja na temat decydującego wpływu skarżącej na zachowanie spółki Weichert w świetle formy prawnej tego przedsiębiorstwa i postanowień HGB nie zawiera żadnego odniesienia do udzielonej przez spółkę Weichert odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów i wynika z przeprowadzonej przez służby Komisji analizy o charakterze prawnym.
- 683 W trzecim rzędzie, jeżeli chodzi konkretnie o szczególne okoliczności niniejszego przypadku, skarżąca podnosi, że Komisja nie uwzględniła konkretnej sytuacji, w której skarżąca znajdowała się w trakcie postępowania administracyjnego, tj. sytuacji spółki, której przypisano odpowiedzialność za zachowanie przedsiębiorstwa, z którym zerwała wszelkie związki na długo przed rozpoczęciem dochodzenia.
- 684 Okoliczność ta nie ma wpływu na poszanowanie prawa skarżącej do obrony. Należy przypomnieć, że na mocy ogólnego obowiązku ostrożności ciążącego na każdym przedsiębiorstwie skarżąca była bowiem zobowiązana, nawet w przypadku sprzedaży swoich udziałów w spółce Weichert, do zapewnienia należytego przechowywania w swoich rejestrach i archiwach dokumentów pozwalających śledzenie jej działalności w szczególności w celu posiadania dowodów koniecznych w przypadku postępowań sądowych lub administracyjnych (wyrok Sądu z dnia 16 grudnia 2003 r. w sprawach połączonych T-5/00 i T-6/00 *Nederlandse Federatieve Vereniging voor de Groothandel op Elektrotechnisch Gebied i Technische Unie przeciwko Komisji*, Rec. s. II-5761, pkt 87; ww. w pkt 291 wyrok w sprawie *Hoechst przeciwko Komisji*, pkt 170, 171).

685 Pozbawione znaczenia jest również twierdzenie skarżącej, że Komisja w ogóle nie uwzględniła szczególnej sytuacji, w której znalazła się ona w następstwie niedopuszczalności skargi wniesionej przez spółkę Weichert o stwierdzenie nieważności i braku możliwości dostarczenia Sądowi przez tę spółkę dowodów dotyczących jej zachowania. Okoliczność ta, która zaistniała już po przeprowadzeniu postępowania administracyjnego, nie może stanowić zasadnej podstawy dla zarzutu naruszenia prawa do obrony, którego Komisja rzekomo dopuściła się w toku rzeczonego postępowania.

686 Wreszcie należy podkreślić, że skarżąca utrzymuje, że nie miała możliwości przedstawienia swoich uwag w kwestii argumentów przedstawionych przez spółkę Weichert celem przeniesienia na skarżącą odpowiedzialności za naruszenie, podczas gdy w swojej skardze wskazała, że od początku wszczętego przez Komisję dochodzenia „Weichert próbowała podzielić ciężar spoczywającej na niej odpowiedzialności” oraz że strony 34–58 jej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów są poświęcone zakwestionowaniu jakiegokolwiek odpowiedzialności za zachowanie spółki Weichert.

W przedmiocie niepodania do wiadomości odciażającego materiału dowodowego

687 Tytułem wstępu należy podkreślić, że skarżąca nie może powoływać się na uzasadnienie ww. w pkt 371 wyroku w sprawie Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 126, zgodnie z którym to nie tylko Komisja określa dokumenty przydatne do obrony zainteresowanego przedsiębiorstwa. Uzasadnienie to, odnoszące się do dokumentów wchodzących w skład akt sprawy Komisji, nie znajduje zastosowania do odpowiedzi udzielonych przez inne przedsiębiorstwa na przedstawione im przez Komisję zarzuty. Należy przypomnieć, że Komisja nie ma obowiązku udostępnić z własnej inicjatywy dokumentów, które nie znajdują się w aktach dochodzenia i których nie ma ona zamiaru używać w celu obciążenia przedmiotowych stron w ostatecznej decyzji.

688 Co się tyczy niepodania do wiadomości dokumentu odciażającego, z utrwalonego orzecznictwa wynika, iż zainteresowane przedsiębiorstwo musi wykazać, że jego nieujawnienie mogło mieć wpływ na przebieg postępowania i treść decyzji Komisji na jego niekorzyść. Wystarczy zatem, iż przedsiębiorstwo to wykaże, że mogło wykorzystać te dokumenty w obronie na swoją korzyść, to znaczy, że jeśli miałoby możliwość powołać się na nie w postępowaniu administracyjnym, to mogłoby wskazać elementy, które nie były zgodne z wnioskami wyprowadzonymi na tym etapie przez Komisję, i w konsekwencji mogło w jakikolwiek sposób wpłynąć na ocenę dokonaną przez Komisję w ewentualnej decyzji – przynajmniej jeśli chodzi o wagę i czas trwania zachowania, które jest mu zarzucane – a w konsekwencji na wysokość grzywny. W tym kontekście możliwość, że nieujawniony dokument mógł mieć wpływ na przebieg postępowania administracyjnego i treść decyzji Komisji, może być wykazana dopiero po wstępnym zbadaniu niektórych środków dowodowych, które wskazują, że w świetle tych środków dowodowych nieujawnione dokumenty mogły mieć znaczenie, którego nie należało lekceważyć (zob. ww. w pkt 371 wyrok w sprawach połączonych Aalborg Portland i in. przeciwko Komisji, pkt 74–76, i przytoczone tam orzecznictwo).

689 W tym względzie nie można wymagać od stron skarżących, które podniosły zarzuty oparte na naruszeniu prawa do obrony, żeby przedstawiły w skardze rozbudowaną argumentację lub wyszczególniły zbiór poszlak, aby wykazać, że postępowanie administracyjne mogłoby mieć inny wynik, jeżeli miałyby dostęp do pewnych dowodów, które nigdy nie zostały im podane do wiadomości. Takie podejście byłoby bowiem równoznaczne z wymaganiem od nich probatio diabolica (ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 161).

690 Strona skarżąca musi jednak dostarczyć pierwszą poszlakę przydatności niepodanych do wiadomości dokumentów do jej obrony (ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 409, 415, 421).

- 691 W niniejszym przypadku skarżąca utrzymuje, że ze względu na brak podania tych dokumentów do jej wiadomości nie była w stanie przyjąć adekwatnej linii obrony względem wniosków Komisji, zgodnie z którymi Weichert naruszyła art. 81 WE. Skarżąca podnosi, że w zakresie, w jakim Komisja uznała, iż Weichert uczestniczyła w naruszeniu wyłącznie w kontekście swoich kontaktów ze spółką Dole, dokumentem, który w najprawdopodobniej mógłby zawierać dowody odciażające, jest zatem udzielona przez spółkę Dole odpowiedź na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, zważywszy że zaskarżona decyzja zawiera kilka odniesień do występowania takich dowodów, do których skarżąca nie miała dostępu. Podkreśla ona, że Komisja powołała się na dowody znajdujące się w udzielonej przez spółkę Dole odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów w kwestii częstotliwości wymiany informacji ze spółką Weichert (motyw 88 zaskarżonej decyzji), charakteru cen referencyjnych i faktu, że nie miały one związku z cenami rzeczywistymi (motyw 116 zaskarżonej decyzji).
- 692 Skarżąca zwraca się do Sądu o podjęcie środków organizacji postępowania niezbędnych do tego, aby Komisja przedstawiła udzielone przez Dole i Weichert odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, a także dokumenty złożone przez spółkę Weichert w dniu 28 lutego 2008 r., dzięki czemu skarżąca mogłaby poddać je analizie i przedłożyć Sądowi dodatkowe uwagi niezbędne do poparcia żądania stwierdzenia nieważności opartego na naruszeniu prawa do obrony.
- 693 W odpowiedzi Komisja twierdzi w ogólny sposób, że kiedy Weichert przedstawiała swoją odpowiedź na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, aby zakwestionować istnienie naruszenia i swój w nim udział, przedsiębiorstwo to posiadało wszystkie informacje, których żąda skarżąca, oraz że ze względu na to, iż argumenty spółki Weichert zostały odparte w sposób przekonujący, to do skarżącej należy wyjaśnienie powodów, dla których Komisja powinna była wyciągnąć inny wniosek, jeżeli skarżąca miała dostęp do tych dokumentów, aby podnieść podobne argumenty.
- 694 To oświadczenie Komisji opiera się na niekompletnej analizie w takim sensie, że udzielona przez spółkę Weichert odpowiedź nie stanowi jedynego dokumentu, który skarżąca powołuje na poparcie swojego twierdzenia w kwestii naruszenia prawa do obrony, przy czym odpowiedź przedsiębiorstwa Dole jest nawet uważana za dokument, który najprawdopodobniej mógłby zawierać dowody odciażające. Kiedy zaś Weichert przedstawiła odpowiedź na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, nie posiadała odpowiedzi udzielonej przez spółkę Dole na to pismo i, co za tym idzie, nie posiadała wszystkich informacji, których domagała się skarżąca - w przeciwieństwie do tego, co utrzymuje Komisja. Argumentacja Komisji opiera się zatem na błędnej przesłance i powinna zostać odrzucona.
- 695 Jeżeli chodzi w szczególności o częstotliwość wymiany informacji ze spółką Weichert, a także o charakter i rolę cen referencyjnych, Komisja twierdzi, że udzielona przez spółkę Dole odpowiedź na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów nie mogła zawierać dowodów odciażających z uwagi na dowody już znajdujące się w jej posiadaniu i konkretne wnioski, na których instytucja ta oparła się, stwierdzając naruszenie. W tym względzie Komisja powołuje się na motyw 88 zaskarżonej decyzji.
- 696 Motyw 88 zaskarżonej decyzji dotyczy odpowiedzi udzielonej przez spółkę Dole na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, w której przedsiębiorstwo to sprostowało oszacowaną przez siebie częstotliwość dwustronnej wymiany informacji ze spółką Weichert, wskazując, że ta wymiana miała miejsce nie „prawie co tydzień”, jak stwierdziła na początku, lecz „co dwa tygodnie”.
- 697 Komisja rzeczywiście uwzględniła sprostowanie spółki Dole i ostatecznie przyjęła częstotliwość tej dwustronnej wymiany informacji jako odpowiadającą 20–25 tygodniom rocznie, co pokrywa się z oświadczeniami spółek Dole i Weichert (motyw 91 zaskarżonej decyzji). Ponadto w zaskarżonej decyzji Komisja oparła się na stwierdzeniu, że kontakty między spółkami Dole i Weichert były ze sobą powiązane wystarczająco ściśle, aby uznać, że odbywały się one według pewnego schematu (motyw 91 zaskarżonej decyzji).

- 698 Jeżeli chodzi o charakter i rolę cen referencyjnych, w motywie 116 zaskarżonej decyzji zostało przedstawione pokrótce stanowisko spółki Dole, zgodnie z którym ceny referencyjne nie miały żadnego wpływu na uzyskane na rynku ceny rzeczywiste i nie mogły być przedmiotem niezgodnej z prawem koordynacji.
- 699 Należy stwierdzić, po pierwsze, że skarżąca również przedstawiła taką argumentację w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów (motyw 120 zaskarżonej decyzji), a po drugie, że Komisja odrzuciła argumentację spółki Dole i skarżące w motywach 102–128 zaskarżonej decyzji, opierając się w szczególności na bezpośrednich dowodach z dokumentów zawartych w jej aktach. Fakt, że Dole wysunęła w kwestii domniemanego braku znaczenia cen referencyjnych na rynków bananów, które Komisja uwzględniła w swojej decyzji, w istocie te same argumenty co skarżąca, nie może sam w sobie stanowić dowodu odciążającego (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 27 grudnia 2006 r. w sprawie T-43/02 Jungbunzlauer przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-3435, pkt 353–355).
- 700 Z powyższego wynika, że skarżąca nie przedstawiła żadnych poszlak tego, że udzielona przez spółkę Dole odpowiedź na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów byłaby przydatna do jej obrony.
- 701 Należy stwierdzić, że skarżąca nie przedstawiła żadnych uwag na temat udzielonej przez spółkę Weichert odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów w zakresie dotyczącym naruszenia prawa do obrony ze względu na brak przekazania dowodów odciążających.
- 702 W powyższych okolicznościach należy stwierdzić, że nawet gdyby skarżąca miała w toku postępowania administracyjnego dostęp do rzeczonych dokumentów, nie mogłoby to mieć wpływu na ocenę Komisji (zob. podobnie ww. w pkt 104 wyrok z dnia 1 lipca 2010 r. w sprawie Knauf Gips przeciwko Komisji, pkt 25), a zatem należy oddalić zarzut oparty na naruszeniu prawa do obrony.
- 703 Ponieważ skarżąca nie przedstawiła żadnych poszlak potwierdzających przydatność tych dokumentów do swojej obrony, należy również odrzucić jej wnioski o nakaz podania ich do wiadomości w ramach postępowania sądowego (zob. podobnie ww. w pkt 416 wyrok w sprawach połączonych Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 415).

W przedmiocie domniemanej niezgodności pisma w sprawie przedstawienia zarzutów z zaskarżoną decyzją

- 704 Skarżąca zauważa, że w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja wyróżniła trzy różne formy wymiany informacji oraz że główna teza przyjęta przez Komisję w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów nie polegała na tym, iż niektóre z opisanych kontaktów naruszały indywidualnie art. 81 WE, lecz że kontakty te, ogólnie rzecz ujmując, osiągnęły taką częstotliwość, iż były równoznaczne z ustalaniem cen. Komisja zarzuciła tę tezę w zaskarżonej decyzji i przyjęła w niej stanowisko mające niewielki związek z pismem w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 705 Skarżąca twierdzi, że została zatem pozbawiona możliwości zapoznania się z nowym stanowiskiem Komisji, co stanowi naruszenie prawa do obrony. Ponadto twierdzenie Komisji, że jedynie ograniczyła ona zakres naruszenia, jest nie do pogodzenia z rezygnacją z prowadzenia postępowania wobec trzech z sześciu przedsiębiorstw, do których skierowane było pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, ponieważ potwierdza to również występowanie różnicy jakościowej - a nie tylko ilościowej - między teorią przedstawioną w rzeczonym piśmie a tą zawartą w zaskarżonej decyzji.
- 706 Trzeba przypomnieć, że zgodnie z orzecznictwem końcowa decyzja Komisji niekoniecznie musi być dokładnym powtórzeniem pisma w sprawie przedstawienia zarzutów (wyrok Trybunału 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 68). Komisja w swojej decyzji powinna bowiem mieć możliwość uwzględnienia odpowiedzi zainteresowanych przedsiębiorstw na pismo w sprawie przedstawienia

zarzutów. W związku z tym musi ona mieć możliwość nie tylko przyjęcia lub odrzucenia argumentów tych przedsiębiorstw, ale także przeprowadzenia własnej analizy okoliczności faktycznych przez nie przedstawionych, albo w celu wycofania zarzutów, które okazały się bezzasadne, albo w celu korekty lub uzupełnienia, zarówno pod względem faktycznym, jak i prawnym, swej argumentacji na poparcie zarzutów, które podtrzymuje (wyrok Trybunału z dnia 15 lipca 1970 r. w sprawie 41/69 ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, Rec. s. 661, pkt 92; zob. podobnie także ww. w pkt 151 wyrok w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 437 i 438). W związku z tym naruszenie prawa do obrony należy stwierdzić tylko w przypadku, gdy decyzja końcowa obciąża zainteresowane przedsiębiorstwa odpowiedzialnością za naruszenia inne niż te, o których mowa w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów lub uwzględnia inne okoliczności faktyczne (ww. wyrok w sprawie ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, pkt 94; wyrok Sądu z dnia 23 lutego 1994 r. w sprawach połączonych T-39/92 i T-40/92 CB i Europay przeciwko Komisji, Rec. s. II-49, pkt 49–52).

707 Nie jest tak w przypadku gdy, tak jak w niniejszej sprawie, podnoszone różnice pomiędzy pismem w sprawie przedstawienia zarzutów a decyzją końcową nie dotyczą zachowań innych, niż te, co do których zainteresowane przedsiębiorstwa już przedstawiły swe stanowisko i które w związku z tym nie wiążą się z żadnym nowym zarzutem (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 15 października 2002 r. w sprawach połączonych C-238/99 P, C-244/99 P, C-245/99 P, C-247/99 P, od C-250/99 P do C-252/99 P i C-254/99 P Limburgse Vinyl Maatschappij i in. przeciwko Komisji, Rec. s. I-8375, pkt 103).

708 W piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów bezspornie przedstawiono trzy mające znamiona z umowy praktyki, tj.:

- wymianę informacji dotyczących ilości bananów sprowadzanych do Europy Północnej;
- poprzedzającą ustalanie cen dwustronną wymianę informacji dotyczących warunków na rynku bananów, tendencji cenowych lub cen referencyjnych;
- wymianę informacji na temat cen referencyjnych bananów.

709 W pkt 429 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja jednoznacznie stwierdziła, że „każda seria uzgodnień dwustronnych” i wszystkie te uzgodnienia razem stanowiły naruszenie mające na celu ograniczenie konkurencji we Wspólnocie i w EOG w rozumieniu art. 81 WE i art. 53 porozumienia EOG.

710 Wniosek ten wynika z oddzielnej analizy każdego z zarzucanych zachowań, przeprowadzonej zwłaszcza w ust. 404 i 412–416 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów, w których Komisja mówi o „całokształcie dwustronnej wymiany informacji na temat sytuacji rynku bananów, tendencji cenowych lub informacji na temat cen referencyjnych przed ich ustaleniem, za pomocą których strony wywierały wpływ na ustalanie cen, co ostatecznie jest równoznaczne z wyznaczaniem cen” i oświadczyła, że „tego rodzaju mające znamiona z umowy uzgodnienia miały antykonkurencyjny cel”.

711 W zaskarżonej decyzji po dokonaniu analizy odpowiedzi udzielonych na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów przez przedsiębiorstwa, do których zostało ono skierowane, i złożonych przez te przedsiębiorstwa podczas przesłuchania oświadczeń Komisja ostatecznie wycofała się, po pierwsze, z zarzutów związanych z wymianą informacji na temat cen referencyjnych stanowiących oddzielne naruszenia, aby poprzestać na przyjęciu, że istniała jedna uzgodniona praktyka związana z zachowaniem określonym przez nią jako poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji, i po drugie, z zarzutów podniesionych przeciwko spółkom Fyffes, Van Parys i Del Monte jako dostawcom bananów.

- 712 To ostatnie stwierdzenie wyraża jedynie różnicę istniejącą między adresatami pisma w sprawie przedstawienia zarzutów a odbiorcami zaskarżonej decyzji, z czego skarżąca nie może wywodzić wniosku o nowym zarzucie, w sprawie którego nie mogła się wypowiedzieć.
- 713 W powyższych okolicznościach skarżąca nie może zasadnie powołać się na naruszenie prawa do obrony.
- 714 Wreszcie w zakresie, w jakim argumenty dotyczące niezgodności między zaskarżoną decyzją a pismem w sprawie przedstawienia zarzutów można również zrozumieć jako argumenty mające popierać zakwestionowanie tego, że doszło do naruszenia, ponieważ podkreśla się w nich „absurdalność” podejścia Komisji, z powyższych uwag wynika, że również w tym względzie argumenty te należy odrzucić.

W przedmiocie argumentów interwenienta

- 715 Interwenient zaznacza, że popiera skarżącą w ramach zarzutu opartego na naruszeniu prawa do obrony w takim zakresie, w jakim w zarzucie tym jest mowa o tym, iż Komisja naruszyła istotne wymogi proceduralne w toku dochodzenia, a także rzekomo stwierdzając naruszenie art. 81 WE.
- 716 Interwenient zarzuca Komisji, że ta nie sporządziła sprawozdań z przesłuchań świadków ważnych dla dochodzenia, które mogłyby zostać udostępnione, pozostawiając spółce Chiquita zadanie odbycia spotkania z kluczowymi świadkami i sporządzenia sprawozdań ze złożonych przez nich oświadczeń.
- 717 Artykuł 40 akapit czwarty statutu Trybunału stanowi, że wniosek interwencyjny ogranicza się do poparcia wniosków jednej ze stron. Artykuł 116 § 4 regulaminu Sądu stanowi, że uwagi interwenienta zawierają między innymi stanowisko popierające uwzględnienie albo odrzucenie, w całości lub w części, żądań jednej ze stron, a także wskazanie zarzutów i argumentów uzasadniających żądania interwenienta.
- 718 Przepisy te przyznają interwenientowi prawo do niezależnego przedstawienia nie tylko argumentów, ale także zarzutów, o ile tylko zostają one podniesione na poparcie żądań jednej z głównych stron sporu i nie są całkowicie odmienne od wywodów zakreślających spór w postaci, w jakiej powstał pomiędzy skarżącą a pozwaną, co prowadziłoby do zmiany jego przedmiotu (zob. ww. w pkt 312 wyrok w sprawie Regione autonoma della Sardegna przeciwko Komisji, pkt 152 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 719 Do Sądu należy zatem zbadanie – w celu wydania rozstrzygnięcia w przedmiocie dopuszczalności zarzutów i argumentów podniesionych przez interwenienta – czy mają one związek z określonym przez główne strony przedmiotem sporu.
- 720 W niniejszym przypadku należy stwierdzić, że zarzut podniesiony przez interwenienta dotyczy przebiegu przeprowadzonego w ramach postępowania administracyjnego etapu dochodzenia, co do którego skarżąca nie przedstawiła żadnych uwag w swoich pismach, przy czym zarzut oparty na naruszeniu prawa do obrony opiera się, po pierwsze, na niepodaniu do wiadomości omawianym przedsiębiorstwom dokumentów, co miało miejsce już po przyznaniu dostępu do akt sprawy, i po drugie, na domniemanej sprzeczności między pismem w sprawie przedstawienia zarzutów a zaskarżoną decyzją.
- 721 Zarzut podniesiony przez interwenienta nie ma żadnego związku z uwagami przedstawionymi na poparcie zarzutu podniesionego przez skarżącą w ramach niniejszej skargi, co oznacza, że zmienia on przedmiot sporu, który powstał między stroną skarżącą a stroną pozwaną. Należy go zatem oddalić jako niedopuszczalny, tak jak podnosi Komisja.

- 722 Ponadto nawet gdyby rzeczony zarzut można uznać za dopuszczalny, niemniej jednak należałoby go oddalić.
- 723 Na wstępie należy wskazać, że strony są zgodne co do tego, iż akta dochodzenia Komisji, do których Del Monte i Weichert miały dostęp, obejmują wszystkie oświadczenia spółki Chiquita złożone na poparcie przedstawionego przez nią zgodnie z ust. 11 lit. a) komunikatu w sprawie współpracy wniosku o złagodzenie kary, na podstawie których Komisja stwierdziła naruszenie art. 81 WE.
- 724 Następnie należy przypomnieć, że Komisja nie ma żadnego ogólnego obowiązku sporządzania sprawozdań z rozmów, jakie przeprowadziła ona z pozostałymi stronami w ramach stosowania reguł konkurencji określonych w traktacie, w trakcie spotkań przeprowadzanych z tymi stronami. Nie zmienia to faktu, że jeżeli Komisja zamierza wykorzystać w swojej decyzji dowód obciążający przekazany ustnie przez innego uczestnika naruszenia, musi go udostępnić danemu przedsiębiorstwu, aby mogło ono skutecznie przedstawić swoje stanowisko w sprawie wniosków, do których Komisja doszła na podstawie tego dowodu. W razie potrzeby Komisja musi sporządzić w tym celu dokument pisemny i umieścić go w aktach (wyrok Sądu z dnia 25 października 2005 r. w sprawie T-38/02 Groupe Danone przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-4407, pkt 66, 67).
- 725 Należy zatem stwierdzić, że w świetle tego orzecznictwa argumenty interwenienta są nieistotne dla niniejszej sprawy. Weichert utrzymuje bowiem jedynie, że z uwagi na brak sprawozdań była, podobnie jak Del Monte, pozbawiona dostępu do dowodów potencjalnie odciażających, co potwierdziła też na rozprawie.
- 726 W tych okolicznościach należy stwierdzić, iż Komisji nie można zarzucić naruszenia prawa do obrony.
- 727 Z powyższych uwag wynika, że należy oddalić żądania skarżącej dotyczące stwierdzenia nieważności zaskarżonej decyzji.

W przedmiocie żądań dotyczących zmniejszenia kwoty grzywny

- 728 Skarżąca, wspierana przez interwenienta, podniosła dwa zarzuty oparte na oczywistym błędzie w ocenie, jakiego miała się dopuścić Komisja podczas ustalania kwoty grzywny i naruszeniu art. 23 rozporządzenia nr 1/2003, a także na istnieniu uzasadnionych oczekiwań po stronie spółki Weichert.
- 729 Z pism skarżącej i interwenienta wynika, że strony te sformułowały różnego rodzaju zarzuty względem przeprowadzonej przez Komisję analizy dotyczącej wagi naruszenia, dodatkowej kwoty, okoliczności łagodzących, uwzględnienia współpracy spółki Weichert, a także szczególny zarzut dotyczący naruszenia przez Komisję zasady równego traktowania.

1. Uwagi wstępne

- 730 Strony są zgodne co do tego, że aby ustalić kwotę grzywny nałożonej na spółki Del Monte i Weichert, Komisja zastosowała wytyczne [w sprawie metody ustalania grzywien nakładanych na mocy art. 23 ust. 2 lit. a) rozporządzenia 1/2003, zwane dalej „wytycznymi”] (motyw 446 zaskarżonej decyzji), w których przedstawiono dwuetapową metodę obliczania grzywny (pkt 9 wytycznych).
- 731 Zgodnie z tymi wytycznymi na pierwszym etapie Komisja określa kwotę podstawową dla każdego tego przedsiębiorstwa lub związku przedsiębiorstw. Wytyczne zawierają w tym względzie następujące postanowienia:

„12. Kwota podstawowa zostanie ustalona w odniesieniu do wartości sprzedaży zgodnie z następującą metodologią.

[...]

13. W celu ustalenia kwoty podstawowej grzywny Komisja uwzględni wartość sprzedaży [towarów] lub usług [osiągnięta] przez przedsiębiorstwo, [mającą] bezpośredni lub pośredni związek z naruszeniem, [na] danym [obszarze] geograficznym na terytorium EOG. Zazwyczaj Komisja będzie uwzględniać wartość sprzedaży przedsiębiorstwa za ostatni pełny rok[, w którym uczestniczyło] w naruszeniu.

[...]

19. W celu ustalenia podstawowej kwoty grzywny pewna część wartości sprzedaży, której wielkość uzależniona jest od wagi naruszenia, zostanie pomnożona przez liczbę lat, w ciągu których dokonywano naruszenia.
20. Ocena wagi naruszenia będzie dokonywana osobno dla każdego przypadku, dla każdego rodzaju naruszenia przepisów, z uwzględnieniem wszelkich okoliczności istotnych dla danego przypadku.
21. Ogólną zasadą jest, że część uwzględnianej wartości sprzedaży będzie ustalana na poziomie do 30% wartości sprzedaży.
22. W celu podjęcia decyzji w kwestii, czy wartość sprzedaży, która ma zostać uwzględniona w danym przypadku, znajdować się będzie w niższej czy wyższej części tej trzydziestoprocentowej skali, Komisja rozważy takie czynniki jak: charakter naruszenia, wielkość skumulowanej części rynku, jaką dysponują dane przedsiębiorstwa, zakres geograficzny naruszenia oraz fakt, czy naruszenie zostało wprowadzone w życie czy też nie.
23. Porozumienia horyzontalne dotyczące ustalania cen, podziału rynku i ograniczenia produkcji, które są z reguły tajne, zaliczają się ze względu na swój charakter do najpoważniejszych ograniczeń konkurencji. Zgodnie z zasadami polityki konkurencji muszą one być surowo karane. W konsekwencji część sprzedaży, która brana jest pod uwagę w wypadku naruszeń tego rodzaju, znajdować się będzie zazwyczaj w górnym przedziale powyższej skali.
24. W celu dokładnego uwzględnienia czasu trwania uczestnictwa każdego z przedsiębiorstw w naruszaniu przepisów, kwota, której wysokość określana jest w zależności od wartości sprzedaży (patrz pkt 20-23 powyżej), zostanie pomnożona przez liczbę lat trwania tego uczestnictwa. Okresy krótsze niż semestr zostaną policzone jako pół roku; okresy dłuższe niż sześć miesięcy, lecz krótsze od roku, zostaną policzone jako cały rok.
25. Ponadto niezależnie od okresu uczestnictwa danego przedsiębiorstwa w naruszaniu przepisów Komisja dołączy do kwoty podstawowej kwotę w wysokości od 15 do 25% wartości sprzedaży, tak jak określono w sekcji A powyżej w celu odstraszania przedsiębiorstw od samego zawierania porozumień horyzontalnych dotyczących ustalania cen, podziału rynku i ograniczenia produkcji. Komisja może zastosować tego rodzaju kwotę dodatkową także w wypadku innych naruszeń przepisów. W celu podjęcia decyzji co do części wartości sprzedaży, która zostanie uwzględniona w danym przypadku, Komisja weźmie pod uwagę pewne czynniki, w szczególności określone w pkt 22.

[...]”.

- ⁷³² Zgodnie z wytycznymi na drugim etapie obliczania grzywny Komisja może dostosować kwotę podstawową w górę lub w dół na podstawie ogólnej oceny, z uwzględnieniem wszystkich istotnych okoliczności (pkt 11, 27 wytycznych).

733 Jeżeli chodzi o wspomniane okoliczności, w pkt 29 wytycznych Komisja stanowi, co następuje:

„Kwota podstawowa grzywny może zostać obniżona, jeżeli Komisja stwierdzi występowanie okoliczności łagodzących takich jak:

- dostarczenie przez dane przedsiębiorstwo dowodu, że położyło ono kres naruszaniu przepisów po pierwszej interwencji Komisji; n]ie odnosi się to jednak do tajnych porozumień lub praktyk (w szczególności karteli);
- dostarczenie przez dane przedsiębiorstwo dowodu, że naruszenie przepisów spowodowane było zaniedbaniem;
- dostarczenie przez dane przedsiębiorstwo dowodu, że jego udział w naruszeniu przepisów jest zasadniczo ograniczony, a w konsekwencji udowodnienie, że w okresie, w którym przystąpiło ono do wywołujących naruszenie przepisów porozumień, w istocie powstrzymywało się ono od stosowania postanowień tych porozumień, przyjmując na rynku postawę pro-konkurencyjną; sam fakt udziału przedsiębiorstwa w naruszeniu przez okres krótszy niż w przypadku innych przedsiębiorstw nie jest uznawany za okoliczność łagodzącą, gdyż okoliczność ta znajduje już odzwierciedlenie w kwocie podstawowej;
- aktywna współpraca danego przedsiębiorstwa z Komisją, wykraczająca poza zakres stosowania komunikatu o łagodzeniu sankcji i zakres jego prawnego zobowiązania do współpracy;
- udzielone na podstawie przepisów prawnych lub przez organy publiczne upoważnienie lub zachęta do działań zakłócających konkurencję”.

2. Zaskarżona decyzja

734 Należy przypomnieć, że Komisja wyjaśniła, iż podstawowa kwota grzywny składa się z kwoty mieszczącej się w przedziale od 0 do 30% sprzedaży przedsiębiorstwa w zależności od wagi naruszenia, pomnożonej przez liczbę lat udziału przedsiębiorstwa w naruszeniu, i kwoty dodatkowej mieszczącej się w przedziale od 15 do 25% wartości sprzedaży niezależnie od czasu trwania naruszenia (motyw 448 zaskarżonej decyzji).

735 W zaskarżonej decyzji wartość sprzedaży świeżych bananów osiągnięta przez spółkę Weichert w 2002 r. została oszacowana na 82 571 574 EUR (motywy 451, 453).

736 Zgodnie z pkt 20 i 22 wytycznych, aby ustalić część wartości sprzedaży uzależnioną od wagi naruszenia, Komisja zbadała i uwzględniła różnego rodzaju czynniki związane z charakterem naruszenia, częścią rynku, którą wszystkie przedsiębiorstwa łącznie kontrolowały, zakresem geograficznym naruszenia i rzeczywistym wprowadzeniem w życie naruszenia, tak jak wynika to z motywów 454–460 zaskarżonej decyzji.

737 Komisja podkreśliła, że te przedsiębiorstwa uczestniczyły w jednolitym i ciągłym naruszeniu poprzez uzgodnioną praktykę, za pomocą której koordynowały swoje ceny referencyjne bananów w Europie Północnej, a która ma związek z ustalaniem cen, a praktyki dotyczące ustalania cen zaliczają się ze względu na swój charakter do najpoważniejszych ograniczeń konkurencji, ponieważ zakłócają konkurencję w jej podstawowym wymiarze (motyw 455 zaskarżonej decyzji).

738 Komisja uwzględniła również wspólną część rynku przedsiębiorstw, w przypadku których można było dowieść naruszenia, szacowaną na około 40–45% (motyw 457 zaskarżonej decyzji), i zakres geograficzny naruszenia, który obejmuje Austrię, Belgię, Danię, Finlandię, Luksemburg, Niemcy, Niderlandy, Niemcy i Szwecję (motyw 458 zaskarżonej decyzji).

- 739 Na podstawie tych elementów, a także stwierdzenia faktycznego wprowadzenia w życie naruszenia, Komisja przyjęła taką samą określoną na podstawie wagi naruszenia część wartości sprzedaży, tj. 15% w odniesieniu do wszystkich przedsiębiorstw, do których skierowana była zaskarżona decyzja (motyw 460 zaskarżonej decyzji).
- 740 Mając na uwadze, że naruszenie trwało od dnia 1 stycznia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2002 r., zgodnie z pkt 24 wytycznych Komisja przyjęła z uwagi na czas trwania naruszenia mnożnik wynoszący 3 (motywy 461, 462 zaskarżonej decyzji).
- 741 Aby ustalić dodatkową kwotę, o której mowa w pkt 25 wytycznych, Komisja powołała się, poprzez odesłanie do pkt 8.3.1.1 zaskarżonej decyzji, na dokonaną przez siebie ocenę wspomnianych czynników. Uznała ona, że stawka, którą należy zastosować w odniesieniu do kwoty dodatkowej, powinna wynieść 15% (motywy 463, 464 zaskarżonej decyzji).
- 742 W tym względzie należy przypomnieć, że w pkt 25 wytycznych przewidziano, że aby ustalić część wartości sprzedaży, która zostanie uwzględniona w danym przypadku, Komisja uwzględniła pewną liczbę czynników, w tym zwłaszcza czynniki wymienione w pkt 22 wytycznych.
- 743 Na zakończenie tego pierwszego etapu Komisja określiła następujące kwoty podstawowe (motyw 465 zaskarżonej decyzji):
- 208 000 000 EUR w przypadku spółki Chiquita;
 - 114 000 000 EUR w przypadku spółki Dole;
 - 49 000 000 EUR w przypadku spółek Del Monte i Weichert.
- 744 Podstawowa kwota grzywny, która miała zostać nałożona, została ze względu na okoliczności łagodzące ograniczona do 60% w odniesieniu do wszystkich adresatów zaskarżonej decyzji ze względu na szczególny system prawny w sektorze bananów oraz fakt, że koordynacja dotyczyła cen referencyjnych (motyw 467 zaskarżonej decyzji). Również z uwagi na okoliczności łagodzące Weichert uzyskała zmniejszenie grzywny w wysokości 10% uzasadnione tym, że nie była ona informowana o poprzedzającej ustalanie cen wymianie informacji między spółkami Dole i Chiquita (motyw 476 zaskarżonej decyzji).
- 745 Ponadto Komisja uznała, że Weichert nie podjęła współpracy wykraczającej poza spoczywający na niej obowiązek prawny, i podkreśliła w tym względzie, że udzielone przez tę spółkę odpowiedzi na żądania udzielenia informacji, dostarczane w wyznaczonym terminie, wchodziły w zakres spoczywającego na niej obowiązku aktywnej współpracy, co oznaczało, że powinna była udostępnić Komisji wszystkie informacje dotyczące przedmiotu dochodzenia. Komisja postanowiła nie stosować pkt 29 tiret czwarte wytycznych ze względu na to, że naruszenie w niniejszej sprawie wchodziło w zakres zastosowania komunikatu w sprawie współpracy (motyw 474 zaskarżonej decyzji).

3. W przedmiocie wagi naruszenia

- 746 Skarżąca podnosi, że chociaż Komisja słusznie uznała, iż wyjątkowo ograniczona rola przedsiębiorstwa Weichert stanowi okoliczność łagodzącą na mocy wytycznych, to przy ustalaniu podstawowej kwoty grzywny nie uwzględniła jednak faktu, że naruszenie, którego miała się dopuścić Weichert, miało mniejszą wagę niż naruszenia popełnione przez Dole i Chiquita, i wyznaczyła tę samą kwotę dla tych trzech przedsiębiorstw, co jest sprzeczne z orzecznictwem przytoczonym w motywie 245 zaskarżonej decyzji oraz w ust. 20–23 wytycznych. Błąd popełniony przez Komisję podczas obliczania grzywny wynika z jej błędnej koncepcji, zgodnie z którą w niniejszym przypadku doszło do jednolitego naruszenia.

- 747 Według interwenienta Komisja naruszyła zasadę proporcjonalności, przeinaczając wagę naruszenia ze względu na to, że po pierwsze, przyjęła za podstawę fakt, iż uzgodniona praktyka dotyczyła ustalania cen (motyw 455 zaskarżonej decyzji), a jednocześnie uznała, że „kartel dotyczył ofert cenowych” (motyw 456 zaskarżonej decyzji), w odróżnieniu od cen rzeczywistych, po drugie, w niepoparty niczym sposób stwierdziła, że zachowanie interwenienta było równoznaczne z najbardziej szkodliwym ograniczeniem konkurencji (motyw 455 zaskarżonej decyzji), pomimo szeregu okoliczności potwierdzających sytuację przeciwną, i po trzecie, nie uwzględniła faktu, że domniemane naruszenie nie dotyczyło ani wielu importerów, ani znacznej części rynku, tj. 40–45%, ani nawet 20–30%, mając na uwadze fakt, że Komisja nie uznaje ani interwenienta, ani Del Monte za odpowiedzialne za poprzedzającą ustalanie cen wymianę informacji między spółkami Chiquita i Dole.
- 748 W pierwszym rzędzie należy zbadać łącznie zarzut podniesiony przez skarżącą i trzeci argument interwenienta ze względu na to, że dotyczą stwierdzenia przez Komisję, że doszło do jednolitego naruszenia.
- 749 Zgodnie z utrwalonym orzecnictwem wagę naruszenia należy ustalać na podstawie licznych okoliczności, w odniesieniu do których Komisja dysponuje swobodnym uznaniem (wyrok Trybunału z dnia 10 maja 2007 r. w sprawie C-328/05 P SGL Carbon przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-3921, pkt 43), do których należą szczególne okoliczności sprawy, jej kontekst i odstrasżające działanie grzywnien, przy czym nie ma potrzeby ustalania wiążącej lub wyczerpującej listy kryteriów, które należy obowiązkowo uwzględnić (ww. w pkt 54 wyrok w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 241; wyrok Sądu z dnia 8 października 2008 r. w sprawie T-73/04 Carbone-Lorraine przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-2661, pkt 68).
- 750 Jak zostało wyjaśnione powyżej, Komisja ustaliła w niniejszym przypadku kwotę grzywnien, stosując metodę określoną w wytycznych.
- 751 Należy przypomnieć, że zgodnie z orzecnictwem wytycznych nie można uznać za normę prawną, której w każdym razie musi przestrzegać administracja, lecz za normę postępowania, która stanowi pewną wskazówkę dla praktyki administracyjnej i od której administracja nie może odstąpić w konkretnym przypadku bez podania powodów, które byłyby zgodne z zasadą równego traktowania (zob. ww. w pkt 54 wyrok w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 209 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 752 Z ust. 19–26 wytycznych wynika, że w pierwszej kolejności przewidziano w nich ocenę wagi naruszenia jako takiego, co służy do określenia części wartości sprzedaży, a w konsekwencji – podstawowej kwoty grzywny.
- 753 Następnie w ust. 27–29 wytycznych przewidziano dostosowanie kwoty podstawowej grzywny w zależności od pewnych okoliczności obciążających i łagodzących, które są charakterystyczne dla każdego przedsiębiorstwa, na które ma zostać nałożona grzywna.
- 754 Te ostatnie postanowienia stanowią odzwierciedlenie orzecznictwa, zgodnie z którym, jeśli naruszenie zostało popełnione przez wiele przedsiębiorstw, aby ustalić, czy zachodzą względem nich okoliczności obciążające lub łagodzące, należy zbadać wagę uczestnictwa w naruszeniu każdego z nich (ww. w pkt 151 wyrok w sprawach połączonych Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 623; ww. w pkt 296 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Anic Participazioni, pkt 296; wyrok Sądu z dnia 9 lipca 2003 r. w sprawie T-220/00 Cheil Jedang przeciwko Komisji, Rec. s. II-2473, pkt 184).
- 755 Wniosek ten stanowi logiczną konsekwencję zasady indywidualizacji kar i sankcji, zgodnie z którą przedsiębiorstwo powinno być karane wyłącznie za zarzucane mu indywidualnie czyny. Jest to zasada, która znajduje zastosowanie we wszelkich postępowaniach administracyjnych mogących doprowadzić do nałożenia sankcji na podstawie przewidzianych w prawie Unii uregulowań dotyczących konkurencji

(zob. w zakresie obciążenia grzywną wyrok Sądu z dnia 13 grudnia 2001 r. w sprawach połączonych T-45/98 i T-47/98 Krupp Thyssen Stainless i Acciai speciali Terni przeciwko Komisji, Rec. s. II-3757, pkt 63; ww. w pkt 754 wyrok w sprawie Cheil Jedang przeciwko Komisji, pkt 185).

- 756 W niniejszym przypadku Komisja w pełni zastosowała się do wytycznych i przywołanego w nich orzecznictwa, aby ustalić kwotę grzywny nałożonej na spółkę Weichert.
- 757 W pierwszej kolejności Komisja oceniła wagę naruszenia w sposób obiektywny i z tego względu mogła uwzględnić jednolity charakter naruszenia, które polegało na wyznaczaniu cen i obejmowało przedsiębiorstwa reprezentujące blisko połowę sektora w ośmiu państwach członkowskich, czyli w znacznej części Unii, w tym w Niemczech, które są bardzo ważnym rynkiem bananów w Europie Północnej.
- 758 Jak wyjaśniono w pkt 590–650 powyżej, Komisja słusznie uznała, że wszystkie rozpatrywane praktyki o znamionach zмовы stanowiły jednolite naruszenie. Wynika to ze zbiorowego zachowania wszystkich przedsiębiorstw, do których skierowano zaskarżoną decyzję, a wszystkie przedsiębiorstwa, w tym przedsiębiorstwo utworzone przez spółkę Weichert i skarżącą, brały w nim udział.
- 759 Strony są jednak zgodne co do tego, że przedsiębiorstwo utworzone przez spółkę Weichert i skarżącą nie uczestniczyło w tym mającym ogólny charakter kartelu na równi ze spółkami Dole lub Chiquita.
- 760 Dlatego Komisja oceniła następnie względną wagę udziału spółki Weichert w naruszeniu, uwzględniając w niniejszym przypadku fakt, że uczestniczyła ona jedynie w jednym lub dwóch aspektach naruszenia, co uzasadnia zmniejszenie podstawowej kwoty grzywny o 10% ze względu na zachodzenie okoliczności łagodzących.
- 761 Należy zatem uznać, iż Komisja uwzględniła fakt, że mające znamiona naruszenia zachowanie przedsiębiorstwa utworzonego przez spółkę Weichert i skarżącą miało mniej poważny charakter niż to zachowanie spółek Dole i Chiquita, dlatego też nie można zarzucić tej instytucji dyskryminującego traktowania tego przedsiębiorstwa.
- 762 W powyższych okolicznościach należy także odrzucić argumenty skarżącej i interwenienta, zgodnie z którymi Komisja błędnie zastosowała taką samą kwotę podstawową grzywny w odniesieniu do wszystkich tych przedsiębiorstw, co miało być wynikiem równie błędnego stwierdzenia, że naruszenie miało jednolity charakter.
- 763 W drugim rzędzie należy zaznaczyć, że ww. w pkt 747 argumenty wysunięte przez interwenienta na poparcie twierdzenia, zgodnie z którym Komisja naruszyła zasadę proporcjonalności, przeinaczając wagę naruszenia, są całkowicie bezzasadne, a zatem należy je odrzucić.
- 764 Jeżeli chodzi o fakt, że uzgodniona praktyka będąca przedmiotem sankcji nie dotyczyła cen rzeczywistych, lecz cen ogłaszanych, co zdaniem interwenienta nie prowadziło do ustalania cen, należy stwierdzić, że argument ten służy w rzeczywistości zakwestionowaniu tego, iż doszło do naruszenia art. 81 ust. 1 WE.
- 765 Zatem, jak wykazano w pkt 585 powyżej, Komisja słusznie stwierdziła, że poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji między spółkami Dole i Weichert mająca na celu było ustalanie cen referencyjnych bananów dotyczyła ustalania cen i stanowiła uzgodnioną praktykę mającą na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE.
- 766 O ile można przyjąć, iż argument interwenienta przemawia za przyjęciem mniejszej wagi naruszenia ze względu na fakt, że nie dotyczyło ono cen transakcyjnych, lecz cen ogłaszanych, należy podkreślić, iż Komisja dwukrotnie zmniejszyła kwotę grzywny nałożonej na spółkę Weichert z tytułu okoliczności łagodzących, z czego jedna z tych obniżek wynosiła 60% ze względu na szczególny kontekst

regulacyjny, a także mając na uwadze fakt, że kartel dotyczył cen referencyjnych (motyw 467 zaskarżonej decyzji). Wysokość tej obniżki wyklucza naruszenie zasady proporcjonalności przez Komisję.

767 Zarówno skarżąca, jak i interwenient nie przedstawili specjalnych uwag ani na temat sposobu, w jaki Komisja uwzględniła przy obliczaniu kwoty grzywny te dwie wyżej wymienione okoliczności, ani na temat dokładnej kwoty stawki zmniejszenia grzywny przyjętej przez Komisję.

768 Jeżeli chodzi o twierdzenie, że Komisja uznała zachowanie spółki Weichert za równoznaczne z najszkodliwszym ograniczeniem konkurencji, podczas gdy klienci tego przedsiębiorstwa potwierdzili brak szkody, należy przypomnieć, że pierwszy przykład kartelu podany w art. 81 ust. 1 lit. a) WE, wyraźnie określony jako niezgodny ze wspólnym rynkiem, odnosi się dokładnie do praktyki polegającej na „ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji”. Praktyka, która była przedmiotem rozpatrywanego kartelu, jest wyraźnie zakazana przez art. 81 ust. 1 WE, ponieważ wiąże się z ograniczeniem konkurencji na wspólnym rynku.

769 Artykuł 81 WE ma na celu, na wzór innych przepisów prawa konkurencji zawartych w traktacie, ochronę nie tylko bezpośrednich interesów konsumentów, lecz również struktury rynku i w ten sposób – konkurencji jako takiej. Zatem stwierdzenie istnienia antykonkurencyjnego celu uzgodnionej praktyki nie może być uzależniane od istnienia jej bezpośredniego związku z cenami konsumenckimi (ww. w pkt 297 wyrok w sprawie T-Mobile Netherlands i in., pkt 38, 39).

770 Z systemu sankcji za naruszenie reguł konkurencji wprowadzonego przez rozporządzenia nr 17 i nr 1/2003 w postaci takiej, jaka została przyjęta w orzecznictwie, wynika, że porozumienia takie jak kartele z uwagi na ich charakter powinny być karane najwyższymi grzywnami. Skutek praktyki antykonkurencyjnej nie jest sam w sobie kryterium rozstrzygającym dla ustalenia poziomu grzywien (wyrok Trybunału z dnia 12 grudnia 2009 r. w sprawie C-554/08 P Carbone-Lorraine przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-189, pkt 44).

771 To w świetle tych uwag należy rozumieć pkt 23 wytycznych, który ma następujące brzmienie:

„Porozumienia horyzontalne dotyczące ustalania cen, podziału rynku i ograniczenia produkcji, które są z reguły tajne, zaliczają się ze względu na swój charakter do najpoważniejszych ograniczeń konkurencji. Zgodnie z zasadami polityki konkurencji muszą one być surowo karane. W konsekwencji część sprzedaży, która brana jest pod uwagę w wypadku naruszeń tego rodzaju, znajdować się będzie zazwyczaj w górnym przedziale [...] skali”.

772 Należy zaznaczyć, po pierwsze, że wyrażenie „porozumienia horyzontalne dotyczące ustalania cen” obejmuje uzgodnione praktyki w rozumieniu art. 81 WE, a po drugie, że w wytycznych nie ma żadnej wzmianki o uwzględnianiu konkretnego wpływu naruszenia na rynek w ramach określania części wartości sprzedaży w zależności od wagi naruszenia.

773 Zgodnie z pkt 20 i 22 wytycznych w celu określenia tej części wartości sprzedaży Komisja zbadała i uwzględniła w niniejszym przypadku różnego rodzaju czynniki związane z charakterem naruszenia, łączną częścią rynku przypadającą na wszystkie przedsiębiorstwa, do których została skierowana zaskarżona decyzja, zakres geograficzny naruszenia i jego wprowadzenie w życie, jak to wynika z motywów 454–459 zaskarżonej decyzji, z wyjątkiem przeprowadzenia analizy ograniczających konkurencję skutków rozpatrywanej praktyki.

774 W odpowiedzi na podniesiony przez spółkę Weichert argument dotyczący braku rzeczywistego wpływu naruszenia na rynek Komisja ograniczyła się bowiem do wskazania w motywie 472 zaskarżonej decyzji, że naruszenie zostało wprowadzone w życie oraz że „można było spodziewać się skutków” tego antykonkurencyjnego zachowania, ponieważ „koordynacja w wyznaczaniu cen referencyjnych mogła ze względu na swój charakter oddziaływać na rynek w okolicznościach niniejszej sprawy”. Jak słusznie

podkreśliła Komisja w tym samym motywie, „faktyczne skutki zachowania mogą mieć znaczenie wyłącznie w ramach pkt 31 wytycznych, co [...] uprawnia Komisję do zwiększenia kwoty grzywny, która zostałaby normalnie zastosowana tak, aby przekraczała kwotę nielegalnych zysków osiągniętych w wyniku naruszenia”. Strony są jednak zgodne co do tego, że Komisja nie zastosowała tego przepisu w zaskarżonej decyzji.

- 775 W powyższych okolicznościach powołanie się na pisma klientów spółki Weichert, które mają potwierdzać to, że to antykonkurencyjne zachowanie przedsiębiorstwa utworzonego przez tę spółkę i skarżącą nie pociągnęło za sobą jakiegokolwiek szkody, jest całkowicie pozbawione znaczenia dla niniejszej sprawy.
- 776 Należy podkreślić, że przyjmując kwotę odpowiadającą 15% wartości sprzedaży spółki Weichert, Komisja zastosowała stawkę o połowę niższą od stawki, którą można zazwyczaj przyjąć w przypadku porozumień horyzontalnych lub uzgodnionych praktyk dotyczących ustalania cen, tj. 30%. Z pkt 23 wytycznych wyraźnie wynika, że stawka przyjmowana w przypadku porozumień horyzontalnych lub uzgodnionych praktyk dotyczących ustalania cen znajduje się zazwyczaj „w górnym przedziale [...] skali”, natomiast 15% stawka przyjęta przez Komisję mieści się w dolnej części „górnego przedziału skali”.
- 777 Stawka odpowiadająca 15% wartości sprzedaży spółki Weichert nie może zostać uznana za nieproporcjonalną w świetle naruszenia dotyczącego ustalania cen, w które zaangażowane były przedsiębiorstwa reprezentujące połowę sektora i obejmujące osiem państw członkowskich, co stanowi znaczną część Unii, w tym Niemcy, które są bardzo ważnym rynkiem bananów w Europie Północnej.
- 778 Z powyższych uwag wynika, że należy odrzucić argumenty skarżącej i interwenienta, według których Komisja błędnie oceniła kryterium wagi w celu określenia podstawowej kwoty grzywny.

4. W przedmiocie dodatkowej kwoty

- 779 Interwenient podnosi, że Komisja niewłaściwie zastosowała wytyczne na potrzeby obliczenia grzywny, ponieważ nałożyła „opłatę wejściową” na podstawie pkt 25 wytycznych, który dotyczy wyłącznie „porozumień”, a takie określenie nie zostało zastosowane w zaskarżonej decyzji.
- 780 Argument ten należy odrzucić jako wynik niepełnej i stronniczej interpretacji wytycznych.
- 781 W pkt 25 wytycznych przewidziano, że kwota podstawowa obejmuje kwotę wynoszącą od 15 do 25% wartości sprzedaży i ma za cel odstraszenie przedsiębiorstw od zawierania „porozumień horyzontalnych dotyczących ustalania cen, podziału rynku i ograniczenia produkcji”, przy czym wyrażenie to zostało użyte również w pkt 23 wytycznych, który odsyła do przypisu nr 2, w którym sprecyzowano, że pojęcie porozumienia obejmuje „uzgodnione praktyki, decyzje związków przedsiębiorstw w rozumieniu art. 81 traktatu”.
- 782 Ze spójnej i systemowej wykładni wytycznych wynika, że wyjaśnienie w przypisie nr 2 dotyczy tego samego pojęcia porozumienia, które zostało użyte w pkt 25 wytycznych.
- 783 Argument interwenienta, oparty na wyjętej z kontekstu interpretacji 25 wytycznych, jest sprzeczny z brzmieniem tego przepisu. Dodatkowa kwota, którą w nim przewidziano, stanowi część wartości sprzedaży przedsiębiorstwa zgodnie z definicją zawartą w tytule „A. Ustalenie wartości sprzedaży” wytycznych, podobnie jak kwota ustalana w zależności od wagi naruszenia, a część, którą należy uwzględnić, zależy od dokonanej przez Komisję oceny czynników, „w szczególności określon[ych] w pkt 22”, które dotyczą ustalenia części wartości sprzedaży określonej w zależności od wagi naruszenia.

- 784 Należy podkreślić, że znajdujący się w pkt 25 wytycznych zapis, zgodnie z którym „Komisja może zastosować tego rodzaju kwotę dodatkową także w wypadku innych naruszeń”, pozwala w każdym razie przyjąć, że uzgodnione praktyki wchodzą w zakres zastosowania tego przepisu.
- 785 Należy wreszcie podnieść, że w odpowiedzi na pytanie Sądu dotyczące wpływu kwalifikacji naruszenia jako jednolitego na kwotę grzywny interwenient przedstawił dwa zarzuty odnoszące się do przyjętej w zaskarżonej decyzji kwoty dodatkowej.
- 786 Po pierwsze, interwenient zaznaczył, że nie było już podstawy do zastosowania wspomnianej kwoty, ponieważ „dwustronne” naruszenie nie może zostać uznane za „porozumienie horyzontalne dotyczące ustalania cen” ani nawet za naruszenie dotyczące ustalania cen.
- 787 Podnosząc powyższe, interwenient ponownie przedstawił w szczególności argumenty wysunięte przez skarżącą na poparcie zakwestionowania naruszenia art. 81 WE.
- 788 Należy zaś przypomnieć, że Komisja słusznie stwierdziła, iż wymieniane między spółkami Dole i Weichert przed ustaleniem cen informacje dotyczyły ustalania cen, a wymiana ta stanowiła jeden z dwóch aspektów mającego ogólny charakter kartelu, w którym te przedsiębiorstwa brały udział.
- 789 Zarzut, o którym mowa w pkt 786 powyżej, należy zatem odrzucić.
- 790 Po drugie, interwenient zaznaczył, że zastosowanie dodatkowej kwoty w wysokości 15% wartości sprzedaży jest nieuzasadnione. Fakt, że zastosowano minimalną stawkę, która nie uwzględnia szczególnych okoliczności naruszenia, jest sprzeczny z zasadą proporcjonalności.
- 791 Ten nowy zarzut należy uznać za niedopuszczalny, ponieważ nie dotyczy on dokładnie przedmiotu zadanego przez Sąd pytania dotyczącego konkretnie pojęcia jednolitego naruszenia i jego wpływu na kwotę grzywny. W tym względzie należy podnieść, że po przedstawieniu argumentów w odpowiedzi na pytanie Sądu interwenient zaznaczył, iż „nawet jeżeli Sąd miałby nie uwzględnić tego argumentu”, nałożenie dodatkowej kwoty w wysokości 15% było nieuzasadnione, ponieważ sam fakt, że wytyczne przewidują taką minimalną stawkę, nie ma rozstrzygającego znaczenia.
- 792 Dodatkowo, podnosząc nowy zarzut w toku postępowania, interwenient nie uwzględnił art. 48 § 2 regulaminu postępowania przed Sądem. Zarzut ten nie opiera się na nowych okolicznościach ujawnionych dopiero w toku postępowania ani nie stanowi rozszerzenia zarzutu podniesionego wcześniej, w sposób bezpośredni lub pośredni, w skardze wszczynającej postępowanie, ściśle powiązanego z tymże zarzutem. Należy zatem uznać go za niedopuszczalny (wyrok Sądu z dnia 21 marca 2002 r. T-231/99 w sprawie Joynson przeciwko Komisji, Rec. s. II-2085, pkt 156, 157, potwierdzony postanowieniem Trybunału z dnia 27 września 2002 r. C-204/02 P w sprawie Joynson przeciwko Komisji, niepublikowanym w Zbiorze).
- 793 Ponadto zarzut ten należy oddalić bez względu na okoliczności, ponieważ opiera się na błędnej przesłance.
- 794 Należy stwierdzić, że opierając się na pkt 20 i 22 wytycznych, Komisja, mając na celu ustalenie części wartości sprzedaży w zależności od wagi naruszenia, zbadała i uwzględniła różnego rodzaju czynniki związane z charakterem naruszenia, częścią rynku, którą wszystkie przedsiębiorstwa łącznie kontrolowały, zakresem geograficznym naruszenia i rzeczywistym wprowadzeniem w życie naruszenia, tak jak wynika to z motywów 454–459 zaskarżonej decyzji. Aby ustalić dodatkową kwotę przewidzianą w pkt 25 wytycznych, Komisja powołała się na przeprowadzoną przez siebie ocenę wspomnianych czynników poprzez odesłanie do pkt 8.3.1.1 zaskarżonej decyzji, jak to wynika z jej motywu 463.

- 795 W tym względzie należy przypomnieć, że pkt 25 wytycznych przewiduje, iż w celu ustalenia części wartości sprzedaży, która ma zostać uwzględniona w danym przypadku, Komisja bierze pod uwagę pewne czynniki, w szczególności określone w pkt 22 wytycznych.
- 796 Komisja uwzględniła zatem różnego rodzaju czynniki związane z zarzucanym zachowaniem mającym znamiona naruszenia i, ograniczając się do stwierdzenia, że nie było podstaw do nałożenia dodatkowej kwoty w wysokości 15%, interwenient nie powołał się na żadną okoliczność, za pomocą której można by było zakwestionować ocenę Komisji.

5. W przedmiocie okoliczności łagodzących

- 797 W pierwszym rzędzie interwenient utrzymuje, że zastosowane przez Komisję 10% zmniejszenie grzywny jest niewystarczające, ponieważ nie odzwierciedla jego udziału i odgrywanej przezeń nieznaczej roli w domniemanym naruszeniu charakteryzującymi się następującymi cechami: po pierwsze, w porównaniu z poprzedzającą ustalenie cen wymianą informacji między spółkami Chiquita i Dole kontakty między spółką Dole a interwenientem mają mniejsze znaczenie, tak jak wynika to z motywu 76 i następnych oraz motywów 93–99 zaskarżonej decyzji, po drugie, interwenient odgrywał bierną rolę ze względu na to, że prawie zawsze to pracownik spółki Dole do niego dzwonił, i po trzecie, Komisja nie uznała interwenienta, podobnie jak Del Monte, za podmiot odpowiedzialny za poprzedzającą ustalenie cen wymianę informacji między spółkami Chiquita i Dole.
- 798 Skarżąca powołuje się również na znacznie mniejszą intensywność i częstotliwość poprzedzającej ustalenie cen wymiany informacji między spółkami Weichert i Dole, w porównaniu z tą wymianą między spółkami Dole i Chiquita.
- 799 Należy wskazać, że zgodnie z pkt 29 tiret trzecie wytycznych, w celu skorzystania z obniżenia grzywny z powodu wystąpienia okoliczności łagodzących dane przedsiębiorstwo winno „dostarcz[yc] [...] dow[ód], że jego udział w naruszeniu przepisów jest zasadniczo ograniczony”, oraz „w konsekwencji udowodni[ć], że w okresie, w którym przystąpiło ono do wywołujących naruszenie przepisów porozumień, w istocie powstrzymywało się ono od stosowania postanowień tych porozumień, przyjmując na rynku postawę prokonkurencyjną”.
- 800 Fakt, iż Weichert mogła odgrywać nieznaczną lub bierną rolę, sam w sobie nie dowodzi tego, że przedsiębiorstwo to zachowywało się na rynku w sposób zgodny z zasadami konkurencji. Warunki stosowania pkt 29 tiret trzecie wytycznych nie zostały zatem w niniejszym przypadku spełnione.
- 801 Wniosek ten nie oznacza, że odgrywana przez spółkę Weichert nieznaczną lub bierną rolę - przy założeniu, że rzeczywiście taką była - nie może skutkować zmniejszeniem kwoty naruszenia. Wykaz okoliczności wymienionych w pkt 29 wytycznych ma w istocie jedynie orientacyjny charakter, co potwierdza użycie wyrażenia „takich jak”. Ponadto swobodne uznanie Komisji i ograniczenia, które instytucja ta wprowadziła, nie ograniczają prawa sądu Unii do dokonania pełnej kontroli (wyrok Sądu z dnia 14 grudnia 2006 r. w sprawach połączonych od T-259/02 do T-264/02 i T-271/02 Raiffeisen Zentralbank Österreich i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-5169, pkt 226, 227, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym ww. w pkt 91 wyrokiem w sprawach połączonych Erste Group Bank i in. przeciwko Komisji).
- 802 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem bierna rola zakłada przyjęcie przez dane przedsiębiorstwo „niezaangażowanej postawy”, czyli brak aktywnego udziału w przygotowywaniu porozumienia lub porozumień antykonkurencyjnych (ww. w pkt 754 wyrok w sprawie Cheil Jedang przeciwko Komisji, pkt 167; ww. w pkt 749 wyrok z dnia 8 października 2008 r. w sprawie Carbone-Lorraine przeciwko Komisji, pkt 163, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym ww. w pkt 770 wyroku z dnia 12 listopada 2009 r. w sprawie Carbone-Lorraine przeciwko Komisji).

- 803 Do okoliczności, które potwierdzają bierną rolę przedsiębiorstwa w kartelu, należą: znacznie rzadsze – w porównaniu ze zwykłymi członkami kartelu – uczestniczenie przez nie w zebraniach, jak również jego późne wejście na rynek, którego dotyczy naruszenie – niezależnie od długości trwania uczestnictwa w tym naruszeniu – czy ewentualne oświadczenia w tym przedmiocie złożone przez przedstawicieli podmiotów trzecich uczestniczących w naruszeniu (zob. ww. w pkt 749 wyrok z dnia 8 października 2008 r. w sprawie Carbone-Lorraine przeciwko Komisji, pkt 164 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 804 Przede wszystkim interwenient utrzymuje, że z motywów 93–99 zaskarżonej decyzji wynika, iż główną oś naruszenia stanowiły kontakty między panem B., pracownikiem spółki Chiquita, a panem H., pracownikiem spółki Dole. Argument ten jest pozbawiony znaczenia dla sprawy, ponieważ przytoczone motywy dotyczą jedynie czasu trwania naruszenia, który w przypadku spółek Dole i Weichert obejmuje ten sam okres od 1 stycznia 2000 r. do 31 grudnia 2002 r., przy czym w przypadku spółki Chiquita okres ten zakończył się miesiąc wcześniej.
- 805 Następnie Weichert i Del Monte twierdzą, że poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji między spółkami Chiquita i Dole cechowała się większą częstotliwością niż ta wymiana ze spółką Dole.
- 806 Informacje zawarte w zaskarżonej decyzji nie pozwalają określić częstotliwości tej wymiany między spółkami Dole i Chiquita, która znacznie przewyższała częstotliwość tej wymiany między spółkami Dole i Weichert.
- 807 Z wyciągów telefonicznych dotyczących połączeń wychodzących spółki Chiquita do spółki Dole wynika, że w środy wykonano 55 połączeń między przedsiębiorstwami Chiquita i Dole (motyw 76 zaskarżonej decyzji), 53 połączenia w czwartki (motyw 77 zaskarżonej decyzji), a Dole szacuje, że liczba tygodni, podczas których strony kontaktowały się jednocześnie w środę i w czwartek rano wynosi 20 (motyw 86 zaskarżonej decyzji). Ponadto Dole ocenia częstotliwość połączeń na około dwadzieścia rocznie, przy czym liczba ta uległa zmniejszeniu pod koniec rozpatrywanego okresu (motyw 79 zaskarżonej decyzji).
- 808 Jeżeli chodzi o kontakty między spółkami Dole i Weichert, w przypadku których wyciągi telefoniczne nie są dostępne, Dole w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji najpierw wskazała, że kontaktowała się ze spółką Weichert „prawie co tydzień”, tj. przez czterdzieści tygodni w roku, a następnie w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów utrzymywała, że „wymiana informacji dotycząca warunków na rynku odbywała się mniej więcej co dwa tygodnie z powodu wyjazdów lub innych zobowiązań”, przy czym powód ten został już przedstawiony w odpowiedziach na żądanie udzielenia informacji jako uzasadnienie domniemanej liczby kontaktów (motywy 87 i 88 zaskarżonej decyzji).
- 809 W odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 15 grudnia 2006 r. Weichert oświadczyła, że wymiana informacji ze spółką Dole nie miała miejsca w każdą środę, lecz średnio raz lub dwa razy w miesiącu. Weichert, wezwana przez Komisję w dniu 5 lutego 2007 r. do określenia liczby tygodni w roku, stwierdziła, że jej pracownicy kontaktowali się ze spółką Dole przez 20–25 tygodni w roku (motyw 87 zaskarżonej decyzji).
- 810 Weichert stwierdziła następnie w odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, że kontakty ze spółką Dole miały miejsce „średnio nie częściej niż raz lub dwa razy w miesiącu”, nie powołując się przy tym wyraźnie na początkowe szacunki wyrażone w tygodniach, w wyniku czego Komisja przyjęła, że częstotliwość ta wynosiła około 20–25 tygodni w roku, co pokrywa się z oświadczeniami złożonymi przez spółkę Dole (motywy 90 i 91 zaskarżonej decyzji).
- 811 Choć prawdą jest, iż dane liczbowe dotyczące kontaktów między spółkami Dole i Chiquita nie uwzględniają zainicjowanych przez to pierwsze przedsiębiorstwo kontaktów z tym drugim przedsiębiorstwem, należy jednak przypomnieć, że Komisja słusznie mogła uznać, że ta dwustronna

wymiana informacji między spółkami Dole i Weichert stanowiła z uwagi na jej częstotliwość liczbę i spójność ustalony schemat obiegu informacji, z którego przedsiębiorstwa te korzystały w zależności od potrzeb, podobnie jak miało to miejsce w przypadku wymiany informacji między spółkami Dole i Chiquita.

- 812 Wreszcie interwenient podnosi, że prawie zawsze to pracownik spółki Dole dzwonił do niego, i powołuje się w tym względzie wyłącznie na oświadczenia złożone w odpowiedzi na żądanie udzielenia informacji z dnia 15 grudnia 2006 r.
- 813 Należy jednak stwierdzić, iż Dole oświadczyła w toku postępowania administracyjnego, że kontakty nawiązywała albo ona, albo Weichert (motyw 68 zaskarżonej decyzji). Ponadto Weichert nie utrzymuje, by chociaż raz odmówiła wejścia w kontakt ze spółką Dole w środę po południu ani też, by w ciągu trzech lat trwania naruszenia przerwała wymianę informacji z tym przedsiębiorstwem, ani też tym bardziej jej nie usprawiedliwia. Oznacza to, że Weichert w pełni zaangażowała się w ciągu trzech lat w mające znamiona zmyślnych kontakty z przedsiębiorstwem Dole, co nie jest spójne z żądaniem przezeń uznania jego biernej roli.
- 814 Bezsprzecznie Weichert uczestniczyła jednak tylko w jednym aspekcie mającego ogólny charakter kartelu, co uzasadnia zastosowanie 10% zmniejszenia podstawowej kwoty grzywny.
- 815 Jak zaś utrzymują skarżący i interwenient, obniżka ta wraz z wynikającą z niej kwotą grzywny nie odzwierciedla w odpowiedni sposób wagi uczestnictwa spółki Weichert w mającym ogólny charakter kartelu, a w związku z tym są one sprzeczne z zasadą proporcjonalności.
- 816 Udział spółki Weichert w mającym ogólny charakter kartelu z uwagi na poprzedzającą ustalenie cen dwustronną wymianę informacji ze spółką Dole jest mniej szkodliwy dla konkurencji niż ten udział spółek Dole i Chiquita ze względu na silną pozycję ekonomiczną tego ostatniego przedsiębiorstwa. Jak podkreśliła Komisja w zaskarżonej decyzji, spółka Chiquita jest największym dostawcą bananów w Europie, a wartość sprzedaży świeżych bananów w 2001 r. była szacowana na 365 800 000 EUR, która to kwota została zmniejszona do poziomu 347 631 700 EUR po odjęciu kwoty odpowiadającej wartości bananów zakupionych od pozostałych odbiorców zaskarżonej decyzji (motywy 451–453 zaskarżonej decyzji).
- 817 W tych okolicznościach, a także w ramach nieograniczonego prawa orzekania Sąd uważa, że należy zwiększyć do 20% kwotę obniżki, która ma być zastosowana względem podstawowej kwoty grzywny w celu odpowiedniego uwzględnienia względnej wagi uczestnictwa spółki Weichert w mającym ogólny charakter kartelu.
- 818 Należy natomiast odrzucić żądanie dwukrotnego uwzględnienia faktu, że Weichert nie wiedziała o nielegalnych kontaktach między spółkami Dole i Chiquita, w postaci zmniejszenia wynoszącej 15% stawki zastosowanej do określenia części sprzedaży w połączeniu ze zmniejszeniem kwoty podstawowej przyznanym ze względu na okoliczności łagodzące, co stanowiłoby nieproporcjonalnie korzystne traktowanie spółki Weichert.
- 819 W drugim rzędzie interwenient podnosi, że Komisja nie uwzględniła jego uzasadnionych oczekiwań, podczas gdy sądził on, iż rozpatrywane zachowanie było zgodne z prawem. Interwenient przekazywał informacje na temat cen oficjalnych, a także informacje dotyczące rynku swoim klientom, Komisji i innym organom publicznym takim jak FAO. Wskazuje on, że nie widział powodu, aby wprowadzać rozróżnienie między różnego rodzaju informacjami wymienianymi w środy lub w czwartki, podczas gdy sama Komisja określiła te kontakty w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów jako „sieć”, które nie można odróżnić od „złożonych porozumień dwustronnych”.

- 820 Należy zaznaczyć, że pkt 29 tiret ostatnie wytycznych stanowi, że „[k]wota podstawowa grzywny może zostać obniżona [...], jeżeli [...] udzielo[no] na podstawie przepisów prawnych lub przez organy publiczne upoważnieni[a] lub zachęt[y] do działań zakłócających konkurencję”.
- 821 O ile argumenty interwenienta mają na celu uzyskanie zmniejszenia grzywny na podstawie tego przepisu, to niespełnione jednak zostały warunki jego zastosowania.
- 822 Na poparcie swoich twierdzeń interwenient ogranicza się do odniesienia do pkt 244 swojej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, w którym wskazuje, że zebrał on dane dotyczące dostaw bananów dla delegacji rządu niemieckiego i FAO. Nie ma w nim wzmianki o Komisji jako odbiorcy informacji ani też o przekazywaniu informacji dotyczących cen referencyjnych.
- 823 Weichert nie powołuje się na żadną konkretną i obiektywną okoliczność, która dowodziłaby tego, że Komisja lub inna instytucja publiczna, po pierwsze, znała jej ceny referencyjne i warunki ich ustalania w okresie od 2000 do 2002 r., i po drugie, upoważniła lub zachęcała ją do antykonkurencyjnego zachowania, jakim było ustalanie takich cen.
- 824 O ile argumentację interwenienta można by zrozumieć jako stwierdzenie braku świadomości naruszenia art. 81 WE ze względu na to, iż istnienie kartelu nie było utrzymywane w tajemnicy, należy przypomnieć, że we wcześniejszej wersji wytycznych przewidziano możliwość zmniejszenia grzywny z tytułu okoliczności łagodzących z uwagi na występowanie „racjonalnej wątpliwości przedsiębiorstwa co do tego, czy ograniczające konkurencję zachowanie ma znamiona naruszenia”.
- 825 Fakt, iż to ostatnie sformułowanie nie figuruje już w wytycznych, nie oznacza, że ww. okoliczności nie mogą skutkować zmniejszeniem grzywny z tytułu okoliczności łagodzących.
- 826 Na poparcie tych twierdzeń interwenient powołuje się na pisma klientów, co do których stwierdzono (zob. pkt 341 powyżej), że po pierwsze, nie zapewniają wszelkich wymaganych gwarancji obiektywności, i po drugie, nie posiadają mocy dowodowej dostatecznej, aby na ich podstawie można było stwierdzić, że kartel był powszechnie znany w całej swojej skali (ww. w pkt 801 wyrok w sprawach połączonych Raiffeisen Zentralbank Österreich i in. przeciwko Komisji, pkt 506, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym ww. w pkt 91 wyrokiem w sprawach połączonych Erste Group Bank i in. przeciwko Komisji, pkt 241).
- 827 Przy założeniu, że argumentacja interwenienta zawiera twierdzenie, iż doszło do naruszenia zasady ochrony uzasadnionych oczekiwań, należy przypomnieć, że prawo do powoływania się na tę zasadę przysługuje każdemu podmiotowi znajdującemu się w sytuacji, z której wynika, że administracja wzbudziła w nim uzasadnione nadzieje [wyroki Trybunału: z dnia 11 marca 1987 r. w sprawie 265/85 Van den Bergh en Jurgens i Van Dijk Food Products (Lopik) przeciwko Komisji, Rec. s. 1155, pkt 44; z dnia 26 czerwca 1990 r. w sprawie C-152/88 Sofrimport przeciwko Komisji, Rec. s. I-153, pkt 26]. Ponadto nie może powoływać się na naruszenie tej zasady podmiot, któremu administracja nie udzieliła wyraźnych zapewnień (zob. wyroki: Trybunału z dnia 14 października 2010 r. w sprawie C-67/09 P Nuova Agricast i Cofra przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-9811, pkt 71; wyrok Sądu z dnia 18 stycznia 2000 r. w sprawie T-290/97 Mehibas Dordtselaan przeciwko Komisji, Rec. s. II-15, pkt 59 i przytoczone tam orzecznictwo).
- 828 W niniejszej sprawie wystarczy stwierdzić, że Weichert nie dostarczyła żadnej konkretnej ani obiektywnej informacji, która stanowiłaby dowód złożenia przez Komisję konkretnych zapewnień co do zgodności z prawem poprzedzającej ustalanie cen wymiany informacji ze spółką Dole. Nieprecyzyjnie i niepoparte niczym twierdzenia o wymianie między spółkami Weichert a Komisją informacji w sprawie cen oficjalnych i dostaw bananów są w tym względzie zupełnie pozbawione mocy dowodowej.

- 829 Wreszcie uwagi interwenienta w przedmiocie rzekomo niedających się odróżnić różnego rodzaju kontaktów o znamionach zмовy, którym przeczy treść pkt 429 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów (zob. pkt 709 powyżej), są pozbawione znaczenia dla niniejszej sprawy, ponieważ nie można za ich pomocą uzasadnić uwzględnienia okoliczności łagodzącej ze względu na którąkolwiek z trzech wymienionych podstaw.
- 830 Z powyższych uwag wynika, że na korzyść spółki Weichert nie można uwzględnić żadnej okoliczności łagodzącej innej niż te, które zostały już uwzględnione przez Komisję, a z których jedna została już uwzględniona przez Sąd w korzystny dla interwenienta sposób.

6. W przedmiocie współpracy

- 831 Skarżąca utrzymuje, że Komisja źle zinterpretowała komunikat w sprawie współpracy i wytyczne, pozbawiając w ten sposób spółkę Weichert korzyści wynikających ze współpracy, do której spółka ta przystąpiła. Komisja naruszyła zatem art. 23 rozporządzenia nr 1/2003 i uzasadnione oczekiwania spółki Weichert.
- 832 Skarżąca wspierana przez interwenienta twierdzi, że nieprawdziwe jest twierdzenie, iż interwenient faktycznie nie podjął współpracy wykraczającej poza spoczywający na nim obowiązek prawny, ponieważ odpowiedział on na żądania udzielenia informacji mające na celu uzyskanie samoobciążających oświadczeń. Skarżąca podkreśla, że Weichert również faktycznie nie zakwestionowała okoliczności faktycznych, zatem jej wkład wykraczał poza „ramy zobowiązania przedsiębiorstwa do aktywnej współpracy”.
- 833 Skarżąca utrzymuje, iż Komisja popełniła błąd, stwierdzając, że domniemane naruszenie wchodziło w zakres zastosowania komunikatu w sprawie współpracy oraz że w konsekwencji instytucja ta nie mogła uwzględnić zakresu współpracy skarżącej i spółki Weichert jako okoliczności łagodzącej, ponieważ w skardze dowiedziono, że ww. wymiana informacji nie stanowiła ustalania cen. Komisja popełniła również błąd ze względu na to, że nie zbadała, czy podjęta współpraca wносиła istotną wartość dodaną w rozumieniu pkt 21 komunikatu w sprawie współpracy, co zaś zrobiła we wcześniej wydanej decyzji dotyczącej przedsiębiorstwa, które nie złożyło wniosku na podstawie tego komunikatu.
- 834 W pierwszym rzędzie należy przypomnieć treść art. 18 rozporządzenia nr 1/2003, który ma następujące brzmienie:

„1. W celu wypełniania obowiązków wyznaczonych niniejszym rozporządzeniem Komisja może zwrócić się do przedsiębiorstw lub związków przedsiębiorstw o dostarczenie wszelkich koniecznych informacji, występując ze zwykłym żądaniem informacji lub w drodze decyzji.

2. Jeżeli Komisja występuje ze zwykłym żądaniem informacji do przedsiębiorstw lub związków przedsiębiorstw, podaje podstawę prawną i cel żądania, określa zakres informacji, ustala termin, w którym należy je dostarczyć oraz poucza o karach przewidzianych w art. 23 za dostarczenie nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd informacji.

3. Jeżeli Komisja wzywa przedsiębiorstwa lub związki przedsiębiorstw do dostarczenia informacji w drodze decyzji, podaje podstawę prawną i cel żądania, określa zakres żądanych informacji i ustala termin, w którym należy je dostarczyć. Wskazuje również kary pieniężne przewidziane w art. 23 oraz wskazuje lub nakłada kary pieniężne przewidziane w art. 24. Komisja poucza również o prawie do wniesienia odwołania od decyzji do Trybunału Sprawiedliwości.

4. Właściciele przedsiębiorstw lub ich przedstawiciele, a w przypadku osób prawnych, spółki i firmy lub stowarzyszenia nieposiadające osobowości prawnej, osoby upoważnione do ich reprezentowania przez prawo lub ich statut. Prawnicy należycie upoważnieni do działania mogą przedłożyć informacje w imieniu swoich klientów. Ci ostatni pozostają w pełni odpowiedzialni [za informacje], jeśli [przekazane] informacje są niekompletne, nieprawdziwe lub wprowadzające w błąd.

[...]”.

- 835 Żądania udzielenia informacji były wcześniej uregulowane w art. 11 rozporządzenia nr 17, które przewidywało rozróżnienie między żądaniem udzielenia informacji a decyzją w sprawie żądania udzielenia informacji. Orzecznictwo dotyczące tego przepisu i wyjaśniające uprawnienia, jakie ma Komisja w zakresie formułowania takich żądań, ma analogicznie zastosowanie do wykładni art. 18 rozporządzenia nr 1/2003.
- 836 Należy zatem uznać, że choć dla zapewnienia skuteczności art. 18 ust. 2 i 5 rozporządzenia nr 1/2003 Komisja jest uprawniona do zobowiązania przedsiębiorstwa do dostarczenia wszelkich niezbędnych informacji dotyczących okoliczności faktycznych, o których może ono wiedzieć, i w razie konieczności do przedstawienia jej posiadanych dokumentów dotyczących tych okoliczności, nawet jeśli tego rodzaju informacje i dokumenty mogą służyć do ustalenia względem tego lub innego przedsiębiorstwa, że miało miejsce zachowanie antykonkurencyjne, to nie może jednak ona w ramach decyzji w zakresie żądania o udzielenie informacji naruszać prawa do obrony przyznanego przedsiębiorstwu (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 18 października 1989 r. w sprawie 374/87 Orkem przeciwko Komisji, Rec. s. 3283, pkt 34; ww. w pkt 91 wyrok w sprawach połączonych Erste Group Bank i in. przeciwko Komisji, pkt 271). Zatem Komisja nie może nałożyć na przedsiębiorstwa obowiązku udzielania odpowiedzi, na podstawie których przedsiębiorstwo byłoby zmuszone do uznania istnienia naruszenia, którego wykazanie należy do Komisji (ww. wyrok w sprawie Orkem przeciwko Komisji, pkt 35).
- 837 Mając na względzie wymienione powyżej orzecznictwo, należy zaznaczyć, iż motyw 23 rozporządzenia nr 1/2003 stanowi, iż przedsiębiorstwa „stosujące się do decyzji Komisji” nie mogą być zmuszone do przyznania się, że dokonały naruszenia, jednak w każdym przypadku są one zobowiązane do udzielenia odpowiedzi na pytania odnośnie do faktów i dostarczenia dokumentów, nawet jeżeli te informacje mogą być wykorzystane do dokonania ustaleń dotyczących zaistnienia naruszenia na niekorzyść tych lub innych przedsiębiorstw.
- 838 W niniejszej sprawie strony są zgodne co do tego, że żądania udzielenia informacji skierowane w toku dochodzenia m.in. do spółki Weichert zostały wystosowane na podstawie art. 18 ust. 2 rozporządzenia nr 1/2003 (motyw 46 zaskarżonej decyzji), a zatem nie chodzi tu o żądania informacji wystosowane w drodze decyzji, o których mowa w ust. 3 tego artykułu.
- 839 W tych okolicznościach skarżąca i interwenient nie mogą skutecznie powołać się na fakt, że ze względu na zakres zadanych przez Komisję pytań i udzielonych przez Weichert odpowiedzi spółka ta, samooskarżając się, podjęła współpracę w zakresie wykraczającym poza spoczywający na niej obowiązek prawny.
- 840 Należy natomiast ocenić, czy dobrowolna współpraca spółki Weichert może, zgodnie z żądaniem skarżącej, uzasadniać zmniejszenie grzywny w świetle treści komunikatu w sprawie współpracy.
- 841 W tym względzie należy przypomnieć, że Komisja dysponuje szerokim zakresem uznania co do metody ustalania grzywien i ma prawo w tym względzie brać pod uwagę liczne czynniki, wśród których znajduje się współpraca zainteresowanych przedsiębiorstw w trakcie dochodzenia prowadzonego przez służby tej instytucji. W tym kontekście Komisja ma zatem obowiązek przeprowadzenia złożonej oceny okoliczności faktycznych, w tym również okoliczności dotyczących odpowiedniej współpracy tych

przedsiębiorstw (ww. w pkt 749 wyrok w sprawie SGL Carbon przeciwko Komisji, pkt 81; wyrok Sądu z dnia 28 kwietnia 2010 r. w sprawach połączonych T-456/05 i T-457/05 Gütermann i Zwicky przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-1443, pkt 219).

- 842 Obniżenie kwoty grzywnien w przypadku współpracy przedsiębiorstw uczestniczących w naruszeniach wspólnotowego prawa konkurencji jest uzasadnione tym, że taka współpraca ułatwia Komisji wykonanie zadania polegającego na stwierdzeniu istnienia naruszenia, a w stosownym przypadku na doprowadzeniu do jego zakończenia (ww. w pkt 54 wyrok w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 399; wyrok Sądu z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie T-338/94 Finnboard przeciwko Komisji, Rec. s. II-1617, pkt 363), przy czym zachowanie przedsiębiorstwa powinno świadczyć o prawdziwej woli współpracy z jego strony (ww. w pkt 54 wyrok w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 395, 396). Ze względu na rację bytu obniżki Komisja nie może pominąć użyteczności dostarczonych informacji, która bezwzględnie zależy od posiadanych już środków dowodowych (ww. w pkt 841 wyrok w sprawach połączonych Gütermann i Zwicky przeciwko Komisji, pkt 221).
- 843 W komunikacie w sprawie współpracy Komisja określiła warunki, na jakich przedsiębiorstwa współpracujące z nią w trakcie dochodzenia w sprawie kartelu mogą być zwolnione z grzywny lub mogą skorzystać z obniżenia jej kwoty.
- 844 W tym drugim przypadku dane przedsiębiorstwa muszą w tym celu dostarczyć Komisji dowody domniemanego naruszenia, które mają znaczącą wartość dodaną w stosunku do dowodów znajdujących się już w posiadaniu Komisji i musi wycofać się z udziału w domniemanym naruszeniu najpóźniej z chwilą składania dowodów (pkt 21 komunikatu w sprawie współpracy).
- 845 W odpowiedzi na skargę Komisja wskazała, że informacje dostarczone przez spółkę Weichert nie wniosły znaczącej wartości dodanej, ponieważ instytucja ta od początku posiadała już informacje na temat kontaktów poprzedzających ustalanie cen wymianie informacji między spółkami Weichert i Dole, a Chiquita wskazała, że Dole przekazywała jej informacje na temat dyskontowych zmian cen sprzedawanych przez spółkę Weichert bananów marki Del Monte.
- 846 Choć w ww. oświadczeniu spółka Chiquita rzeczywiście wskazała, że Dole „niekiedy” wspominała podczas rozmów o cenie stosowanej przez Del Monte, to wyjaśniła jednak, że cena ta nie miała dla niej znaczenia, ponieważ wówczas ceny spółek Dole i Del Monte w każdym tygodniu zawsze były identyczne.
- 847 Poza niewielką wartością dowodową dostarczonej przez spółkę Chiquita informacji o występowaniu między spółkami Dole i Weichert praktyki o znamionach zмовы wyjaśnienie dostarczone przez spółkę Chiquita może również wskazywać na to, że Weichert ograniczała się do dostosowywania swojego zachowania do polityki cenowej spółki Dole.
- 848 Należy stwierdzić, iż Komisja, zanim nie zwróciła się do spółki Weichert z żądaniem udzielenia informacji, nie mogła polegać na żadnej innej okoliczności, która potwierdzałaby jej wiedzę na temat antykonkurencyjnego charakteru dwustronnych kontaktów z przedsiębiorstwem Dole, przy czym symptomatyczne jest to, iż Komisja zmieniła swoje stanowisko i w duplice zaznaczyła, że w momencie zażądania udzielenia informacji wiedziała już o „ewentualnie” antykonkurencyjnym charakterze kontaktów między spółkami Dole i Weichert.
- 849 Skarżąca słusznie podkreśla natomiast, że w dniu 6 czerwca 2006 r. Komisja po raz pierwszy uzyskała informacje na temat kontaktów spółek Weichert i Dole oraz zwróciła się do tego pierwszego przedsiębiorstwa z pytaniem, „jakie tematy zazwyczaj poruszano”, a Weichert odpowiedziała, że „rozmawiano również czasami ze spółką Dole w środy po południu na temat »cen oficjalnych«”. W dniu 15 grudnia 2006 r. Komisja wystosowała do spółki Weichert drugie żądanie udzielenia informacji zawierające następujące pytanie: „Proszę wyjaśnić, co Państwo rozumieją przez »rozmowy

ze spółką Dole w środy po południu na temat cen oficjalnych». Weichert odpowiedziała w następujący sposób: „Niekiedy Dole dzwoniła do spółki Weichert w środy celem wymiany opinii na temat ogólnych warunków panujących na rynku, a przy rzadkich okazjach - również na temat ewentualnej zmiany cen oficjalnych przed podaniem ich do wiadomości”.

- 850 Bezspornie Komisja oparła się na odpowiedzi spółki Weichert, aby stwierdzić, że między tą spółką a Dole miała miejsce dwustronna poprzedzająca ustalanie cen wymiana informacji i doszło do uzgodnionej praktyki o antykonkurencyjnym celu (zob. motywy 189, 191, 193, 196, 266, 298 zaskarżonej decyzji).
- 851 Zgodnie z pkt 22 komunikatu w sprawie współpracy pojęcie „zwiększenie wartości” [pojęcie „wartości dodanej”] odnosi się do zakresu, w jakim przekazane dowody zwiększają ze względu na sam swój charakter lub stopień szczegółowości zdolność Komisji do udowodnienia spornych faktów.
- 852 Informacje przekazane przez Weichert dotyczą bezpośrednio ww. okoliczności faktycznych i mają szczególne znaczenie w kontekście stanowiącego naruszenie zachowania w postaci dwustronnych ustnej wymiany informacji, przy czym uczestniczące w tym zachowaniu przedsiębiorstwa nie przekazały ani notatek, ani wyciągów z tych kontaktów. Treść, harmonogram i częstotliwość dokonywanej między spółkami Dole i Weichert wymiany informacji wynika wyłącznie ze składanych przez te przedsiębiorstwa oświadczeń.
- 853 Taka sytuacja uzasadnia zmniejszenie grzywny z tytułu współpracy spółki Weichert w trakcie postępowania administracyjnego, a do Sądu należy wyznaczenie w ramach nieograniczonego prawa orzekania odpowiedniego rzędu wielkości.
- 854 W tym względzie należy przypomnieć, że do Sądu należy zbadanie w ramach kontroli legalności zaskarżonej decyzji, czy Komisja wykonywała przyznaną jej swobodę uznania zgodnie z metodą przedstawioną w wytycznych i w komunikacie w sprawie współpracy, a w przypadku stwierdzenia odejścia od tych reguł – zbadanie, czy odejście jest usprawiedliwione i wystarczająco uzasadnione pod względem prawnym. Jednakże zakres swobodnego uznania Komisji i ograniczenia, które Komisja w tym zakresie wprowadziła, nie ograniczają przysługującego sądowi Unii nieograniczonego prawa orzekania (ww. w pkt 801 wyrok Raiffeisen Zentralbank Österreich i in. przeciwko Komisji, pkt 226, 227, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym ww. w pkt 91 wyrokiem w sprawach połączonych Erste Group Bank i in. przeciwko Komisji).
- 855 Choć informacje dostarczone przez spółkę Weichert bezspornie pozwoliły Komisji stwierdzić występowanie naruszenia z mniejszą trudnością, znaczenie współpracy ze strony tej spółki należy jednak postrzegać w świetle jej przyjętego w toku postępowania administracyjnego niezmiennego stanowiska polegającego na zaprzeczaniu naruszeniu.
- 856 W tych okolicznościach należy przyznać spółce Weichert obniżkę kwoty grzywny o 10% ze względu na współpracę w toku postępowania administracyjnego.
- 857 W drugim rzędzie, jeżeli chodzi o żądanie sformułowane z tytułu niekwestionowania okoliczności faktycznych, należy zauważyć, że komunikat w sprawie współpracy nie przewiduje wyrażnie, w przeciwieństwie do poprzedniej wersji z 1996 r., zmniejszenia grzywny w przypadku samego tylko braku zakwestionowania okoliczności faktycznych. Stwierdzenie to w żadnym razie nie wyklucza możliwości zmniejszenia kwoty grzywny ze względu na taką okoliczność z tytułu uwzględnienia współpracy ze strony spółki Weichert.
- 858 Jak wykazano w pkt 854 powyżej, zakres swobodnego uznania Komisji i ograniczenia, które Komisja w tym zakresie wprowadziła, nie ograniczają przysługującego sądowi Unii nieograniczonego prawa orzekania.

- 859 Należy podkreślić, że aby skorzystać ze zmniejszenia grzywny ze względu na niezaprzeczanie faktom, przedsiębiorstwo musi wyraźnie poinformować Komisję o tym, że nie zamierza zaprzeczać prawdziwości faktów, po zapoznaniu się z pismem w sprawie przedstawienia zarzutów (wyrok Sądu z dnia 8 lipca 2004 r. w sprawie T-44/00 Mannesmannröhren-Werke przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-2223, pkt 303, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym wyrokiem Trybunału z dnia 25 stycznia 2007 r. w sprawie C-411/04 P Salzgitter Mannesmann przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-959, pkt 71), czego nie stwierdzono w przypadku spółki Weichert.
- 860 W niniejszym przypadku skarżąca ogranicza się do twierdzenia, że Weichert również „rzeczywiście” nie zaprzeczyła okolicznościom faktycznym, przy czym samo to sformułowanie daje wyraz nieprecyzyjności podnoszonego roszczenia. Skarżąca nie przedstawiła żadnych argumentów, które w sposób konkretny potwierdziłyby to, że brak zaprzeczenia stwierdzonych faktów pozwolił Komisji łatwiej zidentyfikować naruszenie i nałożyć kary oraz że pomoc ta miała istotną wartość dodaną w stosunku do dowodów znajdujących się już w posiadaniu Komisji.
- 861 Skarżąca powołuje się ponadto na decyzję z dnia 20 października 2005 r. podjętą w sprawie COMP/C.38.281/B.2 – Surowiec tytoniowy – Włochy, w której Komisja przyznała pewnemu przedsiębiorstwu wynoszące 50% zmniejszenie kwoty grzywny tytułem okoliczności łagodzących ze względu na skuteczną współpracę wykraczającą poza zakres zastosowania komunikatu w sprawie współpracy; skarżąca twierdzi, że takie rozwiązanie powinno zostać również zastosowane wobec spółki Weichert, która dostarczyła Komisji „informacje mające rozstrzygające znaczenie dla postawienia zarzutów”.
- 862 Należy również przypomnieć, iż Trybunał kilkakrotnie orzekł, że wcześniejsza praktyka decyzyjna Komisji nie stanowi ram prawnych dla grzywien w zakresie konkurencji i że decyzje dotyczące innych spraw mają jedynie charakter instrukcyjny, jeżeli chodzi o istnienie dyskryminacji (zob. ww. w pkt 91 wyrok z dnia JCB Service przeciwko Komisji, pkt 205). Komisja dysponuje szerokim zakresem swobodnego uznania przy ustalaniu kwoty grzywien i nie jest związana ocenami, jakich dokonała wcześniej. Wynika z tego, że skarżąca nie może powoływać się przed sądem Unii na praktykę decyzyjną Komisji (wyrok Trybunału z dnia 19 marca 2009 r. w sprawie C-510/06 P Archer Daniels Midland przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-1843, pkt 82; ww. w pkt 91 wyrok w sprawach połączonych Erste Group Bank i in. przeciwko Komisji, pkt 123).
- 863 Wniosek ten narzuca się również w kwestii żądania zmniejszenia kwoty grzywny opartego na zastosowaniu przez Komisję w innych decyzjach obniżek z tytułu „wyjątkowych okoliczności”. Fakt, że Komisja przyznawała w swojej wcześniejszej praktyce decyzyjnej pewną procentową obniżkę ze względu na określone zachowanie, sam w sobie nie skutkuje tym, iż ma ona obowiązek przyznania takiej samej proporcjonalnej obniżki wtedy, gdy w ramach późniejszego postępowania administracyjnego ocenia ona podobne zachowanie. W kwestii ustalania kwoty grzywien Komisji przysługuje swobodne uznanie w zakresie określania kwoty grzywien, które pozwala jej podwyższyć w każdej chwili ogólny wymiar grzywien w granicach wyznaczonych przez rozporządzenie nr 1/200, jeśli jest to konieczne dla zapewnienia realizacji wspólnotowej polityki konkurencji (ww. w pkt 54 wyrok w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 190, 191).
- 864 Należy jeszcze zaznaczyć, że naruszenie stwierdzone w niniejszej zaskarżonej decyzji wchodzi w zakres zastosowania komunikatu w sprawie współpracy, który dotyczy tajnych karteli polegających na ustalaniu cen, limitów produkcji lub sprzedaży i podziału rynku, również przez fałszowanie przetargów. Skarżąca nie może zatem zasadnie zarzucać Komisji nieuwzględnienia jako okoliczności łagodzącej współpracy ze strony spółki Weichert wychodzącej poza ramy prawne komunikatu w sprawie współpracy (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 20 marca 2002 r. w sprawie T-9/99 HFB i in. przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-1487, pkt 609, 610, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym, zwłaszcza w tej kwestii, w ww. w pkt 54 wyroku w sprawach połączonych Dansk Rørindustri i in. przeciwko Komisji, pkt 380–382; wyrok z dnia 15 marca 2006 r. w sprawie T-15/02 BASF przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. II-497, pkt 586).

865 Wreszcie skarżąca twierdzi, że niniejsza sprawa dowodzi, iż przedsiębiorstwa które bronią się zgodnie z prawem, utrzymując, iż praktyki stwierdzone przez Komisję nie naruszają art. 81 WE, znajdują się w sytuacji mniej korzystnej niż te zaangażowane w praktyki stanowiące w oczywisty sposób poważne naruszenia, ponieważ nie mogą skorzystać ze zmniejszenia grzywny ani w zastosowaniu komunikatu w sprawie współpracy ze względu na to, że podnoszą zgodność z prawem swojego zachowania, ani w zastosowaniu wytycznych ze względu na to, że Komisja ewidentnie uważa, iż ich zachowanie wchodzi w zakres zastosowania wspomnianego komunikatu.

866 Za pomocą tych ogólnych i nie dość bezpośrednich uwag nie można wykazać naruszenia jakiegokolwiek przepisu, a zwłaszcza art. 23 rozporządzenia nr 1/2003, czy też ogólnej zasady prawa, które uzasadniałoby twierdzenie o niezgodności zaskarżonej decyzji z prawem i zmniejszenie kwoty grzywny. Jak podkreśla Komisja, jedynym sensownym porównaniem, jakie można przeprowadzić w ramach postępowania w zastosowaniu art. 81 WE, jest porównanie między podmiotami, które współpracują dobrowolnie, a przedsiębiorstwami, które powstrzymują się od wszelkiej współpracy, przy czym te drugie nie mogą utrzymywać, że są traktowane niekorzystnie w stosunku do tych pierwszych.

7. W przedmiocie naruszenia zasady równego traktowania

867 Interwenient podnosi, że Komisja przyznała spółce Chiquita zwolnienie z grzywny ze względu na zachowanie, które nie spełniało warunków określonych w komunikacie w sprawie łagodzenia sankcji, ponieważ zachowanie to nie było tajne. Interwenient wskazuje, że zgodnie z orzecnictwem zasada równego traktowania wymaga, aby w przypadku gdy nierówność nie może być skorygowana zwiększeniem poziomu niesłusznie niskiej grzywny nałożonej na jedną stronę, jedynym rozwiązaniem jest obniżenie kwoty grzywien nałożonych na drugą stronę, aby uzyskać ten sam poziom. Komisja naruszyła zasadę równego traktowania, zamykając dochodzenie w sprawie spółki Fyffes bez nakładania na nią grzywny, w odróżnieniu od traktowania przyjętego względem spółek Del Monte i Weichert za takie samo zachowanie.

868 Argument ten należy odrzucić jako całkowicie bezzasadny.

869 Po pierwsze, tego rodzaju argumentacja opiera się na niedowiedzianej przesłance dotyczącej braku tajnego charakteru kartelu. Ponadto nawet przy założeniu, że Komisja nienależnie zwolniła z grzywny spółkę Chiquita wskutek nieprawidłowego zastosowania komunikatu w sprawie współpracy, należy przypomnieć, że poszanowanie zasady równego traktowania musi pozostawać w zgodzie z zasadą legalności, zgodnie z którą nikt nie może wywodzić korzyści z niezgodnego z prawem działania dokonanego na rzecz innej osoby (wyrok Trybunału z dnia 4 lipca 1985 r. w sprawie 134/84 Williams przeciwko Trybunałowi Obrachunkowemu, Rec. s. 2225, pkt 14; ww. w pkt 63 wyrok w sprawie SCA Holding przeciwko Komisji, pkt 160, utrzymany w mocy w postępowaniu odwoławczym wyrokiem Trybunału z dnia 16 listopada 2000 r. w sprawie C-297/98 P SCA Holding przeciwko Komisji, Rec. s. I-10101; wyrok Sądu z dnia 20 marca 2002 r. w sprawie T-23/99 LR AF 1998 przeciwko Komisji, Rec. s. II-1705, pkt 367).

870 Po drugie, należy przypomnieć, że w przypadku, gdy przedsiębiorstwo swoim zachowaniem naruszyło art. 81 WE, nie może uniknąć kary na takiej podstawie, że na jeden lub dwa podmioty gospodarcze nie nałożono grzywny, jeśli Sąd nie został wezwany do rozpoznania sytuacji tych podmiotów (ww. w pkt 297 wyrok w sprawach połączonych Ahlström Osakeyhtiö i in. przeciwko Komisji, pkt 197; wyrok Sądu z dnia 11 grudnia 1996 r. w sprawie T-49/95 Van Megen Sports przeciwko Komisji, Rec. s. II-1799, pkt 56), a tak jest w przypadku spółki Fyffes, która nie jest adresatem zaskarżonej decyzji, a zatem nie zostało ukarane.

W przedmiocie wniosku Komisji o zwiększenie grzywny

- 871 W swoich argumentach przedstawionych w odpowiedzi na przedstawione przez skarżącą argumenty dotyczące uwzględnienia współpracy ze strony spółki Weichert Komisja zwróciła się do Sądu z wnioskiem o zwiększenie kwoty grzywny po przeprowadzeniu ponownej oceny obniżki zastosowanej z tytułu uwzględnienia okoliczności łagodzących związanych z obowiązywaniem w sektorze bananów w momencie występowania okoliczności faktycznych niniejszej sprawy szczególnego systemu prawnego oraz faktu, że mające znamiona zmowy kontakty dotyczyły cen referencyjnych (motyw 467 zaskarżonej decyzji). Wniosek ten mają uzasadniać złożone podczas postępowania administracyjnego oświadczenia skarżącej w sprawie ewentualnego rozdrobnienia podaży na rozpatrywanym rynku i znaczenia cen referencyjnych większego niż to, które przyjęto w zaskarżonej decyzji.
- 872 Należy przypomnieć, że w ramach nieograniczonego prawa orzekania, poza przeprowadzeniem zwykłej kontroli zgodności kary z prawem sąd wspólnotowy ma prawo zastąpić ocenę Komisji własną oceną i w konsekwencji uchylić, zmniejszyć lub zwiększyć nałożoną grzywnę lub okresową karę pieniężną (wyrok Trybunału z dnia 8 lutego 2007 r. w sprawie C-3/06 P Groupe Danone przeciwko Komisji, Zb.Orz. s. I-1331, pkt 61).
- 873 W niniejszej sprawie złożony przez Komisję wniosek o zwiększenie grzywny nie może zostać uwzględniony, ponieważ przedstawione na jego poparcie nieprecyzyjne argumenty pozostają bez wpływu na dokonaną oceny wagi naruszenia.
- 874 Należy podkreślić, że Komisja stwierdziła, iż w wyniku stosowania systemu kontyngentów całkowita ilość bananów importowanych w całej Wspólnocie w ciągu danego kwartału była z góry ustalona, z zastrzeżeniem pewnej ograniczonej elastyczności między kwartałami, a to z tego względu, że ważne okoliczności skłaniały podmioty posiadające pozwolenia do zagwarantowania, że zostaną one wykorzystane w danym kwartale (motyw 134 zaskarżonej decyzji). Komisja uzupełniła i wyjaśniła jednak swoje stanowisko, słusznie podkreślając posiadaną przez importerów swobodę w kwestii ilości dostępnych na rynku w danym tygodniu i występowania elastyczności wynikającej z istnienia wtórnego rynku pozwoleń (motywy 131, 132 zaskarżonej decyzji).
- 875 Komisja uwzględniła złożone w toku postępowania administracyjnego oświadczenia spółki Del Monte w sprawie nabywania pozwoleń od innych przedsiębiorstw na tym rynku w przyjętych przez tą instytucję ustaleniach dotyczących kontekstu prawno-ekonomicznego zarzucanej wymiany informacji, zatem tylko już z tego względu nie należy zmniejszać obniżki przyznanej w motywie 467 zaskarżonej decyzji.
- 876 Dotyczy to również złożonych przez skarżącą w toku postępowania administracyjnego oświadczeń w sprawie roli cen referencyjnych, które Komisja uwzględniła w swoich wnioskach dotyczących znaczenia tych cen w sektorze bananów i rosnącego znaczenia „ceny Aldi”, począwszy od drugiego półrocza 2002 r.
- 877 Nawet przy założeniu, że za pomocą tych oświadczeń skarżącej można byłoby wykazać istnienie ścisłego związku między cenami referencyjnymi a „ceną Aldi”, stwierdzenie to tylko potwierdzałoby wniosek dotyczący znaczenia cen referencyjnych na rozpatrywanym rynku, nie wpływając na zmianę wagi naruszenia.
- 878 Ze wszystkich poniższych uwag wynika, że należy uwzględnić przedstawiony przez skarżącą wniosek o zmniejszenie kwoty grzywny i oddalić skargę w pozostałym zakresie.
- 879 W ramach nieograniczonego prawa do orzekania przysługującego na podstawie art. 31 rozporządzenia nr 1/2003 do Sądu należy wyznaczenie kwoty grzywny należnej z tytułu art. 2 lit. c) zaskarżonej decyzji.

880 W tych okolicznościach w przypadku spółki Weichert należy zastosować dwie obniżki podstawowej kwoty grzywny wynoszącej 49 000 000 EUR: jedną w wysokości 60% z tytułu uwzględnienia obowiązywania w sektorze bananów szczególnego systemu prawnego i stosowania w nim koordynacji dotyczącej cen referencyjnych, drugą zaś – w wysokości 20% – ze względu na fakt, że Weichert uczestniczyła tylko w jednym aspekcie mającego ogólny charakter kartelu, co daje kwotę podstawową wynoszącą 9 800 000 EUR, w odniesieniu do której należy zastosować obniżkę w wysokości 10% z tytułu współpracy spółki Weichert w toku postępowania administracyjnego. W konsekwencji ostateczna kwota grzywny wynosi 8 820 000 EUR.

W przedmiocie kosztów

881 Zgodnie z art. 87 § 3 regulaminu postępowania, w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań każdej ze stron, Sąd może postanowić, że koszty zostaną podzielone albo że każda ze stron poniesie swoje własne koszty.

882 Zgodnie z art. 87 § 4 akapit trzeci regulaminu postępowania Sąd może postanowić, że interwenienci niewymienieni w akapicie drugim tego paragrafu pokryją własne koszty.

883 W związku z tym, że skarga została uwzględniona tylko częściowo, właściwa ocena okoliczności sprawy wymaga, by skarżąca pokryła własne koszty i trzy czwarte kosztów poniesionych przez Komisję. Komisja pokrywa jedną czwartą własnych kosztów. Interwenient, wobec którego Komisja nie wystąpiła z żądaniem zasądzenia kosztów związanych z interwencją, ponosi koszty własne.

Z powyższych względów

SĄD (ósma izba)

orzeka, co następuje:

- 1) Kwotę grzywny nałożonej z tytułu art. 2 lit. c) decyzji Komisji C (2008) 5955 z dnia 15 października 2008 r. dotyczącej postępowania przewidzianego w art. 81 [WE] (sprawa COMP/39188 - Banany) ustala się na 8,82 miliona EUR.
- 2) W pozostałym zakresie skarga zostaje oddalona.
- 3) Fresh Del Monte Produce, Inc. pokrywa koszty własne i trzy czwarte kosztów poniesionych przez Komisję Europejską. Komisja Europejska ponosi jedną czwartą kosztów własnych.
- 4) Internationale Fruchtimport Gesellschaft Weichert GmbH & Co. KG ponosi koszty własne.

Truchot

Martins Ribeiro

Kanninen

Wyrok ogłoszono na posiedzeniu jawnym w Luksemburgu w dniu 14 marca 2013 r.

Podpisy

Spis treści

Okoliczności faktyczne leżące u podstaw sporu 2

Zaskarżona decyzja	3
Przebieg postępowania i żądania stron	7
W przedmiocie żądań mających na celu stwierdzenie nieważności zaskarżonej decyzji	8
1. W przedmiocie zarzutu dotyczącego naruszenia art. 81 WE i art. 253 WE	8
W przedmiocie przypisania naruszenia spółce Del Monte	8
Rozważania wstępne	8
W przedmiocie naruszenia obowiązku uzasadnienia	10
W przedmiocie kryterium możliwości przypisania odpowiedzialności zastosowanego w zaskarżonej decyzji	12
W przedmiocie istnienia jednej jednostki gospodarczej składającej się ze spółek Del Monte i Weichert	14
– W przedmiocie umowy spółki	14
– W przedmiocie powiązań kapitałowych pomiędzy spółkami Del Monte i Weichert	18
– W przedmiocie umowy w sprawie dystrybucji	19
– W przedmiocie informacji uzyskanych przez spółkę Del Monte	22
– W przedmiocie rozmów dotyczących polityki określania cen i zaopatrywania spółki Weichert	23
– W przedmiocie dostarczonych przez skarżącą dowodów alternatywnych	33
– W przedmiocie dopuszczalności załącznika C 1 do repliki	38
W przedmiocie błędnego charakteru sentencji zaskarżonej decyzji	39
W przedmiocie istnienia uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym	41
W przedmiocie pojęcia uzgodnionej praktyki o celu antykonkurencyjnym	41
W przedmiocie treści zarzucanej wymiany informacji	44
W przedmiocie uczestników wymiany informacji i jej notoryjności	47
W przedmiocie kalendarza i częstotliwości wymiany informacji	50
W przedmiocie kontekstu prawnego i ekonomicznego	53
– W przedmiocie ram prawnych i podaży na rynku	54
– W przedmiocie szczególnego charakteru rozpatrywanego produktu	59
– W przedmiocie struktury rynku	59
– W przedmiocie specjalnej roli spółki Weichert	61
W przedmiocie znaczenia cen referencyjnych	62

W przedmiocie związku przyczynowego między uzgodnioną praktyką a zachowaniem spółki Weichert na rynku	77
W przedmiocie jednolitego naruszenia	80
W przedmiocie zarzucanych zachowań	80
W przedmiocie czynnika subiektywnego	86
2. W przedmiocie zarzutu dotyczącego naruszenia praw do obrony	88
W przedmiocie niepodania do wiadomości materiału dowodowego	88
W przedmiocie przedawnienia	88
W przedmiocie niepodania do wiadomości obciążającego materiału dowodowego	89
W przedmiocie niepodania do wiadomości odciążającego materiału dowodowego	93
W przedmiocie domniemanej niezgodności pisma w sprawie przedstawienia zarzutów z zaskarżoną decyzją	95
W przedmiocie argumentów interwenienta	97
W przedmiocie żądań dotyczących zmniejszenia kwoty grzywny	98
1. Uwagi wstępne	98
2. Zaskarżona decyzja	100
3. W przedmiocie wagi naruszenia	101
4. W przedmiocie dodatkowej kwoty	105
5. W przedmiocie okoliczności łagodzących	107
6. W przedmiocie współpracy	111
7. W przedmiocie naruszenia zasady równego traktowania	116
W przedmiocie wniosku Komisji o zwiększenie grzywny	117
W przedmiocie kosztów	118