WYROK SĄDU PIERWSZEJ INSTANCJI (piąta izba)
z dnia 15 września 2005 r. *

W sprawie T-325/01

DaimlerChrysler AG, z siedzibą w Stuttgarcie (Niemcy), reprezentowana przez adwokatów R. Bechtolda oraz W. Boscha,

strona skarżąca,

przeciwko

Komisji Wspólnot Europejskich, reprezentowanej przez W. Möllsa, działającego w charakterze pełnomocnika, wspieranego przez adwokata H.-J. Freunda, z adresem do doręczeń w Luksemburgu,

strona pozwana,

mającej za przedmiot — tytułem żądania głównego — wniosek o stwierdzenie nieważności decyzji Komisji 2002/758/WE z dnia 10 października 2001 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 Traktatu WE (sprawa COMP/36.264 — Mercedes-Benz) (Dz.U. 2002, L 257, str. 1) oraz — tytułem żądania ewentualnego — zmniejszenie wymiaru kary pieniężnej nałożonej na mocy tej decyzji,

* Język postępowania: niemiecki.

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJIWSPÓLNOT EUROPEJSKICH
(piąta izba),

w składzie: P. Lindh, prezes, R. García-Valdecasas i J.D. Cooke, sędziowie,

sekretarz: I. Natsinas, administrator,

uwzględniając procedurę pisemną i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 25 maja 2004 r.,

wydaje następujący

Wyrok

Okoliczności faktyczne leżące u podstaw sporu

1 Niniejsza skarga ma na celu stwierdzenie nieważności decyzji Komisji 2002/758/WE z dnia 10 października 2001 r. w sprawie postępowania na podstawie art. 81 Traktatu WE (sprawa COMP/36.264 — Mercedes-Benz) (Dz.U. 2002, L 257, str. 1, zwanej dalej „sporną decyzją").

2 DaimlerChrysler AG (zwana dalej „skarżącą") jest niemieckim koncernem funkcjonującym w szczególności w sektorze produkcji i dystrybucji pojazdów silnikowych.

3 W dniu 21 grudnia 1998 r. doszło do połączenia Daimler-Benz AG ze skarżącą na podstawie zawartej w dniu 7 maja 1998 r. umowy połączenia przedsiębiorstw. Tym samym skarżąca stała się następcą prawnym Daimler-Benz AG wchodząc w całość jej praw majątkowych, przejmując ogół jej aktywów i pasywów.

4 Przed połączeniem Daimler-Benz AG była spółką dominującą w ramach koncernu Daimler-Benz, funkcjonującego na szczeblu międzynarodowym za pośrednictwem swych spółek zależnych. Ponadto w dniu 26 maja 1997 r. doszło do połączenia Daimler-Benz AG z Mercedes-Benz AG — jej spółką zależną. Począwszy od tej daty jest ona częścią koncernu Daimler-Benz AG odpowiedzialną za sektor „pojazdów silnikowych". Zgodnie ze sporną decyzją firma „Mercedes-Benz" jest używana w niniejszym wyroku, w zależności od przypadku, w odniesieniu do Daimler-Benz AG (do roku 1989 włącznie), do Mercedes-Benz AG (do roku 1997 włącznie), do Daimler-Benz AG (w latach 1997-1998), a także do skarżącej (od roku 1998).

5 Od początku 1995 r. do Komisji wpłynęły liczne skargi konsumentów dotyczące ograniczeń w wywozie nowych pojazdów silnikowych marki Mercedes-Benz narzucanych przez przedsiębiorstwa koncernu Daimler-Benz w różnych państwach członkowskich.

6 Komisja dysponowała pewną liczbą wskazówek na to, że przedsiębiorstwa należące do tego koncernu uczestniczyły w podziale rynku sprzecznym z art. 81 ust. 1 WE. W dniu 4 grudnia 1996 r. Komisja wydała szereg decyzji zarządzających kontrole zgodnie z art. 14 rozporządzenia Rady nr 17 z dnia 6 lutego 1962 r. pierwszego rozporządzenia wprowadzającego w życie art. [81] i [82] Traktatu (Dz.U. 1962, 13,

str. 204). Kontrole te zostały przeprowadzone w dniach 11 i 12 grudnia 1996 r. w przedsiębiorstwach Daimler-Benz AG w Stuttgarcie (Niemcy), Mercedes-Benz Belgium SA/NV w Belgii, Mercedes-Benz Nederland NV w Utrechcie (Niderlandy) oraz Mercedes-Benz España SA, w Hiszpanii.

7 W dniu 21 października 1998 r. Komisja skierowała do Daimler-Benz AG, na podstawie art. 11 rozporządzenia nr 17, wniosek o udzielenie informacji, na który w dniu 10 listopada 1998 r. udzieliła ona odpowiedzi. W dniu 15 czerwca 2001 r. Komisja skierowała również wniosek do skarżącej, na który ta udzieliła odpowiedzi w dniu 9 lipca 2001 r. W trakcie kontroli przeprowadzonych w dniach 11 i 12 grudnia 1996 r. Komisja zebrała i zabezpieczyła liczne dokumenty, które wraz z wnioskami o udzielenie informacji skierowanymi do skarżącej i jej uwagami stanowiły podstawę spornej decyzji.

8 W dniu 10 października 2001 r. Komisja wydała sporną decyzję.

Sporna decyzja

9 W spornej decyzji Komisja uznaje, że Mercedes-Benz samodzielnie lub za pośrednictwem swych spółek zależnych — Mercedes-Benz España SA (zwanej dalej „MBE") oraz Mercedes-Benz Belgium SA (zwanej dalej „MBBel"), dokonał naruszeń przepisów art. 81 ust. 1 WE. Zdaniem Komisji działania stwierdzone w spornej decyzji dotyczą sprzedaży detalicznej samochodów osobowych marki Mercedes-Benz (motywy 143–149).

10 W spornej decyzji Komisja opisuje przedmiotowe przedsiębiorstwa i ich sieć dystrybucji. Wskazuje ona, że dystrybucja samochodów osobowych marki Mercedes-Benz w Niemczech dokonuje się co do zasady za pośrednictwem sieci, na którą składają się należące do koncernu oddziały, przedstawiciele posiadający status przedstawiciela handlowego (zgodnie z definicją zawartą w art. 84 ust. 1 niemieckiego kodeksu handlowego) działający w charakterze pośredników, jak i komisanci (motyw 15). Komisja podkreśla, iż sieć dystrybucji w Belgii składa się z importera — MBBel, która od bliżej nieokreślonej daty była spółką zależną kontrolowaną w 100% przez Daimler-Benz AG, która sama od dnia 21 grudnia 1998 r. jest spółką zależną, w której 100% udziałów należy do skarżącej, sprzedającą nowe pojazdy silnikowe za pośrednictwem dwóch oddziałów, dealerów, agentów oraz warsztatów obsługi technicznej, które były jednocześnie uprawnione do dokonywania zamówień na nowe pojazdy silnikowe (motyw 17 i 19). W Hiszpanii dystrybucja odbywała się za pośrednictwem sieci składającej się z trzech oddziałów MBE i dealerów. Komisja wykazuje, iż niektórzy spośród agentów oraz warsztatów obsługi technicznej nie dokonywali sprzedaży pojazdów, ale służyli jedynie jako pośrednicy w przyjmowaniu zamówień. Komisja precyzuje, iż MBE jest spółką zależną, w której 100% udziałów należy do holdingu krajowego Daimler-Benz España, SA, który z kolei należał w 99,88% do Daimler-Benz AG. Od dnia 21 grudnia 1998 r. holding ten jest spółką zależną w 100% od skarżącej (motyw 20).

11 Komisja stwierdza, iż wbrew temu, co podniosła skarżąca w trakcie postępowania administracyjnego, art. 81 ust. 1 WE znajduje zastosowanie do umów zawieranych pomiędzy Mercedes-Benz a jej niemieckimi przedstawicielami w ten sam sposób, w jaki miałby zastosowanie do umowy zawartej z dystrybutorem działającym na podstawie umownej. W jej opinii „ograniczenia, które zostały na nią nałożone [winny] być zatem oceniane jak w odniesieniu do dystrybutora działającego na własny rachunek" (motyw 168).

12 Komisja twierdzi w tym względzie, iż po pierwsze niemieccy przedstawiciele Mercedes-Benz przyjmują różne rodzaje ryzyka właściwe prowadzeniu przedsiębiorstwa, które są nierozłącznie związane z ich działalnością pośredników na rachunek Mercedes-Benz, i które sprawiają, iż art. 81 WE ma zastosowanie do umów zawieranych pomiędzy nimi a Mercedes-Benz (motywy 153–160).

13 Komisja wskazuje zwłaszcza na fakt, że niemiecki przedstawiciel Mercedes-Benz ponosi w znacznej części ryzyko ceny pojazdów, których sprzedaż negocjuje. W jej opinii, jeżeli w celu sprzedaży nowych pojazdów przedstawiciel obniża ceny za zgodą Mercedes-Benz, wspomniane obniżki są w całości potrącane z jego prowizji (motywy 155 i 156).

14 Komisja stwierdza, że przedstawiciel niemiecki ponosi na mocy art. 4 ust. 4 niemieckiej umowy przedstawicielstwa handlowego również odpowiedzialność cywilną z tytułu przewozu nowych pojazdów. Podobnie jak dystrybutor działający na własny rachunek przenosi on na klienta na mocy umowy koszty i ryzyko z tytułu przewozu (motyw 157).

15 Przedstawiciel przeznacza również znaczną część swych środków finansowych na promocję sprzedaży. Zdaniem Komisji w szczególności nabywa na własny koszt samochody pokazowe (art. 4 ust. 7 niemieckiej umowy przedstawicielstwa handlowego). W odniesieniu do zakupu samochodów pokazowych i samochodów służbowych Mercedes-Benz wprowadził warunki szczególne. Samochody te winny były być przechowywane przez okres co najmniej trzech do sześciu miesięcy i posiadać przebieg nie mniejszy niż 3000 km. Następnie przedstawiciel ma możliwość ich sprzedaży jako samochodów używanych, ponosząc jednocześnie ryzyko handlowe w odniesieniu do tej znacznej liczby pojazdów (motyw 158).

16 Komisja wysuwa jednocześnie argument, iż działalność niemieckiego przedstawiciela Mercedes-Benz jest nieodłącznie związana z różnymi innymi rodzajami ryzyka właściwymi dla prowadzenia przedsiębiorstwa. Przyjęcie odpowiedzialności z tego tytułu jest jednym z warunków uzyskania statusu przedstawiciela. Na podstawie art. 13 umowy przedstawicielstwa handlowego, przedstawiciel wykonuje wszelkie naprawy gwarancyjne pojazdów w ramach gwarancji udzielonej przez producenta. Przedstawiciele niemieccy są zobowiązani do otwarcia na własny koszt warsztatu

oraz oferowania w nim serwisu posprzedażnego i napraw w ramach gwarancji oraz zapewnienia na żądanie obsługi całodobowej i pogotowia technicznego (art. 12 umowy przedstawicielstwa handlowego). Ponadto przedstawiciel niemiecki jest zobowiązany utrzymywać na własny koszt skład części zamiennych w celu naprawy pojazdów w swoim warsztacie (art. 14 umowy przedstawicielstwa handlowego) (motyw 159).

17 Po drugie Komisja wskazuje, że z gospodarczego punktu widzenia obrót realizowany przez przedstawiciela niemieckiego z tytułu jego własnej działalności gospodarczej jest znacznie wyższy od obrotu, jaki osiąga jako pośrednik w sprzedaży nowych samochodów. Komisja podnosi, iż „[przedstawiciel] za działalność w charakterze pośrednika pobiera prowizję, która w przypadku samochodów osobowych składa się z prowizji podstawowej — 12,2% oraz z odsetka od obrotu, który może osiągać 3,6%. Dochody odpowiadające maksymalnej prowizji 15,8% stanowią przychód z działalności przedstawiciela, i to z tej prowizji jest on zobowiązany finansować rabaty, których udziela kupującym samochody. Skutkiem tego rzeczywisty przychód z działalności przedstawiciela jest niższy niż wskazana powyżej stawka 15,8%". Ponadto, kontynuuje Komisja (motyw 159), „Przyjmując, iż cena samochodów stanowi część obrotu z działalności gospodarczej przedstawiciela, wartość ta przedstawia około 50% całkowitego obrotu realizowanego przez przedstawiciela. Sam w sobie rzeczywisty przychód z działalności gospodarczej przedstawiciela odpowiadać będzie wyżej wymienionej prowizji. Porównanie tej prowizję z obrotem, jaki realizuje przedstawiciel z tytułu innej działalności towarzyszącej na podstawie umowy sprzedaży samochodów, i w związku z którą przedstawiciel przyjmuje na siebie całość ryzyka, prowadzi do wniosku, że obrót z właściwej działalności przedstawiciela jest rzędu tylko 1/6 obrotu całkowitego."

18 Komisja uznaje, że zważając na rodzaje i rozmiar ryzyka obciążającego działalność przedstawicieli, nie jest możliwe uwzględnianie zarzutów skarżącej, której zdaniem ryzyko to jest charakterystyczne dla działalności rzeczywistego przedstawiciela handlowego. Podnosi ona, że „aby było inaczej, należałoby umożliwić przedstawicielowi dokonanie wyboru podjęcia się w szczególności istotnych rodzajów ryzyka związanych z samochodami pokazowymi i samochodami służbowymi, z wyłączeniem odpowiedzialności z tytułu gwarancji, założenia warsztatu świadczącego usługi naprawcze i przeglądy oraz oferującego części zamienne lub podjęcia się wyłącznie działalności pośrednika w zakresie sprzedaży samochodów nowych", co nie ma miejsca w niniejszym przypadku (motyw 160).

19 Komisja odrzuca, jako niemający znaczenia dla sprawy, argument skarżącej, zgodnie z którym przedstawiciele niemieccy są zintegrowani z jej przedsiębiorstwem. W tym względzie skarżąca opiera się na „wymogach nałożonych na przedstawicieli niemieckich pod względem osobowym jak i w zakresie ich działalności handlowej (co do zasady — wyłączna dystrybucja pojazdów marki Mercedes-Benz, jednakowa postawa przedstawicieli Mercedes-Benz, utworzenie agencji oraz zapewnienie personelu i wyposażenie w sprzęt, reklama, wizerunek, obowiązek ochrony interesów skarżącej i respektowanie wskazówek w zakresie identyfikacji firmy Mercedes-Benz)" oraz na fakcie, że przedstawiciel jest „wyłącznym przedstawicielem" i nie może dokonywać sprzedaży pojazdów innych niż Mercedes-Benz (motyw 162). Tym niemniej Komisja stwierdza w spornej decyzji, że obok rozłożenia ryzyka „integracja" nie jest cechą, która pozwala sama w sobie na ustalenie różnicy pomiędzy przedstawicielem handlowym a dystrybutorem działającym na własny rachunek (motyw 163). Komisja porównuje postanowienia niemieckich umów przedstawicielstwa handlowego, na które powołuje się skarżąca, z postanowieniami zagranicznych umów dealerskich w celu wykazania „integracji" przedstawicieli niemieckich (motyw 164). Uważa ona, że porównanie to pokazuje, iż zobowiązania nałożone na przedstawicieli niemieckich są identyczne ze zobowiązaniami nałożonymi na zagranicznych dystrybutorów prowadzących działalność na zasadach umownych i że oba typy dystrybucji, tak pierwszy jak i drugi, są równie mocno „zintegrowane" z systemem dystrybucji Mercedes-Benz (motyw 165).

20 Komisja utrzymuje, że Mercedes-Benz naruszył konkurencję poprzez cztery różne sposoby działania.

21 Po pierwsze utrzymuje ona, że w następstwie wprowadzenia na rynek nowej serii samochodów W 210 (nowa klasa E) wystosowano do wszystkich członków niemieckiej sieci dystrybucji, w tym przedstawicieli, jednoznaczne wskazówki, sformułowane w szczególności w piśmie z 6 lutego 1996 r. dotyczące „trzymania się swego terytorium umownego". Wskazówki te dotyczyły nie tylko tej serii, ale również bardziej ogólnie całości sprzedaży nowych samochodów. Na zakończenie wspomnianego pisma Mercedes-Benz wyraził groźbę używając następujących słów: „Nie zawahamy się odmówić dostawy samochodów serii W 210, jeżeli tylko stwierdzimy, że wielkość popytu na danym terytorium nie uzasadnia przydzielonego kontyngentu." Wskazówkom tym została nadana w ten sposób szczególna stanowczość.

22 W opinii Komisji celem tych wskazówek było zmuszenie partnerów prowadzących dystrybucję do sprzedaży ich kontyngentów samochodów serii W 210 jak i samochodów innych serii wyłącznie w ramach terytorium umownego i do niezaopatrywania klientów przechodnich, nienależących do klienteli z ich terytorium umownego. Jak na to wskazywało powołane pismo, miało to ograniczyć „konkurencję wewnętrzną", tzn. konkurencję „wewnątrz jednej marki" pomiędzy przedstawicielami niemieckimi, jak również pomiędzy nimi i oddziałami niemieckimi a zagranicznymi oraz dealerami zagranicznymi. Pismo z dnia 6 lutego miało zatem na celu ograniczenie konkurencji „wewnątrz tej samej marki".

23 Po drugie Komisja stwierdza, iż niemalże we wszystkich przypadkach od klientów przechodnich z innego państwa członkowskiego winna być wymagana zapłata zaliczki rzędu 15% ceny sprzedaży. Komisja ocenia, że praktyka ta czyni obrót równoległy bardziej utrudnionym, ponieważ ogranicza możliwości przedstawicieli w zakresie prowadzenia ich własnej polityki handlowej, np. ograniczając możliwość rezygnacji z zaliczek w przypadkach klientów przechodnich, którzy są im znani. Podnosi ona, że nawet jeśli tego rodzaju zaliczki w pewnych przypadkach mogą wydawać się uzasadnione z handlowego punktu widzenia, żadna zaliczka nie jest wymagana przy zakupie dokonanym na terytorium niemieckim, podczas gdy tam również w pewnych okolicznościach istnieją przesłanki do zabezpieczenia dokonywanych transakcji. W konsekwencji reguła ta powoduje dyskryminację transakcji obrotu równoległego w porównaniu ze sprzedażą samochodów na terytorium niemieckim (motyw 174).

24 Po trzecie Komisja uznaje, że zakaz dostaw na rzecz zewnętrznych spółek leasingowych o ile nie byłyby przeznaczone dla określonych klientów, figurujący w niemieckich umowach przedstawicielstwa handlowego (zob. art. 2 ust. 1 lit. d)) oraz w hiszpańskich umowach dealerskich (zob. art. 4 lit. d)), zmierza do ograniczenia konkurencji pomiędzy spółkami leasingowymi koncernu Mercedes-Benz a zewnętrznymi spółkami leasingowymi w Niemczech i Hiszpanii. Te ostatnie mogą bowiem nabywać pojazdy marki Mercedes jedynie w przypadku, jeżeli mają już konkretnego klienta, ale nie na zapas. Nie są zatem w stanie dostarczyć samochodu w krótkim terminie. W opinii Komisji reguły odnoszące się do sprzedaży pojazdów spółkom leasingowym skutkują również tym, iż zewnętrzne spółki leasingowe nie korzystają przy zakupie pojazdów przeznaczonych do leasingu

z tych samych rabatów co inne przedsiębiorstwa prowadzące salony samochodowe. Co do zasady omawiane klauzule pogarszają zatem warunki, na jakich zewnętrzne spółki leasingowe mogą nabyć pojazdy marki Mercedes i skutkiem tego warunki, na jakich konkurują na leasingowym rynku końcowym ze spółkami koncernu Mercedes-Benz. Postanowienia umowne odnoszące się działalności leasingowej przedstawicieli i dealerów miały na celu ograniczenie konkurencji poprzez ofertę cenową i warunki sprzedaży pojazdów przeznaczonych do leasingu (motyw 176).

25 Po czwarte Komisja podnosi, iż porozumienie zawarte w dniu 20 kwietnia 1995 r. pomiędzy MBBel a stowarzyszeniem dealerów Mercedes-Benz w Belgii, polegające na ograniczeniu rabatów do 3% i na przekazaniu kontroli poziomu rabatów przyznanych na klasę E agencji zewnętrznej, ponieważ udzielanie wyższych rabatów prowadziło do zmniejszenia kontyngentów pojazdów nowej klasy E, zmierzało do ograniczenia konkurencji poprzez ofertę cenową w Belgii.

26 Stwierdzając, że omawiane działania wpływają w sposób odczuwalny na handel pomiędzy państwami członkowskimi i że nie podlegają one wyłączeniu na mocy art. 81 ust. 1 WE, Komisja uznała, że zachodzą przesłanki nałożenia kary pieniężnej na skarżącą jako odpowiedzialną za wszystkie naruszenia praw konkurencji, których dokonała Daimler-Benz AG oraz Mercedes-Benz AG samodzielnie lub za pośrednictwem swych spółek zależnych Daimler-Benz MBBel oraz MBE.

27 W tym względzie Komisja uznała, że działania zmierzające do wprowadzenia ograniczeń w wywozie stanowią jedno naruszenie, na które składają się dwa elementy (wskazówki, by nie sprzedawać poza terytorium umownym i reguła 15% zaliczki), które podczas pewnego okresu występowały kumulatywnie. W opinii Komisji naruszenie to jest szczególnie poważne, w związku z czym kara pieniężna w wysokości 33 milionów euro jest odpowiednia. Komisja podnosi, że okres trwania naruszenia, jeżeli połączy się oba elementy, rozpoczął się w dniu 12 września 1985 r. i trwa do dnia dzisiejszego. Zdaniem Komisji chodzi tu o długotrwałe naruszenie. Niemniej jednak Komisja uwzględnia fakt, że potencjalne reperkusje reguły zaliczki

były zdecydowanie mniejsze niż te powodowane przez wskazówki wymierzone bezpośrednio przeciwko wywozowi za granicę. Powołane wskazówki obowiązywały jedynie od dnia 6 lutego 1996 r. do dnia 10 czerwca 1999 r., tj. przez trzy lata i cztery miesiące. Z tych to względów Komisja uważa za stosowne zwiększenie kwoty podstawowej jedynie o 42,5%, tj. o kwotę 14,025 milionów euro. Kwota podstawowa zostaje zatem podniesiona do wysokości 47,025 milionów euro.

28 Komisja uznaje, iż zakaz sprzedaży pojazdów spółkom leasingowym na zapas, przewidziany w niemieckiej umowie przedstawicielstwa handlowego i w hiszpańskiej umowie dealerskiej, należy uznać za poważny. Komisja uznaje za stosowną podstawową kwotę kary pieniężnej w wysokości 10 milionów euro. Jej zdaniem naruszenie rozpoczęło się w dniu 1 października 1996 r. i dotąd nie ustało. Trwało zatem pięć lat, co odpowiada średniemu okresowi trwania. Komisja ocenia,iż wskazane jest zwiększenie kwoty podstawowej o 50% — proporcjonalnie do czasu trwania naruszenia —, tj. zwiększenie jej o 5 milionów euro, podnosząc wysokość kwoty podstawowej do 15 milionów euro.

29 Według Komisji, działania zmierzające do określenia ceny sprzedaży w Belgii powzięte z czynnym udziałem MBBel stanowią same w sobie bardzo poważne naruszenie reguł konkurencji. Komisja ma na względzie fakt, iż naruszenie to jest poważne pod każdym względem i jest zdania, iż kwota podstawowa kary pieniężnej w wysokości 7 milionów euro jest stosowna. Komisja podnosi, że działania te miały miejsce w okresie od dnia 20 kwietnia 1995 r. do dnia 10 czerwca 1999 r., co jest średnim okresem trwania, i uznaje, że podniesienie kwoty podstawowej o 40%, tj. o 2,8 miliona euro, do kwoty 9,8 milionów euro jest uzasadnione.

30 W spornej decyzji Komisja nie stwierdza okoliczności obciążających czy łagodzących. Tym samym po zsumowaniu kwoty wskazane powyżej dają karę pieniężna w wysokości 71,825 milionów euro.

31 Z powyższych względów Komisja wydała sporną decyzje, której rozstrzygnięcie brzmi następująco:

„Artykuł pierwszy

[Mercedes-Benz samodzielnie] lub za pośrednictwem [swych] spółek zależnych, [MBE] i [MBBel] dokonała naruszeń przepisów art. 81 ust. 1 Traktatu WE. Podjęły one bowiem następujące działania zmierzające do ograniczenia obrotu równoległego:

— w dniu 6 lutego 1996 r. wszyscy przedstawiciele w Niemczech otrzymali wskazówki zobowiązujące ich do sprzedaży nowych, dostarczonych im pojazdów, w szczególności serii W 210, o ile to tylko możliwe, wyłącznie klientom z ich własnego terytorium umownego oraz do unikania konkurencji wewnętrznej; działania te miały miejsce do dnia 10 czerwca 1999 r.,

— począwszy do dnia 12 września 1985 r. wymagano od przedstawicieli niemieckich domagania się od klientów przechodnich, zamawiających pojazdy nowe, zapłaty zaliczki w wysokości 15% ceny pojazdu; działanie to dotąd nie ustało,

— ograniczenia od dnia 1 października 1996 do dnia dzisiejszego, dostaw samochodów osobowych spółkom leasingowym w celu nabycia na zapas,

— udział w porozumieniach zawartych w dniu 20 kwietnia 1995 r., a zniesionych w dniu 10 czerwca 1999 r., mających na celu ograniczenie rabatów udzielanych w Belgii.

Artykuł 2

Niezwłocznie po ogłoszeniu niniejszej decyzji Mercedes-Benz zaniecha naruszeń stwierdzonych w art. 1, w zakresie w jakim naruszenia te nadal trwają i nie zastąpi ich innymi ograniczeniami o tym samym celu lub skutku. W szczególności, najpóźniej w okresie dwóch miesięcy od ogłoszenia niniejszej decyzji Mercedes-Benz:

— uchyli w drodze okólnika wystosowanego do wszystkich niemieckich przedstawicieli i dealerów okólnik nr 52/85 z dnia 12 września 1985 r., w zakresie w jakim okólnik ten zobowiązywał ich do wymagania od klientów przechodnich zaliczki w wysokości 15% przy zamawianiu samochodu osobowego,

— usunie z niemieckich umów przedstawicielstwa handlowego i hiszpańskich umów dealerskich postanowienia zakazujące sprzedaży nowych pojazdów spółkom leasingowym w celu nabycia na zapas [...]

Artykuł 3

Z powodu naruszeń określonych w art. 1 [Mercedes-Benz] zostaje obciążona karą pieniężną w wysokości 71,825 milionów euro.

[...]"

32 Ze spornej decyzji wynika, że Komisja jest zdania, co do zasady, iż termin „klient przechodni" jest używany przez grupę Mercedes-Benz w dokumentach znalezionych podczas kontroli (zob. pkt 7 powyżej) dla określenia, w ramach sprzedaży transgranicznych, konsumentów końcowych pochodzących z innego państwa w ramach Europejskiego Obszaru Ekonomicznego.

Przebieg postępowania i żądania stron

33 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 20 grudnia 2001 r. skarżąca wniosła niniejszą skargę.

34 Na podstawie sprawozdania sędziego sprawozdawcy Sąd (piąta izba) postanowił otworzyć procedurę ustną. W ramach środków organizacji postępowania Sąd wezwał strony do udzielenia przed rozprawą pisemnej odpowiedzi na określone pytania. Strony zastosowały się do wezwania Sądu.

35 Strony przedstawiły swoje stanowiska i udzieliły odpowiedzi na pytania Sądu na rozprawie w dniu 25 maja 2004 r.

36 Skarżąca wnosi do Sądu:

— tytułem żądania głównego, o uchylenie spornej decyzji;

— tytułem żądania ewentualnego, o zmniejszenie wymiaru kary pieniężnej nałożonej w art. 3 spornej decyzji;

— o obciążenie Komisji kosztami postępowania.

37 Komisja wnosi do Sądu o:

— oddalenie skargi;

— obciążenie skarżącej kosztami postępowania.

Co do prawa

38 Na poparcie skargi skarżąca podnosi cztery zarzuty. Pierwszy oparty jest na naruszeniu art. 81 ust. 1 WE oraz na oczywistym błędzie w ocenie porozumień zawartych z przedstawicielami Mercedes-Benz w Niemczech. Drugi zarzut, dotyczący pierwszego i trzeciego z działań stwierdzonych przez Komisję w spornej decyzji, oparty jest na naruszeniu art. 81 WE oraz rozporządzenia Komisji WE nr 1475/95 w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do pewnych kategorii porozumień w zakresie dystrybucji oraz usług w zakresie sprzedaży i usług posprzedażnych w odniesieniu do pojazdów silnikowych (Dz.U. L 145, str. 25). Trzeci zarzut oparty jest na naruszeniu art. 81 ust. 1 WE i oczywistym błędzie w ocenie drugiego i czwartego z działań stwierdzonych przez Komisję w spornej decyzji. Czwarty zarzut oparty jest na nieprawidłowym ustaleniu przez Komisję wysokości kary pieniężnej nałożonej w art. 3 spornej decyzji.

W przedmiocie pierwszego zarzutu, opartego na naruszeniu art. 81 ust. 1 WE i oczywistym błędzie w ocenie porozumień zawartych z przedstawicielami Mercedes-Benz w Niemczech

Argumenty stron

39 Skarżąca kwestionuje przedstawione w spornej decyzji wnioski Komisji co do prawnej kwalifikacji statusu przedstawicieli niemieckich. Podnosi ona, iż niemieckie umowy przedstawicielstwa handlowego nie podlegają zakazowi zawierania porozumień przewidzianemu w art. 81 ust. 1 WE, ponieważ dotyczą one działalności jej przedstawicieli, polegającej na sprzedaży nowych pojazdów marki Mercedes-Benz. Przedstawiciele nie ponoszą żadnego ryzyka związanego ze sprzedażą pojazdów. Ponadto są całkowicie zintegrowani z przedsiębiorstwem Mercedes-Benz, a ich sytuacja prawna podobna jest do sytuacji pracowników. Spełniają zatem przesłanki określone w utrwalonym orzecznictwie Trybunału w zakresie niestosowania zakazów porozumień do umów przedstawicielstwa handlowego.

40 Na wstępie skarżąca podnosi, iż utrzymuje swą własną sieć dystrybucji w Niemczech, funkcjonującą tak w oparciu o oddziały jak i przedstawicieli handlowych działających w imieniu i na rachunek Mercedes-Benz, oraz dealerów działających we własnym imieniu, ale na rachunek Mercedes-Benz. Skarżąca jest zdania, że przedstawiciele działający w ramach niemieckiej sieci sprzedaży Mercedes-Benz nie są, ani pod względem prawnym, ani gospodarczym dealerami nowych pojazdów. Negocjują oni umowy sprzedaży nowych pojazdów Mercedes-Benz zgodnie z jej wolą i na jej rachunek. Skarżąca podnosi, że fakt, iż przedstawiciele nie kupują nowych pojazdów od Mercedes-Benz i że nie dysponują własnymi rezerwami, niesie ze sobą istotne znaczenie gospodarcze. Całokształt ryzyka, z jakim wiąże się sprzedaż nowych pojazdów, w tym zamrożenie kapitału w postaci magazynowanych pojazdów i wynikająca stąd niemożność obracania, obciąża w całości Mercedes-Benz. W opinii skarżącej przedstawiciele ponoszą wyłącznie ryzyko wynikające z ich działalności jako pośredników. Z prawnego punktu widzenia skarżąca dysponuje

zatem swobodą zawierania umów sprzedaży i decydowania o warunkach, na jakich do nich przystępuje. Wskazówki i zobowiązania umowne przedstawicieli właściwe zawieraniu i wykonywaniu umów sprzedaży nie podlegają przepisom dotyczącym porozumień.

41 Skarżąca utrzymuje,iż zgodnie z utrwalonym orzecznictwem Trybunału art. 81 ust. 1 WE nie znajduje zastosowania do umów przedstawicielstwa handlowego, jeżeli tylko dwie przesłanki są spełnione kumulatywnie, mianowicie integracja przedstawicieli handlowych w ramach sieci sprzedaży producenta pojazdów z jednej strony, z drugiej zaś prowadzenie działalności pośrednika i pełnomocnika na wyłączny rachunek zleceniodawcy (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. str. 1663 oraz z dnia 24 października 1995 r. w sprawie C-266/93 Volkswagen i VAG Leasing, Rec. str. I-3477).

42 Skarżąca ocenia, iż podejście do warunku „integracji" przyjęte przez Komisję w spornej decyzji jest niespójne i rozbieżne z dotyczącym tej materii orzecznictwem, zwłaszcza kiedy twierdzi ona, że „obok rozłożenia ryzyka, integracja nie jest w żaden sposób cechą, która sama w sobie pozwala na ustalenie różnicy pomiędzy przedstawicielem handlowym a dystrybutorem działającym na własny rachunek" (motyw 163 spornej decyzji).

43 Skarżąca uważa, że Komisja, odrzucając element „integracji" i zwiększając znaczenie kryterium „rozłożenia ryzyka", rozszerza zakres zakazu porozumień do umowy przedstawicielstwa handlowego w sposób, jaki nigdy nie był rozpatrywany. Uważa ona, iż z wyroku w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, powołanym w pkt 41 powyżej jasno wynika, iż Trybunał uzależnił „integrację" nie tylko od faktu, że przedstawiciel nie uczestniczy w podejmowanym ryzyku, ale również od jego włączenia w interesy zleceniodawcy.

44 Ponadto skarżąca podnosi, że wbrew temu, na co wykazuje Komisja w spornej decyzji (zob. motywy 164 i 165 spornej decyzji) nie ma znaczenia fakt, iż zagraniczni dealerzy niebędący przedstawicielami handlowymi przedstawiają się w odniesieniu do osób trzecich w sposób podobny do krajowych przedstawicieli Mercedes-Benz. Z jednej strony konieczne byłoby stwierdzenie podobnego podziału ryzyka. Z drugiej zaś strony tego rodzaju analogia nie jest uzasadniona, skoro zgodnie z orzecznictwem Trybunału „integracja" zależy nie tylko od elementów zewnętrznych, odnoszących się do sposobu, w jaki dystrybutor jest postrzegany przez osoby trzecie, a w szczególności przez klientów, ale również od cech „wewnętrznych" związanych z rozłożeniem ryzyka i całkowitym uczestnictwem przedstawiciela w interesach zleceniodawcy.

45 Skarżąca poddaje również krytyce fakt, iż w spornej decyzji Komisja uznała, iż dla oceny umów łączących producenta pojazdów z przedstawicielem handlowym pod kątem zakazu zawierania porozumień wystarczy ustalić, czy przedstawiciel handlowy jest zobowiązany podjąć ryzyko wpisane w działalność gospodarczą przedsiębiorstwa, które jest „nieodłącznym" elementem jego działalności jako pośrednika (zob. podobnie motyw 153 spornej decyzji). Skarżąca podnosi, iż takie stanowisko przyjęte przez Komisję w zaskarżonej decyzji, jak i w wytycznych w przedmiocie ograniczeń wertykalnych (Dz.U. 2000, C 291, str. 1, zwanych dalej „wytycznymi") stanowi obiektywnie nieuzasadnione odejście od jej podejścia w przedmiocie zastosowania art. 81 WE. Skarżąca uważa jednocześnie, że pozostaje ono w sprzeczności z orzecznictwem Trybunału w tej materii.

46 Skarżąca przyznaje, iż przedstawiciele Mercedes-Benz ponoszą pewne koszty i uczestniczą w ryzyku.

47 Po pierwsze skarżąca podnosi, iż przedstawiciele są zawsze zobowiązani przyjąć na siebie ryzyko „prowizji". Prowizja jest zwykle ustalana procentowo stosownie do wielkości sprzedaży zrealizowanej za pośrednictwem przedstawiciela. Przedstawiciel zwiększa zatem swe szanse na uzyskanie prowizji wraz ze wzrostem sprzedaży

i odwrotnie. W opinii skarżącej w momencie gdy mocodawca, do którego należy ostateczna decyzja w przedmiocie zawarcia umowy na warunkach, których domaga się kupujący, obniża ceny — nie tylko pomniejsza swoje własne zyski, ale również prowizję przedstawiciela handlowego. Skarżąca podkreśla, iż przedstawiciele Mercedes-Benz nie uczestniczą jednak w ryzyku ceny, kwestionując ocenę, wedle której potrącenie „obniżek cen" z prowizji przedstawiciela jest „ryzykiem ceny".

48 W rzeczywistości wysokość prowizji uzyskiwanej przez przedstawiciela jest określona w umowie handlowej. Różni się w ona w zależności od tego, czy sprzedaż ma charakter jednorazowy, czy też zostaje oparta na porozumieniu z dużym klientem lub „użytkownikiem". Skarżąca utrzymuje, iż w przypadku sprzedaży dużym klientom lub określonym użytkownikom mniejsza prowizja jest uzgadniana z przedstawicielem, ponieważ sprzedaż tym klientom, którzy utrzymują z Mercedes-Benz (a nie z jej przedstawicielem) szczególne stosunki umowne w postaci umownych rabatów od liczby czy klasy samochodów, nie wymagają co do zasady takich samych inwestycji jak inne rodzaje sprzedaży, w szczególności sprzedaż nowym klientom. W konsekwencji obiektywnie uzasadnione jest przyznanie przedstawicielom niższej prowizji. Dodaje ona, iż prawo przedstawicieli handlowych do prowizji tej samej wysokości bez względu na rodzaj sprzedaży nie znajduje poparcia w żadnej zasadzie prawnej.

49 Skarżąca podkreśla, że dealer w sektorze motoryzacyjnym dokonuje znacznie większych inwestycji, jeśli chodzi o nowe pojazdy, niż przedstawiciel Mercedes-Benz, w szczególności w zakresie wstępnego finansowania pojazdów i ryzyka wpisanego w sprzedaż. Ryzyko to w przypadku dealera w sektorze motoryzacyjnym odnosi się do całkowitej ceny pojazdu silnikowego, podczas gdy jedynym ryzykiem, jakie ponosi przedstawiciel Mercedes-Benz, jest nieosiągnięcie przewidzianego poziomu prowizji. Ponadto w przypadku przedstawiciela ewentualność wystąpienia „ryzyka ekspektatywy" ograniczona jest do poziomu prowizji. W opinii skarżącej dealer ponosi ryzyko sprzedaży pojazdu silnikowego ze stratą, co jest wykluczone w przypadku przedstawiciela. W końcu skarżąca podnosi, że fakt, iż przedstawiciel na zasadach specjalnego porozumienia zawartego z klientem może udzielić mu ceny preferencyjnej kosztem własnej prowizji, nie stoi w sprzeczności, pod kątem zakazu porozumień, z istnieniem umowy przedstawicielstwa handlowego. Możliwość tę traktuje ona poniekąd jako swobodę udzieloną przez Mercedes-Benz jej przedstawicielom.

50 Po drugie przedstawiciel Mercedes-Benz jest ponadto narażony na koszty zawodowe wynikające głównie z działalności nakierowanej na pozyskiwanie klientów, podejmowanej w celu wynegocjowania jak największej liczby umów. Po trzecie przedstawiciel zapewnia w swoim własnym imieniu i na własny rachunek, ponosząc wynikające stąd ryzyko, usługi naprawcze w warsztatach oraz sprzedaż części zamiennych.

51 Skarżąca kwestionuje twierdzenie Komisji sformułowane w spornej decyzji, jakoby przywilej związany z działalnością pośrednika handlowego nie znajdował zastosowania do przedstawicieli Mercedes-Benz, w szczególności ze względu na ich zobowiązania umowne do świadczenia usług w zakresie serwisu posprzedażnego w ich własnych punktach obsługi, wykonywania napraw na podstawie gwarancji oraz stałego dysponowania w ich składach częściami zamiennymi (zob. pkt 16 powyżej).

52 Wskazuje ona, iż w wyroku w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, powołanym w powyżej w pkt 41, Trybunał orzekł, iż dealerzy uczestniczą w ryzyku związanym z umowami zawartymi przez nich jako przedstawicieli handlowych na rzecz VAG Leasing, jak również ze względu na zobowiązanie do odkupu z chwilą wygaśnięcia umowy leasingu pojazdów za uprzednio uzgodnioną cenę. Trybunał nie uznał poza tym działalności w zakresie sprzedaży i przekazywania pojazdów klientom za działalność równoległą, porównując ją do działalności w zakresie serwisu posprzedażnego świadczonego przez dystrybutorów w ich imieniu i na ich własny rachunek. Niemniej jednak nie wynika stąd, że Trybunał przyznał samoistne znaczenie działalności w zakresie serwisu posprzedażnego, która ma znaczenie wyłącznie w związku z działalnością w zakresie sprzedaży. Wyrok ten nie formułuje żadnej wskazówki pozwalającej na wniosek, że współistnienie działalności w zakresie pośrednictwa handlowego i świadczenia usług serwisu posprzedażnego prowadzi do stosunku prawnego o charakterze dwojakim, wyłączającego wszelkie przywileje w zakresie prawa do zawierania porozumień.

53 Skarżąca wskazuje jednocześnie, iż wyrażony w art. 13 ust. 1 umowy przedstawicielstwa handlowego, obciążający przedstawiciela obowiązek „wykonywania napraw gwarancyjnych w odniesieniu do pojazdów silnikowych dostarczonych przez

Daimler-Benz, bez względu na miejsce ich sprzedaży jak i osobę pośrednika uczestniczącego w dokonaniu transakcji", stanowi warunek wstępny zastosowania wyłączenia na podstawie art. 5 ust. 1 lit. a) rozporządzenia nr 1475/95. Gdyby Mercedes-Benz nie obciążył swoich przedstawicieli zobowiązaniami wynikającymi z gwarancji, Komisja wywiodłaby stąd prawdopodobnie wniosek, iż umowy przedstawicielstwa handlowego nie spełniają wymogów rozporządzenia nr 1475/95.

54 Skarżąca uważa, iż bezpodstawne jest założenie Komisji, jakoby przedstawiciele uzyskiwali w zamian za naprawy wynikające z gwarancji jedynie „ryczałt gwarancyjny" szacowany proporcjonalnie do średniej stawki wynagrodzenia przedstawiciela, i który „niekoniecznie" obejmowałoby zatem stawki, które przedstawiciel mógłby swobodnie negocjować i uzyskiwać w stosunku do osób trzecich. Odnosząc się do przypadków gwarancji, przedstawiciele uzyskują więcej niż tylko zwrot kosztów, mianowicie również wynagrodzenie, które ustalili z osobą trzecią za tę naprawę. Stosowane w tym zakresie ceny obejmują zarówno pokrycie kosztów jaki i zysk. Przedstawiciel wykonuje zatem świadczenia gwarancyjne w ramach swej normalnej działalności w zakresie przeglądów, działając tym samym w swoim osobistym imieniu i na własny rachunek. Różnica w stosunku do „normalnych" napraw polega „jedynie na fakcie, iż nie klient, a Mercedes-Benz jest właścicielem pojazdu, i to ona wzywa przedstawiciela do wykonania jej własnego zobowiązania gwarancyjnego".

55 Według skarżącej podobnie jest w przypadku ciążącego na przedstawicielu obowiązku stworzenia warsztatu i utrzymywania składu części zamiennych. Czynności te są wykonywane przez przedstawiciela w jego własnym imieniu i na własny rachunek. W konsekwencji jest naturalne, że to on finansuje te inwestycje.

56 Skarżąca podnosi, iż przedstawiciele nie ponoszą kosztów przewozu (zob. podobnie motyw 157 spornej decyzji). Przyznaje ona, że z art. 4 ust. 4 umowy przedstawicielstwa handlowego wynika dla przedstawiciela obowiązek zawarcia z klientem porozumienia w zakresie kosztów przewozu. Jednakże nie interpretuje ona tej klauzuli jako ryzyko, ale raczej jako dodatkową możliwość dla przedstawiciela handlowego na realizację zysków. Przedstawiciel uczestniczy w systemie przewozu

zorganizowanym przez Mercedes-Benz wraz z świadczącymi usługi przewozowe na postawie umowy zlecenia, dzięki któremu jest mu oferowany przewóz pojazdów silnikowych o z góry ustalonej cenie, którą ostatecznie ponosi klient wraz z kosztem wszelkich świadczeń związanych z przygotowaniem i rejestracją pojazdu silnikowego czy dopłat. Ponadto nawet przy założeniu, że w ramach sieci dystrybucji Mercedes-Benz niemieccy przedstawiciele handlowi nie są całkowicie zwolnieni z ryzyka związanego z kosztami przewozu, nadal ryzyko to pozostaje „nieznaczne" — bez względu na fakt, czy będzie postrzegane jako fragment całości, czy odrębnie.

57 Skarżąca wyjaśnia, że udział przedstawicieli w promocji sprzedaży nie wynika z ich udziału w ryzyku związanym z rozmaitymi transakcjami sprzedaży, ale ze spoczywającego na nich zobowiązania w zakresie organizacji oraz finansowania ze swych własnych środków działalności pośrednika handlowego, której się podejmują. Podkreśla ona, iż przedstawiciel nie uczestniczy w reklamie na poziomie krajowym czy regionalnym, a jedynie w promocji związanej z jego własną działalnością. Przedstawiciele handlowi ponoszą koszty takiej promocji i ryzyko jakie stąd wynika dla ich prowizji. Uważa ona, że teza Komisji, jakoby pojazdy pokazowe były próbkami lub dokumentami, do których odnosi się art. 4 ust. 2 lit. a) dyrektywy 86/656/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.U. L 382, str. 17), jest bezpodstawna. Dyrektywa ta nie czyni żadnego odniesienia do próbek a jedynie do dokumentacji, tj. do materiałów wytworzonych specjalnie w celach reklamowych, a nie do pojazdów użytkowanych w celach pokazowych, które następnie zostają zbyte przez agenta na warunkach, które nie powodują po jego stronie żadnej straty.

58 W opinii skarżącej fakt, że przedstawiciele Mercedes-Benz utrzymują dużą liczbę pojazdów pokazowych, nie oznacza, iż uczestniczą oni w ryzyku towarzyszącym sprzedaży nowych pojazdów, a jedynie że ich działalność pośredników wymaga znacznych inwestycji w zakresie pozyskiwania klientów. Skarżąca kwestionuje w tym względzie twierdzenie Komisji sformułowane w spornej decyzji, jakoby „pojazdy pokazowe i pojazdy służbowe przedstawicielstw stanowiły średnio ponad 21,66% ich obrotu". Wyjaśnia ona, że stawki te odzwierciedlają „krajowy poziom obrotu pojazdami osobowymi Mercedes-Benz". Nie chodzi tu o obrót rejestrowany jedynie przez przedstawicieli.

59 Wręcz przeciwnie, zdaniem skarżącej „jeżeli odniesie się ową stawkę do przedstawicieli, w mianowniku umieszczając nie [...] tylko przypadającą im prowizję, ale również obrót Mercedes-Benz z tytułu sprzedaży realizowanych przez jej pośredników, stawka ta spada do poziomu 8% w odniesieniu do pojazdów osobowych i 9,8% po uwzględnieniu pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych". Ponadto „jeżeli odniesie się część pojazdów pokazowych i pojazdów służbowych do rzeczywistego obrotu przedstawiciela [...], uzyska się wyłącznie w odniesieniu do pojazdów osobowych stawkę rzędu 15,8%, która urasta do 19,3% po uwzględnieniu pojazdów przeznaczonych do celów gospodarczych".

60 Skarżąca dodaje, iż Komisja nie może traktować sprzedaży pojazdów pokazowych, w odniesieniu do których przedstawiciel korzysta z warunków uprzywilejowanych, jako ciążącego na nim ryzyka (motyw 158 spornej decyzji). Jej zdaniem co do zasady tego rodzaju ryzyko nie zachodzi. Skarżąca podnosi, że przeciwnie: działalność związana z pojazdami pokazowymi przynosi przedstawicielowi dodatkowe zyski. Niemniej jednak nawet jeśli przedstawiciel handlowy nie znajduje sposobu na zbycie pojazdów pokazowych po wyższej cenie niż cena zakupu, ponosząc tym samym zwiększone koszty, nie może być to traktowane jako argument mający znaczenie dla sprawy. Przedstawiciel handlowy finansuje bowiem ze swych prywatnych środków wyłącznie świadczenia związane z negocjowaniem sprzedaży, do czego jest zobowiązany na podstawie umowy przedstawicielstwa handlowego, ponosząc jedynie ryzyko wynikające bezpośrednio z tych świadczeń.

61 Skarżąca uznaje, że sformułowana w spornej decyzji teza Komisji, zgodnie z którą w ramach całkowitego obrotu przykładowego przedstawicielstwa handlowego „jedynie jedna szósta całkowitego obrotu może być przypisana działalności pośrednictwa sensu stricto", nie jest trafna z prawnego punktu widzenia. Podnosi ona jednocześnie, że zastosowana przez Komisję w spornej decyzji metoda obliczeniowa jest błędna, oraz że należy uwzględnić „zewnętrzny przychód realizowany przez [przedstawiciela] nieograniczający się do kwoty prowizji, którą uzyskuje". Działalność pośrednika stanowi „według szacunków Mercedes-Benz około 55% całości działalności przedsiębiorstwa przedstawiciela handlowego".

62 Komisja podnosi, że biorąc pod uwagę naturę oraz rozmiar kosztów i ryzyka, jakie skarżąca nakłada na swych przedstawicieli, jak również znaczenie obrotu realizowanego przez przedstawiciela dzięki działalności na własny rachunek w porównaniu z obrotem realizowanym w charakterze pośrednika w sprzedaży nowych samochodów, art. 81 ust. 1 WE znajduje zastosowanie do umów zwartych pomiędzy skarżącą a jej niemieckimi przedstawicielami, tak jak znajduje zastosowanie do umowy zawartej z dystrybutorem działającym na własny rachunek.

63 Komisja podnosi, iż umowa pomiędzy przedstawicielem a jego zleceniodawcą jest umową zawartą pomiędzy dwoma różnymi przedsiębiorstwami w ten sposób, że jest ona co do zasady poddana regułom konkurencji. Różne klauzule umowne będą wyłączone spod zastosowania owych reguł jedynie w takim zakresie, w jakim nie mają one charakteru ani skutku antykonkurencyjnego.

64 Komisja uznaje, że skarżąca pomija zarówno charakter ryzyka, jakie ponoszą jej przedstawiciele, jak i skutki prawne przeniesienia na nich owego ryzyka.

65 Komisja odnotowuje, że w opinii skarżącej orzecznictwo uzależnia wyłączenie stosowania art. 81 ust. 1 WE do umów przedstawicielstwa handlowego od kumulatywnego spełnienia dwóch przesłanek: po pierwsze rozłożenia ryzyka charakterystycznego dla tego rodzaju stosunku, a po drugie „integracji" przedstawiciela w przedsiębiorstwie zleceniodawcy. Podnosi ona, że skarżąca opowiada się w ten sposób za stosowaniem szerszej interpretacji zakazu porozumień w stosunkach przedstawicielstwa handlowego, niż czyni to Komisja, skoro odmawia ona przedstawicielowi statusu uprzywilejowanego na gruncie prawa konkurencji, jeżeli tylko ponosi on większe niż znikome ryzyko finansowe i handlowe, nie wymagając ponadto by był on zintegrowany — jakakolwiek nie byłaby definicja tego pojęcia — w przedsiębiorstwie swego zleceniodawcy. W tym względzie Komisja wywodzi z wyroku w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, powołanego powyżej w pkt 41, wniosek, że Trybunał nie nadaje kryterium „integracji" znaczenia

niezależnego od kryterium opartego na rozłożeniu ryzyka. W opinii Komisji z wyroku w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji wynika, w szczególności z pkt 538–542, że Trybunał uznał, iż przedstawiciel nie może być traktowany jako „zintegrowany" z przedsiębiorstwem swego zleceniodawcy, jeżeli ponosi jakąś część ryzyka.

66 Ponadto przeniesienie na grunt niniejszej sprawy rozumowania przeprowadzonego przez Trybunał w przywołanym w pkt 41 powyżej wyroku w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, wskazywałoby, że w przypadkach „stosunku prawnego o charakterze dwojakim", a mianowicie wówczas, gdy pośrednik jest jednocześnie przedstawicielem i handlowcem działającym na własny rachunek, zakaz zawierania porozumień odnosiłby się nie tylko do działalności wykonywanej w jego własnym imieniu i na własny rachunek, ale również do działalności wykonywanej w imieniu i na rzecz zleceniodawcy. W okolicznościach niniejszej sprawy niemieccy przedstawiciele skarżącej prowadzili znaczącą działalność na własny rachunek i nawet jeśli skarżąca i jej przedstawiciele nie wprowadzali do obrotu tych samych towarów w ramach właściwych im zadań, inaczej niż w okolicznościach leżących u podstaw wyroku w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji (pkt 41 powyżej), nie istnieje obiektywny, bezpośredni związek pomiędzy sprzedażą nowych samochodów a działalnością warsztatu naprawczego i serwisu posprzedażnego. Działalność związana z gwarancją na pojazdy i serwisem posprzedażnym jak i sprzedażą części zamiennych jest narzucona przedstawicielom właśnie celem sprzedaży nowych pojazdów, podobnie jak i inne rodzaje ryzyka, które są zobowiązani na siebie przyjąć. Powiązanie to świadczyłoby na korzyść ujednoliconego traktowania stosunku umownego, w tym również w zakresie stosowania prawa konkurencji.

67 Komisja ocenia, że wyrok z dnia 1 października 1987 r. w sprawie Vlaamse Reisbureaus (311/85, Rec. str. 3801) pozostaje bez związku dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy, jako że fakty leżące u podstaw wydania przedmiotowego wyroku różnią się od stanu faktycznego w niniejszej sprawie.

68 Komisja czyni jednocześnie odwołanie do wyroku w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, pkt 41 powyżej, w którym Trybunał potwierdził, że przedstawiciel handlowy traci uprzywilejowany status na gruncie prawa konkurencji, jeżeli tylko ponosi choć jeden z rodzajów ryzyka wynikających z umów wynegocjowanych dla

swego zleceniodawcy. Uważa ona w konsekwencji, że fakt, iż niemieccy przedstawiciele nie ponoszą całokształtu ryzyka związanego z transakcjami, w których uczestniczą jako pośrednicy, a jedynie istotną jego część, nie podważa stosowania zakazu zawierania porozumień do działań ograniczających handel równoległy prowadzonych z ich udziałem.

69 Komisja kwestionuje dokonaną przez skarżącą wykładnię wyroku w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, pkt 41 powyżej (zob. pkt 52 powyżej). Komisja jest zdania, że skarżąca usiłuje wywołać wrażenie, że sporna decyzja pozostaje w sprzeczności z powołanym orzeczeniem, podczas gdy przeciwnie — dokonała ona zawężającej wykładni tego wyroku. Uwzględniła ona wyłącznie podjęcie się przez przedstawicieli zróżnicowanej działalności rodzącej ryzyko handlowe, mianowicie świadczeń z tytułu gwarancji producenta, serwisu posprzedażnego oraz sprzedaży części zamiennych, ponieważ stanowiła ona, uważane przez producenta za nieodłączne, uzupełnienie częściowej działalności, w ramach której przedstawiciel spełnia funkcję pośrednika. W tym względzie Komisja ocenia jako niezrozumiałą opinię skarżącej, zgodnie z którą w niniejszej sprawie działalność w zakresie serwisu posprzedażnego nie powinna odgrywać żadnej roli w ocenie działań ograniczających konkurencję wpisanych w stosunek prawny przedstawicielstwa handlowego.

70 Komisja wyjaśnia, iż pewne zobowiązania, które zleceniodawca nakłada na swego przedstawiciela, mogą przekraczać obowiązek wzajemnej ochrony interesów i jako takie wydawać się niewspółmierne. Należy zatem zbadać w każdym indywidualnym przypadku, czy rozważane zobowiązanie, jeśli tylko ogranicza konkurencję, jest w rzeczywistości wymagane naturą stosunku prawnego i czy jest to niezbędne do ochrony „pozycji prawnej przedstawiciela".

71 Komisja ocenia, że zobowiązania zmierzające do ograniczenia konkurencji „wewnątrz jednej marki" na rynku towarów, jak również do ograniczenia konkurencji poprzez ceny i warunki dostaw samochodów przeznaczonych do leasingu, nie były podyktowane naturą stosunku prawnego między stronami, czy właściwe systemowi sprzedaży dokonywanej za pośrednictwem przedstawicieli handlowych. Tak działo się w przypadku stosowanych przez skarżącą warunków

ograniczających swobodę manewru jej przedstawicieli; skarżąca zobowiązywała ich, by wymagali od klientów pochodzących z terytorium Wspólnoty 15% zaliczki i zakazywała im dokonywania sprzedaży nowych pojazdów, o ile to tylko możliwe, klientom niepochodzącym z ich własnego terytorium umownego oraz by unikali wewnętrznej konkurencji. Komisja kwestionuje argumentację skarżącej, jakoby zakaz zawierania porozumień nie miał zastosowania do umów przedstawicielstwa handlowego, jeżeli tylko przedstawiciel ponosi ryzyko i koszty wynikające z zawarcia umowy lub ogólnych warunków umów sprzedaży, które zawiera lub negocjuje dla przedsiębiorstwa, oraz jeżeli tylko prowadzi on działalność gospodarczą na własny rachunek w zakresie czynności powierzonych mu przez zleceniodawcę. Argument ten nie uwzględnia istoty działań ujawnionych przez Komisję. Ponadto argument ten nie uwzględnia w sposób wystarczający rzeczywistości gospodarczej, opierając się jedynie na ostatecznie przyjętym przez przedstawiciela ryzyku wynikającym z faktu, że nabywa on towar w celu jego odsprzedaży. Z jednej strony ciężar ryzyka przeniesionego wskutek tego nabycia ze skarżącej na przedstawiciela zależy od okoliczności indywidualnego przypadku. Z drugiej strony niezależnie od nabywania towarów przez przedstawiciela ryzyko związane z tą sprzedażą wynika często z faktu, że sprzedaż tego rodzaju wymaga istnienia na rynku szczególnej infrastruktury. W tym względzie Komisja odnosi się do działalności w zakresie wykonania gwarancji producenta, która w znacznym stopniu sytuuje się ponad gwarancją udzielaną przez samego sprzedawcę, jak i do serwisu posprzedażnego i do zakupu, prezentacji i odsprzedaży pojazdów pokazowych. Dealerzy Mercedes natomiast zwalniają skarżącą z jako takiego ryzyka sprzedaży jedynie w ograniczonym zakresie, ponieważ produkuje ona swe pojazdy niejako „na miarę", a nie celem ich składowania. W opinii Komisji przedsiębiorstwo, które opiera dystrybucję swych towarów na przedstawicielach handlowych i które przenosi na nich charakterystyczne dla umów czy rynku rodzaje ryzyka, winno przyjąć, że zakaz zawierania porozumień ma zastosowanie do stosunków wiążących je z jego przedstawicielami. Obowiązkowe przejęcie przez przedstawiciela ryzyka o charakterze gospodarczym winno iść w parze ze swobodą manewru, dzięki której przedstawiciel może sprostać ryzyku, a ograniczenie tego marginesu manewru zdaje się pozostawać w sprzeczności z prawem konkurencji, skoro w odczuwalny sposób ją ogranicza.

72 Komisja ocenia, że argumentacja skarżącej odnosząca się do zawartej w spornej decyzji analizy rozłożenia różnych rodzajów ryzyka winna zostać odrzucona, z wyjątkiem uwag w przedmiocie miejsca wykonania umowy.

73 Odnosząc się do ryzyka ceny, Komisja utrzymuje, że skarżąca przenosi na swych przedstawicieli część ryzyka związaną z wprowadzaniem do obrotu swoich pojazdów. W rezultacie wszelkie ustalone przez przedstawiciela rabaty są w całości potrącane z jego prowizji. W opinii Komisji przedstawiciele handlowi są w ten sposób stronami przyjmującymi na siebie ryzyko towarzyszące sprzedaży, spoczywające dotąd na skarżącej, co skutkuje zastosowaniem zakazu zawierania porozumień (zob. podobnie wyrok w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 41 powyżej), przedstawiciel rezygnuje bądź nie ze swej prowizji na zasadach indywidualnej umowy co do ceny, czy też w ramach standardowych, ogólnych warunków umów, które skarżąca zawiera z dużymi klientami. W obydwu przypadkach skarżąca wykorzystuje prowizje przedstawiciela jako element pobudzający handel, zobowiązując go do uczestniczenia w kosztach i ryzyku związanym ze sprzedażą pojazdów. Komisja wskazuje w tym względzie, iż prowizja przedstawiciela zmniejsza się o pewną kwotę, która w przypadku sprzedaży pojazdu klientowi, z którym skarżącą wiąże porozumienie w zakresie ogólnych warunków umów, może osiągnąć aż 6%. Poza tym skarżąca pokrywa koszty rabatów przyznanych dużym klientom jedynie w zakresie, w jakim przekraczają one 6%. Komisja uznaje, że sytuacja dealerów i przedstawicieli jest porównywalna pod względem gospodarczym. Dodaje ona, iż zgodnie z dyrektywą 86/653 wynagrodzenie agenta jest co do zasady wyliczane na podstawie procentu od wartości umów, które wynegocjował.

74 W przypadku gdy owa wartość odbiega od wstępnie przewidzianej, przedstawiciel handlowy zwykle przyjmuje jedynie ryzyko wymagające zastosowania stawki prowizji dostosowanej do tej obniżonej wartości. Co do zasady zadaniem przedstawiciela nie jest systematyczne unikanie sytuacji, w których zleceniodawca ponosi konsekwencje fluktuacji wielkości sprzedaży poprzez takie mechanizmy jak rezygnacja z prowizji do wysokości obniżenia ceny. W konsekwencji faktu, że przedstawiciel przyjmuje we wszystkich rodzajach umów, w większym lub mniejszym stopniu, ryzyko skarżącej wprowadzania towarów do obrotu, nie można interpretować jako oznaczający brak umowy zakazującej przedstawicielom potrącania ich prowizji.

75 Komisja podnosi, że przedstawiciele ponoszą jednocześnie ryzyko związane z kosztami przewozu. Zgodnie z umową przedstawicielstwa handlowego przedstawiciel jest zobowiązany do dostarczenia klientowi nowego, zakupionego pojazdu i uzgodnienia z nim wynagrodzenia za tę usługę. Możliwość realizacji dodatkowego zysku dzięki różnicy między wynagrodzeniem przewoźnika a wynagrodzeniem

uzgodnionym z klientem nic nie zmienia, skoro przedstawiciel ponosi ryzyko braku zapłaty ze strony klienta. W przypadku gdy klient nie otrzyma pojazdu, uprzednio uiszczone koszty przewozu obciążają jednak przedstawiciela. Komisja dodaje, iż w okolicznościach gdy skarżąca powołuje się na sztandarowe zobowiązania przedstawiciela handlowego i właściwe systemowi, należy zwrócić jej uwagę, że prawo niemieckie znajdujące zastosowanie do przedstawicieli handlowych przewiduje, że dostawa towarów jest obowiązkiem zleceniodawcy a nie przedstawiciela. W końcu Komisja podnosi, że zbędne jest zastanawianie się nad ewentualnie „nieistotnym" charakterem ryzyka odnoszącego się do kosztów przewozu, skoro przedstawiciele są zobowiązani ponosić również wiele innych rodzajów ryzyka handlowego.

76 Komisja wyjaśnia, że zgodnie z umową przedstawicielstwa handlowego przedstawiciel jest zobowiązany poświęcić znaczną część swych środków finansowych na promocję sprzedaży, oraz że przyjmuje on na siebie ryzyko sprzedaży w odniesieniu do znacznej liczby pojazdów (zob. pkt 58 powyżej). Odnosząc się w tym względzie do ustalonej przez skarżącą liczby 15,8%, Komisja stwierdza, że różnica pomiędzy prowizją uzyskaną przez przedstawicieli z tytułu ich działalności w charakterze pośredników w sprzedaży nowych samochodów a obrotem z odsprzedaży samochodów pokazowych i samochodów służbowych jest znacząca. Komisja podnosi, że wbrew temu, co twierdzi skarżąca, udział finansowy i ryzyko, które nakłada ona na swoich przedstawicieli, nie może być badane w oderwaniu od ich działalności pośredników, skoro samochody pokazowe są na danym rynku inwestycjami o charakterze szczególnym, narzuconymi przedstawicielom przez skarżącą, które służą bezpośrednio sprzedaży towaru końcowemu klientowi. Komisja ocenia, że zgodnie z art. 4 ust. 2 lit. a) dyrektywy 86/653 zleceniodawca jest zobowiązany do udostępniania przedstawicielowi handlowemu pod tytułem darmym samochodów pokazowych, które jej zdaniem równają się z „próbkami" lub „dokumentacją" niezbędną mu do wykonywania działalności. Tym samym skarżąca powierza przedstawicielom swe własne zadania. Jak stąd wynika, skarżąca zobowiązuje swych przedstawicieli do przyjęcia zadań, ryzyka i ciężarów finansowych związanych z wprowadzaniem jej towarów do obrotu, które zostały nań nałożone przez ustawodawcę. Wymagając od swych przedstawicieli, by działali w znacznej mierze jak działający na własny rachunek dystrybutorzy pojazdów (pokazowych), skarżąca uczyniła z nich „fikcyjnych" przedstawicieli handlowych, co pociąga za sobą zastosowanie prawa konkurencji.

77 Komisja podnosi, że przedstawiciele są zobowiązani wykonywać gwarancję producenta oferowaną przez skarżącą na samochody nowe, otworzyć warsztat, prowadzić skład części zamiennych i oferować serwis posprzedażny jak i wykonywać na własny koszt i ryzyko świadczenia w ramach gwarancji (motyw 159 spornej decyzji). Ocenia ona, że inwestycje o charakterze szczególnym na danym rynku, wymagane od przedstawicieli handlowych, oznaczają, że dzielą oni koszty i ryzyko wprowadzania do obrotu nowych samochodów skarżącej.

78 Komisja kwestionuje przeprowadzone przez skarżącą rozróżnienie pomiędzy działalnością pośrednika a serwisem posprzedażnym, podnosząc, że jest ono sztuczne i pozostaje bez związku z rzeczywistością gospodarczą. De facto działalność w ramach serwisu posprzedażnego ma na celu promocję sprzedaży skarżącej z uwzględnieniem oczekiwań końcowego klienta, który spodziewa się dysponować siecią serwisową dla pojazdu, który zakupił. Poza tym skarżąca sama prowadzi działalność handlową i serwis posprzedażny jako osobna jednostka gospodarcza. Zgodnie z art.6 umowy przedstawicielstwa handlowego, jeżeli pojazd dotrze na terytorium umowne innego przedstawiciela w pewnym terminie, część prowizji pierwszego przedstawiciela winna zostać przekazana drugiemu. Wynika stąd, że działalność pośrednika nie może być rozpatrywana w odłączeniu od kosztów i ryzyka, które przedstawiciel ponosi w ramach świadczeń objętych gwarancją, od serwisu posprzedażnego oraz udostępniania części zamiennych. Komisja przywołuje w tym miejscu zbieżność niniejszej sprawy z innymi prowadzącymi do wydania wyroków w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, pkt 41 powyżej oraz w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 41 powyżej. Według Komisji prawa do wynagrodzenia nabyte przez przedstawiciela z tytułu świadczonych przez nich usług w ramach gwarancji i serwisu posprzedażnego nie mają żadnego znaczenia skoro ponoszą oni mimo to koszty i ryzyko wynikające z ich działalności. Rozporządzenie nr 1475/95, na które powołuje się skarżąca, nie znajduje zastosowania do zwykłego „pośrednictwa" w sprzedaży nowych pojazdów, skoro brakuje elementu „odsprzedaży", zdefiniowanego w art. 10 ust. 12. Skarżąca może zatem pozostawić rzeczywistym pośrednikom swobodę wykonywania świadczeń w zakresie gwarancji i serwisu posprzedażnego. Komisja ocenia, że w rzeczywistości ryzyko przyjęte przez przedstawiciela w przypadku wady towaru tłumaczy się głównie jego przynależnością do sieci gwarancyjnej skarżącej, co ma również miejsce w odniesieniu do serwisu posprzedażnego.

79 Komisja podnosi, odnosząc się do zarzutu uczynionego przez skarżącą w zakresie porównania obrotu realizowanego przez przedstawiciela dzięki prowizji oraz obrotu, który osiąga on działając w swoim imieniu i na własny rachunek, iż nawet przy zastosowaniu wybranego przez skarżącą punktu odniesienia, znacząca część działalności gospodarczej przedstawiciela przypada na działalność prowadzoną na własny rachunek, narzuconą przez skarżącą i że część ta nie może być pomijana w trakcie oceny stosunków umownych pomiędzy skarżącą i jej przedstawicielami pod kątem prawa konkurencji.

80 Komisja odrzuca argument skarżącej, zgodnie z którym należy traktować przedstawicieli jak oddziały. Ocenia ona bowiem, iż niezależność przedstawiciela handlowego nie zależy od tego, czy chroni on interesy swego zleceniodawcy lub jednocześnie interesy osób trzecich. W jej opinii zakaz zawierania porozumień ma zastosowanie, jeżeli przedstawiciel ponosi szczególne rodzaje ryzyka na podstawie umowy lub z faktu jego uczestnictwa w rynku, co ma miejsce w niniejszym przypadku.

Ocena Sądu

81 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, w przypadku gdy do Sądu wpływa skarga o stwierdzenie nieważności decyzji wydanej na podstawie art. 81 ust. 1 WE, kontrola tego, czy zaszły okoliczności pociągające za sobą konieczność zastosowania art. 81 ust. 1 Traktatu WE należy w całości do Sądu (zob. podobnie wyroki Trybunału z dnia 11 lipca 1985 r. w sprawie C-42/84 Remia i in. przeciwko Komisji, Rec. str. 2545, pkt 34 oraz z dnia 17 listopada 1987 r. w sprawach połączonych C-142/84 i C-156/84 BAT i Reynolds przeciwko Komisji, Rec. str. 4487, pkt 62).

82 Zgodnie z art. 81 ust. 1 WE:

„Niezgodne ze wspólnym rynkiem i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku [...]".

83 Z treści powołanego przepisu wynika, iż rzeczony zakaz dotyczy wyłącznie działań dwu- i wielostronnych, przyjmujących postać porozumień pomiędzy przedsiębiorstwami, decyzji związków przedsiębiorstw lub praktyk uzgodnionych. Stąd też pojęcie porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE, zgodnie z jego wykładnią sądową, zasadza się na istnieniu zgodności woli pomiędzy przynajmniej dwoma stronami (wyrok Sądu z dnia 26 października 2000 r w sprawie T-41/96, Bayer przeciwko Komisji Rec. str. II-3383, pkt 64 i 69, utrzymany w mocy wyrokiem Trybunału z dnia 6 stycznia 2004 r. w sprawach połączonych C-2/01 P i C-3/01 P BAI oraz Komisja przeciwko Bayer, Rec. str. I-23).

84 W konsekwencji w przypadku gdy decyzja producenta stanowi jednostronne postępowanie przedsiębiorstwa, wymyka się ona z zakresu zakazu z art. 81 ust. 1 WE (zob. podobnie wyroki Trybunału z dnia 25 października 1983 r. w sprawie C-107/82 AEG przeciwko Komisji, Rec. str. 3151, pkt 38 oraz z dnia 17 września 1985 r. w sprawach połączonych C-25/84 i C-26/84 Ford przeciwko Komisji, Rec. str. 2725, pkt 21; wyrok Sądu z dnia 7 lipca 1994 r. w sprawie T-43/92 Dunlop Slazenger przeciwko Komisji, Rec. str. II-441, pkt 56).

85 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem pojęcie przedsiębiorstwa rozpatrywane w kontekście prawa konkurencji wino być rozumiane jako odnoszące się do jednostki gospodarczej jako przedmiotu danego porozumienia, nawet jeśli z prawnego punktu widzenia owa jednostka gospodarcza składa się z wielu osób

fizycznych lub prawnych (wyrok Trybunału z dnia 12 lipca 1984 r. w sprawie 170/83 Hydrotherm, Rec. str. 2999, pkt 11 oraz wyrok Sądu z dnia 29 czerwca 2000 r. w sprawie T-234/95 DSG przeciwko Komisji, Rec. str. II-2603, pkt 124). Trybunał podkreślił, iż w celu stosowania reguł konkurencji formalna rozdzielność dwóch spółek, przejawiająca się w ich odrębnych osobowościach prawnych, nie ma charakteru rozstrzygającego, co jest widoczne w ich postępowaniu na rynku bez względu to, czy działają jako jednostka czy nie. Może się zatem okazać niezbędne ustalenie, czy dwie spółki o odrębnych osobowościach prawnych tworzą — lub należą — jedno i to samo przedsiębiorstwo lub jednostkę gospodarczą, która przejawia jednolite postępowanie na rynku. (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 14 lipca 1972 r. w sprawie 48/69 ICI przeciwko Komisji, Rec. str. 619, pkt 140).

86 Orzecznictwo wskazuje, iż tego rodzaju sytuacja nie ogranicza się wyłącznie do przypadków, w których spółki utrzymują stosunki typu spółka-matka — spółka-córka, ale w pewnych okolicznościach dotyczy również stosunków pomiędzy spółką a jej reprezentantem handlowym lub pomiędzy zleceniodawcą a zleceniobiorcą. W rzeczywistości odpowiedź na pytanie, czy zleceniodawca i jego pośrednik lub „reprezentant handlowy" tworzą jednostkę gospodarczą, w sytuacji gdy przedstawiciel jest organem pomocniczym zintegrowanym z przedsiębiorstwem zleceniodawcy, jest istotna w celu określenia, czy postępowanie na rynku wchodzi w zakres zastosowania art. 81 WE. Zgodnie z tą tezą orzeczono, iż „jeżeli [...] pośrednik prowadzi działalność z zyskiem dla zleceniodawcy, może co do zasady zostać uznany za organ pomocniczy zintegrowany z jego przedsiębiorstwem, zobowiązany do wykonywania jego wskazówek i tworzący w ten sposób z tym przedsiębiorstwem, na wzór pracownika handlowego, jednostkę gospodarczą" (ww. w pkt 41 wyrok w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 480).

87 Inaczej jest, gdy porozumienia zawarte pomiędzy zleceniodawcą a jego przedstawicielami powierzają lub pozostawiają tym ostatnim zadania zbliżone pod względem gospodarczym do zadań działającego na własny rachunek przedsiębiorstwa handlowego, ze względu na fakt, iż przewidują odpowiedzialność rzeczonych przedstawicieli z tytułu ryzyka finansowego towarzyszącego sprzedaży lub wykonaniu umów zawartych z osobami trzecimi (zob. podobnie ww. w pkt 41 wyrok w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 541). Zgodnie z tym orzeczono, że przedstawiciele tracą charakter niezależnych podmiotów gospodarczych, jeżeli nie ponoszą żadnego ryzyka wynikającego z umów wynegocjowanych

przez nich na rzecz zleceniodawcy i działają jako organy pomocnicze zintegrowane z przedsiębiorstwem zleceniodawcy (zob. podobnie ww. w pkt 41 wyrok w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, pkt 19).

88 Stąd też o ile tylko przedstawiciel, mimo że posiadający odrębną osobowość prawną, nie określa w sposób autonomiczny swego postępowania na rynku, ale stosuje się do wskazówek, które są mu przekazywane przez jego zleceniodawcę, zakazy wyrażone w art. 81 ust. 1 WE nie znajdują zastosowania do stosunków pomiędzy przedstawicielem a jego zleceniodawcą, z którym tworzy on jednostkę gospodarczą.

89 Należy w tym miejscu stwierdzić w ramach niniejszego zarzutu, że strony niniejszej sprawy nie zgadzają się w przedmiocie sporządzonej przez Komisję w spornej decyzji analizy sytuacji prawnej niemieckich przedstawicieli Mercedes-Benz pod kątem zastosowania art. 81 ust. 1 WE i stopnia ryzyka ponoszonego przez tych przedstawicieli w ramach wykonania umowy przedstawicielstwa handlowego oraz zagadnienia ich integracji w ramach Mercedes-Benz.

90 W świetle poprzedzających uwag do Sądu należy zbadanie zasadności oceny Komisji sformułowanej w spornej decyzji odnośnie stosunku prawnego wiążącego skarżącą i jej przedstawicieli handlowych w Niemczech.

91 Warto odnotować, iż stosunek ten reguluje w szczególności typowa umowa przedstawicielstwa handlowego zawierana pomiędzy Mercedes-Benz a jej przedstawicielami oraz niemiecki kodeks handlowy. Skarżąca wskazała w swych pisemnych odpowiedziach na pytania Trybunału (zob. pkt 34 powyżej), że umowa przedstawicielstwa handlowego uwzględniona w spornej decyzji była wersją umowy typowej z czerwca 1997 r. Potwierdziła ona jednocześnie, że wersja ta była zasadniczo identyczna z wersjami umowy pozostającymi w mocy w trakcie całego okresu, do którego odnosi się sporna decyzja. Z akt sprawy wynika, iż treść i warunki

typowej umowy przedstawicielstwa handlowego są jednostronnie określane przez Mercedes-Benz. Ponadto jest bezsporne, iż umowa zawierana pomiędzy Mercedes-Benz a jej niemieckimi przedstawicielami jest umową przedstawicielstwa handlowego skonstruowaną zgodnie z niemieckim kodeksem handlowym. W ramach niniejszego sporu Komisja nie podniosła, iż istniały różnice materialne pomiędzy różnymi umowami przedstawicielstwa handlowego zawartymi przez Mercedes-Benz a jej indywidualnymi przedstawicielami.

92 Należy w tym miejscu wskazać, że strony nie kwestionują, iż zadania formalnie przypisane przedstawicielowi na podstawie umowy przedstawicielstwa handlowego są zgodne ze sposobem wykonywania tej umowy w praktyce. Podobnie nie jest sporne między stronami, że to Mercedes-Benz a nie jego niemieccy przedstawiciele, tak w oparciu o treść umowy przedstawicielstwa handlowego jak i w praktyce, sprzedaje bezpośrednio klientom nowe samochody Mercedes-Benz na terytorium Republiki Federalnej Niemiec i że przedstawicielom nie wolno ich sprzedawać w swoim własnym imieniu i na swój własny rachunek.

93 Sąd stwierdził, iż umowa przedstawicielstwa handlowego jest sformułowana w taki sposób, iż przedstawiciel niemiecki nie ma żadnego uprawnienia ani możliwości sprzedaży pojazdów Mercedes-Benz. Funkcja przedstawiciela niemieckiego jest de facto ograniczona do zabiegania o zamówienia od potencjalnych klientów, które przekazuje Mercedes-Benz celem ich zatwierdzenia i realizacji. Umowa przedstawicielstwa handlowego w art. 4 ust. 1 i 3 przewiduje w tym względzie, iż przedstawiciel negocjuje sprzedaż pojazdów na podstawie taryf ustalonych przez Mercedes-Benz i według jej wskazówek, a umowa sprzedaży wchodzi w życie dopiero w momencie akceptacji przez Mercedes-Benz zamówienia przekazanego przez przedstawiciela.

94 Ponadto, jak wynika z akt sprawy, w trakcie negocjowania z klientem umowy sprzedaży przedstawiciel nie ma żadnych uprawnień w zakresie ustalania ceny pojazdu, którą winna uzyskać Mercedes-Benz. W swych odpowiedziach na pytania postawione przez Sąd skarżąca potwierdziła bowiem, iż przedstawiciel nie był upoważniony do przyznawania rabatów na rachunek Mercedes-Benz bez jej zgody. Dodała ona jednak, że przedstawiciel był uprawniony, bez uzyskania takowej zgody, do udzielania rabatów potrącanych z jego własnej prowizji potwierdzając, iż umowa

przedstawicielstwa handlowego nie zawierała żadnego postanowienia zakazującego tego rodzaju częściowego zrzeczenia się prowizji. W opinii skarżącej, jeżeli przedstawiciel przyznaje klientom rabaty na zakup nowego samochodu, jest zobowiązany pokryć je ze swojej prowizji.

95 Należy w tym miejscy zbadać, czy prawdziwa jest teza sformułowana w spornej decyzji, zgodnie z którą niemiecki przedstawiciel dzieli w znacznym stopniu ryzyko ceny pojazdów, których sprzedaż negocjuje, jeżeli zobowiązuje się do redukcji ich ceny, która zostaje całkowicie sfinansowana z jego prowizji (zob. motyw 155).

96 Jak wynika z akt sprawy, niemiecki przedstawiciel w odróżnieniu od dealerów Mercedes-Benz w innych państwach nie kupuje nowych pojazdów od Mercedes-Benz w celu ich odsprzedaży klientom, oraz nie budzi wątpliwości, że przedstawiciel nie jest zobowiązany do składowania nowych pojazdów (zob. motyw 156 spornej decyzji). W rzeczywistości zgodnie z warunkami umowy przedstawicielstwa handlowego przedstawiciel nie może nabyć nowych pojazdów od Mercedes-Benz jak tylko dla swych własnych potrzeb lub w celach pokazowych.

97 W rzeczywistości uwzględniając, że przedstawiciel niemiecki nie jest zobowiązany dysponować składem samochodów, nie należy utożsamiać go pod względem gospodarczym z dystrybutorem samochodów, któremu producent przyznaje tytułem wynagrodzenia marżę, która służy mu nie tylko jako źródło ogólnego finansowania jego działalności w zakresie sprzedaży nowych samochodów, ale również i przede wszystkim do przyznawania rabatów kupującym samochody (zob. motyw 156 spornej decyzji). Sąd zauważa w tym względzie, iż przedstawiciel Mercedes-Benz nie był zobowiązany ani umową przedstawicielstwa handlowego, ani w praktyce do przeznaczania części swej prowizji w celu sprzedaży samochodów, które składował, co stanowiłoby rzeczywiste ryzyko ceny, ponieważ musiałby on wcześniej ponieść koszty związane z zakupem i składowaniem pojazdu. W praktyce przedstawiciel handlowy w odróżnieniu od dealera nie ponosi ryzyka, że samochody, które składuje, nie zostaną sprzedane. Stąd też jeżeli przedstawiciel nie zamierza rezygnować z części swej prowizji, nie dokonuje zamówienia na samochód.

98 W tym zakresie z warunków umów dealerskich zawieranych w Belgii i Hiszpanii wynika, iż działający na ich podstawie dealerzy są zobowiązani do stałego utrzymywania składu pojazdów. Wielkość składu jest uzależniona w szczególności od porozumienia pomiędzy stronami (zob. art. 8 belgijskiej umowy dealerskiej oraz art. 15 lit. a) umowy hiszpańskiej). Wynika stąd, iż w zakresie sprzedaży pojazdów sytuacja przedstawiciela Mercedes-Benz w Niemczech różni się znacznie od sytuacji jej dealerów w Belgii i Hiszpanii. Ci ostatni ponoszą bowiem znaczną część ryzyka w zakresie sprzedaży pojazdów, podczas gdy w Niemczech co do zasady ryzyko to spoczywa na Mercedes-Benz. Stąd też Sąd ocenia, iż pod względem gospodarczym, w odniesieniu do ryzyka ceny Komisja błędnie utożsamia przedstawiciela z dystrybutorem samochodów (motyw 156 spornej decyzji).

99 Sąd uznaje, że w okolicznościach niniejszej sprawy fakt upoważnienia niemieckiego przedstawiciela Mercedes-Benz — jednakże bez zobowiązania go — do udzielania rabatów, które są potrącane z jego prowizji, i korzystanie przez niego ze swobody działalności gospodarczej przy rezygnacji z części prowizji od poszczególnych sprzedaży, gdy sprzedaje więcej samochodów celem ewentualnego zoptymalizowania swej całościowej prowizji, nie może być uznany za „ryzyko ceny".

100 Z informacji tych wynika, że Mercedes-Benz jest sprzedawcą pojazdów, który w zależności od przypadku podejmuje decyzję o akceptacji lub odrzuceniu zamówień wynegocjowanych przez przedstawiciela. W rzeczywistości wydaje się, że swoboda działalności handlowej niemieckich przedstawicieli Mercedes-Benz w zakresie sprzedaży pojazdów tej marki jest bardzo ograniczona w ten sposób, że nie wpływa na konkurencję na danym rynku, tj. na rynku handlu detalicznego samochodami osobowymi marki Mercedes (zob. motyw 143 spornej decyzji).

101 Stąd też w momencie gdy klient zamawia pojazd, a do sprzedaży jednak nie dochodzi, konsekwencje finansowe a tym samym ryzyko towarzyszące tej transakcji,

pozostają w zakresie odpowiedzialności skarżącej. W trakcie rozprawy skarżąca potwierdziła, że przyjmuje na siebie całość rozpatrywanego ryzyka, w szczególności brak dostawy, wadliwą dostawę i niewypłacalność klienta.

102 Reasumując, Sąd uznaje, że z wykazanych powyżej faktów dotyczących rynku będącego przedmiotem niniejszej sprawy wynika, że to Mercedes-Benz a nie jej niemieccy przedstawiciele określa warunki sprzedaży każdego pojazdu, w szczególności jego cenę, oraz przyjmuje główne elementy ryzyka odnoszące się do tej działalności. Postanowienia umowy przedstawicielstwa handlowego wzbraniają niemieckiemu przedstawicielowi zakupu i składowania pojazdów celem ich sprzedaży. W tych warunkach należy stwierdzić, że przedstawiciele wchodzą ze skarżącą w stosunek charakteryzujący się tym, że dokonują oni sprzedaży pojazdów Mercedes-Benz, co do zasady pod jej kierunkiem, z tym skutkiem, że winni oni być postrzegani jako pracownicy i traktowani jako zintegrowani z tym przedsiębiorstwem, tworząc tym samym ze skarżącą jednostkę gospodarczą.

103 Należy zbadać, czy teza Komisji sformułowana w spornej decyzji, jakoby w trakcie stosowania umowy przedstawicielstwa handlowego skarżąca zobowiązywała swych przedstawicieli do przyjmowania innych kosztów i ryzyka, nie pozostawiając im najmniejszego wyboru, obala powyższy wniosek.

104 W spornej decyzji Komisja stwierdziła w tej kwestii, że Mercedes-Benz przyjmuje ryzyko związane z kosztami przewozu, ale obciąża nimi przedstawiciela (zob. motyw 157). Na wzór dystrybutora działającego na własny rachunek przedstawiciel ponosi ryzyko związane z kosztami przewozu nowych pojazdów i przenosi je na klienta w drodze umowy.

105 Sąd podnosi w tym względzie, że art. 4 ust. 4 umowy przedstawicielstwa handlowego przewiduje, iż „jeżeli klient sam nie odbiera pojazdu po opuszczeniu fabryki, przedstawiciel dokonuje dostawy za wynagrodzeniem uzgodnionym z klientem". W swych odpowiedziach na pytania postawione przez Sąd skarżąca potwierdzała, iż w Niemczech w 2003 r. 35% samochodów zostało odebranych przez klientów bezpośrednio z fabryki. Należy stwierdzić, że dane te, nawet jeśli nie odnoszą się do okresu, którego dotyczy sporna decyzja, pokazują jednak, że możliwość, by klient odebrał samochód z fabryki, zgodnie z postanowieniami umowy przedstawicielstwa handlowego, w przypadku gdy klient i przedstawiciel nie są zgodni co do warunków czy kosztów dostawy, nie jest czysto teoretyczna. W praktyce przed dokonaniem przewozu klient zostaje poinformowany o dacie dostawy pojazdu, a w przypadku niemożności skontaktowania się z nim pojazd nie opuszcza fabryki.

106 Sąd uznaje, że z faktów tych wynika, iż Komisja położyła istotny akcent na stopień ryzyka ponoszonego przez przedstawiciela w zakresie kosztów przewozu.

107 Podobnie Komisja precyzuje w spornej decyzji, że przedstawiciel jest zobowiązany nabywać na własny koszt samochody pokazowe (motyw 158), dokonywać napraw objętych gwarancją producenta (motyw 159 lit. a)), otworzyć na własny koszt warsztat oferujący serwis posprzedażny oraz naprawy w ramach gwarancji, a także zapewnić na żądnie serwis całodobowy i pomoc drogową oraz utrzymywać na własny koszt skład części zamiennych (motyw 159, lit. b) i c)). Komisja podsumowała w spornej decyzji, że nie jest możliwe, by w obliczu różnorodności i rozmiaru ryzyka, które przedstawiciel jest zobowiązany na siebie przyjąć, zgodzić się ze sprzeciwem Mercedes-Benz, zgodnie z którym ryzyko, które mają przyjąć na siebie przedstawiciele niemieccy, jest charakterystyczne dla rzeczywistego przedstawiciela handlowego.

108 Sąd podnosi w tym względzie, że zgodnie z art. 4 ust. 7 umowy przedstawicielstwa handlowego, przedstawiciel jest zobowiązany ponieść koszt pojazdów pokazowych,

a Mercedes-Benz ma prawo w danym przypadku określić ich liczbę, którą uważa za konieczną. Wydaje się zatem, iż skoro przedstawiciel dokonuje zakupu pojazdów pokazowych, ponosi on pewne ryzyko. Tytułem przykładu, odsprzedanie tych pojazdów z zyskiem może okazać się trudne. Sąd zauważa jednak, iż przyjmując nawet, że tego rodzaju ryzyko istnieje, oznacza ono jedynie, jak podnosi sama Komisja w motywie 158 spornej decyzji, że pojazdy zostały zakupione po cenach preferencyjnych i mogą zostać odsprzedane od trzech do sześciu miesięcy później, kiedy osiągną minimum 3000 km przebiegu. Uwaga ta skłania do poważnego poddania w wątpliwość wagi, jaką w spornej decyzji Komisja przywiązuje do zobowiązań w odniesieniu do samochodów pokazowych, a w konsekwencji rozmiaru rozpatrywanego ryzyka.

109 Tym samym analiza dokonana przez Komisję w motywie 158 zaskarżonej decyzji znacząco przerysowuje ryzyko związane z obowiązkiem przedstawiciela w zakresie zapewnienia sobie pojazdów pokazowych.

110 Odnosząc się do uwag Komisji w przedmiocie zobowiązania przedstawicieli do wykonywania napraw gwarancyjnych, z akt sprawy wynika, iż przedstawiciel uzyskuje od Mercedes-Benz ryczałt gwarancyjny na naprawy objęte gwarancją, który w zakresie ceny robocizny odpowiada średniej stawce ważonej, proporcjonalnej do obrotu. Przedstawiciel informuje Mercedes-Benz o wartości stawki z wyprzedzeniem, na początku każdego półrocza kalendarzowego. Jeśli chodzi o koszt materiałów, ryczałt odpowiada cenie detalicznej części oferowanych przez przedstawiciela powiększonej o dodatek na pokrycie kosztów materiałów Mercedes-Benz (zob. art. 13 ust. 3 umowy przedstawicielstwa handlowego).

111 Sąd uznaje, że Komisja nie wykazała, by ryczałt gwarancyjny był niestosowny z handlowego punktu widzenia, i by w konsekwencji przedstawiciela obciążało rzeczywiste ryzyko finansowe wynikające ze zobowiązania do wykonywania napraw gwarancyjnych. Należy uznać, że ze spornej decyzji nie wynika, by działalność towarzysząca sprzedaży samochodów marki Mercedes-Benz faktycznie obejmowała

nietypowe ryzyko, nawet jeśli prawdą jest, że jeśli niewykonywana właściwie i skutecznie, może być deficytowa i ograniczyć, a nawet pozbawić przedstawiciela zysków wynikających ze sprzedaży samochodów. W ten sam sposób należy uznać, że Komisja nie zdołała wykazać, by nałożone na przedstawiciela zobowiązania w zakresie otwarcia warsztatu naprawczego i oferowania serwisu posprzedażnego oraz składowania części zamiennych pociągało istotne ryzyko gospodarcze.

112 Komisja ogranicza się de facto do wyliczenia zobowiązań nałożonych w ramach wykonania umowy przedstawicielstwa handlowego i związanych ze sprzedażą pojazdów oraz do sprecyzowania domniemanego znaczenia obrotu realizowanego przez przedstawiciela dzięki działalności, która jest powiązana umownie ze sprzedażą pojazdów, w porównaniu z obrotem, jaki osiąga on w ramach samej tylko sprzedaży, nie wykazując, w jakim zakresie zobowiązania te stanowią istotne ryzyko obciążające przedstawiciela. Komisja nie dokonała poprawnej oceny zakresu tych zobowiązań w praktycznym wymiarze. Sąd ocenia, że nie przedstawiają one ryzyka handlowego, które pozwalałoby na zakwalifikowanie przedstawiciela Mercedes-Benz jako działającego na własny rachunek.

113 Wobec tego fakt, że przedstawiciele niemieccy Mercedes-Benz są zobowiązani przyjąć na siebie na podstawie umowy przedstawicielstwa handlowego pewien fragment działalności i zobowiązań finansowych, nie podważa kwalifikacji sytuacji niemieckiego przedstawiciela Mercedes-Benz na podstawie art. 81 ust. 1 WE przedstawionej w pkt 102 powyżej. Należy również podkreślić, że chodzi tu o działalność prowadzoną na rynkach innych niż rynek będący przedmiotem niniejszej sprawy. W rzeczywistości nawet gdyby należało przyznać, że zobowiązania te powodują pewne ograniczone ryzyko dla przedstawicieli, należy stwierdzić, iż tylko ze względu na to nie sposób zmienić kwalifikacji stosunku łączącego skarżącą i jej przedstawicieli na podstawie prawa konkurencji w odniesieniu do będącego przedmiotem niniejszej sprawy rynku.

114 Poza tym Komisja wyjaśnia w spornej decyzji, iż niektóre z postanowień niemieckiej umowy przedstawicielstwa handlowego pokrywają się z postanowieniami umów dealerskich, które Mercedes-Benz zawarł w Belgii i Hiszpanii, wywodząc stąd wniosek, iż „zobowiązania nałożone na niemieckich przedstawicieli są identyczne ze

zobowiązaniami nałożonymi na zagranicznych dystrybutorów działających na własny rachunek i że te dwa typy dystrybucji są równie mocno »zintegrowane« z systemem dystrybucji Mercedes-Benz", oraz że „owe cechy charakterystyczne nie stanowią zatem dobrego kryterium dla odróżnienia przedstawiciela handlowego od dystrybutora działającego na własny rachunek" (motyw 165).

115 Przedmiotowe postanowienia dotyczą w szczególności zobowiązań do dołożenia wszelkich starań w celu dystrybucji towarów, obrony interesów skarżącej w zakresie używania firmy i znaku towarowego Mercedes-Benz oraz reguł odnoszących się do tworzenia jednostek podległych i salonów wystawienniczych poza główną siedzibą. Sąd uznaje, iż postanowienia te dotyczące zasadniczo aspektów pobocznych i wspólnych wszystkim typom umów dystrybucji i zgodnie z argumentem samej Komisji nie pozwalają na odróżnienie przedstawiciela handlowego od dystrybutora działającego na własny rachunek.

116 Należy uznać, iż wbrew temu, co twierdzi Komisja w motywie 165 spornej decyzji, postanowienia te nie są w stanie wykazać, iż dystrybutorzy belgijscy i hiszpańscy Mercedes-Benz są równie silnie zintegrowani z systemem dystrybucji Mercedes-Benz jak przedstawiciele niemieccy. Sąd uznaje w tym względzie, że ten wniosek Komisji jest obarczony wyraźnym błędem i nie uwzględnia fundamentalnych różnic pomiędzy niemieckimi przedstawicielami a belgijskimi i hiszpańskimi dystrybutorami w zakresie sprzedaży pojazdów marki Mercedes-Benz.

117 W rzeczywistości typowe umowy dystrybucji zawierane przez Mercedes-Benz w Belgii i Hiszpanii, odmiennie niż niemiecka umowa przedstawicielstwa handlowego, przewidują w szczególności, że dealer jest odpowiedzialny za dystrybucję pojazdów i negocjowanie umów sprzedaży. Dealer nabywa te towary i sprzedaje je klientom na swój własny rachunek, w swoim imieniu i na własne ryzyko i ponosząc osobiście straty (zob. art. 2 umowy belgijskiej i art. 6 umowy hiszpańskiej). W ten sam sposób typowe umowy dystrybucji zawierane przez Mercedes-Benz w Belgii i w Hiszpanii przewidują, iż Mercedes-Benz i jego dealerzy

zachowują niezależność. Dealer nie jest ani przedstawicielem handlowym, ani pełnomocnikiem Mercedes-Benz i strony nie mogą prowadzić sprzecznych sobie interesów (zob. art. 2 umowy belgijskiej i art. 6 umowy hiszpańskiej). Poza tym dealerzy belgijscy i hiszpańscy zobowiązani są do stałego utrzymywania składu nowych pojazdów — poza tzw. pojazdami pokazowymi — przeznaczonych do celów wystawienniczych w ich siedzibie i w celu ich dostawy klientom [art. 8 umowy belgijskiej i art. 15 lit. a) umowy hiszpańskiej]. Należy odnotować, iż na wzór umowy niemieckiej warunki sprzedaży są uregulowane załącznikiem do umowy belgijskiej i hiszpańskiej, jednakże w tych ostatnich są to warunki odnoszące się do sprzedaży samochodów przez koncern Mercedes-Benz jej dealerom (art. 12 umowy belgijskiej i art. 8 umowy hiszpańskiej).

118 Stąd też Sąd uznaje, iż sprzecznie z wnioskami Komisji fakty te podkreślają istotną różnicę pomiędzy z jednej strony rolą przedstawiciela niemieckiego, który jest zintegrowany z przedsiębiorstwem swego zleceniodawcy Mercedes-Benz, z drugiej strony rolą dystrybutora działającego na własny rachunek w Belgii i Hiszpanii. Należy przypomnieć, że rynek, do którego odnosi się niniejsza sprawa, jest rynkiem handlu detalicznego samochodami osobowymi marki Mercedes. Dystrybutor działający na własny rachunek jest w stanie określać, a przynajmniej wpływać na warunki na jakich odbywa się sprzedaż, a co za tym idzie, to on jest sprzedawcą, który ponosi główne ryzyko ceny pojazdu i który składuje pojazdy. Ta swoboda negocjacji cechująca dystrybutora, który staje pomiędzy producentem a klientem, naraża dystrybutora na ryzyko zastosowania art. 81 WE w odniesieniu do stosunku łączącego go z producentem. W rzeczywistości rola i status niemieckiego przedstawiciela Mercedes-Benz w niniejszej sprawie są bardzo odmienne.

119 Wynika stąd, że istnienie porozumienia między przedsiębiorstwami w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE nie zostało dostatecznie wykazane z prawnego punktu widzenia.

120 Należy zatem uznać pierwszy zarzut za zasadny.

W przedmiocie drugiego zarzutu, opartego na naruszeniu art. 81 WE i rozporządzenia nr 1475/95 tj. pierwszego i trzeciego działania stwierdzonego przez Komisję w spornej decyzji

121 W ramach drugiego zarzutu można wyodrębnić dwie części. Po pierwsze skarżąca podnosi, że Komisja nie udowodniła w spornej decyzji, iż Mercedes-Benz zawarł ze swymi przedstawicielami w Niemczech porozumienia wzbraniające im, z naruszeniem art. 81 ust. 1 WE, sprzedaży pojazdów końcowym użytkownikom za granicą. Ocenia ona, że wskazówki udzielone przedstawicielom dotyczyły wyłącznie sprzedaży nieautoryzowanym sprzedawcom, w związku z czym są one wyłączone z zakresu zastosowania art. 3 ust. 10 rozporządzenia 1475/95. Po drugie skarżąca twierdzi, że ograniczenia w zakresie zaopatrzenia spółek leasingowych w Hiszpanii i Niemczech nie stanowiły ograniczeń konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE i są w każdym razie wyłączone z zastosowania rozporządzenia nr 1475/95.

122 Z wniosków Sądu w przedmiocie pierwszego zarzutu wynika, iż umowy przedstawicielstwa handlowego zawarte przez Mercedes-Benz z jej przedstawicielami w Niemczech nie podlegają zakazowi porozumień z art. 81 ust. 1 WE. Stąd też ewentualne wskazówki, by nie sprzedawać klientom spoza ich terytorium umownego, udzielane przez Mercedes-Benz jej przedstawicielom w Niemczech oraz domniemane ograniczenia w zakresie zaopatrzenia spółek leasingowych w Niemczech nie wchodzą w zakres stosowania art. 81 ust. 1 WE. W konsekwencji nie jest konieczne badanie pierwszego z argumentów składających się na pierwszy zarzut, tak jak i drugiego w zakresie, w jakim dotyczy on ciążących na niemieckich przedstawicielach zobowiązań dotyczących negocjacji umów sprzedaży nowych pojazdów spółkom leasingowym.

Argumenty stron

123 Skarżąca utrzymuje, iż twierdzenie Komisji, powtórzone w spornej decyzji, jakoby ograniczenia w zaopatrzeniu spółek leasingowych w Hiszpanii „w celach nabycia na zapas" mają na celu ograniczenie konkurencji, jest błędne. Podnosi ona, iż warunki hiszpańskiej umowy dealerskiej pozostają w zgodzie z art. 81 ust. 1 WE z wielu powodów. Po pierwsze, odnosząc się do przywilejów cenowych i rabatów, skarżąca ocenia, iż spółki leasingowe należące do koncernu Mercedes-Benz i spółki w nim nieuczestniczące są traktowane w ściśle ten sam sposób. Spółki leasingowe koncernu Mercedes-Benz nie uzyskują bowiem innych warunków umowy niż udzielane klientom końcowym. Poza tym nie jest prawdą, jakoby duzi klienci uzyskiwali automatycznie prawo do rabatów. Według skarżącej to Mercedes-Benz decyduje o przyznaniu obniżek cen ważnym klientom i ewentualne różnice w traktowaniu spółek leasingowych i „dużych kont" nie wynikają z porozumień ograniczających konkurencję. Ponadto decyzja o przyznaniu lub odmowie udzielenia rabatów pewnej kategorii klientów jest aktem jednostronnym a nie porozumieniem, do którego odnosi się art. 81 ust. 1 WE. Po drugie w opinii skarżącej zakaz zaopatrywania spółek leasingowych będących osobami trzecimi „w celach nabycia na zapas" nie ma na celu ograniczenia konkurencji. W rzeczywistości dostawa samochodu leasingobiorcy nie odbywa się szybciej, ponieważ klienci Mercedes-Benz życzą sobie co do zasady dokonać samodzielnie wyboru modelu, wyposażonego według ich życzeń. Dodaje ona, że tabele przedstawione w motywach 14 i 22 spornej decyzji pokazują, że zewnętrzne spółki leasingowe konkurują z ich własnymi spółkami. Podnosi ona równocześnie, że udział zewnętrznych spółek leasingowych w rynku leasingu pojazdów marki Mercedes-Benz wzrósł z 28% w 1996 r. do 36% w 2000 r.

124 Skarżąca podnosi, że nawet jeśli miało miejsce naruszenie art. 81 ust 1 WE, to w każdym razie było ono przedmiotem wyłączenia. Podnosi ona, iż w okresie do dnia 30 września 1996 r. przedmiotowy zakaz nie znajdował zastosowania na podstawie rozporządzenia Komisji (EWG) nr 123/85 z dnia 12 grudnia 1984 r. w sprawie

stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do niektórych kategorii porozumień dotyczących dystrybucji i serwisowania pojazdów silnikowych (Dz.U. 1985 L 15, str. 16).

125 Skarżąca podnosi jednocześnie, że począwszy od dnia 1 października 1996 r., tj. daty wejścia w życie rozporządzenia nr 1475/95, zakaz zaopatrywania spółek leasingowych w celach tworzenia zapasu nie znajdował zastosowania. Jej zdaniem spółki leasingowe zamawiające pojazdy silnikowe niezależnie od umów leasingu już zawartych lub w trakcie negocjacji, lecz w celu stworzenia zapasu, działają w praktyce w momencie oddania tych pojazdów w leasing jak odsprzedający.

126 Na podstawie art. 1 rozporządzenia nr 1475/95 miało ono zastosowanie do umów dealerskich pojazdów silnikowych, w których funkcja dealera jest scharakteryzowana poprzez „odsprzedaż". Pojęcie „odsprzedaży" jest zdefiniowane w art. 10 ust. 12 tego rozporządzenia jako „przeniesienie własności pojazdu silnikowego, który odsprzedawca nabył w swoim imieniu i na swój rachunek". Rozporządzenie nr 1475/95 wprowadza rozróżnienie pomiędzy odsprzedającymi i klientami ostatecznymi. Skarżąca dodaje, że na podstawie art. 3 ust. 10 rzeczonego rozporządzenia może zostać zakazane dystrybutorom dokonywanie dostaw na rzecz odsprzedawców. Tego rodzaju zakaz skutkuje ochroną systemu selektywnej dystrybucji.

127 Skarżąca twierdzi, że mimo iż art. 10 ust. 12 rozporządzenia 1475/95 „traktuje jako przypadek odsprzedaży umowę leasingu pomiędzy klientem dealera a leasingobiorcą, która przewiduje przeniesienie własności lub opcję kupna", rozporządzenie to nie zawiera żadnej wskazówki pozwalającej odpowiedzieć na pytanie, czy spółki leasingowe, które jeszcze nie zawarły konkretnej umowy z osobą trzecią w przedmiocie danego pojazdu silnikowego, powinny być traktowane jako „odsprzedawcy" czy „klienci ostateczni". Niemniej jednak, wbrew twierdzeniom Komisji, absurdalna byłoby wykładnia art. 10 ust. 12 rozporządzenia 1475/95, zgodnie z którą jako „odsprzedaż" mogłaby być jedynie traktowana umowa

leasingowa formułująca opcję kupna, skutkiem której leasingobiorca przekształcałaby się we właściciela przed terminem wygaśnięcia umowy. Według skarżącej przedmiotem tego postanowienia jest raczej upodobnienie umowy leasingowej do odsprzedaży, skoro leasingobiorca uzyskuje opcję kupna podczas zwierania umowy lub w trakcie jej wykonania. Skarżąca podnosi, że art. 10 ust. 12 tego rozporządzenia dotyczy wszystkich umów leasingowych, które przewidują przeniesienie własności lub opcję kupna.

128 Poza tym postanowienie to rodzi bardzo odmienne skutki w różnych państwach członkowskich w zależności od typowej formy, jaką w każdym z tych państw przybiera leasing pojazdów. Zgodnie z prawem hiszpańskim umowy leasingu nie są bowiem zawierane bez opcji kupna pojazdu przed wygaśnięciem umowy. W konsekwencji przedsiębiorstwo hiszpańskie prowadzące działalność leasingodawcy będzie zawsze „odsprzedawcą".

129 Skarżąca dodaje, iż na podstawie hiszpańskiej ustawy nr 26/1988 z dnia 29 lipca 1988 r. o funkcjonowaniu i kontroli instytucji kredytowych (zwanej dalej „ustawą 26/1988"), umowa leasingowa z definicji dopuszcza, by opcja kupna została ustanowiona na korzyść leasingobiorcy. W przypadku braku opcji kupna, umowa jest traktowana jak umowa najmu. Nie jest dopuszczalne zawieranie przez spółki leasingowe tego rodzaju umowy ze względu na nadzór administracyjny. Skutkiem tego w Hiszpanii spółki leasingowe ograniczają się do zawierania rzeczywistych transakcji leasingu, przewidujących po stronie leasingobiorcy opcję kupna. W ten sposób ogół umów leasingowych zawieranych w tym państwie spełnia warunki określone w art. 10 ust. 12 drugie zdanie rozporządzenia nr 1475/95 i winny być traktowane jako transakcje odsprzedaży.

130 Skarżąca ocenia, iż skoro przeznaczenie konkretnego pojazdu silnikowego nie jest określone, powinna ona mieć „przynajmniej szansę ochrony systemu dystrybucji selektywnej przeciw nieautoryzowanym odsprzedażom, które w ten sposób nie są ani możliwe do skontrolowania, ani do stwierdzenia".

131 Podnosi ona, iż gdyby spółki leasingowe mogły poza swą funkcją finansową, funkcjonować na rynku jako handlowcy działający na własny rachunek, miałyby możliwość szybkiego dysponowania modelami samochodów i znacznymi rabatami handlowymi w związku z wielkością dokonywanych przez nich zakupów, bez konieczności dokonywania znacznych inwestycji i wydatków w celu sprostania wymogom serwisu posprzedażnego i brania odpowiedzialności z tytułu przeglądów i napraw gwarancyjnych sprzedawanych samochodów. Tworzenie zapasów przez spółki leasingowe nie gwarantuje poziomu jakości systemu dystrybucji selektywnej, który pozwala na przechowywanie nowych pojazdów w warunkach technicznie nienagannych i ich dostarczanie klientom dopiero po przeprowadzeniu badania przez specjalistów. W opinii skarżącej poszanowanie tego poziomu jakości jest niezbędne w celu zagwarantowania renomy znaku towarowego Mercedes-Benz.

132 Skarżąca uznaje, że ograniczenia w dostawach przeznaczonych na tworzenie zapasów przez spółki leasingowe mają na celu przeciwdziałanie obchodzeniu zakazu dokonywania dostaw na rzecz odsprzedawców i że to w ten sposób Komisja definiuje zresztą cel rozporządzenia nr 1475/95. Dodaje ona, iż Komisja, uznając, iż ograniczenia tego rodzaju dostaw nie były wyłączone na mocy rozporządzenia nr 1475/95, nie uwzględnia zasady wyrażonej przez Trybunał w odniesieniu do rozporządzenia nr 123/85 w wyroku w sprawie Volkswagen i VAG Leasing, powołanym w pkt 41 powyżej, i w wyroku Trybunału z dnia 24 października 1995 r. w sprawie C-70/93 Bayerische Motorenwerke, Rec. str. I-3439. Utrzymuje ona, że według powołanego orzecznictwa spółki leasingowe winny być traktowane jako odsprzedawcy, ponieważ nie ograniczają się one do zakupu pojazdów w celu zaspokojenia roszczeń ich klientów, ale tworzą zapasy „które oferują przyciągniętej w tym celu klienteli".

133 Komisja kwestionuje argumentację skarżącej, jakoby rozpatrywane działania nie ograniczały konkurencji.

134 Uznaje ona, że skarżąca zmierzała do uniemożliwienia pośrednikom realizacji wyższego poziomu sprzedaży, odpowiadającego wartości popytu po stronie spółek leasingowych, a tym samym w sposób planowy do uniemożliwienia przeniesienia na

przedmiotowe spółki, które konkurują ze spółkami leasingowymi Mercedes-Benz, efektów skali, które zwykle towarzyszą zakupom dużych ilości towarów.

135 Komisja podważa interpretację rozporządzenia nr 1475/95 dokonaną przez skarżącą, uważając, że nie wyłącza ono zakazu dostaw spółkom leasingowym w celach tworzenia składu lub zapasów. W jej opinii rozporządzenie upoważnia producenta do zakazania swym dealerom sprzedaży nowych pojazdów odsprzedawcom nienależącym do ich sieci dystrybucji, nie tracąc przywileju wyłączenia. Artykuł 10 ust. 12 rozporządzenia precyzuje okoliczności, w których zawarcie umowy leasingu winno być traktowane jako odsprzedaż. Tak dzieje się w przypadku, gdy umowa „formułuje przeniesienie własności lub opcję kupna przed wygaśnięciem umowy". We wszystkich innych przypadkach spółka leasingowa jest traktowana jak ostateczny klient i zakazywanie lub ograniczanie sprzedaży na rzecz tych spółek jest zabronione. W konsekwencji Komisja uznaje, że wykładnia art. 10 ust. 12 rozporządzenia nr 1475/95 dokonana przez skarżącą jest zbyt szeroka. W tym względzie podnosi ona, że omawiane reguły figurujące w hiszpańskich umowach dealerskich nie wprowadzają rozróżnienia ze względu na fakt, czy umowa stosowana przez spółkę leasingową formułuje opcję kupna pojazdu przed lub po wygaśnięciu umowy (motyw 110 spornej decyzji), ale zakazują dostaw na rzecz spółek leasingowych niezależnie od tego elementu, jeśli tylko zamówienie ma na celu tworzenie składu. Ten rodzaj zamówienia nie przekształca spółki leasingowej w odsprzedawcę.

136 W opinii Komisji ryzyko, że spółki leasingowe sprzedające samochody pochodzące bezpośrednio z ich zapasów lub przed wygaśnięciem umowy z zainteresowanymi klientami, mogło zostać pokryte przez stosowne postanowienia umowne i nie upoważnia skarżącej do zakazywania dostaw na rzecz tych spółek, w przypadku gdy samochody są przeznaczone do tworzenia składu.

137 Artykuł 10 ust. 12 rozporządzenia nr 1475/95 zmierza do zapobieżenia obchodzenia zakazu dostaw na rzecz odsprzedawców, którzy przenoszą własność pojazdów w stanie fabrycznym. Zgodnie z tym postanowieniem obejściem jest każdy

przypadek, w którym leasingobiorca uzyskuje prawo do nabycia własności pojazdu oddanego w leasing przed wygaśnięciem umowy leasingu. Istnienie takiego obejścia zależy od momentu, w którym własność uznaje się za przeniesioną na leasingobiorcę lub może być na niego przeniesiona, a nie od daty, z którą leasingobiorca uzyskuje opcję kupna na koniec okresu umownego. Dodaje ona, że wyroki w sprawach Volkswagen i VAG Leasing, powołany w pkt 41 powyżej oraz Bayerische Motorenwerke, powołany w pkt 132 powyżej, dotyczą sytuacji prawnej stworzonej rozporządzeniem nr 123/85, które nie zawiera żadnej normy regulującej wprost umowy leasingowe. Wyjaśnia ona, że owa luka został uzupełniona rozporządzeniem nr 1475/95, mocą którego odsprzedaż ma miejsce wyłącznie w okolicznościach, gdy leasingobiorca może nabyć własność pojazdu przed wygaśnięciem umowy leasingu dzięki opcji kupna.

Ocena Sądu

138 Sąd podnosi, że w spornej decyzji Komisja stwierdziła w szczególności, że skarżąca sama lub za pośrednictwem MBE ograniczyła począwszy od dnia 1 października 1996 r. do momentu wydania decyzji dostawy samochodów na rzecz spółek leasingowych w Hiszpanii w celach tworzenia składów i że ograniczenie to nie korzystało z wyłączenia na podstawie rozporządzenia nr 1475/95.

139 W ramach drugiej części niniejszego zarzutu skarżąca podnosi, że po pierwsze art. 4 lit. d) hiszpańskiej umowy dealerskiej nie pozostaje w sprzeczności z art. 81 ust. 1 WE, a z drugiej strony, że w każdym razie zakaz dostawy samochodów spółkom leasingowym w Hiszpanii w celach tworzenia składu jest przedmiotem wyłączenia na podstawie rozporządzenia nr 1475/95.

140 Komisja stwierdza w tym względzie w motywie 196 spornej decyzji, że „ograniczenie dostaw na rzecz »zewnętrznych spółek leasingowych« dotyczy właśnie spółek leasingowych pragnących nabyć dużą liczbę pojazdów lub kompletnych »parków

maszyn« przeznaczonych do leasingu, na które nie mają one zindywidualizowanych klientów". W motywie 176 Komisja stwierdza w szczególności, że postanowienia dotyczące działalności leasingowej przedstawicieli handlowych i dealerów mają na celu ograniczenie konkurencji poprzez ceny i warunki sprzedaży pojazdów przeznaczonych do leasingu. Opierając się na utrwalonym orzecznictwie stwierdza ona, że uwzględnienie skutków spornych działań jest zbędne, skoro dla zastosowania art. 81 ust. 1 WE wystarczy, by ich przedmiotem było ograniczenie konkurencji (motyw 178).

141 Sąd zauważa na wstępie, że w spornej decyzji Komisja nie czyni rozróżnia pomiędzy rynkiem niemieckim a rynkiem hiszpańskim w zakresie domniemanych ograniczeń dostaw na rzecz spółek leasingowych. Czyni ona bowiem założenie, że art. 4 lit. d) hiszpańskiej umowy dealerskiej utrzymuje jednakowe ograniczenia konkurencji jak art. 2 ust. 1 lit. d) umowy wiążącej niemieckich przedstawicieli handlowych (zob. w szczególności motywy 105–111 oraz 176).

142 Z argumentu wysuniętego przez skarżącą w ramach drugiej części niniejszego zarzutu wynika, że w odróżnieniu od sytuacji w Niemczech stosunki umowne w dziedzinie leasingu w Hiszpanii są regulowane ustawą szczególną, a mianowicie ustawą nr 26/1988.

143 Należy wskazać, że przepis załącznika nr 7 ustawy nr 26/1988 przewiduje w szczególności, że:

„1. Jako transakcje leasingowe są traktowane umowy, których wyłącznym przedmiotem jest przeniesienie prawa do używania ruchomości lub nieruchomości, nabytych w tym celu zgodnie ze szczegółowymi życzeniami przyszłego korzystającego w zamian za czynsz płatny w ratach, do którego odnosi się pkt 2 niniejszego

przepisu. Korzystający przeznacza mienie będące przedmiotem przeniesienia wyłącznie do celów swej działalności w zakresie produkcji rolnej i rybnej, przemysłowej, handlowej, rzemieślniczej, usługowej lub w ramach wolnego zawodu. Umowa leasingu formułuje bezwzględnie opcję kupna przez korzystającego przed upływem terminu umowy.

Jeżeli z jakiegokolwiek powodu korzystający nie nabędzie rzeczy będącej przedmiotem umowy, leasingodawca może ją przenieść na nowego korzystającego, przy czym okoliczność, że rzecz nie została nabyta zgodnie z wymaganiami nowego korzystającego nie narusza zasady ustanowionej w poprzedzającym akapicie.

2. Umowy, do których odnosi się niniejszy przepis zostają zawarte na okres przynajmniej dwóch lat, jeżeli odnoszą się do ruchomości, i dziesięciu lat, jeżeli dotyczą nieruchomości lub przedsiębiorstw. Niemniej jednak w celu uniknięcia nadużyć, rząd może ustalić inne minimalne okresy umowne dla poszczególnych kategorii rzeczy, które mogą być przedmiotami rzeczonych umów".

144 Artykuł 1 ust. 2 załącznika nr 7 do ustawy nr 26/1988, który wszedł w życie z dniem 1 stycznia 1996 r., został zastąpiony przez art. 128 ust. 2 ustawy nr 43/1995 z dnia 27 grudnia 1995 r. o podatku od spółek (BOE nr 310 z dnia 28 grudnia 1995 r., str. 37072), który przewiduje, że:

„2. Umowy, do których odnosi się punkt poprzedni zostają zawarte na okres przynajmniej dwóch lat, jeżeli odnoszą się do ruchomości i dziesięciu lat, jeżeli dotyczą nieruchomości lub przedsiębiorstw. Niemniej jednak w celu uniknięcia nadużyć, mogą zostać ustanowione w drodze aktów wykonawczych inne minimalne okresy umowne dla poszczególnych kategorii rzeczy, które mogą być przedmiotami rzeczonych umów".

145 Z przepisów tych wynika, że umowy leasingowe zawarte w Hiszpanii są poddane pewnym szczególnym warunkom, a zwłaszcza:

— są zawierane na okres przynajmniej dwóch lat, jeśli chodzi o rzeczy ruchome, w tym pojazdy silnikowe;

— bezwzględnie przewidują możliwość kupna przez leasingobiorcę przed wygaśnięciem umowy;

— rzeczy ruchome, w tym pojazdy silnikowe, będące przedmiotami umów leasingowych są nabywane w tym celu przez spółki leasingowe zgodnie z szczegółowym życzeniem leasingobiorcy.

146 Wynika stąd, że ustawa hiszpańska regulująca umowy leasingowe wymaga, by każda hiszpańska spółka leasingowa miała już w momencie uzyskania pojazdu zindywidualizowanego leasingobiorcę.

147 Tym samym domyślne założenie Komisji co do identycznego skutku klauzuli umieszczonych w niemieckich i hiszpańskich umowach dealerskich jest bezpodstawne, co w ramach niniejszego zarzutu powoduje dwojakiego rodzaju konsekwencje.

148 Po pierwsze, każda umowa leasingowa zawarta w Hiszpanii winna zostać zawarta na okres przynajmniej dwóch lat i przewidywać opcję kupna, która może być wykonana jedynie w trakcie trwania umowy. Wynika z tego zatem, iż leasingobiorca w Hiszpanii nie ma sposobności, korzystając z opcji kupna, otrzymania pojazdu w stanie fabrycznym.

149 Należy przypomnieć w tym względzie, że rozporządzenie nr 1475/95 wyłącza z zakresu stosowania art. 81 ust. 1 WE umowy, na podstawie których jedna strona (dostawca) zobowiązuje się względem drugiej strony (dystrybutora) wykonywać dostawy w ramach określonej części wspólnego rynku wyłącznie na jej rzecz lub na rzecz jej i określonej liczby przedsiębiorstw w ramach sieci dystrybucji celem odsprzedaży określonych, nowych pojazdów silnikowych, a także ich części zamiennych (art. 1).

150 Zgodnie z art. 3 ust. 10 rozporządzenia nr 1475/95 wyłączenie to znajdowało zastosowanie również w momencie, gdy powołane powyżej zobowiązanie pozostawało w związku ze zobowiązaniem dystrybutora do dokonywania dostaw na rzecz odsprzedawcy towarów objętych umową jedynie wówczas, gdy przedsiębiorstwo odsprzedawcy należało do sieci dystrybucji. Termin „odsprzedaż" został zdefiniowany w art. 10 ust. 12 powołanego rozporządzenia, jako „każda transakcja, skutkiem której osoba fizyczna lub prawna — »odsprzedawca« zbywa pojazd silnikowy w stanie fabrycznym, który uprzednio nabył w swoim imieniu i na własny rachunek, bez względu na jej kwalifikację prawną na gruncie prawa cywilnego lub przepisów szczególnych dotyczących tej czynności prawnej, które regulują rzeczoną odsprzedaż". W tym samym punkcie została określona jako odsprzedaż „każda umowa leasingu, która obejmuje przeniesienie własności lub opcję kupna przed wygaśnięciem umowy".

151 W szczególności rozporządzenie to pozwalało dostawcy w ramach umów regulujących jego sieć wyłącznej dystrybucji na nałożenie na dystrybutorów zakazu dostaw na rzecz kupującego, który był odsprzedawcą w rozumieniu art. 10 ust. 12

tego samego rozporządzenia, włączając kupującego traktowanego jako odsprzedawca ze względu na fakt, iż zbywa on nowe pojazdy w ramach umów leasingowych, takich jak zdefiniowane tym samym przepisem.

152 W tym względzie należy stwierdzić, iż wynika jasno z art. 4 lit. d) hiszpańskiej umowy dealerskiej, iż zakaz nałożony na dealerów nie odnosił się do wszystkich dostaw na rzecz spółek leasingowych nienależących do koncernu Mercedes-Benz, ale wyłącznie do tych, dla których owe spółki nie miały zindywidualizowanych klientów.

153 Jak wynika z definicji terminu „odsprzedaż" sformułowanej w art. 10 ust. 12 rozporządzenia nr 1475/95, możliwość zakazania przez dostawcę dystrybutorom dokonywania dostaw na rzecz osób fizycznych lub prawnych traktowanych jako „odsprzedawcy" ogranicza się do przypadków, w których ci ostatni zbywają pojazdy silnikowe w stanie fabrycznym. To upodobnienie umowy leasingowej do odsprzedaży ma na celu umożliwienie dostawcy zapewnienia spójności sieci dystrybucji, unikając tego, by umowa leasingowa, obejmująca przeniesienie własności lub opcję kupna przed wygaśnięciem umowy, była wykorzystywana w celach ułatwienia nabycia, poza siecią wyłącznej dystrybucji, własności pojazdu, gdy jest on wciąż w stanie fabrycznym.

154 W konsekwencji wbrew temu, co udowadnia skarżąca, z ustawy 26/1988 nie wynika, by każda hiszpańska umowa leasingowa automatycznie spełniała przesłanki wyłączenia przewidziane w art. 2 ust. 10 rozporządzenia nr 1475/95.

155 Jak wynika z poprzedzających uwag, argument skarżącej w przedmiocie zastosowania przepisów rozporządzenia nr 1475/95 o charakterze wyłączającym jest bezpodstawny.

156 Po drugie w obliczu faktu, że ustawa hiszpańska wymaga, by każda spółka posiadała zidentyfikowanego leasingobiorcę w momencie nabycia pojazdu, ograniczenia stwierdzone przez Komisję w motywie 176 spornej decyzji wynikają raczej ze znajdującego zastosowanie ustawodawstwa, niezależnie od art. 4 lit. d) hiszpańskiej umowy dealerskiej. Innymi słowy, skutkiem tego ustawodawstwa spółki nienależące do koncernu Mercedes-Benz znajdują się w takiej samej sytuacji, co spółki do niego należące. Wynika stąd, że argument skarżącej, iż ograniczenia w zaopatrzeniu spółek leasingowych w Hiszpanii nie stanowią ograniczeń konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 2 WE, jest zasadny.

157 W konsekwencji, należy stwierdzić nieważność art. 1 trzecie tiret spornej decyzji, w zakresie w jakim odnosi się on do domniemanego naruszenia dokonanego w Hiszpanii.

W przedmiocie trzeciego zarzutu, opartego na naruszeniu art. 81 ust. 1 WE oraz oczywistym błędzie w ocenie drugiego i czwartego działania stwierdzonego przez Komisję w spornej decyzji

158 Na trzeci zarzut składają się dwie części. Po pierwsze skarżąca podnosi, iż Komisja nie wykazała istnienia porozumienia zawartego z jej niemieckimi przedstawicielami w przedmiocie zaliczki w wysokości 15% ceny sprzedaży pojazdu, której przedstawiciele mieli domagać się od klientów przechodnich. Ocenia ona jednocześnie, że w każdym razie zaliczka ta była obiektywnie uzasadniona i że miała ona prawo wymagać od swych przedstawicieli jej pobierania. Po drugie skarżąca uważa, że Komisja błędnie uznała w spornej decyzji, że spotkanie nowych członków stowarzyszenia dealerów Mercedes-Benz w Belgii z dyrekcją MBBel w dnia 20 kwietnia 1995 r. świadczy o istnieniu pomiędzy nimi porozumienia zmierzającego do ograniczenia konkurencji cenowej w Belgii.

159 Jak wynika z oceny Sądu w przedmiocie pierwszego zarzutu, art. 81 ust. 1 WE nie znajduje zastosowania do wydanego przez Mercedes-Benz polecenia wymagania od zagranicznych klientów przejściowych zaliczki w wysokości 15% ceny pojazdu, skierowanego do jej niemieckich przedstawicieli okólnikiem nr 52/85 w dnia 12 września 1985 r. W konsekwencji nie jest konieczne rozpatrywanie pierwszej części niniejszego zarzutu.

Argumenty stron

160 Skarżąca podnosi, iż Komisja błędnie uznała w spornej decyzji, że spotkanie z dnia 20 kwietnia 1995 r. nowych członków stowarzyszenia dealerów Mercedes-Benz w Belgii z dyrekcją MBBel świadczy o istnieniu porozumienia pomiędzy tym stowarzyszeniem a MBBel zmierzającego do ograniczenia konkurencji cenowej w Belgii. Stowarzyszenie belgijskich dealerów nie mogło podjąć jakiejkolwiek decyzji wiążącej jego członków, formułując jedynie zalecania. Poza tym w opinii skarżącej wypowiedź w trakcie spotkania dealera Kalscheuera, odnosząca się „polepszenia stosunków pomiędzy dealerami dzięki akcji antywyprzedaż" pokazuje, iż dealerzy zdecydowali wcześniej o podjęciu przedmiotowego działania.

161 Skarżąca nie kwestionuje, że MBBel uczestniczyła w spotkaniu z dnia 20 kwietnia 1995 r. i że stowarzyszenie belgijskich dealerów zaproponowało z własnej inicjatywy sprowadzenie stawki rabatów handlowych do minimum 3% w odniesieniu do nowej serii W 210. Jakkolwiek podnosi ona, iż MBBel nie uczestniczyła ani w horyzontalnych ani wertykalnych porozumieniach ustalania cen sprzedaży oraz że MBBel nie podjęła żadnego działania w celu zastosowania omawianej propozycji, której nota bene nie zatwierdziła. Przeciwnie, MBBel była zawsze przeciwna tego rodzaju propozycjom. W spotkaniu uczestniczyła ona jedynie w charakterze obserwatora i importera. W rzeczywistości nie odnotowano żadnego ustnego wystąpienie pełnomocnika MBBel. Fakt, iż MBBel była w stanie samodzielnie wprowadzić ograniczenia dostaw pojazdów nie dowodzi, iż faktycznie podjęła ona tego rodzaju postępowanie.

162 W tym względzie skarżąca stwierdza, że MBBel reprezentowała na spotkaniu interesy oddziałów, wskazując, że w tym czasie nie były one jeszcze pełnoprawnymi członkami stowarzyszenia. Jednakże zdaniem skarżącej nie jest oczywiste, że w interesie oddziałów leżało ograniczenie stawki obniżek cen. Dowodem na tę okoliczność może być fakt, iż dealer Goossens, jak zostało to odnotowane w protokole, zarzucił oddziałom praktykowanie „sprzedaży po zaniżonych cenach". Poza tym w opinii skarżącej zarzut sformułowany w spornej decyzji odnośnie ograniczeń horyzontalnych (zob. motyw 141) nie został sformułowany w piśmie o przedstawieniu zarzutów, wobec czego nie może zostać uwzględniony. Odnosząc się do argumentu Komisji powołanego w pkt 177 poniżej skarżąca uważa, iż Komisja powołuje się wybiórczo na swoje pismo w sprawie przedstawienia zarzutów (zob. pkt 186 tego pisma). Ponadto podnosi ona, że akcja „antywyprzedaż" przeprowadzona przed dniem 20 kwietnia 1995 r. może być traktowana jako porozumienie „horyzontalne" tylko w takim zakresie, w jakim było ono wynikiem porozumienia pomiędzy dealerami. O ile, jak stwierdziła Komisja w pkt 168 pisma o przedstawieniu zarzutów, MBBel brała udział w akcji antywyprzedaż, nic nie dowodzi, że wzięła w niej udział jako konkurentka dealerów.

163 Skarżąca kwestionuje jednocześnie fakt, że pismo z dnia 17 października 1995 r. wystosowane przez MBBel do Mercedes-Benz AG (motyw 119 spornej decyzji) dowodzi, iż MBBel miała interes w ograniczeniu rabatów cenowych stosowanych przez belgijskich dealerów. MBBel powołała się bowiem na średnie opublikowane taryfy, a nie na rzeczywiście fakturowane przez dealerów ceny sprzedaży. Ponadto nie zgadza się ona z tym, by pismo MBBel z dnia 14 marca 1996 r. przywołujące do porządku belgijskiego dealera z Charleroi, który niezgodnie z prawdą przedstawił się klientowi jako pełnomocnik dealera z Namur, stanowiło dezaprobatę MBBel w przedmiocie 6% rabatu przyznanego na serię W 210.

164 Skarżąca uważa, iż twierdzenia Komisji odnoszące się do udziału MBBel są ze sobą sprzeczne w tym sensie, że utrzymuje ona jednocześnie, iż MBBel jest „gotowa aktywnie popierać" ograniczenie rabatów cenowych (motyw 115 spornej decyzji), oraz że MBBel „uczestniczyła" w tym ograniczeniu (motyw 120). Następnie Komisja

przyznała, iż spotkanie z dnia 20 kwietnia 1995 r. było wynikiem pewnej inicjatywy ze strony dealerów, precyzując niemniej jednak, że MBBel przejęła w trakcie spotkania zdecydowane kierownictwo (motyw 233 spornej decyzji).

165 Skarżąca podnosi, że fakt, iż Mercedes-Benz kontrolowała niekiedy, czy dealerzy wypełniają w pełni swą misję pośrednika wysyłając im fikcyjnych klientów, pozostaje bez związku z rzekomym ustalaniem cen sprzedaży. Utrzymuje ona, iż tego rodzaju wizyty, do których uciekają się również inne przedsiębiorstwa z sektora motoryzacyjnego, są całkowicie uzasadnione, jako że dealerzy zobowiązują się w ramach umowy dealerskiej do utrzymywania wysokiej jakości na rynku. Poza tym skarżąca podnosi, iż praktyki taryfowe dealerów były wyłącznie jednym z wielu aspektów branych pod uwagę w ramach tej oceny.

166 Skarżąca kwestionuje istnienie związku pomiędzy spotkaniem z dnia 20 kwietnia 1995 r. a zebraniem odbytym w Antwerpii w dniu 27 marca 1996 r. (zob. motyw 117 spornej decyzji). W istocie w protokole ze spotkania z dnia 20 kwietnia 1995 r. została poruszona kwestia nadzoru nad sprzedażami do „końca roku 1995", a wizyty powołane w protokole z zebrania z dnia 27 marca 1996 r. miały wyraźnie miejsce do końca 1996 r.

167 Skarżąca nie zgadza się z twierdzeniem, jakoby faks MBBel z dnia 26 listopada 1996 r., w którym zobowiązuje ona spółkę Tokata do przeprowadzenia kontroli u dealerów i pewnych przedstawicieli handlowych, umożliwił MBBel przeprowadzenie wywiadu co do rabatów stosowanych na modele kombi 220 D i 250 TD klasy C. Przypomina ona, że zgromadzone informacje były anonimowe i że wyciągnięcie konsekwencji w stosunku do poszczególnych dealerów nie było możliwe. Wskazuje, że była to kompletna ankieta dotycząca całego zespołu usług świadczonych na rzecz klientów, a nie jedynie rabatów, oraz że chodziło nie tylko o wizyty złożone dealerom, ale również trzynastu importerom równoległym. W konsekwencji, ze względu na zakres przeprowadzonego procesu nie sposób

dokonać założenia, iż chodziło o narzucenie dealerom taryf opublikowanych. Poza tym powołany faks nie formułował żadnej wskazówki, by zainteresowani mieli preferować rabat minimalny rzędu 3%. Skarżąca dodaje, że protokół ze spotkania z dnia 20 kwietnia 1995 r. dotyczył innej serii pojazdów niż wspomniane w faksie MBBel do spółki Tokata z dnia 26 listopada 1996 r.

168 Skarżąca kwestionuje twierdzenie, jakoby domniemane ustalenie cen sprzedaży w Belgii wpływało w odczuwalny sposób na obrót międzypaństwowy. Podnosi ona, że o ile takowe porozumienie co do rabatów handlowych rzeczywiście miało miejsce, dotyczyło ono jedynie umów sprzedaży zawieranych w Belgii. Ponadto skarżąca nie zgadza się, że domniemane naruszenie trwało w okresie od dnia 20 kwietnia 1995 r. do dnia 10 lipca 1999 r. Twierdzi, że Komisja nie sprecyzowała, czy naruszenie, którego dokonała, charakteryzowało się w przeciągu tego okresu takim samym natężeniem. Skarżąca podnosi, iż akcja „antywyprzedaż" przywołana w protokole z zebrania w dniu 20 kwietnia 1995 r. miała charakter tymczasowy i dotyczyła jedynie modelu W 210 oraz miała być stosowana jedynie w trakcie fazy wprowadzenia nowego modelu na rynek, tj. do końca roku 1995. Z protokołu z zebrania w dniu 27 marca 1996 r. wynika, iż dealerzy z Antwerpii stwierdzili, iż nie osiągnięto consensusu w przedmiocie rabatów cenowych. Ponadto inne dokumenty powołane przez Komisję nie dowodzą, by zaproponowana akcja miała być ograniczona jedynie do roku 1995. Odnoszą się one jedynie do wizyt stanowiących zwyczajową praktykę, których anonimowe wyniki nie pozwalałyby na podjęcie jakichkolwiek sankcji względem któregokolwiek z dealerów.

169 Skarżąca uważa, iż przypisywanie jej ustalania cen sprzedaży w Belgii nie znajduje uzasadnienia.

170 Tytułem wstępu podnosi ona, iż Komisja odstąpiła w niniejszym przypadku od swej praktyki wymierzania kar pieniężnych spółce lub koncernowi, do którego spółka należy. Obowiązkiem Komisji było wziąć pod uwagę rozmaite fakty, mianowicie zakres autonomii decyzyjnej spółki zależnej, stopień w jakim spółka-matka jest

poinformowana o działalności spółki-córki sprzecznej z zakazem zawierania porozumień, udział tej spółki-matki w naruszeniu, jej konkretny wpływ na politykę handlową spółki-córki, jak również ewentualna zbieżność pod względem składu personalnego organów obu spółek [zob. decyzja Komisji 87/1/EWG z dnia 2 grudnia 1986 r. w sprawie postępowania na podstawie art. [81] traktatu EWG (IV/31/128 — Kwasy tłuszczowe) (Dz.U. L 3, str. 17); decyzja Komisji 86/398/EWG z dnia 23 kwietnie 1986 r. w sprawie postępowania na podstawie art. [81] traktatu EWG (IV/31.149 — Polipropylen) (Dz.U. L 230, str. 1); decyzja Komisji 85/617/EWG z dnia 16 grudnia 1985 r., w sprawie postępowania na podstawie art. [81] traktatu EWG (IV/30.839 — Sperry New Holland) (Dz.U. L 376, str. 21); decyzja Komisji 84/388/EWG z dnia 23 lipca 1984 r. w sprawie postępowania na podstawie art. [81] traktatu EWG (IV/30.988 — Porozumienia i praktyki uzgodnione w sektorze produkcji szyb w Państwach Beneluksu) (Dz.U. L 212, str. 13); decyzja Komisji 78/155/EWG z dnia 23 grudnia 1977 r. w sprawie postępowania na podstawie art. [81] traktatu ustanawiającego Europejską Wspólnotę Ekonomiczną (IV/29.146 - BMW S.A. Belgia i belgijscy dealerzy BMW) (Dz.U. 1978 L 46, str. 33)]. Skarżąca precyzuje, iż w sektorze motoryzacyjnym spółki zależne prowadzące sprzedaż krajową zostały uznane za odpowiedzialne za naruszenie, o ile miało ono miejsce w państwie członkowskim, w którym prowadziły one swoją działalność [decyzja Komisji 2001/146/WE z dnia 20 września 2000 r. w sprawie postępowania na podstawie art. 81 Traktatu WE (sprawa COMP/36.653 — Opel) (Dz.U. 2001 L 59, str. 1)].

171 Skarżąca utrzymuje, że twierdzenie Komisji, jakoby była ona odpowiedzialna za postępowanie MBBel ze względu na jej blisko 100% udział w spółce, jest bezzasadne. Jej zdaniem z wyroku Trybunału z dnia 16 listopada 2000 r. w sprawie Stora Kopparbergs Bergslags przeciwko Komisji (C-286/98 P, Rec. str. I-9925, pkt 28 i nast.) wynika, że 100% udział nie może sam w sobie stanowić podstawy oparcia odpowiedzialności spółki-matki w zakresie zakazu zawierania porozumień. Komisja powinna była wykazać, odwołując się do innych dowodów, fakt iż skarżąca wywierała faktyczny wpływ na postępowanie MBBel. Skarżąca zaprzecza, by miała wiedzę o działalności MBBel i ją aktywnie popierała. Utrzymuje ona, że Komisja nie przytoczyła dowodu na okoliczność wiedzy skarżącej o odbywającym się spotkaniu stowarzyszenia przedstawicieli handlowych w dniu 20 kwietnia 1995 r. Wyjaśnia ona, że nawet jeśli MBBel wzięła udział w akcji „antywyprzedaż", odbyło się to bez jej

zgody. Skarżąca dodaje w replice, że błędne jest twierdzenie Komisji, jakoby to na skarżącej spoczywał ciężar dowodu na okoliczność, że nie ponosi ona odpowiedzialności za naruszenie ze względu na fakt, że Mercedes-Benz występowała względem Komisji jako jedyny uczestnik postępowania administracyjnego w przedmiocie naruszenia dokonanego na terytorium belgijskim. W jej opinii Komisja winna wykazać, że Mercedes-Benz została poinformowana o domniemanych działaniach zmierzających do określania ceny sprzedaży i je „aktywnie popierała".

172 Komisja utrzymuje, iż MBBel uczestniczyła w dniu 20 kwietnia 1995 r., wraz ze stowarzyszeniem belgijskich przedstawicieli handlowych w porozumieniu o ograniczeniu dopuszczalnych rabatów do 3%, którego przekroczenie miało powodować zmniejszenie kontyngentu przydzielonych pojazdów. Uważa ona, iż skarżąca ponosi odpowiedzialność za to naruszenie reguł konkurencji, ponieważ tworzy ona z MBBel jednostkę gospodarczą.

173 Komisja twierdzi, że nie można mieć najmniejszych wątpliwości co do faktu, że uczestnicy spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r. postanowili przeprowadzić akcję „antywyprzedaż", skoro w protokole z tego spotkania jego autor Rauw dokonał wyraźnego rozróżnienia pomiędzy deklaracjami, żądaniami mniej lub bardziej stanowczymi, radami i zaleceniami, a także zarzutami i deklaracjami zamiarów jego uczestników. Poza tym ustęp dotyczący odwołania do fikcyjnych zakupów, postępowania w zakresie cen oddziałów MBBel w Brukseli, jak również odwołanie do ograniczenia kontyngentów w przypadku rabatów przekraczających 3% wykazuje, że dyskusje dotyczyły właśnie decyzji o podjęciu omawianych działań, i to z udziałem MBBel.

174 Co więcej, Komisja uważa, że argumenty skarżącej, jakoby protokół nie wspominał o żadnej wypowiedzi MBBel, że MBBel uczestniczyła w zebraniu jako importer a nie jako pełnomocnik swych oddziałów, oraz że stowarzyszenie dealerów nie miało uprawnień koniecznych do podejmowania wiążących decyzji, nie mają znaczenia dla sprawy. Dodaje ona ponadto, iż każda osoba uczestnicząca w zebraniu skutkującym zawarciem porozumień antykonkurencyjnych winna wyrazić swe odmienne zdanie w celu jasnego wskazania, iż nie jest ona częścią niniejszego porozumienia. Protokół z zebrania w dniu 20 kwietnia 1995 r. nie odnotowuje żadnego sprzeciwu ze strony MBBel. MBBel zatwierdziła nawet ograniczenie rabatów do 3%. W przeciwnym

wypadku Rauw nie mógłby wskazać, że w razie przekroczenia tego limitu, kontyngent pojazdów zostanie ograniczony, wiedząc, że jedynie MBBel jest w stanie podjąć tego rodzaju działanie.

175 Wbrew temu, co twierdzi skarżąca (zob. pkt 162 powyżej), MBBel miał interes w zahamowaniu obniżek cen. W opinii Komisji utrzymanie przez MBBel średnich cen na podniesionym poziomie nie miało żadnego sensu, jeżeli dealerzy udzielaliby wciąż poważniejszych rabatów, podważając w ten sposób wiarygodność cenników. Poza tym twierdzi ona, że jako importer MBBel nie jest wyłącznie dostawcą dla belgijskich dealerów, co powoduje relację wertykalną, ale również za pośrednictwem swych brukselskich oddziałów – klientów ostatecznych, co tworzy kwestionowaną przez skarżącą relację horyzontalną pomiędzy MBBel a jej dealerami.

176 Komisja utrzymuje, iż Goossens ze stowarzyszenia belgijskich dealerów uważał, że za obniżki cen należy obciążać nie tyle oddziały, co ich pełnomocników, również uczestniczących, obok wielu członków kierownictwa MBBel, w spotkaniu w dniu 20 kwietnia 1995 r. W opinii Komisji nie budzi wątpliwości, iż MBBel była postrzegana nie tylko jako dostawca, ale również jako konkurent dealerów i że uczestniczyła ona w porozumieniu w przedmiocie ograniczenia rabatów w podwójnym charakterze.

177 Komisja utrzymuje, że wbrew temu, co podnosi skarżąca (zob. pkt 162 powyżej), pismo o przedstawieniu zarzutów nie ograniczało się do konkurencji wertykalnej. Uważa ona, że wyjaśniła (w pkt 222 pisma o przedstawieniu zarzutów), iż działania uzgodnione pomiędzy MBBel a dealerami w celu zwalczania obniżek cen i kontrolowania udzielanych rabatów oraz obniżenia kontyngentów pojazdów w przypadku rabatów powyżej 3%, miały na celu ograniczenie konkurencji cenowej w Belgii. MBBel zatem nie tylko uczestniczyła jako strona w porozumieniu mającym na celu stosowanie uzgodnień co do ograniczenia rabatów poprzez obniżenie kontyngentów, ale również w sposób bardziej ogólny jako przedsiębiorstwo

uczestniczyła w porozumieniu zmierzającym do ograniczenia rabatów, kontroli postępowania dealerów w przedmiocie rabatów i zmniejszenia kontyngentów w przypadku rabatów przekraczających 3%. Poza tym Komisja ocenia, że skarżąca nie może postrzegać jako nowej kwalifikacji prawnej uczestnictwa MBBel w porozumieniu, skoro w piśmie o przedstawieniu zarzutów Komisja wskazała, że MBBel uczestniczyła jeszcze przed dniem 20 kwietnia 1995 r. w co do zasady horyzontalnym porozumieniu w zakresie cen, a mianowicie w akcji „antywyprzedaż". Komisja przypomina, iż nie jest konieczne, by porozumienie miało charakter wiążący z punktu widzenia prawa cywilnego, by stanowiło porozumienie w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE (wyrok Trybunału z dnia 11 stycznia 1990 r. w sprawie C-277/87 Sandoz Prodotti Farmaceutici przeciwko Komisji, Rec. str. I-45, pkt 13) (zob. pkt 160 powyżej).

178 W opinii Komisji sporna decyzji dowodzi, że belgijscy dealerzy winni byli liczyć się ze wspominanymi fikcyjnymi zakupami i że MBBel zabiegała bardzo, by dealerzy utrzymali ich rzeczywiste ceny odsprzedaży na jak najwyższym poziomie (motyw 117 i 119 spornej decyzji). Kwestionuje ona argument skarżącej, jakoby indywidualne oceny dotyczące różnych dealerów były anonimowe. W rzeczywistości anonimowość tych ocen została naruszona już w protokole z zebrania w dniu 27 marca 1996 r., skoro spółka dealerska Van Steen NV została imiennie wymieniona. Dodaje ona, iż indywidualne rabaty, jakich gotowych było udzielić pięciu kontrolowanych dealerów, nie musiałyby być szczegółowo wskazane w protokole, gdyby było jasne, że każdy z dealerów proponował rabat wyższy niż 3% dozwolony przez stowarzyszenie. Według Komisji rzekome wcześniejsze różnice w opiniach pomiędzy dealerami dotyczące wysokości rabatów są pozbawione jakiegokolwiek znaczenia dla sprawy, tym bardziej, że sporne porozumienie zobowiązywało ich zwłaszcza względem MBBel.

179 Komisja stwierdza, że pełnomocnictwo udzielone w dniu 26 listopada 1996 r. spółce Tokata wskazuje, iż postępowanie dealerów w kwestii rabatów odgrywało istotną rolę w ramach fikcyjnych zakupów wbrew temu, co dowodzi skarżąca, która postrzega to jako jeden z wielu aspektów (zob. pkt 165 powyżej). Wyjaśnia ona, że rzeczywistym przedmiotem pełnomocnictwa było sprawdzenie reakcji 47 belgijskich dealerów względem żądania rabatu rzędu 7%.

180 W opinii Komisji skarżąca zaprzecza jakiemukolwiek związkowi pomiędzy z jednej strony porozumieniem z dnia 20 kwietnia 1995 r., a z drugiej fikcyjnymi zakupami dokonywanymi u pięciu dealerów w Antwerpii wiosną 1996 r. i pełnomocnictwem z listopada 1996 r. dotyczącym dokonywania fikcyjnych zakupów u belgijskich dealerów (zob. pkt 166 powyżej). Komisja utrzymuje, że tymczasowy limit ustalony na koniec 1995 r. i wprowadzony porozumieniem z dnia 20 kwietnia 1995 r. odnosi się wyłącznie do uzgodnionej sankcji szczególnej, mianowicie do ograniczenia kontyngentów, a nie do ustalenia górnego pułapu rabatów na 3%. Nie twierdzi ona, że fikcyjne zakupy miały miejsce na podstawie decyzji z dnia 20 kwietnia 1995 r., ale że zakupy te wskazują, że dealerzy winni byli liczyć się z tego typu działaniami. Komisja dodaje, że dnia 14 marca 1996 r. MBBel wyraziła swoje niezadowolenie wobec faktu, że sprzedawca dealera z Charleroi sprzedał pojazd z serii W 210 z 6% rabatem.

181 Co do odczuwalnego ograniczenia wymiany wewnątrzwspólnotowej, kwestionowanego przez skarżącą (zob. pkt 168 powyżej) Komisja uwydatnia, że stworzenie i utrzymywanie pułapu cen sztucznie zawyżonych może spowodować odmienne od normalnych przepływy finansowe. Stwierdza ona, że orzecznictwo wskazuje, iż praktyki ograniczające konkurencję odnoszące się do całości terytorium państwa członkowskiego powodują z samej swej natury utrwalenie podziałów rynku o charakterze narodowym (ww. w pkt 131 wyrok w sprawie Bayerische Motorenwerke, pkt 20; wyrok Trybunału z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie C-309/99 Wouters i in., Rec. str. I-1577, pkt 95, wyrok Sądu z dnia 6 lipca 2000 r. w sprawie T-62/98 Volkswagen przeciwko Komisji, Rec. str. II-2707, pkt 179).

182 Komisja zarzuca skarżącej, że zaprzestała praktyki ustalania cen sprzedaży w Belgii dopiero okólnikiem z dnia 10 czerwca 1999 r. (motyw 223 spornej decyzji). Potwierdza ona raz jeszcze, że data figurująca w protokole ze spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r., mianowicie 31 grudnia 1995 r., dotyczyła wyłącznie sankcji polegającej na ograniczeniu kontyngentów, a nie porozumienia w przedmiocie ograniczenia rabatów do 3%. Podnosi ona, że postępowanie dealerów w zakresie rabatów było również przedmiotem kontroli w roku 1996 (motyw 117 i 118 spornej decyzji). Poza tym kontrola ta nie zawężała się w żaden sposób do pojazdów serii W 210, ale włączała również inne kategorie samochodów, jak w niniejszym przypadku klasy C. Przeprowadzanie fikcyjnych zakupów mających zasadniczo na

celu kontrolę rabatów przyznawanych przez dealerów, jak to zostało zdecydowane w dniu 20 kwietnia 1995 r., włączenie do akcji innych serii pojazdów i krytyki wystosowane w przedmiocie przyznawania nadmiernych rabatów (motyw 119 spornej decyzji) dowodzą, że porozumienie z dnia 20 kwietnia 1995 r., które zgodnie z protokołem było poprzedzone innymi porozumieniami, nie było w żadnym wypadku działaniem jednorazowym, odosobnionym i przejściowym. W ten sam sposób Komisja odnosi się do argumentu skarżącej, jakoby porozumienie co do cen miało na celu zwiększenie rentowności dealerów. Według Komisji tego rodzaju cel nie mógł być osiągnięty przy użyciu środka stosowanego jedynie przez kilka miesięcy.

183 Komisja uważa, że argumenty skarżącej co do jej odpowiedzialności w niniejszej sprawie, przedstawione w pkt 169–171 powyżej, są bezpodstawne. Podnosi ona, iż odpowiedzialność skarżącej za postępowanie MBBel wynika z prostego faktu, iż spółka ta niemalże w całości należy do skarżącej i z racji swej zależności w stosunku do spółki-matki nie mogła ona prowadzić polityki w zakresie dystrybucji, która wydawała jej się właściwa, oraz stanowiła ze skarżącą jednostkę gospodarczą.

184 Komisja wyjaśnia, po pierwsze, że skoro, jak w niniejszym przypadku, spółka-matka posiada 100% udział w swej spółce zależnej, nie musi ona wykazywać, iż spółka-matka udziela w rzeczywiście swej spółce zależnej wskazówek, które ta stosuje. Podnosi ona, iż powołany wyżej w pkt 171 wyrok w sprawie Stora Kopparbergs Bergslags przeciwko Komisji, do którego odwołuje się skarżąca, wskazuje, że w takiej sytuacji hipotetyczne założenie, że spółka-matka ma faktycznie determinujący wpływ na postępowanie spółki-córki, jest uprawnione, w szczególności w sytuacji gdy spółka-matka występuje wobec Komisji jako jedyny uczestnik postępowania w przedmiocie danego naruszenia. W tych okolicznościach na skarżącej spoczywał ciężar obalenia tej hipotezy z użyciem wystarczających środków dowodowych. Komisja podnosi, że w niniejszej sprawie skarżąca również występowała wobec Komisji jako jedyny uczestnik postępowania w przedmiocie naruszenia, które miało miejsce na terytorium belgijskim. Skarżąca nie zakwestionowała również tego, że była w stanie wywierać determinujący wpływ na postępowanie tej spółki zależnej na rynku. Stwierdza ona w końcu, że skarżąca nie dostarczyła najmniejszego dowodu na okoliczność, że MBBel miała możliwość postępować w sposób autonomiczny.

185 Komisja precyzuje jednocześnie, że skarżąca była poinformowana o usiłowaniach MBBel w kierunku utrzymania średnich cen na wysokim poziomie (motyw 119 spornej decyzji).

Ocena Sądu

186 Sąd podnosi tytułem wstępu, że skarżąca krytykuje fakt, iż Komisja stwierdziła po raz pierwszy w spornej decyzji, odnosząc się do naruszenia dotyczącego ustalania cen sprzedaży w Belgii, iż MBBel uczestniczyła uprzednio w horyzontalnym ograniczeniu konkurencji. W rzeczywistości zostało wskazane w zaskarżonej decyzji, iż „MBBel występuje jednocześnie jako konkurent dealerów, jako czerpiąca zyski z dwóch oddziałów, oraz jako dostawca". Poza tym Komisja oceniła w spornej decyzji, iż zdecydowanie ostatni aspekt wertykalny stanowił „podstawową oś porozumienia" (motyw 141).

187 Mimo że skarżąca nie podnosi tego w sposób wyraźny, Sąd uznaje, iż argument ten winien być interpretowany jako zarzut oparty na naruszeniu prawa do obrony.

188 Jak wynika z wykładni art. 19 ust. 1 rozporządzenia nr 17 w związku z art. 2 i 4 rozporządzenia Komisji nr 99/63/EWG z dnia 25 lipca 1963 r. w sprawie przesłuchań przewidzianych w art. 19 ust. 1 i 2 rozporządzenia Rady nr 17 (Dz.U. 1963 127, str. 2268), Komisja, przedstawiając zarzuty, które podnosi przeciwko zainteresowanym przedsiębiorstwom i związkom przedsiębiorstw, uwzględnia w swoich decyzjach tylko te zarzuty, co do których zainteresowane przedsiębiorstwa i związki przedsiębiorstw miały możliwość wypowiedzenia się we właściwy sposób, przedstawiając swą opinię co do prawdziwości i znaczenia dla sprawy dowodów, zarzutów i okoliczności stwierdzonych przez Komisję (zob. podobnie wyroki Trybunału z dnia 13 lutego 1979 r w sprawie C-85/76

Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, Rec. str. 461, pkt 9 oraz Sądu z dnia 18 grudnia 1992 r. w sprawach połączonych od T 10/92 do T 12/92 oraz T 15/92 Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II 2667, pkt 33).

189 W świetle utrwalonego orzecznictwa pismo o przedstawieniu zarzutów winno przedstawiać zarzuty sformułowane w sposób wystarczająco jasny, nawet jeśli skrótowo, w celu umożliwienia zainteresowanym rzeczywistego zapoznania się z rodzajami postępowania, które są im zarzucane przez Komisję. W rzeczywistości jedynie pod tym warunkiem przedstawienie zarzutów może spełniać funkcję nadaną mu przez rozporządzenia wspólnotowe, polegającą na przedstawieniu przedsiębiorstwom informacji, w taki sposób, by umożliwić im podjęcie obrony zanim Komisja wyda ostateczną decyzję (zob. w szczególności wyroki Sądu z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie T-352/94 Mo och Domsjö przeciwko Komisji, Rec. str. II-1989, pkt 63; w sprawie T-348/94 Enso Española przeciwko Komisji, Rec. str. II-1875, pkt 83 oraz w sprawie T-308/94 Cascades przeciwko Komisji, Rec. str. II-925, pkt 42). Poza tym z utrwalonego orzecznictwa wynika, iż wymóg ten jest zachowany jedynie wówczas, gdy decyzja obciąża zainteresowanych odpowiedzialnością wyłącznie za te naruszenia, które były przedmiotem pisma o przedstawieniu zarzutów oraz podtrzymuje jedynie fakty, co do których zainteresowani mieli możliwość się wypowiedzieć (zob. w szczególności wyrok Trybunału z dnia 15 lipca 1970 r. w sprawie C-41/69 ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, Rec. str. 661, pkt 94 oraz wyrok Sądu z dnia 30 września 2003 r. w sprawach połączonych T-191/98 i od T-212/98 do T-214/98 Atntic Container i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II-3275, pkt 113). Niemniej jednak ostateczna decyzji Komisji nie koniecznie musi być kopią pisma o przedstawianiu zarzutów (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. str. I-123, pkt 67 oraz ww. wyrok w sprawie ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, pkt 91).

190 W świetle tych podstawowych zasad prawnych należy ocenić zarzut oparty na naruszeniu prawa skarżącej do obrony.

191 W niniejszej sprawie należy zbadać, czy zarzut, zgodnie z którym MBBel uczestniczyła w domniemanym horyzontalnym ograniczeniu konkurencji, został zaprezentowany w piśmie o przedstawieniu zarzutów w wystarczająco jasny sposób, by pozwolić skarżącej na rzeczywiste powzięcie o nim wiedzy.

192 Sąd uznaje, że skoro przedstawienie zarzutów dostarcza jasnej wskazówki co do charakteru naruszenia reguł konkurencji zarzucanego danemu przedsiębiorstwu oraz istotnych faktów powołanych w tym zakresie, przedsiębiorstwo to jest w stanie odpowiedzieć na zarzuty i bronić swoich praw. Ostateczne przedstawienie zarzutów w przyjętej przez Komisję decyzji kwalifikującej porozumienie gospodarcze jako „wertykalne" lub „horyzontalne" nie stanowi istotnej zmiany zarzutów w stosunku do zawartych w piśmie o przedstawieniu zarzutów.

193 Należy wskazać, iż Komisja nie powołała w piśmie o przedstawieniu zarzutów w sposób wyraźny ani aspektu horyzontalnego, ani wertykalnego przedmiotowego naruszenia, a w konsekwencji nie dokonała kwalifikacji naruszenia jako „horyzontalnego" lub „wertykalnego". Skarżąca nie kwestionuje jednak faktu, iż Komisja przedstawiła w piśmie o przedstawianiu zarzutów w sposób skrótowy powody, dla których zarzuciła MBBel zawarcie z belgijskimi dealerami porozumienia dotyczącego określenia cen sprzedaży pojazdów marki Mercedes w Belgii. Jak wynika z powyższego, zasadnicze fakty i krytyka podtrzymane przez Komisję w spornej decyzji zostały naświetlone w piśmie o przedstawieniu zarzutów. Należy jednocześnie przypomnieć, iż Komisja uznała w spornej decyzji, iż aspekt wertykalny domniemanego naruszenia miał centralne znaczenie, podczas gdy aspekt horyzontalny został powołany w sposób całkowicie posiłkowy.

194 W niniejszych okolicznościach należy stwierdzić, że nie jest konieczne, by w celach poszanowania prawa do obrony w piśmie o przedstawieniu dowodów Komisja kwalifikowała w sposób wyraźny przedmiotowe naruszenia jako wertykalne i horyzontalne.

195 Tytułem uzupełnienia Sąd podnosi, że skarżąca ogranicza się do podniesienia tego zarzutu, nie wskazując w jakim zakresie fakt, iż Komisja nie powołała przed wydaniem spornej decyzji „horyzontalnego" aspektu przedmiotowego naruszenia przyczynił się do powstania po jej stronie szkody. Z jednej strony z akt sprawy wynika, iż skarżąca ustosunkowała się do krytyki dotyczącej ustalania cen sprzedaży w Belgii podniesionej przez Komisję w piśmie o przedstawieniu zarzutów. Nie podniosła jednak w skardze, iż treść jej odpowiedzi na pismo o przedstawianiu zarzutów byłaby odmienna, gdyby znajdowało się w nim słowo „horyzontalny".

Z drugiej strony, należy wskazać, że z treści części spornej decyzji odnoszącej się do nałożenia kary pieniężnej za przedmiotowe naruszenie wynika, iż Komisja nakładając rzeczoną karę nie podkreśliła wyraźnie aspektu horyzontalnego naruszenia (motyw od 245 do 248).

196 Ze spornej decyzji wynika, iż Komisja uznała, że porozumienie zmierzające do ograniczenia konkurencji cenowej w Belgii zostało zawarte w dniu 20 kwietnia 1995 r. pomiędzy MBBel a stowarzyszeniem dealerów w Belgii. Porozumienie do miało polegać na ograniczeniu rabatów do 3%, na weryfikacji przez agencję zewnętrzną poziomu rabatów przyznawanych na klasę E, oraz na ograniczeniu kontyngentów pojazdów tej klasy w następstwie stosowania najwyższych rabatów (motyw 113 i 117).

197 Sąd podnosi, iż zgodnie ze sprawozdaniem z omawianego spotkania, w części zatytułowanej „akcja antywyprzedaż" zostało stwierdzone, co następuje:

„stosunki pomiędzy dealerami uległy polepszeniu dzięki tej akcji. [Dealer Goossens] zarzuca oddziałom w Brukseli stosowanie nadmiernych obniżek cen. Planowane jest odwołanie się do zewnętrznej agencji w celu przeprowadzenia »ghost shopping« dla sprawdzenia poziomu rabatów na pojazdy serii W 210. W przypadku przyznawania rabatów przekraczających 3%, liczba przydzielanych pojazdów zostanie zmniejszona, aż do końca roku 1995".

198 Skarżąca przyznaje, iż w trakcie spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 roku, z udziałem MBBel, stowarzyszenie dealerów Mercedes-Benz w Belgii wyraziło gotowość odwołania się do zewnętrznej agencji, której powierzono przeprowadzenia wizyt w charakterze fikcyjnych klientów. Skarżąca uważa niemniej jednak, że stowarzyszenie nie może podejmować żadnych decyzji wiążących jego członków, będąc jedynie upoważnionym do formułowania „zaleceń". Podnosi ona jednocześnie, że MBBel nie podjęła żadnych działań w celu zastosowania owych zaleceń, których

sama nie przyjęła. Utrzymuje ona, że MBBel była obecna jedynie w charakterze obserwatora i importera i nie dokonała w trakcie zebrania żadnej interwencji ustnej. Co więcej, w opinii skarżącej, nawet jeśli ograniczenia rabatów handlowych miały miejsce, nie miały one odczuwalnych konsekwencji w zakresie obrotu międzypaństwowego.

199 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, dla istnienia porozumienia w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE wystarczy, aby zainteresowane przedsiębiorstwa wyraziły wspólną wolę postępowania na rynku w określony sposób (ww. w pkt 189 wyrok w sprawie ACF Chemiefarma przeciwko Komisji oraz 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. str. 3125, pkt 86, a także wyrok Sądu z dnia 20 kwietnia 1999 r. w sprawach połączonych od T-305/94 do T-307/94, T-313/94 do T-316/94, T-318/94, T-325/94, T-328/94, T-329/94 i T-335/94 Limburgse Vinyl Maatschappij i in. przeciwko Komisji, zwanej „PVC II", Rec. str. II-931, pkt 715).

200 Kryteria w zakresie koordynacji i współpracy określone w orzecznictwie, dalekie od warunku opracowania rzeczywistego „planu", winny być interpretowane w duchu przepisów traktatu dotyczących konkurencji, zgodnie z którymi każdy podmiot gospodarczy winien określać w sposób autonomiczny politykę, jaką zamierza realizować na wspólnym rynku. O ile zgadza się, iż powołany wymóg autonomii nie wyłącza prawa podmiotów gospodarczych do sprawnego przystosowywania się w zależności od postępowania lub spodziewanego postępowania konkurentów, o tyle jednak zdecydowanie sprzeciwia się wszelkim kontaktom między tymi podmiotami gospodarczymi, tak bezpośrednim, jak i pośrednim, które miałyby na celu lub skutkowałyby bądź wywieraniem wpływu na postępowanie aktualnego lub potencjalnego konkurenta na rynku, bądź ujawnieniem temu konkurentowi podjętych decyzji co do postępowania lub planów postępowania na rynku. (ww. w pkt 41 wyrok w sprawie Suiker Unie i in. przeciwko Komisji, pkt 173 i 174, ww. w pkt 199 wyrok w sprawie PVC II, pkt 720).

201 Należy przypomnieć, że w przypadku sporu co do istnienia naruszenia reguł konkurencji na Komisji spoczywa ciężar udowodnienia naruszeń, które stwierdza, oraz powołania środków dowodowych mogących wykazać w sposób wystarczający okoliczności stanowiące naruszenie (wyrok Trybunału z dnia 17 grudnia 1998 r. w sprawie C-185/95 P Baustahlgewebe przeciwko Komisji, Rec. str. I-8417, pkt 58).

202 W każdym razie w momencie, w którym zostało ustalone, że przedsiębiorstwo uczestniczyło w zebraniu przedsiębiorstw o oczywiście antykonkurencyjnym charakterze, do przedsiębiorstwa tego należy przedstawienie dowodów, za pomocą których wykaże, że jego udział był pozbawiony jakiegokolwiek charakteru antykonkurencyjnego, dowodząc, iż wskazało swoim konkurentom, że uczestniczyło w zebraniu reprezentując zgoła inny punkt widzenia (zob. podobnie wyroki Trybunału z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie C-199/92 P Hals przeciwko Komisji, Rec. str. I-4287, pkt 155 oraz w sprawie C-235/92 P Montecatini przeciwko Komisji, Rec. str. I-4539, pkt 181). W przypadku niedostarczenia takiego dowodu na okoliczność różnicy zdań sam fakt, że przedsiębiorstwo to nie zgadza się z wynikami tych zebrań nie jest w stanie zwolnić go całkowicie z odpowiedzialności wynikającej z faktu uczestnictwa w porozumieniu (wyroki Sądu z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie T-347/94 Mayr-Melnhof przeciwko Komisji, Rec. str. II-1751, pkt 135 oraz 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, T-88/95, T-103/95 i T-104/95 Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II-491, pkt 1389).

203 Sąd stwierdza, że jest bezsporne, iż MBBel była obecna na spotkaniu stowarzyszenia dealerów w dniu 20 kwietnia 1995 r., w trakcie którego zostało zasygnalizowane utrzymywanie się „wyprzedaży" oraz zamiar wprowadzenia środków w celu ujawnienia i wyeliminowania rabatów wyższych niż 3%. Należy zauważyć, że de facto w zebraniu uczestniczyło wielu członków zarządu MBBel, oraz że protokół z niego został sporządzony przez Rauwa kierującego rozwojem sieci dealerów MBBel (zob. w szczególności motyw 115 spornej decyzji). W konsekwencji argumenty skarżącej, jakoby MBBel odegrała pomniejszą rolę w powołanym

spotkaniu (zob. pkt 161 powyżej) nie zostały potwierdzone przez materiały zgromadzone w aktach sprawy. Sąd jest zdania, że udział powołanych pełnomocników MBBel w przedmiotowym zebraniu, wbrew temu co twierdzi skarżąca, dowodzi, że MBBel odegrała kluczową rolę w dyskusjach.

204 Stąd też, jako że MBBel nie udowodniła, iż dystansowała się od dyskusji w przedmiocie rabatów cenowych, Komisja słusznie uznała, iż MBBel, poprzez swe pełne uczestnictwo w spotkaniu w dniu 20 kwietnia 1995 r., w trakcie którego cel „antywyprzedaży" został wyraźnie powołany, uczestniczyła w uzgodnieniu woli mającego prowadzić do realizacji działań zmierzających do ujawnienia i wyeliminowania przedmiotowych rabatów.

205 Ponadto nie ma znaczenia dla sprawy fakt, iż jak twierdzi skarżąca, w danym momencie oddziały MBBel nie były pełnoprawnymi członkami stowarzyszenia, skoro uczestnictwo MBBel w porozumieniu antykonkurencyjnym zostało wykazane.

206 Należy jednocześnie stwierdzić, zgodnie z twierdzeniami Komisji, że jedynie MBBel była w stanie urzeczywistnić groźbę ograniczenia kontyngentów przyznanych pojazdów, wyrażoną podczas spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r. Brak reakcji z jej strony nie może być interpretowany inaczej, jak tylko jako aprobata i milczące przystąpienie do akcji „antywyprzedaż", o której uprzednio podjęli decyzje dealerzy, tym bardziej, że wyrażona w trakcie rzeczonego spotkania groźba zmniejszenia kontyngentu pojazdów przydzielonych do końca 1995 r. w przypadku rabatów przekraczających 3% wymagała aktywnego udziału MBBel jako dostawcy dealerów i wzmocniła omawiane porozumienie.

207 W konsekwencji obecność powołanego przedsiębiorstwa podczas spotkania oraz brak publicznego odżegnania się od jego ustaleń pozwoliły innym uczestnikom wnioskować, że zgadzało się ono z wynikami tego spotkania i że zamierzało

przyczynić się poprzez swe własne postępowanie do wspólnych celów, do których dążył ogół jego uczestników. Sąd ocenia jednocześnie, że fakt, iż akcja „antywyprzedaż" została wprowadzona w życie przed odbyciem spotkania, nie podważa wniosku Komisji, że MBBel uczestniczyła w decyzji w przedmiocie przyszłych cen podjętej w dniu 20 kwietnia 1995 r. i była przygotowana do aktywnego wspierania ustalania cen stosowanych przez dealerów, oraz jak w niniejszym przypadku, stosowania sankcji w przypadku naruszania wskazówek począwszy od powołanej daty.

208 W opinii Sądu argument skarżącej, jakoby fakt, że MBBel sprawdzała niekiedy, czy dealerzy wypełniają w całości ich misję pośredników (zob. pkt 165 powyżej), był całkowicie usprawiedliwiony, jako że dealerzy zobowiązują się w ramach umowy dealerskiej do utrzymywania wysokiej jakości na rynku, nie jest przekonywujący i jako taki winien być odrzucony. W rzeczywistości skarżąca przyznaje w skardze, że praktyki taryfowe dealerów były jednym z wielu aspektów tej oceny (zob. pkt 165 powyżej). Sąd uznał, że ceny zafakturowane przez dealerów nie mają żadnego związku z jakością ich usług. Poza tym MBBel nie usiłuje uzasadnić kontroli praktyk taryfowych na podstawie art. 11 belgijskiej umowy dealerskiej, który przewiduje, że MBBel może określić cenę maksymalną, ale nie cenę minimalną.

209 Należy jednocześnie odrzucić argument skarżącej, zgodnie z którym zebrane informacje były anonimowe (zob. pkt 168 poniżej) i nie było możliwe podjęcie środków skierowanych przeciwko konkretnym dealerom. Jasno wynika z protokołu zebrania dealerów Mercedes z regionu Antwerpii, odbytego w dniu 27 marca 1996 r., iż rabaty udzielone przez konkretnego dealera, mianowicie spółkę Van Stegn NV, zostały stwierdzone przez fikcyjnych kupujących i zasygnalizowane podczas powołanego spotkania.

210 Odnosząc się do argumentu skarżącej, jakoby stowarzyszenie dealerów nie mogło podjąć żadnej decyzji wiążącej jej członków lecz jedynie formułować zalecenia należy przypomnieć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem dla zakwalifikowania

jakiejś czynności jako decyzji związku przedsiębiorstw w rozumieniu art. 81 ust. 1 WE nie jest koniecznie, aby czynność ta miała charakter zobowiązujący dla zaangażowanych członków, tym bardziej w sytuacji, gdy adresaci decyzji się do niej stosują (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 8 listopada 1983 r. IAZ i in. przeciwko Komisji w sprawie od C-96/82 do C-102/82, C-104/82, C-105/82, C-108/82 i C-110/82, Rec. str. 3369, pkt 20 oraz ww. w pkt 199 wyrok w sprawie Van Landewyck i in. przeciwko Komisji, pkt 88 i 89; wyrok Sądu z dnia 11 marca 1999 r. w sprawie T-136/94 Eurofer przeciwko Komisji, Rec. str. II-263, pkt 15). Hipoteza ta jest w niniejszej sprawie wystarczająco poparta faktem, że członkowie stowarzyszenia dealerów w Belgii i MBBel podjęli podczas spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r. decyzję o kontroli poziomu rabatów uzgodnionych na model pojazdu W 210 za pomocą fikcyjnych zakupów przeprowadzonych przez zewnętrzną agencję, oraz że fikcyjni kupujący faktycznie odwiedzili dealerów. Fakty te pokazują, iż linia postępowania przyjęta podczas spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r. została wprowadzona w życie.

211 Co do argumentu skarżącej przedstawionego w pkt 162 powyżej, zgodnie z którym nie jest oczywiste, by oddziały MBBel miały interes w ograniczaniu poziomu redukcji cen, Sąd jest zdania, że skoro udział MBBel w porozumieniu został wykazany, nie jest konieczne badanie, czy ona sama i jej oddziały miały interes by w nim uczestniczyć. W każdym razie Sąd uważa, że zgodnie z tym, co utrzymuje Komisja, MBBel, a w konsekwencji jej oddziały, miała interes w zahamowaniu obniżek cen, zwłaszcza dlatego, że jest ona dostawcą nie tyko dealerów, ale również klientów końcowych za pośrednictwem pewnych oddziałów. Należy stwierdzić, że pismo z dnia 17 października 1995 r. wystosowane przez MBBel do Mercedes-Benz AG, w którym MBBel deklaruje uczynić „wszystko co [w jej] możliwościach w celu właściwego wykonania [jej] pracy (to znaczy, że rezygnuje [ona] z wywozu), [i próbować] utrzymać [swoje] średnie ceny na wysokim poziomie", pokazuje jednocześnie, jak wskazuje na to Komisja w motywie 119 spornej decyzji, interes w tym, by dealerzy w Belgii przyznawali jedynie umiarkowane rabaty. W tym względzie Sąd uważa, że argument skarżącej, zgodnie z którym MBBel powołała w piśmie z 17 października 1995 r. średnie, opublikowane taryfy, a nie ceny sprzedaży rzeczywiście fakturowane przez dealerów, nie jest przekonywający i winien być odrzucony.

212 Odnosząc się do argumentu skarżącej jakoby ustalanie cen sprzedaży w Belgii nie wpływało w odczuwalny sposób na wymianę międzypaństwową, jako że dotyczyło

jedynie sprzedaży dokonywanej przez dealerów w tym państwie, a sprzedaż transgraniczna nie została dotknięta, Sąd ocenia, iż winien on zostać odrzucony. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem w przypadku, gdy porozumienie obejmuje całość terytorium państwa członkowskiego, powoduje z samej swej natury utrwalenie podziałów rynku o charakterze narodowym, stojąc w ten sposób na przeszkodzie pożądanemu z punktu widzenia Traktatu gospodarczemu wzajemnemu przenikaniu (ww. w pkt 181 wyrok w sprawie Wouters i in. pkt 95; wyrok Trybunału z dnia 17 października 1972 r. w sprawie C-8/72 Vereeniging van Cementhandelaren przeciwko Komisji, Rec. str. 977, pkt 29; ww. w pkt 81 wyrok w sprawie Remia i in. przeciwko Komisji pkt 22, wyrok z dnia 18 czerwca 1998 r. w sprawie C-35/96 Komisja przeciwko Włochom, Rec. str. I-3851, pkt 48). Skarżąca nie kwestionuje jednak faktu, że spotkanie z dnia 20 kwietnia 1995 r., a zatem i przedmiotowe naruszenie, dotyczyło całego terytorium Belgii, jak podnosi Komisja w motywie 197 spornej decyzji.

213 Skarżąca uważa jednocześnie, iż Komisja nie wykazała, by stwierdzone naruszenie trwało od 20 kwietnia 1995 r. aż do wydania okólnika z dnia 10 czerwca 1999 r., w którym skarżąca wskazała w szczególności, że dealerzy winni mieć względem swych klientów swobodę określania ceny i warunków sprzedaży. Utrzymuje ona, że Komisja winna była przyjąć koniec roku jako datę końcową, ponieważ akcja „antywyprzedaż" przywołana w protokole z zebrania z dnia 20 kwietnia 1995 r. miała charakter prowizoryczny i dotyczyła wyłącznie wprowadzenia nowego modelu W 210.

214 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem na Komisji spoczywa ciężar dowodu na okoliczność nie tylko istnienia porozumienia, ale również okresu jego trwania (zob. ww. w pkt 84 wyrok w sprawie Dunlop Slazenger przeciwko Komisji, pkt 79 oraz ww. w pkt 202 wyrok z dnia 15 marca 2000 r. w sprawie Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, pkt 2802).

215 Sąd uważa, że istniały w niniejszej sprawie spójne wskazówki sugerujące, że naruszenie trwało również po roku 1995. Należy stwierdzić, jak słusznie utrzymuje Komisja, iż z protokołu ze spotkania z dnia 20 kwietnia 1995 r. wynika, że limit czasowy ustalony na koniec roku 1995 odnosi się jedynie do uzgodnionej sankcji, a nie do ustalenia na 3% górnego pułapu rabatów. Poza tym, stosownie do protokołu z zebrania z dnia 27 marca 1996 r. fikcyjne zakupy modelu E 290 TD zostały przeprowadzone w szczególności w 1996 r. u pięciu dealerów w Belgii. W tym

względzie Sąd uznaje, iż wbrew twierdzeniom skarżącej (zob. pkt 166 powyżej) istnieje związek pomiędzy spotkaniem dealerów z dnia 20 kwietnia 1995 r. a tym z dnia 27 marca 1996 r. Co więcej, w piśmie datowanym na 14 marca 1996 r. MBBel wyraziła jasno niezadowolenie z faktu, że pojazd z serii W 210 został sprzedany z rabatem 6%. W tym względzie Sąd jest zdania, że użycie wykrzyknika po procencie — „6%!" — nie pozostawia żadnych wątpliwości co do faktu, że przedmiotowy rabat został potraktowany jako naganny. W konsekwencji w obliczu sprzeciwów podniesionych przez MBBel wobec rabatów przyznanych przez dealerów w Belgii przewyższających 3% oraz trwającej praktyki fikcyjnych zakupów, dealerzy musieli się spodziewać konsekwencji w przypadku stwierdzenia rabatów długo po zakończeniu roku 1995. Sąd przyjmuje, że w związku z powyższym Komisja miała prawo uznać porozumienie z dnia 20 kwietnia 1995 r. w sprawie ustalenia cen w Belgii za działanie trwające do czasu jego wyraźnego zniesienia w drodze okólnika z dnia 10 czerwca 1999 r., a nie za działanie tymczasowe.

216 Sąd uważa, że powołując się na fakt, iż Komisja nie sprecyzowała, czy dokonane naruszenie dotyczące ustalenia cen w Belgii charakteryzowało się niezmiennie takim samym natężeniem (zob. pkt 168 powyżej), skarżąca argumentuje, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie powagi naruszenia w niektórych okresach. Sąd uznaje, że Komisja właściwie oceniła czas trwania (zob. pkt 215 powyżej) i powagę przedmiotowego naruszenia. Powaga naruszenia nie budzi poza tym sprzeciwu skarżącej. W istocie biorąc pod uwagę, że naruszenie trwało również w okresie ustalonym w spornej decyzji przy braku dowodu, że nastąpiła przerwa w naruszeniu, na Komisji nie ciąży obowiązek ustalenia, czy naruszenie cechowało się niezmiennie takim samym natężeniem.

217 Skarżąca zarzuca Komisji, że przypisuje jej ona odpowiedzialność za postępowanie MBBel — jej spółki zależnej w Belgii, wyłącznie na podstawie faktu, że jej udział w spółce-córce jest bliski 100%.

218 Należy przypomnieć w tym względzie, że okoliczność, iż spółka córka ma odrębną osobowość prawną, nie wystarcza, by wykluczyć możliwość, że jej postępowanie było motywowane przez spółkę-matkę, w szczególności wówczas, gdy spółka-córka nie określa w sposób autonomiczny swego postępowania na rynku, ale stosuje co do zasady wskazówki przekazywane jej przez spółkę-matkę (zob. w szczególności ww. w pkt 85 wyrok Trybunału w sprawie ICI przeciwko Komisji, pkt 132 i 133; wyrok z dnia 14 lipca 1972 r. w sprawie 52/69 Geigy przeciwko Komisji, Rec. str. 787, pkt 44 oraz z dnia 21 lutego 1973 r. w sprawie 6/72 Europemballage i Continental Can przeciwko Komisji, Rec. str. 215, pkt 15). Posiadanie 100% kapitału spółki-córki nie może być samo w sobie argumentem wystarczającym do wykazania istnienia tego rodzaju kontroli po stronie spółki-matki. Przypisanie spółce-matce postępowania spółki-córki zależy zawsze od stwierdzenia faktycznego wykonywania uprawnień kierowniczych (zob. podobnie ww. w pkt 85 wyrok w sprawie ICI przeciwko Komisji, pkt 132–141 oraz z dnia 12 lipca 1979 r. w sprawach połączonych 32/78 oraz od 36/78 do 82/78 BMW Belgium i in. przeciwko Komisji, Rec. str. 2435, pkt 24 oraz ww. w pkt 171 wyrok w sprawie Stora Kopparbergs Bergslags przeciwko Komisji, pkt 23).

219 Jak to ocenił Trybunał w powołanym uprzednio w pkt 171 wyroku w sprawie Stora Kopparbergs Bergslags przeciwko Komisji (pkt 28), posiadanie 100% kapitału nie pozwala samo w sobie na ustalenie odpowiedzialności spółki-matki. Komisja może jednocześnie oprzeć swą decyzję na obciążeniu spółki-matki za postępowanie spółki zależnej na okoliczności, że spółka-matka nie kwestionuje by miała możliwość wpływania w determinujący sposób na politykę handlową spółki-córki i nie podnosi środków dowodowych na poparcie swych twierdzeń co do autonomiczności spółki-córki. W rzeczywistości w sytuacji, gdy spółka-matka posiada 100% kapitału spółki zależnej, założenie Komisji, że spółka-matka rzeczywiście wywiera determinujący wpływ na postępowanie spółki zależnej, może być uzasadnione, w szczególności jeżeli spółka-matka występuje jako jedyny uczestnik postępowania administracyjnego reprezentujący spółki należące do koncernu.

220 W tych okolicznościach na spółce-matce spoczywa ciężar obalenia tego domniemania poprzez powołanie wystarczających środków dowodowych.

221 W niniejszym przypadku z akt sprawy wynika, że skarżąca nie kwestionuje faktu, że w momencie zajścia przedmiotowego naruszenia do Mercedes-Benz należała całość kapitału MBBel i przyznaje, że występowała wobec Komisji jako jedyny uczestnik postępowania administracyjnego w przedmiocie belgijskiego naruszenia. Poza tym skarżąca ogranicza się do potwierdzenia, że nie miała wiedzy na temat działalności MBBel i zaprzecza, by aktywnie działalność tę popierała, nie dostarczając najmniejszego dowodu na okoliczność, że nie miała możliwości wpływania na politykę handlową MBBel w sposób determinujący, ani żadnego środka dowodowego co do autonomiczności MBBel. Wynika stąd, że skarżąca nie obaliła, powołując wystarczające środki dowodowe, domniemania, że faktycznie wywierała determinujący wpływ na postępowanie swej spółki zależnej MBBel.

222 Stąd też należy odrzucić niniejszą część zarzutu, a w konsekwencji oddalić trzeci zarzut.

W przedmiocie czwartego zarzutu, opartego na nieprawidłowym ustaleniu wymiaru kary pieniężnej określonej w art. 3 spornej decyzji

Argumenty stron

223 Skarżąca uważa, że kara pieniężna nałożona w art. 3 spornej decyzji jest całkowicie bezpodstawna w obliczu braku naruszenia art. 81 ust. 1 WE. Dodaje ona, że nawet w przypadku wykazania naruszenia, kara pieniężna jest zbyt wysoka.

224 Odnosząc się do postępowania na rynku niemieckim, skarżąca podnosi, że w istocie kara pieniężna winna być uznana za zastosowaną z naruszeniem prawa, ponieważ działania będące przedmiotem zarzutów zostały podjęte przez Mercedes-Benz na podstawie umów przedstawicielstwa handlowego, które dotyczą ograniczeń mających zastosowanie jedynie do przedstawicieli handlowych, nie należą zatem do zakresu zastosowania art. 81 ust. 1 WE.

225 Skarżąca utrzymuje, że zakaz sprzedaży wymierzony przeciwko spółkom leasingowym w Hiszpanii, w zakresie w jakim zakaz ten mógłby pozostawać w sprzeczności z art. 81 ust. 1 WE, jest w każdym razie przedmiotem wyłączenia na podstawie rozporządzenia nr 1475/95, co nie pozwala wymierzyć kary pieniężnej. Skarżąca jest zdania, nawet jeśli sąd wspólnotowy nie przychyli się do jej argumentu, że należy uwzględnić fakt, iż jest ona w stanie wykazać istotne podstawy prawne na poparcie swej tezy, zgodnie z którą praktyki te spełniają przesłanki zastosowania wyłączenia.

226 Skarżąca podnosi, że jakkolwiek Komisja twierdzi (motyw 245 spornej decyzji), iż ustalenie cen sprzedaży w Belgii dotyczyło wyłącznie modelu W 210, to jednak ocenia następnie, że praktyka redukcji cen była kontrolowana również w odniesieniu do innych modeli. Ta ostatnia uwaga odnosi się w oczywisty sposób do „tajnych wizyt", które były dokonywane przez spółkę Tokata w związku z modelami klasy C. Skarżąca uważa, że wizyty te nie mają żadnego związku z ustalaniem cen (zob. pkt 167 powyżej). Uważa ona, że nie do zaakceptowania jest fakt, by Komisja brała pod uwagę okoliczność obciążającą, iż praktyka ta dotyczyła wielu modeli. Poza tym stwierdzenie sformułowane w motywach 223 i 225 spornej decyzji, zgodnie z którym ustalenie cen sprzedaży funkcjonowało od dnia 20 kwietnia 1995 r. do dnia 10 czerwca 1999 r. nie wytrzymuje analizy, według której protokół ze spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r. stosowany był wyłącznie do końca 1995 r. (zob. pkt 174 powyżej). Wreszcie skarżąca kwestionuje twierdzenie, jakoby MBBel odegrała kluczową rolę w domniemanym ograniczaniu redukcji cen. Przeciwnie uważa ona, iż działanie to było zainicjowane przez dealerów jeszcze przed spotkaniem w dniu 20 kwietnia 1995 r. W jej opinii MBBel, nawet jeśli ostatecznie

wzięła udział w praktykowaniu tego środka, nie przyjęła w tym zakresie roli kierowniczej. Udział MBBel, zdaniem skarżącej, tłumaczy się nie obroną jej własnych interesów, ale poprawą rentowności dealerów.

227 Komisja podnosi, iż w zakresie naruszenia polegającego na określaniu cen sprzedaży w Belgii argumenty skarżącej należy odrzucić. Przypomina ona po pierwsze, że na podstawie uwag przedstawionych w motywie 245 spornej decyzji przedmiotowe naruszenie zostało ocenione jako „bardzo poważne", a kwota kary pieniężnej została ustalona na 7 milionów euro, co odpowiada około jednej trzeciej maksymalnego wymiaru kary 20 milionów euro przewidzianego w przypadku poważnych naruszeń w wytycznych w zakresie określania wymiaru kar pieniężnych stosowanych na podstawie art. 15 ust. 2 rozporządzenia nr 17 i art. 65 ust. 5 Traktatu EWWiS (Dz.U. 1998, C 9, str. 3). Komisja dodaje, że skarżącej została zarzucona kontrola rabatów udzielanych przez dealerów nie tylko na model W 210, ale również na inne modele pojazdów. Poza tym, nawet jeśli przedmiotowe naruszenie ograniczało się do modelu W 210, Komisja miała możliwość uwzględnienia tego faktu w ramach odstraszającego celu kary.

228 Komisja uważa, że odparła uprzednio zarzuty skarżącej dotyczące okresu trwania naruszenia (zob. pkt 182 powyżej).

229 Co więcej, utrzymuje ona, że dokonując wymiaru kary pieniężnej nie oparła się na potencjalnej roli sprawczej MBBel w ograniczaniu rabatów, ale że jedynie wzięła pod uwagę aktywny udział MBBel w zakresie określania cen sprzedaży w Belgii. W razie braku jej aktywnego udziału sankcje przewidziane w przypadku przekroczenia pułapu rabatów nie mogłyby być wprowadzone w życie. Komisja podkreśla, że z protokołu ze spotkania w dniu 20 kwietnia 1995 r. wynika, że akcja „antywyprzedaż" funkcjonowała wcześniej. Utrzymuje ona jednak, że to w trakcie tego spotkania, z aktywnym udziałem skarżącej, podjęto decyzję o ograniczeniu rabatów do najwyżej 3% i zatem nie można twierdzić, że MBBel została

skonfrontowana z tym działaniem jedynie a posteriori. Odnosząc się do własnego interesu MBBel, Komisja podnosi, że ograniczenie rabatów służyło utrzymaniu polityki wysokich cen importera. Wreszcie, ocena tego przypadku nie byłaby inna, gdyby faktycznie zamieram MBBel było utrzymanie rentowności dealerów (ww. w pkt 84 wyrok w sprawie AEG przeciwko Komisji, pkt 40–42 oraz 71–73).

Ocena Sądu

230 Tytułem wstępu należy przypomnieć, iż z analizy poprzednich zarzutów wynika, że kara pieniężna określona w art. 3 spornej decyzji winna zostać uchylona, w zakresie w jakim została nałożona na skarżącą z powodu wskazówek udzielonych niemieckim przedstawicielom handlowym, by dokonywać sprzedaży nowo dostarczonych pojazdów, jeżeli to tylko możliwe, wyłącznie klientom z ich terytorium umownego, unikając konkurencji wewnętrznej, oraz by domagać się w odniesieniu do zamówień na nowe pojazdy złożonych przez klientów przechodnich zapłaty zaliczki w wysokości 15% ceny pojazdu. W konsekwencji wstępna kwota kary pieniężnej w wysokości 71,825 milionów euro winna zostać zmniejszona do kwoty 47,025 milionów euro (motyw 242).

231 Również z analizy poprzednich zarzutów wynika, że kara pieniężna przewidziana w art.3 spornej decyzji winna zostać uchylona, w zakresie w jakim została nałożona na skarżącą z powodu ograniczenia dostaw samochodów osobowych spółkom leasingowym w Niemczech i Hiszpanii w celu tworzenia przez nie składu. W konsekwencji wstępna kwota kary pieniężnej w wysokości 71,825 milionów euro winna zostać zmniejszona do kwoty 15 milionów euro (motyw 244).

232 Odnosząc się do naruszenia polegającego na ustalaniu cen w Belgii, Sąd uważa, że błędnym jest argument powołany przez skarżącą, jakoby Komisja wzięła pod uwagę okoliczność obciążającą, że naruszenie dotyczyło wielu modeli. Z motywu 248 spornej decyzji jasno wynika, że Komisja w trakcie ustalania wymiaru kary pieniężnej

nie brała pod uwagę żadnej okoliczności obciążającej. W każdym razie, o ile prawdą jest, co wskazała Komisja w spornej decyzji, że w dniu 26 listopada 1996 r. MBBel zobowiązała spółkę Tokata do przeprowadzenia u 47 belgijskich dealerów fikcyjnych zakupów i kontroli rabatów przyznawanych na modele klasy C, okoliczność ta pokazuje, jak utrzymuje Komisja, że fikcyjne zakupy stanowiły dla MBBel bieżącą praktykę, że nie ograniczały się do szczególnego modelu.

233 W przedmiocie argumentu skarżącej dotyczącego okresu trwania naruszenia odnoszącego się do ustalania cen w Belgii należy przypomnieć, że zdaniem Sądu ocena Komisji co do czasu jego trwania jest prawidłowa (zob. pkt 215 powyżej). Poza tym Sąd stwierdza, że MBBel odegrała kluczową rolę w ustalaniu cen pojazdów w Belgii (zob. pkt 209 powyżej). W konsekwencji nie może mieć miejsca zmniejszenie wymiaru kary w odniesieniu do przedmiotowego naruszenia.

234 W świetle ogółu poprzedzających uwag należy uchylić część kary pieniężnej w zakresie, w jakim odnosi się ona do naruszeń w Niemczech i Hiszpanii. Pozostałe argumenty powołane przez skarżącą na poparcie wniosku o uchylenie kary pieniężnej lub zmniejszenie jej wymiary należy odrzucić. Sąd wykonując swą kompetencję orzeczniczą ustala wymiar kary pieniężnej za naruszenie dotyczące ustalania cen w Belgii na 9,8 miliona euro.

W przedmiocie kosztów

235 Zgodnie z art. 87 § 3 regulaminu Sądu może on postanowić, że koszty zostaną podzielone, albo że każda ze stron poniesie własne koszty. W niniejszej sprawie Komisja poniesie swoje własne koszty oraz 60% kosztów poniesionych przez skarżącą.

Z powyższych względów

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJI (piąta izba)

orzeka, co następuje:

1) **Stwierdza się nieważność art. 1 decyzji Komisji 2002/758/WE z dnia 10 października 2001 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 Traktatu WE (sprawa COMP/36.264 — Mercedes-Benz), utrzymując go jednak w mocy w zakresie w jakim stwierdza, że spółka Daimler Chrysler AG, jak również spółka Daimler-Benz AG oraz Mercedes-Benz, których jest ona następcą prawnym, dopuściły się samodzielnie lub za pośrednictwem swej spółki-córki Mercedes-Benz Belgium S.A. naruszenia art. 81 ust. 1 WE wynikającego z faktu uczestnictwa w porozumieniach zmierzających do ograniczenia rabatów udzielanych w Belgii, zawartych w dniu 20 kwietnia 1995 r., a uchylonych w dniu 10 czerwca 1999 r.**

2) **Stwierdza się nieważność art. 2 z wyjątkiem pierwszego zdania.**

3) **Stwierdza się nieważność art. 3 decyzji 2002/758 w zakresie, w jakim określa wymiar kary pieniężnej nałożonej na skarżącą na kwotę 71,825 milionów euro.**

4) **Wymiar kary pieniężnej nałożonej w art. 3 decyzji 2002/758 z tytułu naruszenia dotyczącego ustalania cen w Belgii ustala się na kwotę 9,8 milionów euro.**

5) Skarga zostaje oddalona w pozostałym zakresie.

6) Komisja ponosi swoje własne koszty oraz 60% kosztów poniesionych przez skarżącą. Skarżąca ponosi 40% swoich własnych kosztów.

Lindh García-Valdecasas Cooke

Wyrok ogłoszono na posiedzeniu jawnym w Luksemburgu w dniu 12 września 2005 r.

Sekretarz

H. Jung

Prezes

P. Lindh