WYROK TRYBUNAŁU (trzecia izba)
z dnia 6 kwietnia 2006 r. *

W sprawie C-551/03 P

mającej za przedmiot odwołanie w trybie art. 56 statutu Trybunału Sprawiedliwości, wniesione w dniu 29 grudnia 2003 r.,

General Motors BV, dawniej General Motors Nederland BV i Opel Nederland BV, z siedzibą w Lage Mosten (Niderlandy), reprezentowana przez D. Vandermeerscha i R. Sneldersa, advocaten oraz przez T. Grafa, Rechtsanwalt, z adresem do doręczeń w Luksemburgu,

wnosząca odwołanie,

w której drugą stroną jest:

Komisja Wspólnot Europejskich, reprezentowana przez W. Möllsa i A. Whelana, działających w charakterze pełnomocników, oraz przez J. Flynna, QC, z adresem do doręczeń w Luksemburgu,

strona pozwana w pierwszej instancji,

* Język postępowania: angielski.

TRYBUNAŁ (trzecia izba),

w składzie: A. Rosas, prezes izby, J. Malenovský, S. von Bahr (sprawozdawca), A. Borg Barthet i U. Lõhmus, sędziowie,

rzecznik generalny: A. Tizzano,
sekretarz: L. Hewlett, główny administrator,

uwzględniając procedurę pisemną i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 14 lipca 2005 r.,

po zapoznaniu się z opinią rzecznika generalnego na posiedzeniu w dniu 25 października 2005 r.,

wydaje następujący

Wyrok

1 W odwołaniu General Motors BV wnosi o częściowe uchylenie wyroku Sądu Pierwszej Instancji Wspólnot Europejskich z dnia 21 października 2003 r. w sprawie T-368/00 General Motors Nederland i Opel Nederland przeciwko Komisji, Rec. str. II-4491, zwanego dalej „zaskarżonym wyrokiem", w którym stwierdził on częściowo nieważność decyzji Komisji 2001/146/WE z dnia 20 września 2000 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 traktatu WE (sprawa COMP/36.356 — Opel) (Dz.U. 2001, L 59, str. 1, zwanej dalej „sporną decyzją").

Okoliczności faktyczne leżące u podstaw sporu

2 Okoliczności faktyczne i ramy prawne, wynikające z zaskarżonego wyroku, można streścić w następujący sposób:

3 Opel Nederland BV (zwana dalej „Opel Nederland") powstała w dniu 30 grudnia 1994 r. jako spółka zależna w 100% od General Motors Nederland BV (zwanej dalej „General Motors Nederland"). Jest ona jedyną krajową spółką zajmującą się sprzedażą pojazdów marki Opel w Niderlandach. Jej działalność obejmuje wywóz, przywóz oraz sprzedaż hurtową pojazdów silnikowych, części zamiennych i akcesoriów. Zawarła ona umowy dealerskie dotyczące sprzedaży i usług z około 150 dealerami, którzy na tej podstawie są włączeni do sieci dystrybucyjnej Opla w Europie jako autoryzowani odsprzedawcy.

4 Umowy dealerskie są pod pewnymi warunkami wyłączone z zakresu stosowania art. 85 ust. 1 traktatu WE (obecnie art. 81 ust. 1 WE) przez rozporządzenie Komisji (EWG) nr 123/85 z dnia 12 grudnia 1984 r. w sprawie stosowania art. [81] ust. 3 traktatu EWG do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych (Dz.U. 1985, L 15, str. 16). Począwszy od dnia 1 października 1995 r. to rozporządzenie zostało zastąpione rozporządzeniem Komisji (WE) nr 1475/95 z dnia 28 czerwca 1995 r. (Dz.U. L 145, str. 25).

5 Artykuł 3 ust. 10 lit. a) każdego z tych dwóch rozporządzeń stanowi, że producent lub importer może zabronić dealerom dostarczania towarów objętych umową i odpowiadających im towarów odsprzedawcy, który nie należy do sieci sprzedaży. Natomiast, na podstawie tych samych rozporządzeń producent pojazdów lub importer nie może zabronić dealerom dostarczania towarów objętych umową lub

odpowiadających im towarów ostatecznym konsumentom, ich upoważnionym pośrednikom lub innym dealerom należącym do sieci dystrybucji producenta pojazdów lub importera.

6 W dniach 28 i 29 sierpnia 1996 r. Opel Nederland skierowała pismo do 18 dealerów, którzy dokonali wywozu przynajmniej 10 samochodów w pierwszej połowie 1996 r. Pismo miało następującą treść:

„[...] Zauważyliśmy, że w pierwszej połowie 1996 r. Państwa spółka sprzedała za granicę dużą liczbę pojazdów Opla. Ponieważ chodzi tu o znaczną ilość, mamy poważne wątpliwości co do zgodności tej sprzedaży z literą i duchem aktualnej i przyszłej umowy dealerskiej z Oplem. [...] Mamy zamiar porównać Państwa odpowiedź z danymi znajdującymi się w Państwa księgach rachunkowych. Następnie poinformujemy Państwa o dalszym biegu sprawy. Nie ma to jednak wpływu na fakt, że jesteście Państwo zasadniczo zobowiązani do uzyskania dobrych wyników handlowych na Państwa terenie sprzedaży [...]"

7 Podczas spotkania w dniu 26 września 1996 r. dyrekcja Opel Nederland postanowiła przedsięwziąć kilka środków dotyczących wywozu z terenu Niderlandów. Protokół z tego spotkania opisuje te środki w następujący sposób:

„[...] Podjęte decyzje:

1) Opel Nederland BV dokona kontroli wszystkich dealerów (20), którzy dokonują wywozu. Najpierw skontrolowani zostaną najwięksi dealerzy, którzy znajdują się na liście dealerów eksportujących z dnia 26 września 1996 r. Powyższe kontrole zostaną zorganizowane przez Pana Navala [dyrektora ds. finansów].

2) Pan De Heer [dyrektor ds. sprzedaży i marketingu] odpowie wszystkim dealerom, którzy udzielili odpowiedzi na pierwsze pismo w sprawie działalności związanej z wywozem przesłane im przez Opla. Zostaną oni poinformowani o zorganizowaniu kontroli, a także o trudnościach w dostawach, które zmuszają do ograniczenia liczby przydzielonych im pojazdów.

3) W następnych dwóch tygodniach kierownicy sprzedaży odpowiedzialni za sprzedaż w danym regionie omówią z dealerami eksportującymi kwestie związane z wywozem. Dealerzy zostaną poinformowani, że z uwagi na mniejszą dostępność towarów dostaną jedynie (aż do zmiany decyzji) określoną liczbę pojazdów, odpowiadającą liczbie określonej w ich wytycznych dotyczących oceny sprzedaży. Zostaną oni poproszeni o wskazanie kierownikowi regionalnemu, które pozycje z oczekujących zamówień chcieliby rzeczywiście otrzymać. Rozwiązanie problemów, które mogą się pojawić w relacjach z klientami, należeć będzie do samych dealerów.

4) Dealerzy, którzy poinformują kierownika regionalnego, że nie mają zamiaru zaprzestać dokonywania wywozu pojazdów na dużą skalę zostaną zaproszeni na spotkanie w dniu 22 października 1996 r. z Panem De Leeuwem [dyrektorem generalnym] i z Panem De Heerem.

5) Pan Notenboom [dyrektor ds. kadr sprzedaży] zwróci się do GMAC o weryfikację zapasów dealera w celu sprawdzenia, jaka dokładnie ilość pojazdów jest w jego dyspozycji. Należy spodziewać się, że znaczna część została w międzyczasie wywieziona.

6) Od tej pory pojazdy sprzedane w ramach akcji sprzedaży, ale nie zarejestrowane w Niderlandach, nie będą uwzględniane. Nasi konkurenci stosują podobne warunki.

7) Pan Aukema [kierownik ds. sprzedaży] skreśli nazwiska dealerów eksportujących z list sporządzonych dla celów akcji promocyjnych. Ich przyszłe wpisanie na listę będzie uzależnione od wyników kontroli.

8) Pan Aelen [dyrektor ds. kadr i finansów] zredaguje list do dealerów w celu poinformowania ich, że od dnia 1 października 1996 r. Opel Nederland BV będzie pobierał 150 NLG za dostarczenie na żądanie urzędowych deklaracji przywozowych, takich jak certyfikat homologacji, oraz za przygotowanie dokumentów celnych na niektóre pojazdy zwolnione z podatków (np. przeznaczone dla dyplomatów)".

8 W następstwie pism z 28 i 29 sierpnia 1996 r. i odpowiedzi dealerów Opel Nederland skierowała w dniu 30 września 1996 r. nowe pismo do 18 zainteresowanych dealerów. Pismo to brzmiało następująco:

„[...] Państwa odpowiedź nas nie zadowala, ponieważ oznacza, że nie rozumieją Państwo wspólnych interesów wszystkich dealerów Opla i spółki Opel Nederland. Nasz dział audytu sprawdzi Państwa oświadczenia. W międzyczasie nie będziecie Państwo otrzymywać informacji o organizowanych akcjach promocyjnych, ponieważ nie jesteśmy pewni poprawności Państwa danych [...]"

9 Planowane kontrole zostały przeprowadzone w okresie od dnia 19 września do 27 listopada 1996 r.

10 W dniu 24 października 1996 r. Opel Nederland wysłała do wszystkich dealerów okólnik dotyczący sprzedaży na rzecz ostatecznych użytkowników za granicą. Zgodnie z tym okólnikiem dealerzy mogą dokonywać sprzedaży na rzecz ostatecznych użytkowników, którzy mają miejsce zamieszkania w Unii Europejskiej, przy czym ostateczni użytkownicy mogą także korzystać z usług pośrednika.

11 W następstwie informacji, jakoby Opel Nederland stosowała strategię polegającą na systematycznym utrudnianiu wywozu nowych pojazdów z Niderlandów do innych państw członkowskich, w dniu 4 grudnia 1996 r. Komisja Wspólnot Europejskich nakazała w drodze decyzji przeprowadzenie kontroli zgodnie z art. 14 ust. 3 rozporządzenia Rady EWG nr 17, z dnia 6 lutego 1962 r., pierwszego rozporządzenia wprowadzającego w życie art. [81] i [82] traktatu (Dz.U. 1962, 13, str. 204). Wspomniane kontrole odbyły się w dniach 11 i 12 grudnia 1996 r i dotyczyły Opel Nederland oraz de Van Twist, dealera Opla w Dordrecht (Niderlandy).

12 W dniu 12 grudnia 1996 r. Opel Nederland przekazała dealerom wytyczne dotyczące sprzedaży nowych pojazdów odsprzedawcom i pośrednikom.

13 W okólniku z dnia 20 stycznia 1998 r. Opel Nederland poinformowała swoich dealerów, że wyłączenie wypłaty premii za sprzedaż na wywóz zostało zniesione ze skutkiem wstecznym.

14 W dniu 21 kwietnia 1999 r. Komisja notyfikowała General Motors Nederland i Opel Nederland pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.

15 W dniu 20 września 2000 r. Komisja wydała sporną decyzję.

Sporna decyzja

16 W spornej decyzji Komisja nałożyła na wnoszące odwołanie grzywnę w wysokości 43 milionów EUR z powodu naruszenia art. 81 ust. 1 WE. Komisja stwierdziła w tej decyzji, że Opel Nederland zawarła z dealerami Opla z siedzibą w Niderlandach porozumienia mające na celu ograniczenie lub zakaz sprzedaży na eksport pojazdów Opla na rzecz ostatecznych użytkowników z miejscem zamieszkania w innych państwach członkowskich, a także na rzecz dealerów Opla z siedzibą w innych państwach członkowskich.

17 Wniosek ten opierał się na następujących zasadniczych zarzutach: po pierwsze, we wrześniu 1996 r. Opel Nederland przyjęła ogólną strategię mającą na celu ograniczenie lub utrudnianie wszelkiej sprzedaży na eksport z terenu Niderlandów; po drugie, ogólna strategia Opel Nederland została zrealizowana za pomocą pojedynczych środków, które zostały wdrożone w praktyce za obopólnym porozumieniem z jej dealerami w ramach wykonania umów dealerskich i stały się nieodłączną częścią stosunków umownych, jakie Opel Nederland utrzymywała z dealerami należącymi do jej selektywnej sieci dystrybucyjnej w Niderlandach.

18 Zgodnie ze sporną decyzją ogólna strategia obejmowała następujące środki:

— restrykcyjną politykę zaopatrzenia,

— restrykcyjną politykę w zakresie premii, stosowaną od dnia 1 października 1996 r. do dnia 20 stycznia 1998 r., która wyłączała sprzedaż na eksport na rzecz ostatecznych konsumentów z akcji premiowania obejmującej sprzedaż detaliczną,

— bezpośredni, niezróżnicowany zakaz wywozu, stosowany od dnia 31 sierpnia do 24 października 1996 r. w odniesieniu do sprzedaży ostatecznym konsumentom oraz od dnia 31 sierpnia do 12 grudnia 1996 r. w odniesieniu do sprzedaży innym dealerom Opla.

19 Jeśli chodzi o określenie kwoty grzywny, sporna decyzja wskazuje, że Komisja musi, zgodnie z przepisami art. 15 rozporządzenia nr 17, uwzględnić wszystkie okoliczności sprawy, a w szczególności wagę i czas trwania naruszenia.

20 W spornej decyzji Komisja określiła naruszenie jako bardzo poważne, ponieważ Opel Nederland utrudniała osiąganie celu, jakim jest jednolity rynek. Wzięła ona pod uwagę istotną pozycję, jaką marka Opel zajmuje na właściwych rynkach Unii. Zgodnie z tą decyzją naruszenie wywołało także skutki na rynkach innych państw członkowskich. Opel Nederland działała umyślnie, ponieważ nie mogła nie wiedzieć, że sporne środki miały na celu ograniczenie konkurencji. Na zakończenie Komisja uznała, że kwota 40 milionów EUR stanowi odpowiednią podstawę do ustalenia kwoty tej grzywny.

21 Jeśli chodzi o czas trwania naruszenia, Komisja stanęła na stanowisku, że naruszenie trwało od końca sierpnia lub od początku września 1996 r. aż do stycznia 1998 r., tj. w sumie 17 miesięcy, co stanowi naruszenie o średnim czasie trwania. Uwzględniając odpowiednio czas trwania trzech konkretnych środków, Komisja uznała za uzasadnione podwyższenie kwoty 40 milionów EUR o 7,5%, czyli o 3 miliony EUR, co ostatecznie doprowadziło do ustalenia grzywny na poziomie 43 milionów EUR.

22 Na koniec Komisja uznała, że w niniejszym przypadku nie występują okoliczności łagodzące, w szczególności z tego powodu, że po kontrolach przeprowadzonych w dniach 11 i 12 grudnia 1996 r. Opel Nederland kontynuowała stosowanie zasadniczego elementu naruszenia, tj. restrykcyjną politykę w zakresie premii.

Zaskarżony wyrok

23 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 30 listopada 2000 r. General Motors Nederland i Opel Nederland wniosły skargę, w której zażądały stwierdzenia nieważności spornej decyzji oraz ewentualnie uchylenia lub obniżenia kwoty grzywny nałożonej w tej decyzji.

24 W ramach zarzutu pierwszego General Motors Nederland i Opel Nederland zaprzeczyły temu, jakoby Opel Nederland kiedykolwiek przyjęła strategię mającą na celu utrudnianie lub ograniczanie wszelkiego eksportu bez rozróżnienia. Uważna lektura dokumentów, na których oparła się Komisja, a zwłaszcza protokołu ze spotkania z dnia 26 września 1996 r., wykazuje ich zdaniem, że strategia dotyczyła jedynie ograniczenia niedozwolonej sprzedaży na eksport na rzecz nieautoryzowanych odsprzedawców, której zabraniały obowiązujące umowy dealerskie, a nie ograniczenia dozwolonego eksportu dokonywanego na rzecz ostatecznych konsumentów lub innych dealerów.

25 W pkt 45 zaskarżonego wyroku Sąd stwierdził, że zarzuty Komisji były oparte na protokole ze spotkania dyrekcji z dnia 26 września 1996 r., który był ostatecznym dokumentem dotyczącym środków przedsięwziętych przez najwyższe kierownictwo Opel Nederland.

26 W pkt 47 zaskarżonego wyroku Sąd wskazał, że teza skarżących, jakoby Opel Nederland chciała jedynie ograniczyć wywóz niezgodny z umowami dealerskimi, nie znajduje żadnego odzwierciedlenia w treści protokołu.

27 W pkt 48 zaskarżonego wyroku Sąd dodał, że tę wykładnię potwierdzają niektóre wewnętrzne dokumenty, które wskazują na to, że kierownictwo Opel Nederland było zaniepokojone wzrostem eksportu i że przeanalizowało środki mające na celu ograniczenie, a nawet powstrzymanie wszelkiego eksportu.

28 W pkt 49 zaskarżonego wyroku Sąd wskazał także, że decyzja podjęta przez Opel Nederland o zaprzestaniu przyznawania premii za sprzedaż na eksport ze swej natury mogła dotyczyć wyłącznie sprzedaży zgodnej z umowami dealerskimi, ponieważ premie były zawsze przyznawane wyłącznie za sprzedaż ostatecznym konsumentom.

29 W pkt 50 zaskarżonego wyroku Sąd dodał, że wykładnię Komisji potwierdza także fakt, iż w chwili wydania decyzji kontrole dealerów podejrzanych o sprzedaż na eksport nie zostały jeszcze przeprowadzone oraz że Opel Nederland nie mogła wiedzieć, czy „eksportujący" dealerzy rzeczywiście dokonali sprzedaży na rzecz nieautoryzowanych odsprzedawców.

30 W pkt 56 zaskarżonego wyroku Sąd stwierdził, że Komisja słusznie wywnioskowała, iż Opel Nederland przyjęła w dniu 26 września 1996 r. ogólną strategię mającą na celu utrudnianie wszelkiego eksportu.

31 W ramach zarzutu drugiego General Motors Nederland i Opel Nederland podniosły, że Komisja popełniła błędy w ustaleniach faktycznych oraz naruszyła prawo, stwierdzając, że Opel Nederland realizowała restrykcyjną politykę zaopatrzenia, sprzeczną z art. 81 WE.

32 W pkt 88 zaskarżonego wyroku Sąd stwierdził, że nie zostało wykazane w sposób wymagany prawem, że środek polegający na ograniczeniu zaopatrzenia został podany do wiadomości dealerom, ani tym bardziej, że środek ten został włączony w zakres stosunków umownych między Opel Nederland i jego dealerami.

33 W tych okolicznościach Sąd doszedł do wniosku, że zarzut drugi jest zasadny. Z tego względu stwierdził on nieważność spornej decyzji w zakresie, w jakim ustalono w niej istnienie środka polegającego na ograniczaniu zaopatrzenia, sprzecznego z art. 81 ust. 1 WE.

34 W trzecim zarzucie General Motors Nederland i Opel Nederland podniosły, że Komisja popełniła błąd w ustaleniach faktycznych i naruszyła prawo, uznając, że Opel Nederland wprowadziła restrykcyjny system premiowy dotyczący sprzedaży detalicznej, sprzeczny z art. 81 WE.

35 Na początku w pkt 98 zaskarżonego wyroku Sąd zaznaczył, że wyłączenie sprzedaży na eksport z systemu premiowego, które stało się częścią umów dealerskich obowiązujących między Opel Nederland i jej dealerami, stanowi porozumienie w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE.

36 Dalej, w pkt 99 i następnych, Sąd zbadał, czy sporny środek miał na celu ograniczenie konkurencji.

37 W pkt 100 zaskarżonego wyroku Sąd uznał, że Komisja słusznie podniosła, iż margines zysku, którym dysponowali dealerzy przy dokonywaniu sprzedaży na eksport, został zmniejszony w porównaniu z marginesem zysku, jakim dysponowali oni przy dokonywaniu sprzedaży w kraju, ponieważ premie za sprzedaż na eksport przestały być przyznawane. W związku z tym Sąd wskazał, że dealerzy byli zmuszeni do stosowania mniej korzystnych warunków w odniesieniu do klientów zagranicznych aniżeli do klientów krajowych albo w przypadku sprzedaży na eksport musieli zadowolić się mniejszą marżą handlową. Zdaniem Sądu, wskutek zniesienia premii za sprzedaż na eksport, stał się on mniej atrakcyjny dla klientów zagranicznych lub dealerów. W konsekwencji Sąd uznał, że ze swej natury środek mógł negatywnie wpływać na sprzedaż na eksport, nawet przy braku ograniczeń zaopatrzenia.

38 W odniesieniu do oceny zarzutu pierwszego Sąd dodał w pkt 101 zaskarżonego wyroku, że środki ustalone przez dyrekcję Opel Nederland wynikały ze wzrostu sprzedaży na eksport i miały na celu jej ograniczenie.

39 Sąd stwierdził w pkt 102 zaskarżonego wyroku, że z uwagi zarówno na charakter, jak również na cele tego środka oraz uwzględniając jego kontekst gospodarczy, w jakim miał być stosowany, stanowi on — zgodnie z utrwalonym orzecznictwem — porozumienie mające na celu ograniczenie konkurencji (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 1 lutego 1978 r. w sprawie 19/77 Miller przeciwko Komisji, Rec. str. 131, pkt 7, wyrok z dnia 8 listopada 1983 r. w sprawach połączonych od 96/82 do 102/82, 104/82, 105/82, 108/82 i 110/82 IAZ i in. przeciwko Komisji, Rec. str. 3369, pkt 23–25 oraz z dnia 28 marca 1984 r. w sprawach połączonych 29/83 i 30/83CRAM i Rheinzink przeciwko Komisji, Rec. str. 1679, pkt 26).

40 Posiłkowo General Motors Nederland i Opel Nederland podniosły, że nałożona grzywna w wysokości 43 milionów EUR nie miała racjonalnego związku z wagą i czasem trwania naruszenia. Ponadto, Komisja nie wzięła pod uwagę tego, że

naruszenie nie było zamierzone, że wpływ tego naruszenia na handel wewnątrzwspólnotowy był ograniczony oraz że Opel Nederland natychmiast przedsięwzięła z jej własnej inicjatywy środki zaradcze.

41 W pkt 199 zaskarżonego wyroku Sąd stanął na stanowisku, że kwota podstawowa w wysokości 40 milionów EUR, ustalona przy założeniu istnienia trzech zarzucanych środków, wydaje się być słuszna i należycie uzasadniona w spornej decyzji. Sąd uznał jednak w pkt 200 zaskarżonego wyroku, że należy obniżyć tę kwotę, ponieważ nie wykazano istnienia środka polegającego na ograniczeniu zaopatrzenia. W tych okolicznościach, z uwagi na wagę naruszenia, Sąd ustalił kwotę podstawową na 33 milionów EUR. W pkt 203 zaskarżonego wyroku Sąd stwierdził także, że zastosowanie przez Komisję podwyższenie kwoty wynoszące 7,5% było uzasadnione w świetle czasu trwania naruszenia. W związku z tym kwota grzywny została ustalona na 35 475 000 EUR.

W przedmiocie odwołania

42 General Motors Nederland i Opel Nederland wniosły do Trybunału o:

— uchylenie zaskarżonego wyroku w zakresie, w jakim dotyczy on ogólnej strategii ograniczania wywozu i polityki premiowej stosowanej przez Opel Nederland i utrzymuje w mocy grzywnę w tym zakresie,

— stwierdzenie nieważności spornej decyzji w zakresie, w jakim jej nieważność nie została jeszcze stwierdzona w zaskarżonym wyroku i w jakim dotyczy ona zarzucanej strategii eksportu i polityki premiowej Opel Nederland i nakłada grzywnę z tytułu owych zarzutów,

— w każdym razie obniżenie grzywny wynoszącej 35 475 000 EUR,

— pomocniczo, przesłanie sprawy Sądowi do ponownego rozpoznania zgodnie z wyrokiem Trybunału,

— obciążenie Komisji kosztami postępowania.

43 Komisja wniosła do Trybunału o oddalenie odwołania i obciążenie General Motors i Opel Nederland kosztami postępowania.

44 Pismem z dnia 20 czerwca 2005 r. Trybunał został poinformowany, że General Motors Nederland i Opel Nederland połączyły się i że od tej pory powstała jedna spółka pod firmą „General Motors BV" (zwana dalej „General Motors").

W przedmiocie zarzutu pierwszego

Argumentacja General Motors

45 W pierwszym zarzucie General Motors podnosi, że Sąd naruszył prawo, potwierdzając stanowisko Komisji, że Opel Nederland stosowała ogólną politykę mającą na celu ograniczenie wszelkiego rodzaju eksportu.

46 General Motors podnosi po pierwsze, że rozumowanie Sądu wypacza w oczywisty sposób treść protokołu ze spotkania z dnia 26 września 1996 r., który nie zwiera żadnego odniesienia do jakiejkolwiek ogólnej strategii mającej na celu ograniczenie wszelkiego eksportu.

47 General Motors podnosi po drugie, że Sąd naruszył obowiązek uzasadnienia, stwierdzając z jednej strony, że Komisja nie oparła swoich zarzutów na wewnętrznych dokumentach Opel Nederland, a z drugiej strony, opierając się faktycznie na tych samych dokumentach, wyprowadzając wniosek o istnieniu ogólnej strategii mającej na celu ograniczenie wszelkiego eksportu.

48 General Motors uważa po trzecie, że rozumowanie Sądu ma charakter błędnego koła. Jej zdaniem Sąd najpierw przyjmuje za podstawę politykę premiową w celu wyprowadzenia wniosku o istnieniu ogólnej strategii ograniczania eksportu pojazdów silnikowych, a następnie przyjmuje za podstawę ogólną strategię w celu wykazania restrykcyjnego charakteru wspomnianej polityki premiowej.

49 General Motors podnosi wreszcie, że Sąd naruszył obowiązek uzasadnienia i wypaczył dowody, stwierdzając w pkt 50 zaskarżonego wyroku, iż wykładnię Komisji potwierdza także fakt, że w dniu 26 września 1996 r., kiedy odbyło się spotkanie, kontrole dealerów nie zostały jeszcze przeprowadzone i że Opel Nederland nie mogła wiedzieć, czy „eksportujący" dealerzy rzeczywiście dokonali sprzedaży na rzecz nieautoryzowanych odsprzedawców. Według General Motors przed spotkaniem w dniu 26 września 1996 r. została bowiem przeprowadzona przynajmniej jedna kontrola. Poza tym przed tym spotkaniem do dealerów zostało wysłane pismo, w którym Opel Nederland zażądała informacji na temat prawidłowości takiej sprzedaży, jednak nie uzyskała w tym zakresie od dealerów żadnej zadowalającej odpowiedzi.

Ocena Trybunału

50 Jak wspomina rzecznik generalny w pkt 51 opinii, poprzez zarzut pierwszy General Motors, powołując się wprawdzie na wadliwe uzasadnienie, dąży faktycznie do podważenia oceny dowodów dokonanej przez Sąd, a zwłaszcza do zakwestionowania mocy dowodowej niektórych faktów i dokumentów, które doprowadziły Sąd do wniosku o przyjęciu przez Opel Nederland ogólnej strategii mającej na celu utrudnianie wszelkiego eksportu.

51 W tym zakresie, z art. 225 WE i z art. 58 akapit pierwszy statutu Trybunału Sprawiedliwości wynika, że jedynie Sąd jest właściwy do dokonywania, po pierwsze, ustaleń faktycznych — z wyjątkiem sytuacji, gdy nieprawidłowość jego ustaleń wynika z akt sprawy — a po drugie, oceny ustalonych okoliczności faktycznych. Po dokonaniu ustaleń lub oceny okoliczności faktycznych przez Sąd, Trybunał jest uprawniony na podstawie art. 225 WE do kontroli kwalifikacji prawnej tych okoliczności i skutków prawnych, które wywiódł z nich Sąd (zob. w szczególności wyrok z dnia 17 grudnia 1998 r. w sprawie C-185/95 P Baustahlgewebe przeciwko Komisji, Rec. str. I-8417, pkt 23).

52 Trybunał nie jest zatem właściwy do ustalania okoliczności faktycznych ani też zasadniczo do badania dowodów, które Sąd dopuścił na poparcie tych okoliczności. Jeśli zatem dowody te uzyskano w prawidłowy sposób przy poszanowaniu ogólnych zasad prawa i wymogów proceduralnych dotyczących ciężaru dowodu i postępowania dowodowego, wyłącznie do Sądu należy ocena, jaką wagę należy przywiązywać do przedstawionych dowodów (zob. w szczególności postanowienie z dnia 17 września 1996 r. w sprawie C-19/95 P San Marco przeciwko Komisji, Rec. str. I-4435, pkt 40). Dlatego z wyłączeniem przypadków wypaczenia tych dowodów, ocena ta nie stanowi zagadnienia prawnego, które jako takie poddane jest kontroli Trybunału (zob. ww. wyrok w sprawie Baustahlgewebe przeciwko Komisji, pkt 24).

53 Z tego powodu należy jedynie zbadać argumenty General Motors mające na celu wykazanie, że Sąd wypaczył dowody.

54 W tym względzie należy przypomnieć, że takie wypaczenie musi w oczywisty sposób wynikać z akt sprawy bez konieczności dokonywania nowej oceny faktów i dowodów (postanowienie z dnia 9 lipca 2004 r. w sprawie C-116/03 P Fichtner przeciwko Komisji, niepublikowane w Zbiorze, pkt 34).

55 Jeśli chodzi o argument General Motors, że potwierdzając, iż wskazuje on na ogólną strategię mającą na celu ograniczenie sprzedaży na eksport, Sąd wypaczył treść protokołu ze spotkania, które odbyło się w dniu 26 września 1996 r., nie ulega wątpliwości, że General Motors i Opel Nederland przyznały przed Sądem, że dokumenty, na których oparła się Komisja, a zwłaszcza ten protokół, wskazują na istnienie strategii mającej na celu ograniczenie sprzedaży na eksport na rzecz nieautoryzowanych odsprzedawców, zabronionej w umowach dealerskich.

56 Ponieważ protokół z dnia 26 września 1996 r. wymienia różne środki mające na celu ograniczenie eksportu, a zwłaszcza wyłączenie sprzedaży na eksport z akcji premiowania, bez rozróżnienia na eksport dozwolony i niedozwolony, General Motors nie zdołała wykazać, że Sąd w oczywisty sposób wypaczył ten dokument.

57 Jeśli chodzi o argument General Motors, jakoby Sąd w pkt 50 zaskarżonego wyroku wypaczył dowody, przyznając określone znaczenie okoliczności, iż wszystkie kontrole dealerów zostały przeprowadzone po dniu 26 września 1996 r., to wystarczy stwierdzić, że w każdym razie stwierdzenie Sądu w pkt 50 nie może stanowić wypaczenia dowodów, które mogłoby wpłynąć na wniosek Sądu co do istnienia wspomnianej powyżej ogólnej strategii.

58 W tych okolicznościach należy w części odrzucić pierwszy zarzut jako niedopuszczalny, a w części oddalić go jako bezzasadny.

W przedmiocie zarzutu drugiego

Argumentacja General Motors

59 W drugim zarzucie General Motors podnosi, że Sąd naruszył prawo, przychylając się do twierdzenia Komisji, że Opel Nederland wprowadziła restrykcyjny system premiowy dotyczący sprzedaży detalicznej, sprzeczny z art. 81 WE.

60 General Motors podnosi po pierwsze, że porozumienie może mieć na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE jedynie wtedy, gdy wyraźnie na pierwszy rzut oka jedynym jego celem lub skutkiem jest znaczne ograniczenie konkurencji. Zdaniem General Motors polityka premiowa Opel Nederland nie może być uznana za takie porozumienie.

61 Po drugie General Motors podnosi, że orzecznictwo przywołane przez Sąd w pkt 102 zaskarżonego wyroku, dotyczące zakazów odnoszących się do wywozu i innych przeszkód w wywozie, nie stanowi poparcia dla wniosku Sądu, iż politykę premiową Opel Nederland należy określić jako porozumienie mające na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE. Zachodzi ryzyko, że zbyt szeroka wykładnia tego pojęcia mogłaby prowadzić do zabronienia porozumień całkowicie nieszkodliwych dla konkurencji oraz w braku możliwości jej podważenia naruszałaby domniemanie niewinności i prawo do bycia wysłuchanym.

62 Po trzecie, General Motors uważa, że porównanie przez Sąd w pkt 100 zaskarżonego wyroku sprzedaży krajowej ze sprzedażą na eksport pozostaje bez związku ze sprawą. General Motors zaznacza, że skoro niezależnie od wypłaty premii dealerzy mogli osiągnąć zysk, a zaopatrzenie w samochody nie było ograniczone, polityka premiowa Opel Nederland nie zmniejszała zainteresowania dealerów niderlandzkich wywozem w trakcie akcji premiowej. General Motors podnosi, że w każdym razie wyłączenie sprzedaży na eksport z akcji premiowania nie prowadzi koniecznie do podwyższenia ceny lub zmniejszenia marży handlowej przy sprzedaży na eksport w stosunku do sprzedaży krajowej, ponieważ warunki gospodarcze, w jakich odbywa się sprzedaż krajowa w Niderlandach i sprzedaż na eksport, znacznie się różnią, zwłaszcza z uwagi na wysoki niderlandzki podatek od samochodów.

63 Po czwarte, General Motors podnosi, że w pkt 101 zaskarżonego wyroku Sąd niesłusznie przyjął za podstawę zamiar Opel Nederland dla uznania, że istnieje porozumienie mające na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE, albowiem przedmiot porozumienia w rozumieniu tego przepisu musi być oceniany obiektywnie, a nie poprzez odniesienie do subiektywnego zamiaru jednej ze stron.

Ocena Trybunału

64 Jeśli chodzi o pierwszą część zarzutu, wystarczy stwierdzić — jak wyjaśnia rzecznik generalny w pkt 67 opinii — że wbrew twierdzeniom General Motors, porozumienie może mieć na celu ograniczenie konkurencji, nawet gdy nie jest to jego jedyny cel, ale gdy ma także inne dozwolone cele (zob. wyrok z dnia 13 lipca 1966 r. w sprawach połączonych 56/64 i 58/64 Consten i Grundig przeciwko Komisji, Rec. str. 429, 496, ww. wyrok w sprawie IAZ i in. przeciwko Komisji, pkt 25, wyrok z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie C-235/92 P Montecatini przeciwko Komisji, Rec. str. I-4539, pkt 122, wyrok 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 252/99 P oraz C-254/99 P Limburgse Vinyl Maatschappij i in. przeciwko Komisji, Rec. str. I-8375, pkt 491).

65 Z powyższego wynika, że należy oddalić pierwszą część zarzutu drugiego.

66 Jeśli chodzi o drugą część zarzutu drugiego, to z utrwalonego orzecznictwa przywołanego w pkt 102 zaskarżonego wyroku wynika — tak jak słusznie przypomina w tym punkcie Sąd — że aby stwierdzić, czy porozumienie ma na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE, należy uwzględnić nie tylko treść porozumienia, ale także inne czynniki, takie jak cele porozumienia jako takiego w danym kontekście gospodarczym i prawnym.

67 Mimo iż przywołane w pkt 102 orzecznictwo dotyczy zakazów wywozu i podobnych ograniczeń, wszak z tego orzecznictwa wynika, że porozumienie w dziedzinie dystrybucji ma na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE, jeśli stanowi wyraźny wyraz woli mniej korzystnego traktowania sprzedaży na eksport w stosunku do sprzedaży krajowej i w ten sposób prowadzi do wprowadzenia barier na rynku właściwym (zob. w szczególności ww. wyrok w sprawie IAZ, pkt 23).

68 Jak zauważył rzecznik generalny w pkt 72 opinii, taki cel można osiągnąć nie tylko dzięki bezpośrednim ograniczeniom eksportu, ale także dzięki środkom pośrednim, takim jak te rozpatrywane w niniejszym przypadku, jeśli wpływają one na warunki gospodarcze danych transakcji.

69 Sąd uzasadnił zatem swoje rozumowanie, odwołując się do orzecznictwa przywołanego w pkt 102 zaskarżonego wyroku.

70 W tych okolicznościach należy stwierdzić, że wyrok ten nie zawiera zbyt szerokiej definicji pojęcia porozumienia mającego na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE, która byłaby sprzeczna z domniemaniem niewinności i prawem do bycia wysłuchanym.

71 Z tego względu należy oddalić drugą część niniejszego zarzutu.

72 Jeśli chodzi następnie o trzecią część zarzutu drugiego, należy zaznaczyć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, przy ocenie kwestii, czy porozumienie musi być uznane za zabronione z uwagi na zakłócenie konkurencji, jakie powoduje, trzeba zbadać, jak rzeczywiście wyglądałaby konkurencja, gdyby nie istniało sporne porozumienie (zob. wyroki z dnia 28 maja 1998 r. w sprawie C-7/95 P Deere przeciwko Komisji, Rec. str. I-3111, pkt 76, oraz w sprawie C-8/95 P New Holland Ford przeciwko Komisji, Rec. str. I-3175, pkt 90).

73 Tak jak wskazuje rzecznik generalny w pkt 74 opinii, w takiej sytuacji, jak ta będąca przedmiotem niniejszej sprawy, należało zbadać, jakie byłoby zachowanie dealerów niderlandzkich i jak wyglądałaby konkurencja na rynku właściwym, gdyby sprzedaż na eksport nie została wyłączona z polityki premiowej.

74 Sąd to faktycznie zbadał, stwierdzając zwłaszcza w pkt 100 zaskarżonego wyroku, że margines zysku, którym dysponowali dealerzy przy dokonywaniu sprzedaży na eksport, został zmniejszony w porównaniu z marginesem zysku, jakim dysponowali przy dokonywaniu sprzedaży w kraju, ponieważ premie za sprzedaż na eksport przestały być przyznawane.

75 Nie ma wpływu na ten wniosek okoliczność, że z uwagi na brak harmonizacji przepisów podatkowych sprzedaż krajowa w Niderlandach i sprzedaż na eksport nie podlegają takim samym warunkom.

76 W świetle powyższego należy oddalić jako bezzasadną trzecią część zarzutu drugiego.

77 Wreszcie, jeśli chodzi o czwartą część zarzutu drugiego, jakoby Sąd w pkt 101 zaskarżonego wyroku naruszył prawo, opierając się na zamiarze ograniczenia konkurencji przez Opel Nederland, to należy wyjaśnić, że dowód, iż strony miały taki zamiar, nie jest konieczną przesłanką ustalenia, czy porozumienie ma na celu tego typu ograniczenie (zob. podobnie ww. wyroki w sprawie Miller przeciwko Komisji, pkt 18 oraz w sprawie CRAM i Rheinzink przeciwko Komisji, pkt 26).

78 Natomiast nic nie stoi na przeszkodzie, aby Komisja lub sądy wspólnotowe uwzględniły zamiar stron, mimo iż nie stanowi on koniecznej przesłanki ustalenia, czy porozumienie ma charakter ograniczający (zob. podobnie ww. wyrok w sprawie IAZ i in. przeciwko Komisji, pkt 23–25).

79 Z powyższego wynika — jak wskazał rzecznik generalny w pkt 79 opinii — że Sąd słusznie wziął po uwagę również intencje Opel Nederland przy ustalaniu, czy wyłączenie sprzedaży na eksport z systemu premiowego miało na celu ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 WE.

80 Z tego względu należy oddalić czwartą część zarzutu drugiego i, w konsekwencji, cały ten zarzut.

W przedmiocie zarzutu trzeciego

Argumentacja General Motors

81 General Motors podnosi, że Sąd naruszył prawo, potwierdzając zasadniczo obliczenie grzywny dokonane przez Komisję w spornej decyzji.

82 Uważa ona po pierwsze, że uzasadnienie zaskarżonego wyroku dotyczące grzywny narusza art. 15 ust. 2 rozporządzenia nr 17, ponieważ opiera się na błędnych założeniach co do istnienia rzekomej ogólnej strategii mającej na celu ograniczenie eksportu oraz co do zgodności polityki premiowej z art. 81 WE.

83 Po drugie, General Motors utrzymuje, że Sąd naruszył prawo i wypaczył dowody, uznając, że działania Opel Nederland nie oznaczały położenia kresu naruszeniom bezzwłocznie po interwencji Komisji.

84 Po trzecie General Motors podnosi, że w wielu innych przypadkach Komisja przyznała, iż szybkie zakończenie naruszenia stanowi okoliczność łagodzącą, która uzasadnia obniżenie grzywny. Odwołuje się ona w szczególności do decyzji Komisji 2002/405/WE z dnia 20 czerwca 2001 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 82 traktatu WE (sprawa COMP/E-2/36.041/PO — Michelin) (Dz.U. 2002, L 143, str. 1), w której położenie kresu naruszeniu, które nastąpiło przed przedstawieniem zarzutów, ale trzy lata po wszczęciu dochodzenia i półtora roku po dokonaniu na miejscu kontroli przez Komisję, umożliwiło „uwzględnienie okoliczności łagodzących".

Ocena Trybunału

85 Należy stwierdzić na wstępie, że pierwsza część zarzutu trzeciego jest bezpośrednio związana z argumentami przytoczonymi przez General Motors na poparcie dwóch pierwszych zarzutów, w których podniosła ona, że system premiowy nie stanowi naruszenia art. 81 WE. Biorąc pod uwagę, że te argumenty zostały oddalone w ramach badania tych zarzutów, należy oddalić pierwszą część zarzutu trzeciego.

86 Jeśli chodzi o drugą i trzecią część zarzutu trzeciego, należy przypomnieć, że wytyczne w sprawie metody ustalania grzywien nakładanych na mocy art. 15 ust. 2 rozporządzenia nr 17 oraz art. 65 ust. 5 traktatu EWWiS przewidują obniżenie kwoty podstawowej grzywny w przypadku, gdy występują okoliczności łagodzące, takie jak zakończenie naruszenia bezzwłocznie po interwencji Komisji.

87 Nie ulega wątpliwości, że Opel Nederland zaprzestała stosowania systemu premiowego dopiero w dniu 20 stycznia 1998 r., tj. ponad rok po pierwszej interwencji Komisji.

88 W tych okolicznościach — i mimo iż Komisja obniżyła grzywnę w podobnej sytuacji — Sąd mógł słusznie stwierdzić w pkt 204 zaskarżonego wyroku, że Komisja nie musiała uwzględnić w spornej decyzji okoliczności łagodzących.

89 Należy zatem oddalić drugą i trzecią część zarzutu trzeciego i , w konsekwencji, cały ten zarzut.

90 W konsekwencji, należy także oddalić odwołanie, ponieważ żaden z argumentów przytoczonych przez General Motors na jego poparcie nie jest zasadny.

W przedmiocie kosztów

91 Zgodnie z art. 69 § 2 regulaminu Trybunału, mającym zastosowanie do postępowania odwoławczego na podstawie art. 118 regulaminu, kosztami zostaje obciążona, na żądanie strony przeciwnej, strona przegrywająca sprawę. Ponieważ Komisja wniosła o obciążenie General Motors kosztami postępowania, a General Motors przegrała sprawę, należy obciążyć ją kosztami postępowania.

Z powyższych względów Trybunał (trzecia izba) orzeka, co następuje:

1) Odwołanie zostaje oddalone.

2) General Motors BV zostaje obciążona kosztami postępowania.

Podpisy