

WYROK SĄDU (druga izba w składzie powiększonym)
z dnia 14 grudnia 2005 r. *

W sprawie T-210/01

General Electric Company, z siedzibą w Fairfield, Connecticut (Stany Zjednoczone), reprezentowanej przez N. Greena i C. Booth, QC, J. Simor, K. Bacon, barristers, S. Baxtera, solicitor, adwokatów L. Vogela i J. Vogela oraz początkowo przez adwokata M. Van Kerckhove, a następnie przez J. O'Leary, solicitor, z adresem do doręczeń w Luksemburgu,

strona skarżąca,

przeciwko

Komisji Wspólnot Europejskich, reprezentowanej przez R. Lyala, P. Hellströma oraz F. Siredey-Garnier, działających w charakterze pełnomocników, z adresem do doręczeń w Luksemburgu,

strona pozwana,

* Język postępowania: angielski.

popierana przez

Rolls-Royce plc, z siedzibą w Londynie (Zjednoczone Królestwo), reprezentowaną przez A. Renshawa, solicitor,

oraz

Rockwell Collins, Inc., z siedzibą w Cedar Rapids, Iowa (Stany Zjednoczone), reprezentowaną przez T. Soamesa, J. Daviesa oraz A. Ryana, solicitors oraz adwokata P.D. Camesasę,

interwencji,

mającej za przedmiot skargę o stwierdzenie nieważności decyzji Komisji 2004/134/WE z dnia 3 lipca 2001 r. uznającej koncentrację za niezgodną ze wspólnym rynkiem i z porozumieniem o EOG (sprawa COMP/M.2220 — General Electric przeciwko Honeywell) (Dz.U. 2004, L 48, str. 1),

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJI WSPÓLNOT EUROPEJSKICH
(druga izba w składzie powiększonym),

w składzie: J. Pirrung, prezes, V. Tiili, A.W.H. Meij, M. Vilaras i N.J. Forwood, sędziowie,

sekretarz: J. Plingers, administrator,

uwzględniając procedurę pisemną i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 27 maja 2004 r.

wydaje następujący

Wyrok

Ramy prawne

- 1 Artykuł 2 ust. 2 i 3 rozporządzenia Rady (EWG) nr 4064/89 z dnia 21 grudnia 1989 r. w sprawie kontroli koncentracji przedsiębiorstw (Dz.U. L 395, str. 1, sprostowanie w Dz.U. 1990, L 257, str. 13), ostatnio zmienionego rozporządzeniem Rady (WE) nr 1310/97 z dnia 30 czerwca 1997 r. (Dz.U. L 180, str. 1), po sprostowaniu i ze zm. zwanego dalej „rozporządzeniem nr 4064/89” stanowi:

„2. Koncentrację, która nie stwarza lub nie umacnia pozycji dominującej, w wyniku czego skuteczna konkurencja na wspólnym rynku lub jego znacznej części zostałaby znacząco utrudniona, uznaje się za zgodną ze wspólnym rynkiem.

3. Koncentrację, która stwarza lub umacnia pozycję dominującą, w wyniku czego skuteczna konkurencja na wspólnym rynku lub jego znaczącej części zostałaby znacząco utrudniona, uznaje się za niezgodną ze wspólnym rynkiem”.

Okoliczności powstania sporu

- 2 General Electric Company (zwana dalej „GE” lub „skarżącą”) jest wielobranżowym przedsiębiorstwem przemysłowym, działającym w szczególności w takich dziedzinach jak silniki lotnicze, urządzenia gospodarstwa domowego, usługi informatyczne, systemy energetyczne, oświetlenie, systemy przemysłowe, systemy medyczne, plastik, emisja telewizyjna, usługi finansowe i usługi transportowe.
- 3 Honeywell International Inc. jest przedsiębiorstwem działającym w szczególności na rynkach produktów i usług lotniczych, produktów przemysłu samochodowego, sprzętu elektronicznego, specjalistycznych materiałów chemicznych, polimerów o wysokiej wydajności, systemów transportowych i energetycznych oraz automatyki budynków mieszkalnych i przemysłowych.
- 4 W dniu 22 października 2000 r. GE i Honeywell zawarły porozumienie (zwane dalej „koncentracją”) przewidujące, że GE nabędzie cały kapitał Honeywell, która stanie się spółką zależną w 100% od GE.
- 5 W dniu 5 lutego 2001 r. Komisja formalnie otrzymała zgłoszenie koncentracji zgodnie z art. 4 rozporządzenia nr 4064/89.
- 6 Uznając w dniu 1 marca 2001 r., że koncentracja może być objęta zakresem rozporządzenia nr 4064/89, Komisja podjęła decyzję o wszczęciu postępowania w sprawie badania zgłoszenia, które jest przewidziane w art. 6 ust. 1 lit. c) tego rozporządzenia i art. 57 Porozumienia o Europejskim Obszarze Gospodarczym (zwaną dalej „decyzją o wszczęciu postępowania”).

- 7 W dniu 15 marca 2001 r. GE i Honeywell wspólnie przedstawiły Komisji uwagi w przedmiocie decyzji o wszczęciu postępowania.
- 8 W dniu 8 maja 2001 r. Komisja wysłała GE pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, na które ta ostatnia odpowiedziała w dniu 24 maja 2001 r.
- 9 W dniach 29 i 30 maja 2001 r. GE i Honeywell zostały przesłuchane przez Komisję.
- 10 W dniach 14 i 28 czerwca 2001 r. GE i Honeywell zaproponowały dwie kolejne serie zobowiązań, które miały umożliwić Komisji wyrażenie zgody na koncentrację.
- 11 W dniu 3 lipca 2001 r. Komisja wydała decyzję 2004/134/WE (sprawa COMP/M.2220 — General Electric przeciwko Honeywell) (Dz.U. 2004, L 48. str. 1) uznającą koncentrację za niezgodną ze wspólnym rynkiem i z porozumieniem o EOG (zwaną dalej „zaskarżoną decyzją”).

Zaskarżona decyzja

- 12 Sentencja zaskarżonej decyzji jest sformułowana następująco:

„Artykuł 1

Koncentrację, w wyniku której [GE] przejmuje kontrolę nad Honeywell International Inc., uznaje się za niezgodną ze wspólnym rynkiem i porozumieniem o EOG.

Artykuł 2

Adresatem decyzji jest [GE]

[...]”.

- 13 Uzasadnienie zaskarżonej decyzji można streścić w następujący sposób.
- 14 Zdaniem Komisji, jeszcze przed koncentracją sama GE zajmowała pozycję dominującą na światowych rynkach silników do dużych samolotów handlowych (zwanymi dalej „silnikami do dużych samolotów handlowych”) i do dużych samolotów regionalnych (zwanymi dalej „silnikami do dużych samolotów regionalnych”) (motywy 45–83 i 84–87 zaskarżonej decyzji oraz motywy 107–229). Jej ugruntowana pozycja na rynku, połączona z dźwignią handlową, którą wyraża jej siła finansowa i integracja wertykalna z leasingiem samolotów, należy do czynników, które pozwoliły stwierdzić występowanie pozycji dominującej skarżącej na tych rynkach. Dochodzenie również wykazało, że Honeywell była już głównym dostawcą produktów awioniki i innych urządzeń (motywy 241–275) oraz silników do samolotów służbowych (motywy 88 i 89) i urządzeń startowych, w szczególności do silników przeznaczonych do dużych samolotów handlowych. Urządzenia startowe stanowią kluczowe elementy w produkcji silników (motywy 331–340).

- 15 Połączenie działalności tych dwóch spółek spowodowałoby stworzenie lub umocnienie pozycji dominujących na kilku rynkach. Zdaniem Komisji, w szczególności obecna pozycja dominująca GE na światowych rynkach silników do dużych samolotów handlowych zostałaby umocniona z powodu „wertikalnych” skutków koncentracji, wynikających z integracji działalności GE jako producenta tych silników z działalnością Honeywell jako producenta rozruszników do tych silników (motywy 419–427 zaskarżonej decyzji). Stwierdziła ona również, że w związku z istnieniem dwóch typów skutków konglomeratowych doszłoby do stworzenia pozycji dominujących na różnych światowych rynkach elementów produktów awioniki i innych urządzeń, na których Honeywell już przed koncentracją zajmowała silną pozycję. W opinii Komisji te skutki wynikały po pierwsze z procesu zwanego „przeniesieniem udziału” i polegającego na rozszerzeniu na te rynki siły finansowej GE Capital, spółki należącej do grupy skarżącej, oraz z korzyści handlowych wynikających z działalności zakupu i leasingu samolotów, prowadzonej głównie przez GE Capital Aviation Services (GECAS), tj. inną spółkę wchodzącą w skład grupy skarżącej (motywy 342–348 i 405–411). Po drugie, Komisja przewidziała skutki mogące wyniknąć ze stosowanej w przyszłości przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia sprzedaży pakietowej — czystej, technicznej i mieszanej, obejmującej jednocześnie zarówno silniki dawnej GE, jak również produkty awioniki i inne urządzenia dawnej Honeywell (motywy 349–404). Komisja twierdzi, że w przyszłości sprzedaż pakietowa umocniłaby także istniejącą już przed koncentracją pozycję dominującą GE na rynku silników do dużych samolotów handlowych.
- 16 Dodatkowo Komisja stwierdziła, że umocnieniu uległaby — istniejąca przed koncentracją — dominująca pozycja GE na światowych rynkach silników do dużych samolotów regionalnych oraz że powstałaby pozycja dominująca jednostki utworzonej w wyniku połączenia na światowych rynkach silników do samolotów służbowych, w szczególności z powodu „horyzontalnego nakładania” GE, jak i Honeywell jako producentów na tych rynkach jeszcze przed koncentracją (motywy 428–431 i 435–437 zaskarżonej decyzji). Komisja uznała również, że w szczególności na skutek horyzontalnego nakładania pomiędzy podmiotami biorącymi udział w zgłoszonej koncentracji doszłoby do stworzenia pozycji dominującej na światowych rynkach małych okrętowych turbin gazowych (motywy 468–477).

- 17 Tym samym uznając proponowane przez uczestników koncentracji zobowiązania za niewystarczające do rozwiązania wszystkich problemów konkurencji powstałych na skutek koncentracji (motywy 500–533 i 546–563 zaskarżonej decyzji), Komisja stwierdziła w motywie 567 decyzji, że koncentracja doprowadziłaby do stworzenia lub umocnienia kilku pozycji dominujących, w wyniku czego skuteczna konkurencja na wspólnym rynku zostałaby znacząco utrudniona, oraz że z tej przyczyny koncentracja musi zostać uznana za niezgodną ze wspólnym rynkiem zgodnie z art. 8 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89.

Postępowanie

- 18 Skarżąca wniosła niniejszą skargę pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 12 września 2001 r. W tym samym dniu Honeywell również wniosła skargę na zaskarżoną decyzję (sprawa T-209/01).
- 19 Pismami złożonymi w sekretariacie Sądu odpowiednio w dniach 11, 15 i 16 stycznia 2002 r. Rolls-Royce Plc, Rockwell Collins Inc. (zwana dalej „Rockwell”) i Thales SA wniosły o dopuszczenie ich do niniejszej sprawy w charakterze interwenientów po stronie Komisji.
- 20 Skarżąca złożyła wniosek o zachowanie poufności względem interwenientów w odniesieniu do niektórych informacji zawartych w jej pismach i pismach Komisji.

- 21 Postanowieniem z dnia 26 czerwca 2002 r. prezes pierwszej izby Sądu dopuścił interwencje Rolls-Royce'a i Rockwell. W tym samym postanowieniu wyraził zgodę na zastosowanie poufności wnioskowane przez skarżącą, z zastrzeżeniem uwag interwenientów. Zgodnie z art. 116 § 6 regulaminu Sądu Thales została dopuszczona do sprawy w charakterze interwenienta w toku procedury ustnej na podstawie sprawozdania na rozprawę.
- 22 Ponieważ skład izb Sądu został zmieniony decyzją Sądu z dnia 13 września 2004 r. (Dz.U. C 251, str. 12), sędzia sprawozdawca został przydzielony do drugiej izby, której w konsekwencji powierzono niniejszą sprawę.
- 23 Na podstawie art. 14 regulaminu oraz na wniosek drugiej izby, po wysłuchaniu stron zgodnie z art. 51 regulaminu, Sąd postanowił przekazać sprawę powiększonemu składowi orzekającemu.
- 24 Pismem złożonym w sekretariacie Sądu w dniu 2 lutego 2004 r. Thales wycofała interwencję. Postanowieniem z dnia 23 marca 2004 r. prezes drugiej izby Sądu w składzie powiększonym przyjął ten wniosek do wiadomości po wysłuchaniu pozostałych stron.
- 25 Pismem z dnia 17 marca 2004 r. skarżąca wniosła o połączenie niniejszej sprawy ze sprawą T-209/01. Prezes drugiej izby w składzie powiększonym przekazał temu składowi kwestię rozstrzygnięcia w przedmiocie ewentualnego połączenia zgodnie z art. 50 regulaminu.

- 26 Na podstawie sprawozdania sędziego sprawozdawcy Sąd postanowił otworzyć procedurę ustną i zadał stronom pytania w ramach środków organizacji postępowania przewidzianych w art. 64 regulaminu. Wezwał też Komisję do przedstawienia pewnych dokumentów przed rozprawą. Strony zastosowały się do tych żądań.
- 27 Na rozprawie w dniu 27 maja 2004 r. wysłuchane zostały wystąpienia stron i ich odpowiedzi na pytania Sądu. Po zakończeniu tej rozprawy procedura ustna została zamknięta.
- 28 Pismem z dnia 8 czerwca 2004 r. skarżąca złożyła w sekretariacie Sądu wniosek o ponowne otwarcie procedury ustnej oraz dodatkowe uwagi w przedmiocie niniejszej sprawy, załączając do nich szereg nowych dokumentów. Postanowieniem z dnia 8 lipca 2004 r. Sąd zarządził otwarcie procedury ustnej na nowo zgodnie z art. 62 regulaminu.
- 29 Po wysłuchaniu stron Sąd wyznaczył środek organizacji postępowania zgodnie z art. 64 regulaminu, polegający na włączeniu do akt dokumentów i uwag przedstawionych przez skarżącą w dniu 8 czerwca 2004 r. Uwagi Komisji i interwenientów w przedmiocie znaczenia tych materiałów zostały również włączone do akt.
- 30 Na żądanie Sądu strony przedstawiły swoje stanowiska oraz dodatkowe dokumenty w przedmiocie kwestii podniesionych przez skarżącą w jej wstępnych uwagach. Te materiały również zostały włączone do akt.
- 31 Procedura ustna została następnie ponownie zamknięta w dniu 23 listopada 2004 r.

Żądania stron

32 Skarżąca wnosi do Sądu o:

- stwierdzenie nieważności zaskarżonej decyzji;
- obciążenie Komisji kosztami postępowania.

33 Komisja, popierana przez Rolls-Royce'a i Rockwell, wnosi do Sądu o:

- oddalenie skargi;
- obciążenie skarżącej kosztami postępowania.

Co do prawa

34 W swoich pismach skarżąca podnosi szereg kwestii dotyczących zakresu jej skargi, zakresu kontroli Sądu oraz ogólnych kryteriów zastosowanych przez Komisję w zaskarżonej decyzji. Kwestie te zostaną omówione na samym wstępie.

- 35 Skarżąca kwestionuje dokonane przez Komisję w zaskarżonej decyzji stwierdzenie, służące jako punkt wyjścia dla innych aspektów dokonanej przez Komisję oceny konkurencji, według którego jeszcze przed koncentracją skarżąca zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych. Ta kwestia zostanie zbadana w pierwszej kolejności.
- 36 Skarżąca także nie zgadza się z twierdzeniami Komisji dotyczącymi wertykalnego nachodzenia na siebie, skutków konglomeratowych i horyzontalnego nakładania, które powstałyby w wyniku koncentracji. Te kwestie zostaną zbadane jedna po drugiej: w drugiej, trzeciej i czwartej kolejności.
- 37 Wreszcie skarżąca podnosi uchybienia proceduralne, mające wpływ na zaskarżoną decyzję. Te kwestie zostaną zbadane jako ostatnie.

A — *Uwagi wstępne*

1. *W przedmiocie wniosku o połączenie*

- 38 Należy podkreślić, że połączenie dwóch spraw wniesionych przez różne skarżące nie może zmienić zakresu skargi złożonej osobno przez każdą z nich, gdyż w takim przypadku doszłoby do naruszenia niezależności i autonomii ich odrębnych skarg (wyrok Sądu z dnia 21 czerwca 2001 r. w sprawach połączonych od C-280/99 P do C-282/99 P Moccia Irme i in. przeciwko Komisji, Rec. str. I-4717, pkt 61–68, w szczególności pkt 66).

39 Zdaniem Sądu nie należy łączyć niniejszej sprawy ze sprawą T-209/01, w szczególności z uwagi na różnice w zakresie obu tych skarg. Wniosek o połączenie złożony przez skarżącą pismem z dnia 17 marca 2004 r. zostaje zatem oddalony.

2. W przedmiocie związku różnych okoliczności, na podstawie których Komisja stwierdziła niezgodność koncentracji ze wspólnym rynkiem

a) Argumenty stron

40 Skarżąca podnosi, że Komisja w swojej odpowiedzi na skargę podkreśliła, że poszczególne elementy rozumowania zaskarżonej decyzji wzajemnie wpierają się i z tego powodu sztuczne byłoby analizowanie każdego z nich z osobna. Stąd nie jest możliwe w niniejszej sprawie zastosowanie na zasadzie analogii rozwiązania, które wynika z wyroku Sądu z dnia 22 października 2002 r. w sprawie T-310/01 Schneider Electric przeciwko Komisji, Rec. str. II-4071, a mianowicie, że błędy, jakimi jest dotknięta ocena Komisji dotycząca niektórych badanych rynków, nie dają dostatecznych podstaw do stwierdzenia nieważności decyzji, jeśli ta decyzja opiera się również na analizie innych rynków, która okazała się zasadna. W tym względzie skarżąca podniosła na rozprawie, że Sąd nie może zastąpić oceny Komisji dotyczącej koncentracji swoją własną oceną. Tym samym w razie stwierdzenia, że niektóre części uzasadnienia zaskarżonej decyzji są wadliwe, podczas gdy inne takie nie są, nie do sądu wspólnotowego należy ocena, czy zasadne części oceny stanowiły wystarczającą podstawę dla wniosku Komisji, że zgłoszona koncentracja jest niezgodna ze wspólnym rynkiem.

41 Zdaniem Komisji zaskarżona decyzja została wydana w oparciu o pewien układ okoliczności faktycznych i prawnych, wzajemnie uzupełniających się, do których

należą skutki horyzontalne, skutki wertykalne i skutki konglomeratowe. Jednakże Komisja podkreśla, że każda z tych okoliczności z osobna uzasadnia zakaz koncentracji.

b) Ocena Sądu

- ⁴² Należy przede wszystkim stwierdzić, że w przypadku gdy niektóre części uzasadnienia decyzji mogą same w sobie uzasadniać ją w sposób wymagany prawem, wady, którymi mogłyby być dotknięte inne części uzasadnienia aktu prawnego, w żadnym razie nie mają wpływu na jego sentencję (zob. analogicznie wyrok Trybunału z dnia 12 lipca 2001 r. w sprawach połączonych C-302/99 P i C-308/99 P Komisja i Francja przeciwko TF1, Rec. str. I-5603, pkt 26–29).
- ⁴³ Poza tym, w sytuacji gdy sentencja decyzji Komisji opiera się na wielu podstawach rozumowania, z których każda wystarczyłaby do uzasadnienia tej sentencji, należy stwierdzić nieważność tego aktu prawnego w zasadzie tylko wtedy, gdy każda z tych podstaw jest dotknięta wadami. W tym przypadku błąd lub inna wada, które dotyczyłyby tylko jednej z podstaw, nie mogą wystarczać do uzasadnienia stwierdzenia nieważności spornej decyzji, ponieważ taki błąd nie mógł mieć decydującego wpływu na sentencję decyzji tej instytucji (zob. analogicznie wyrok Sądu z dnia 14 maja 2002 r. w sprawie T-126/99 Graphischer Maschinenbau przeciwko Komisji, Rec. str. II-2427, pkt 49–51 oraz przywołane orzecznictwo).
- ⁴⁴ Ta zasada znajduje zastosowanie szczególnie w kontekście decyzji w dziedzinie kontroli koncentracji (zob. podobnie ww. w pkt 40 wyrok Sądu w sprawie Schneider Electric przeciwko Komisji, pkt 404–420).

45 W tym względzie należy przypomnieć, że Komisja winna zakazać koncentracji, w przypadku gdy spełnia ona kryteria art. 2 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89. Otóż z art. 2 ust. 1 lit. a) tego rozporządzenia wynika, że Komisja, dokonując oceny koncentracji, bierze pod uwagę w szczególności potrzebę zachowania i rozwoju skutecznej konkurencji na wspólnym rynku, z punktu widzenia, między innymi, struktury wszystkich rynków właściwych. Tym samym ocena Komisji, czy skutek koncentracji powstaje lub umacnia się jedna bądź kilka pozycji dominujących, w wyniku czego skuteczna konkurencja zostałaby znacząco utrudniona, musi być dokonana w odniesieniu do warunków istniejących na poszczególnych rynkach, na które może mieć wpływ zgłoszona koncentracja. Dlatego, w przypadku stwierdzenia, że kryteria te są spełnione tylko w przypadku jednego z rynków właściwych, koncentracja musi zostać uznana za niezgodną ze wspólnym rynkiem.

46 W niniejszej sprawie Komisja stwierdziła w motywie 567 zaskarżonej decyzji, że „z tych wszystkich względów należy stwierdzić, że zamierzona koncentracja prowadziłaby do stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej na rynkach [silników do dużych samolotów handlowych], [silników do dużych samolotów regionalnych], [silników do samolotów służbowych], produktów awioniki i innych urządzeń, jak również małych okrętowych turbin gazowych, w wyniku czego skuteczna konkurencja na wspólnym rynku zostałaby znacząco utrudniona”.

47 Należy stwierdzić, że zaskarżona decyzja nie ustanawia hierarchii pomiędzy problemami konkurencji stwierdzonymi na każdym ze zbadanych przez Komisję rynków, a następnie wymienionych we wniosku decyzji przedstawionym w poprzednim punkcie. Wręcz przeciwnie, w szczególności w świetle treści art. 2 rozporządzenia nr 4064/89 ten wniosek może być rozumiany tylko w ten sposób, że na każdym z wymienionych rynków koncentracja prowadziłaby do stworzenia lub ewentualnie do umocnienia pozycji dominującej, w wyniku czego skuteczna konkurencja zostałaby znacząco utrudniona na wspólnym rynku.

48 Z uwagi na powyższe rozważania należy uznać, że można stwierdzić nieważność zaskarżonej decyzji tylko wówczas, gdy nie tylko zostanie stwierdzone, że niektóre części uzasadnienia są dotknięte wadami, ale także że te części uzasadnienia, które nie są wadliwe, nie dają wystarczającej podstawy do uznania koncentracji za niezgodną ze wspólnym rynkiem. Jednak takie stwierdzenie nie zwalnia z obowiązku zbadania, czy — jak twierdzi Komisja w swojej odpowiedzi na skargę — niektóre wymienione w zaskarżonej decyzji aspekty dotyczące konkurencji wpierają się wzajemnie, w związku z czym sztuczne byłoby analizowanie poszczególnych aspektów z osobna.

3. *W przedmiocie zaproponowanych zobowiązań*

49 Przede wszystkim, jeśli chodzi o kwestię ważności drugiej serii zobowiązań zaproponowanych w dniu 28 czerwca 2001 r., jest bezsporne, że uczestnicy koncentracji przedłożyli w dniu 14 czerwca 2001 r. pierwszą serię zobowiązań (zob. motywy 485–533 zaskarżonej decyzji). Komisja podnosi, czego skarżąca nie kwestionuje, że ostateczny termin przedstawiania propozycji zobowiązań przypadła na dzień 14 czerwca 2001 r., zgodnie z art. 18 ust. 2 rozporządzenia Komisji (WE) nr 447/98 z dnia 1 marca 1998 r. w sprawie zgłoszeń, terminów i przesłuchań przewidzianych w rozporządzeniu Rady (EWG) nr 4064/89 (Dz.U. L 61, str. 1). Niemniej jednak uczestnicy koncentracji zaproponowali drugą serię zobowiązań w dniu 28 czerwca 2001 r. (zob. motywy 534–566 zaskarżonej decyzji), wskazując, że zastępują one zobowiązania zaproponowane w dniu 14 czerwca 2001 r.

50 Należy stwierdzić, że jedyne różnice między tymi dwoma seriami zobowiązań odnoszą się do zobowiązania GECAS o charakterze behawioralnym i zobowiązań o charakterze strukturalnym dotyczących planowanego zakończenia przez Honeywell działalności na różnych rynkach produktów awioniki i urządzeń. Ewentualny wpływ tych różnic zostanie zbadany poniżej w związku z badaniem skutków konglomeratowych pod względem materialno-prawnym.

- 51 Kwestionując w swojej skardze odmowę przez Komisję uwzględnienia zobowiązań o charakterze behawioralnym, skarżąca również podniosła na rozprawie, że przez tę odmowę Komisja zakłóciła całe postępowanie administracyjne i pozbawiła uczestników koncentracji możliwości zaproponowania zobowiązań, które mogłyby rozwiązać problemy konkurencji wynikające z horyzontalnego nakładania stwierdzonego przez Komisję. Biorąc pod uwagę daleko idące znaczenie tego twierdzenia, konieczne jest zbadanie go w ramach części wstępnej.
- 52 W tym względzie Komisja w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów z dnia 8 maja 2001 r. wyraźnie wskazała w niniejszym przypadku zarzuty dotyczące wszystkich antykonkurencyjnych następstw koncentracji, a w szczególności zarzuty dotyczące horyzontalnych i wertykalnych skutków tej koncentracji, które zostały następnie uwzględnione w zaskarżonej decyzji (zob. w szczególności pkt 118–122, 124–126, 459–468, 469–471, 473, 474, 578–586 oraz 612–633 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów). Należy stwierdzić, że celem udzielenia odpowiedzi na zarzuty wysunięte przez Komisję w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów, skarżąca zaproponowała w dniu 14 czerwca 2001 r. w szczególności zobowiązania natury strukturalnej, które Komisja zbadała, a następnie odrzuciła, ponieważ jej zdaniem względy praktyczne sprzeciwiały się ich realizacji. Skarżąca nie przedstawiła przed Sądem żadnych powodów ani argumentów wyjaśniających, dlaczego właśnie odrzucenie tych zobowiązań było niezgodne z prawem lub bezzasadne (zob. w szczególności pkt 487, 555 i nast., 564 in fine i dalej 610). W zakresie, w jakim omawiane zobowiązania zawierają techniczne lub handlowe luki, które Komisja uznała za niewystarczające do zatwierdzenia koncentracji, odpowiedzialności za te luki nie można przypisać Komisji ani w szczególności jej rezerwie wyrażonej wobec potencjalnej skuteczności innych zobowiązań uczestników o charakterze behawioralnym. Do uczestników koncentracji należało przedstawienie zobowiązań zupełnych i skutecznych pod wszystkimi względami i to zasadniczo do dnia 14 czerwca 2001 r.
- 53 W uwagach przedstawionych po ponownym otwarciu procedury ustnej skarżąca poprawiła swoją odpowiedź na pytanie przedstawione podczas rozprawy i przyznała, że Komisja rzeczywiście poinformowała ją w dniu 22 czerwca 2001 r. o powodach, dla których jej zobowiązania, przedłożone w dniu 14 czerwca 2001 r., zostały odrzucone. Jednak podniosła ona, że Komisja robiła wrażenie, że wystarczyło

wzmocnić zobowiązanie dotyczące przyszłego zachowania GECAS, aby koncentracja mogła zostać uznana za zgodną ze wspólnym rynkiem. Na poparcie swojego twierdzenia skarżąca przedłożyła na tym późnym etapie postępowania dwa komunikaty prasowe z dnia 14 i 18 czerwca 2001 r. oraz artykuł z dnia 11 lutego 2002 r. przedstawiające rozmowę z członkiem Komisji odpowiedzialnym w tamtym czasie za konkurencję. W istocie skarżąca utrzymuje, że Komisja udzieliła jej zapewnień, które zrodziły u niej uzasadnione oczekiwania.

54 Należy przede wszystkim stwierdzić, że skarżąca zażądała ponownego otwarcia procedury ustnej w związku z zobowiązaniami, wyłącznie w celu umożliwienia jej naprawienia błędu dotyczącego stanu faktycznego wymienionego w poprzednim punkcie. Ponadto w zakresie, w jakim powołuje się ona na swoje kontakty z Komisją, uwagi te są spóźnione i z tej przyczyny są niedopuszczalne. Ponadto argumentacja dotycząca uzasadnionych oczekiwań, podniesiona po raz pierwszy podczas rozprawy, stanowi nowy zarzut i musi zostać odrzucona zgodnie z art. 48 ust. 2 regulaminu Sądu.

55 W każdym razie każdy podmiot może powołać się na zasadę ochrony uzasadnionych oczekiwań w sytuacji, z której wynika, że administracja wspólnotowa wywołała u niego uzasadnione oczekiwania (wyrok Sądu z dnia 11 marca 1987 r. w sprawie 265/85 Van den Bergh en Jurgens przeciwko Komisji, Rec. str. 1155, pkt 44 i wyrok Sądu z dnia 26 czerwca 1990 r. w sprawie C-152/88 Sofrimport przeciwko Komisji, Rec. str. I-2477, pkt 26). W niniejszej sprawie kontakty, na które powołuje się skarżąca, które miały miejsce między nią a służbami Komisji po przedstawieniu pierwszej serii zobowiązań w dniu 14 czerwca 2001 r., a które dotyczyły możliwości złożenia kolejnej serii zobowiązań, różniących się pod pewnymi względami od pierwszej serii zobowiązań, nie mogły zrodzić takich oczekiwań, ani tym bardziej uzasadnionych oczekiwań.

56 Z powyższego wynika, że Sąd musi odrzucić argumenty skarżącej dotyczące zobowiązań, które przedstawiła ona podczas rozprawy po ponownym otwarciu procedury ustnej.

4. *W przedmiocie wymogów dowodowych i zakresu kontroli sądu wspólnotowego*

a) *Argumenty stron*

- 57 Skarżąca twierdzi, że koncentracja typu konglomeratowego, tak jak koncentracja zgłoszona w niniejszym przypadku, rzadko skutkuje stworzeniem lub umocnieniem pozycji dominującej, w odróżnieniu od koncentracji horyzontalnej czy wertykalnej. Z uwagi na powyższe, twierdzenia przeciwne wymagają przeprowadzenia szczególnie przekonującego dowodu wskazującego na szczególny mechanizm, który prowadzi do naruszenia konkurencji.
- 58 W uwagach dotyczących uwag interwenienta oraz podczas rozprawy skarżąca powołała się na wyrok Sądu z dnia 25 października 2002 r. w sprawie T-5/02 Tetra Laval przeciwko Komisji, Rec. str. II-4381 w celu podkreślenia, że przeprowadzenie dowodu na okoliczność wywołania skutków konglomeratowych wymaga dokładnego zbadania popartego jednoznaczными dowodami, że uwzględnienie przyszłych zachowań wymaga szczególnej ostrożności oraz że ocena Komisji powinna być szczególnie przekonująca w zakresie skutków, które muszą wystąpić po upływie pewnego okresu czasu. Skarżąca podniosła również, że zgodnie z powyższym wyrokiem, Komisja musi uwzględnić ewentualne odstrasżające oddziaływanie na przedsiębiorstwo zakazu nadużywania pozycji dominującej ustanowionego w art. 82 WE.
- 59 Zgodnie ze stanowiskiem Komisji i interwenientów, ani rozporządzenie nr 4064/89, ani orzecznictwo nie wymagają wyższego stopnia udowodnienia w przypadku koncentracji typu konglomeracyjnego.

b) Ocena Sądu

Rozważania ogólne

- 60 Po pierwsze należy zauważyć, że Komisji przysługuje pewien zakres swobodnego uznania przy ocenie natury ekonomicznej, przy stosowaniu przepisów materialno-prawnych rozporządzenia nr 4064/89, a w szczególności art. 2 tego rozporządzenia. Wynika z tego, że kontrola sądu wspólnotowego powinna sprowadzać się jedynie do weryfikacji materialnej dokładności stanu faktycznego oraz braku oczywistego błędu w ocenie (wyroki Sądu z dnia 31 marca 1998 r. w sprawach połączonych C-68/94 i C-30/95 Francja i in. przeciwko Komisji (zwany „Kali & Salz”), Rec. str. I-1375, pkt 223 i 224 oraz z dnia 15 lutego 2005 r. w sprawie C-12/03 P Komisja przeciwko Tetra Laval, Zb.Orz. str. I-987, pkt 38).
- 61 Ponadto rozporządzenie nr 4064/89 nie wprowadza domniemania zgodności albo niezgodności zgłoszonej koncentracji ze wspólnym rynkiem. Nie oznacza to jednak, że Komisja musi skłaniać się do zatwierdzenia koncentracji należącej do jej właściwości, w przypadku, w którym miałyby pewne wątpliwości, ale raczej, że Komisja powinna zawsze pozytywnie określić swoje stanowisko w jednym lub w drugim kierunku (zob. podobnie ww. wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 58 powyżej, pkt 120).
- 62 Odnosząc się do charakteru kontroli sądu wspólnotowego, należy zwrócić uwagę na istotną różnicę między z jednej strony informacjami i ustaleniami faktycznymi, których ewentualna niedokładność może zostać uwzględniona przez Sąd w świetle przedstawionych mu argumentów i dowodów, a z drugiej strony ocenami natury ekonomicznej.
- 63 Wprawdzie należy przyznać, że Komisji przysługują pewne granice uznania przy stosowaniu przepisów materialno-prawnych rozporządzenia nr 4064/89, nie oznacza to, że sędzia wspólnotowy powinien powstrzymać się od kontroli kwalifikacji

prawnej danych natury ekonomicznej dokonanej przez Komisję. W istocie sąd wspólnotowy powinien dokonać przede wszystkim nie tylko weryfikacji materialnej dokładności przytoczonego materiału dowodowego, jego ścisłości i spójności, ale także kontroli tego, czy ten materiał stanowi zbiór istotnych danych, które należy wziąć pod uwagę w celu oceny złożonej sytuacji, i czy może on stanowić poparcie dla wniosków wyciągniętych na jego podstawie. (ww. w pkt 60 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 39).

- 64 Skoro powyższe zasady znajdują zastosowanie do wszystkich ocen natury ekonomicznej, to skuteczna kontrola sądowa jest tym bardziej konieczna, gdy Komisja przeprowadza prospektywną analizę rozwoju warunków na rynku, które mogłyby wystąpić wskutek planowanej koncentracji. Zgodnie z ww. w pkt 60 wyrokiem Trybunału w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 42 i 43 prospektywna analiza, tak jak analiza niezbędna w dziedzinie kontroli koncentracji, powinna być dokonana z dużą ostrożnością, gdyż nie chodzi o zbadanie wydarzeń, które zaszły w przeszłości i co do których dysponujemy zwykle licznymi materiałami pozwalającymi na zrozumienie ich przyczyn, ani nawet aktualnych wydarzeń, ale o dokonanie prognozy wydarzeń, które dopiero nastąpią w przyszłości, zgodnie z większym lub mniejszym prawdopodobieństwem, jeśli nie została jeszcze wydana żadna decyzja zakazująca lub określająca warunki takiej planowanej koncentracji. (zob. podobnie ww. w pkt 58 wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 155). Analiza prospektywna polega na zbadaniu, w jaki sposób dana koncentracja mogłaby zmienić czynniki wpływające na stan konkurencji na danym rynku w celu weryfikacji, czy wynikałoby z niej znaczące utrudnienie dla skutecznej konkurencji, co wymaga wyobrażenia szeregu powiązanych ze sobą przyczyn i skutków celem wyboru jedynie tych, których prawdopodobieństwo wystąpienia jest największe.

W przedmiocie traktowania skutków konglomeratowych

- 65 Koncentracje typu konglomeracyjnego nie prowadzą do horyzontalnego nakładania działalności uczestników tej koncentracji ani do relacji wertykalnych między nimi sensu stricto. Chociaż ogólnie takie koncentracje nie wywołują skutków sprzecznych z zasadami konkurencji, mogą one mimo wszystko mieć takie skutki w niektórych przypadkach (ww. w pkt 58 wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji,

pkt 142). Jeżeli w ramach prospektywnej analizy skutków koncentracji typu konglomeracyjnego Komisja jest w stanie wyprowadzić wnioski, że ze względu na skutki konglomeratowe z dużym prawdopodobieństwem powstałaby albo zostałaby umocniona pozycja dominująca w stosunkowo bliskiej przyszłości oraz prowadziłaby ona do znacznego utrudnienia skutecznej konkurencji na rynku z powodu koncentracji, powinna ona zakazać koncentracji (ww. w pkt 58 wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 153 oraz przywołane tam orzecznictwo).

66 W tym względzie, jak również wskazał to Trybunał w ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, koncentracje typu konglomeracyjnego stwarzają pewne szczególne problemy, głównie z uwagi na to, że z jednej strony ocena takiej koncentracji może oznaczać prospektywną analizę, uwzględniającą jakiś odcinek czasu rozciągający się w przyszłości, i że z drugiej strony określone zachowanie nowego podmiotu może mieć w dużej części decydujący wpływ na skutki tej koncentracji. Zatem łańcuch przyczynowo-skutkowy wynikający z takiej koncentracji może być słabo postrzegalny, niepewny i trudny do wykazania. W tym kontekście jakość materiału dowodowego przedstawionego przez Komisję celem uzasadnienia decyzji uznającej koncentrację za niezgodną ze wspólnym rynkiem jest szczególnie istotna, gdyż funkcją tego materiału jest umocnienie oceny Komisji, według której w sytuacji nieprzyjęcia takiej decyzji przewidziany przez nią scenariusz dotyczący trendów ekonomicznych stałby się prawdopodobny (ww. w pkt 60 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 44; zob. także podobnie ww. w pkt 58 wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 155).

67 W niniejszym przypadku Komisja stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że koncentracja pociągnęłaby za sobą w pierwszej kolejności bezpośrednią integrację wertykalną produkcji rozruszników i silników, w drugiej kolejności skutki konglomeratowe, a w trzeciej kolejności horyzontalne nakładanie na niektórych rynkach.

68 Z opisu w zaskarżonej decyzji skutków konglomeratowych wynika, że zdaniem Komisji koncentracja zmieniłaby — natychmiast albo przynajmniej w bardzo krótkim czasie — warunki konkurencji na niektórych rynkach ze względu na jej skutki, i tym samym spowodowałyby stworzenie lub umocnienie pozycji dominu-

jącej na tych rynkach z uwagi na siłę i możliwości handlowe, które są już rezultatem obecnej pozycji dominującej na pierwszym rynku (zob. pkt 325 i nast. oraz 399 i nast. poniżej). Jednak należy stwierdzić, że powyższe konsekwencje wyniknęłyby z koncentracji jedynie wtedy, gdyby jednostka powstała w wyniku połączenia przyjęła po koncentracji określony sposób zachowania, który Komisja uznała za prawdopodobny. Zdaniem Komisji chodzi tu o przewidywalne rozciągnięcie na nowe rynki — w następstwie koncentracji — niektórych praktyk handlowych szkodliwych dla konkurencji, które Komisja przypisała jednemu lub drugiemu uczestnikowi koncentracji przed jej realizacją.

- 69 W tych okolicznościach na Komisji spoczywał ciężar przedstawienia przekonywających dowodów na poparcie jej wniosku, że jednostka powstała w wyniku połączenia prawdopodobnie zachowywałaby się w sposób zgodny z jej przewidywaniami. Jeśliby jednak ta jednostka nie zachowywała się w taki sposób, połączenie pozycji dwóch uczestników koncentracji na sąsiednich, ale odrębnych rynkach, nie mogłoby prowadzić do stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej, ponieważ te pozycje nie miałyby żadnego wzajemnego wpływu na siebie pod względem handlowym.

Badanie czynników mogących powstrzymać jednostkę powstałą w wyniku połączenia od zachowania się w sposób przewidziany w zaskarżonej decyzji

- 70 W ww. w pkt 58 wyroku w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji Sąd orzekł, że należy wprawdzie uwzględnić czynniki zachęcające do przyjęcia sprzecznych z zasadami konkurencji zachowań, które powstały na skutek koncentracji, jednak Komisja ma także obowiązek zbadać, w jakim zakresie te czynniki zostałyby ograniczone, a nawet wykluczone ze względu na bezprawność tych zachowań, w szczególności w świetle zakazu nadużywania pozycji dominującej ustanowionego w art. 82 WE, prawdopodobieństwo ich wykrycia, wszczęcia postępowania przez właściwe władze na poziomie zarówno wspólnotowym, jak i krajowym, oraz ze względu na kary pieniężne, które mogłyby z tego wynikać (pkt 159 wyroku). W swoich uwagach, w odniesieniu do uwag interwenientów, skarżąca przytoczyła to

orzecznictwo na poparcie swojej argumentacji, zgodnie z którą niektóre praktyki — uznane przez Komisję za mogące stworzyć lub umocnić pozycję dominującą — nie miałyby w rzeczywistości miejsca.

- 71 W ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval (pkt 74–78), wydanym w wyniku odwołania, Trybunał orzekł, że Sąd słusznie uznał, że prawdopodobieństwo podjęcia konkretnego zachowania w przyszłości powinno być poddane pełnej analizie, czyli z uwzględnieniem czynników zachęcających do podjęcia takich zachowań oraz czynników, które ograniczają, a nawet wykluczają taka zachętę, w tym ewentualnej bezprawności tych zachowań.
- 72 Jednak Trybunał również orzekł, że wymaganie od Komisji badania — w przypadku każdej zamierzonej koncentracji — w jakim zakresie czynniki zachęcające do przyjęcia sprzecznych z zasadami konkurencji zachowań zostałyby ograniczone, a nawet wykluczone ze względu na bezprawność tych zachowań, prawdopodobieństwo ich wykrycia, wszczęcia postępowania przez właściwe władze na poziomie zarówno wspólnotowym, jak i krajowym, oraz ze względu na sankcje pieniężne, które mogłyby z tego wynikać, byłoby sprzeczne z prewencyjnym celem rozporządzenia nr 4064/89. W konsekwencji Trybunał orzekł, że Sąd naruszył prawo, odrzucając wnioski Komisji dotyczące przyjęcia przez nową jednostkę powstałą w wyniku połączenia zachowań antykonkurencyjnych w tej sprawie (ww. w pkt 60 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 76 i 77).
- 73 Jak wynika z powyższych rozważań, Komisja powinna w zasadzie uwzględnić ewentualną bezprawność zachowania, które z tego względu może podlegać karze, jako czynnik, który mógłby ograniczyć, a nawet wykluczyć czynniki zachęcające przedsiębiorstwo do przyjęcia danego zachowania. Jednak w ramach tej oceny nie jest wymagana zupełna i szczegółowa analiza mogących mieć zastosowanie regulacji różnych porządków prawnych oraz systemu ścigania praktykowanego w tych porządkach, biorąc pod uwagę, że analiza zmierzająca do ustalenia prawdopodobnego wystąpienia naruszenia i do zapewnienia, że naruszenie to zostanie poddane sankcji w kilku porządkach prawnych, byłaby zbyt spekulatywna.

- 74 Zatem w zakresie, w jakim Komisja bez podejmowania konkretnego i szczegółowego dochodzenia w sprawie może ustalić bezprawny charakter spornego zachowania w świetle art. 82 WE lub innych przepisów prawa wspólnotowego, które stosuje w ramach jej właściwości, jej obowiązkiem jest stwierdzenie oraz uwzględnienie tego w ocenie prawdopodobieństwa podjęcia takiego zachowania przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia (zob. podobnie ww. w pkt 60 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 74).
- 75 W tym względzie wprawdzie Komisja ma prawo oprzeć się na skróconej analizie zgodności z prawem spornego zachowania oraz stopnia prawdopodobieństwa poddania go sankcji opartej na elementach, którymi dysponuje w chwili wydania decyzji w dziedzinie kontroli koncentracji, jednak musi w ramach swojej oceny określić przewidywane zachowanie i w danym wypadku ocenić oraz wziąć pod uwagę skutek odstrasżający, jaki mogłaby mieć ewentualna, wyraźna i bardzo prawdopodobna bezprawność takiego zachowania w świetle prawa wspólnotowego.
- 76 Tym samym w dalszej części niniejszego wyroku należy zbadać, czy Komisja oparła swoją analizę prospektywną w przedmiocie prawdopodobieństwa wystąpienia skutków konglomeratowych na wystarczająco przekonujących dowodach, uwzględniając przy tym przywołane powyżej zasady.

5. W przedmiocie niewykazania znaczącego utrudnienia skutecznej konkurencji

a) Argumenty stron

- 77 Skarżąca podnosi, że zgodnie z art. 2 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 4064/89, aby zakazać koncentracji, Komisja powinna stwierdzić, po pierwsze, że koncentracja stwarza lub umacnia pozycję dominującą oraz, po drugie, że pozycja dominująca

znacząco utrudnia skuteczną konkurencję na wspólnym rynku. Kumulatywny charakter tych kryteriów potwierdzają prace przygotowawcze nad rozporządzeniem nr 4064/89, z których wynika, że drugie kryterium zostało wprowadzone wskutek propozycji Europejskiego Komitetu Ekomiczno-Społecznego i na wniosek rządu francuskiego. Ich kumulatywny charakter został potwierdzony przez Sąd, w szczególności w wyroku z dnia 19 maja 1994 r. w sprawie T-2/93 Air France przeciwko Komisji, Rec. str. II-323, pkt 79 oraz w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 58 powyżej.

- 78 W opinii skarżącej Komisja powinna dowieść, że każdy z tych kryteriów został spełniony. W szczególności Komisja powinna wykazać, że istnieje wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia skutków antykonkurencyjnych, a nie tylko możliwość ich wystąpienia, powinna ona określić liczbowo te skutki oraz dowieść, że wynikną one z koncentracji, a nie z istniejących uprzednio warunków rynkowych. Ten wymóg jest szczególnie istotny w sprawach takich jak niniejsza, w których chodzi o koncentrację typu konglomeracyjnego, która –jak wiadomo- rzadko ma skutki antykonkurencyjne.
- 79 Zdaniem skarżącej, biorąc pod uwagę zaskarżoną decyzję, Komisja nie zbadała, czy koncentracja spowodowałaby znaczące utrudnienie skutecznej konkurencji. Rzeczywiście odnosząc się do poszczególnych rynków, na których zdaniem Komisji pozycja dominująca zostałaby utworzona lub umocniona, stwierdza ona jedynie w sposób niewyraźny i bez przedstawienia danych liczbowych, że konkurenci zostaliby wykluczeni z tych rynków oraz że miałyby to negatywny skutek dla konkurencji.
- 80 Zdaniem skarżącej jedyna wzmianka w zaskarżonej decyzji o drugim kryterium określonym w art. 2 rozporządzenia nr 4064/89 została zawarta we wniosku końcowym w motywie 567. Jest oczywiste, że Komisja jedynie wysnuła przypuszczenie, że rzekome stworzenie lub umocnienie pozycji dominującej na rynkach właściwych automatycznie pociągnęłoby za sobą skutki antykonkurencyjne, które są wymagane przez drugie kryterium, określone w art. 2 tego rozporządzenia.

- 81 Skarżąca uważa, że ponadto Komisja nie może twierdzić, że spełnienie drugiego kryterium zostało w sposób dorozumiany ustalone w toku analizy dotyczącej stworzenia lub umocnienia pozycji dominujących. Nie jest wystarczające „ponowne wykorzystanie” faktów użytych dla ustalenia istnienia pozycji dominującej i użycie ich bez przeprowadzania dalszej analizy w celu uzasadnienia wniosku dotyczącego znaczącego utrudnienia konkurencji. Nieuniknionym następstwem takiego braku jest stwierdzenie nieważności zaskarżonej decyzji. Skarżąca podnosi, że zaskarżona decyzja winna być samowystarczalna. Dlatego nie należy uwzględniać dowodów przedłożonych przez Komisję oraz interwenientów po wydaniu tej decyzji.
- 82 Według skarżącej brak jakichkolwiek rozważań na temat stosowania drugiego kryterium określonego w art. 2 rozporządzenia nr 4064/89 stanowi również rażące naruszenie obowiązku uzasadnienia, ponieważ nie pozwala skarżącej poznać powodów, dla których Komisja uznała, że koncentracja stanowi de facto znaczące utrudnienie skutecznej konkurencji.
- 83 Komisja przyznaje, że istnieje spór akademicki dotyczący kwestii, czy art. 2 rozporządzenia nr 4064/89 zawiera jednostronny, czy dwustronny charakter, ale podnosi, że ma on ograniczone znaczenie. Twierdzi ona, że należy położyć nacisk na kryterium związane ze stworzeniem lub umocnieniem pozycji dominującej oraz badać zakłócenie konkurencji jako jej konsekwencję. W każdym razie, przyjmując, że kryterium ma charakter dwustronny, Komisja i Rockwell uważają, że w niniejszej sprawie prawdopodobne skutki koncentracji zostały zbadane wszechstronnie i szczegółowo.

b) Ocena Sądu

- 84 Jak wynika z utrwalonego orzecznictwa Sądu, art. 2 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 4064/89 określa dwa kumulatywne kryteria, odnoszące się, po pierwsze, do stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej oraz, po drugie, do faktu, że wskutek tego konkurencja zostanie znacząco utrudniona na wspólnym rynku (zob.

podobnie ww. w pkt 77 wyroki Sądu w sprawie Air France przeciwko Komisji, pkt 79; z dnia 27 listopada 1997 r. w sprawie T-290/94 Kayserberg przeciwko Komisji, Rec. str. II-2137, pkt 156; oraz ww. w pkt 58 wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 146). Wobec tego koncentracja może zostać zakazana jedynie wówczas, gdy obydwa kryteria określone w art. 2 ust. 3 rozporządzenia zostaną spełnione.

85 Należy przypomnieć w tym względzie, że pozycja dominująca, o której mowa w art. 2 ust. 2 i 3 rozporządzenia nr 4064/89, dotyczy przypadku, w którym jedno przedsiębiorstwo lub więcej ma siłę ekonomiczną, która umożliwia stwarzanie przeszkód w utrzymaniu na rynku właściwym skutecznej konkurencji, poprzez stworzenie im sposobności do działania w znacznym stopniu niezależnie od ich konkurentów, ich klientów oraz w końcu od ich konsumentów (wyrok Sądu z dnia 25 marca 1999 r. w sprawie T-102/96 Gencor przeciwko Komisji, Rec. str. II-753, pkt 200).

86 Należy również wskazać, że w kontekście nadużycia pozycji dominującej w rozumieniu art. 82 WE Trybunał uznał, że do nadużycia pozycji dominującej może dojść, jeśli przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą umocni tę pozycję do takiego stopnia, który znacząco utrudni konkurencję, tj. pozostawiając na rynku jedynie przedsiębiorstwa, których zachowanie zależy od przedsiębiorstwa dominującego (wyrok Trybunału z dnia 21 lutego 1973 r. w sprawie 6/72 Europemballage i Continental Can przeciwko Komisji, Rec. str. 215, pkt 26). Z powyższego orzecznictwa wynika, że umocnienie pozycji dominującej może samo w sobie znacząco utrudnić konkurencję i to w takim stopniu, że będzie samo stanowić nadużycie tej pozycji.

87 W ten sposób tym bardziej umocnienie lub stworzenie pozycji dominującej, w rozumieniu art. 2 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89, może oznaczać w pewnych przypadkach wykazanie znaczącego utrudnienia skutecznej konkurencji. Powyższe ustalenie nie oznacza, że drugie kryterium określone w art. 2 rozporządzenia

nr 4064/89 pod względem prawnym łączy się z pierwszym kryterium, lecz jedynie że z tej samej analizy faktów przedmiotowego rynku może wynikać, że obydwa kryteria zostały spełnione.

88 Okoliczności, które mogą zostać powołane przez Komisję celem wykazania, że konkurenci przedsiębiorstwa zostali pozbawieni swobody działania w takim stopniu, że należy stwierdzić, że pozycja dominująca tego przedsiębiorstwa została stworzona lub umocniona, są często tożsame z okolicznościami, które są istotne przy ocenie, czy skutek stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej konkurencja będzie znacząco utrudniona na wspólnym rynku. Rzeczywiście okoliczność, która znacząco wpływa na swobodę kształtowania przez konkurentów w sposób niezależny polityki handlowej, może również skutkować utrudnieniem skutecznej konkurencji.

89 W związku z powyższym, gdy z motywów decyzji stwierdzającej niezgodność zgłoszonej koncentracji ze wspólnym rynkiem — w tym z motywów poświęconych formalnie analizie dotyczącej stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej — wynika, że koncentracja spowoduje znaczące skutki antykonkurencyjne, decyzja nie może zostać uznana za bezprawną jedynie z tego powodu, że Komisja nie powiązała wyraźnie i konkretnie opisu tych okoliczności z drugim kryterium wymienionym w art. 2 rozporządzenia nr 4064/89, czy to z punktu widzenia obowiązku uzasadnienia określonego w art. 253 WE, czy też istoty sprawy. Rzeczywiście każde odmienne podejście oznaczałoby nałożenie na Komisję czysto formalnego obowiązku, który wiązałby ją i który polegałby na dwukrotnym przytoczeniu niektórych identycznych rozważań, najpierw przy analizie związanej ze stworzeniem lub umocnieniem pozycji dominującej na danym rynku i drugi raz w odniesieniu do badania znaczącego ograniczenia konkurencji na wspólnym rynku.

90 W niniejszym przypadku Komisja wyraźnie stwierdziła w motywie 567 zaskarżonej decyzji, że „z tych wszystkich względów” planowana koncentracja prowadziłaby do stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej na wielu różnych rynkach, w wyniku

czego skuteczna konkurencja na wspólnym rynku zostałaby znacząco utrudniona (pełny cytat zob. pkt 46 powyżej). Wbrew twierdzeniom skarżącej, lecz zgodnie ze stanowiskiem Komisji przedstawionym Sądowi, w szczególności podczas rozprawy, z tego ogólnego wniosku wynika, że te dwa kryteria wymienione w art. 2 rozporządzenia nr 4064/89 zostały spełnione w odniesieniu do każdego wyraźnie wymienionego rynku, a nie tylko z uwagi na łączny skutek ustaleń dotyczących wszystkich tych rynków (zob. pkt 47 powyżej).

- 91 W każdym razie Komisja wyraźnie stwierdziła w niektórych ustępach zaskarżonej decyzji, że stworzenie lub umocnienie pozycji dominującej nowej jednostki powstałej w wyniku połączenia na niektórych rynkach znacząco utrudniłoby konkurencję. W szczególności konkretne rozważania, poczynione w zaskarżonej decyzji w przedmiocie natychmiastowych skutków koncentracji na rynku silników do dużych regionalnych samolotów, wystarczają do wykazania, że umocnienie pozycji dominującej skarżącej na tym rynku skutkowałoby znaczącym utrudnieniem konkurencji na wspólnym rynku (zob. motyw 428 i nast. zaskarżonej decyzji).

B — *W przedmiocie uprzednio istniejącej pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych*

1. Wprowadzenie

- 92 W zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że przed koncentracją skarżąca zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych, co zostało zakwestionowane przez skarżącą. Komisja oparła powyższy wniosek w istocie o: wielkość udziałów w rynku skarżącej, połączonych do tego celu z udziałami przedsiębiorstwa joint venture CFMI, w którym skarżąca ma udziały razem ze Snecmą (motywy 45–83 zaskarżonej decyzji); korzyści handlowe wynikające z wertykalnej integracji produkcji silników do dużych samolotów handlowych z siłą finansową GE Capital oraz działalnością zakupu i leasingu

samolotów GECAS (motywy 107–145); analizę sytuacji konkurencji na rynku (pkt 163–170) i wreszcie; brak presji konkurencyjnej i handlowej ze strony konkurentów i klientów skarżącej (motywy 173–228). Istniejąca uprzednio pozycja dominująca skarżącej stanowi istotną okoliczność w analizie Komisji, ponieważ wiele elementów uzasadnienia przedstawionych w zaskarżonej decyzji, w szczególności elementów wymienionych w następnym punkcie, jest od niej zależnych.

- 93 Po pierwsze wertykalne nakładanie, wynikające z nabycia przez skarżącą od Honeywell działalności produkcji rozruszników, doprowadziłyby, zdaniem Komisji, do umocnienia uprzednio istniejącej pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych. Po drugie ocena Komisji dotycząca stworzenia pozycji dominującej na różnych rynkach produktów awioniki i innych urządzeń na skutek wpływu, jaki skarżąca może wywierać dzięki sile handlowej swoich spółek zależnych, zależy od istnienia jej pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych. Po trzecie możliwość dokonywania sprzedaży pakietowej, która w opinii Komisji powstałaby w przyszłości, zależy od istnienia wspomnianej pozycji dominującej i prowadziłaby między innymi do umocnienia tej pozycji.
- 94 Konieczna jest zatem w tej części oddzielna kontrola uzasadnienia zaskarżonej decyzji w odniesieniu do pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych oraz w dalszej części wyroku kontrola uzasadnienia trzech wspomnianych wyżej elementów zaskarżonej decyzji.

2. *Argumenty stron*

- 95 Skarżąca podnosi, że Komisja niesłusznie uznała, że GE przed koncentracją zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych

[to jest samolotów mających ponad 100 miejsc, zasięg większy niż 2 000 mil morskich oraz koszt przekraczający 35 milionów dolarów amerykańskich (USD)]. GE zwraca uwagę, że pozycja dominująca wynika z siły przedsiębiorstwa umożliwiającej mu podejmowanie niezależnego zachowania na rynku. Otóż sytuacja istniejąca na rynku właściwym, ustalona w niedawnych decyzjach Komisji w sektorze lotniczym, wskazuje, że GE nie jest w stanie zachowywać się w sposób niezależny oraz że jej główni konkurenci, w szczególności Rolls-Royce i Pratt & Whitney (zwana dalej „P & W”), nie są zagrożeni wykluczeniem z rynku. Cała analiza Komisji rozpada się z uwagi na brak uprzednio istniejącej pozycji dominującej GE.

96 Odnosząc się do wykorzystania przez Komisję danych liczbowych dotyczących udziałów w rynku, wskazanych w zaskarżonej decyzji, skarżąca podnosi w pierwszej kolejności, że udziały w rynku mają ograniczoną przydatność w ocenie pozycji dominującej na rynku poddanym obowiązkowi przetargu. Jak wskazuje na to praktyka Komisji w sektorze lotniczym, rynek silników do samolotów jest rynkiem poddanym obowiązkowi przetargu, na którym dostawcy składają oferty w celu uzyskania nielicznych umów o dużej wartości. Do każdego nowego typu samolotu producenci wybierają jeden silnik lub kilka silników specjalnie opracowanych dla tego typu. W konsekwencji, niezależnie od uprzednich zysków, każdy konkurent, który ma produkt do zaoferowania, jest bardzo zainteresowany złożeniem oferty podczas następnego przetargu. Tym samym uprzednie udziały w rynku nie odzwierciedlają dokładnie aktualnego stanu konkurencji istniejącej na rynku, jak pokazuje najnowsza historia tego przemysłu. Skarżąca odrzuca ocenę, jakoby 50% udział w rynku silników do dużych samolotów handlowych był wystarczający do stwierdzenia pozycji dominującej.

97 W drugiej kolejności według skarżącej obliczenie w zaskarżonej decyzji udziału w rynku skarżącej jest sztuczne, ponieważ Komisja arbitralnie wybrała niektóre pomiary udziału w rynku zamiast innych. W szczególności Komisja i Rolls-Royce, opierając się na danych liczbowych dla silników do samolotów będących obecnie w produkcji, popełniły błąd, ponieważ taka definicja nie tylko pomija silniki P & W

w samolotach już nieprodukowanych, ale także nie uwzględnia zamówień na silniki do samolotów, które nie są jeszcze eksploatowane, przy czym ta ostatnia okoliczność jest najważniejsza dla oceny konkurencji na rynku.

98 Skarżąca także utrzymuje, że Komisja niesłusznie zsumowała jej stosunkowo małe udziały w rynku z udziałami CFMI (przedsiębiorstwa joint venture o strukturze udziałów 50/50, motyw 15 zaskarżonej decyzji; zob. także motywy 45 i 46) utworzonego przez skarżącą i francuskie przedsiębiorstwo Snecma. Ponadto, jak zauważyło ministerstwo sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych, rzekomo duży udział w rynku GE jest wynikiem tego, że CFMI jest wyłącznym dostawcą silników dla jednego typu samolotów — Boeinga B737, który osiągnął największy sukces handlowy w historii lotnictwa. Komisja popełniła także błąd, przypisując skarżącej wszystkie przyszłe wpływy dochodów pochodzących z tych udziałów w rynku. Co więcej, Komisja nie może prawidłowo łączyć udziałów rynkowych CFMI z teorią sprzedaży pakietowej mieszanej, zważywszy, że w interesie Snecmy nie leży aprobowanie polityki cenowej, która faworyzowałaby produkty Honeywell. Wreszcie takie podejście jest sprzeczne ze stanowiskiem przyjętym przez Komisję w decyzji nr 2000/182/WE z dnia 14 września 1999 r. dotyczącej postępowania na podstawie art. 81 traktatu WE (sprawa IV/36.213/F2 — GEAE/P & W) (Dz.U. 2000, L 58, str. 16; zwanej dalej „decyzją w sprawie Engine Alliance”), w której potraktowała ona skarżącą i CFMI jako oddzielne przedsiębiorstwa.

99 W trzeciej i ostatniej kolejności skarżąca twierdzi, że jeśli chodzi o udziały w rynku, to Komisja przeceniła znaczenie tych wcześniejszych udziałów i błędnie uznała, że pozwolą one skarżącej na dalszy rozwój. W tym względzie skarżąca odrzuca tezę Komisji, że ma miejsce zjawisko standaryzacji flot przedsiębiorstw lotniczych, polegające na nabywaniu przez te przedsiębiorstwa silników od jednego producenta celem obniżenia kosztów związanych z utrzymaniem silników, w które są wyposażone ich samoloty. GE twierdzi, że zjawisko standaryzacji ma bardzo ograniczony zasięg nawet w ramach jednej rodziny silników oraz że dodatkowo sukces silnika CFM56 dla Boeinga B737 nie daje żadnej korzyści w związku z nabywaniem rodziny silników CF6 lub GE90. Odpowiedzi przedsiębiorstw lotniczych udzielone Komisji potwierdzają, że standaryzacja stanowi drugorzędny czynnik przy zaopatrzeniu w silniki.

- 100 Skarżąca uważa, że jeśli chodzi o ocenę, że skarżąca mogłaby działać niezależnie na rynku właściwym, to skarżąca zarzuca Komisji, że nie wskazała na żadną znaczącą zmianę w przemyśle lotniczym, która mogłaby uzasadniać bezpośrednio odmienne wnioski wyprowadzone w zaskarżonej decyzji od wniosków, do których doszła ona w 1999 r. w decyzji w sprawie Engine Alliance. Otóż skarżąca należy od dziesiątek lat do 500 najsilniejszych spółek, a GECAS już od 1996 r. spekulacyjnie i na warunkach preferencyjnych nabywa samoloty, co nie ogranicza konkurencji.
- 101 Według skarżącej zaskarżona decyzja zawiera liczne przykłady, które dowodzą, że nie mogła ona przyjąć niezależnego zachowania. Komisja przyznaje, że w przypadku różnych typów dużych samolotów handlowych często istnieje wybór silników, co umożliwia klientom korzystanie z konkurencji. Tym samym celem uzyskania kontraktu na wyposażenie Boeinga B777X skarżąca była zmuszona udzielić znaczących rabatów, ponieważ jej silniki do klasycznej wersji tego typu samolotu były mniej konkurencyjne niż silniki P & W albo Rolls-Royce'a. Skarżąca musiała postąpić tak samo wobec jednego przedsiębiorstwa lotniczego, w odniesieniu do Airbus A330, celem zrekompensowania słabszej reputacji technicznej jednego z jej silników w porównaniu do silników jej rywali, i musiała z tego względu opracować nowy silnik. Takie rabaty, które są udzielane przez wszystkich konkurentów, dowodzą istnienia skutecznej konkurencji. Skarżąca podnosi w tym względzie wyrok Trybunału z dnia 13 lutego 1979 r. w sprawie 85/76 Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, Rec. str. 461, pkt 71.
- 102 Ponadto skarżąca kwestionuje twierdzenia Komisji, że przed koncentracją miała ona silną pozycję finansową, która dawała jej możliwość oferowania rabatów, tym samym prowadząc do wykluczenia jej konkurentów. Komisja nie udowodniła, w jaki sposób powyższe rabaty odzwierciedlały pozycję dominującą albo prowadziły do osłabienia lub wykluczenia konkurentów.
- 103 Zdaniem skarżącej, jeśli chodzi o rolę rzekomo odgrywaną przez GECAS na rynku silników do dużych samolotów handlowych, teoria Komisji o „przeniesieniu udziałów”, przedstawiona późno w trakcie postępowania, nie jest wiarygodna

z uwagi na mały udział w rynku GECAS (mniejszy niż 10%). W tym względzie skarżąca podkreśla, że inna firma leasingowa — ILFC — jest o wiele większym nabywcą dużych samolotów handlowych niż GECAS. Komisja nie uwzględniła faktu, że pozostałe firmy leasingowe równoważą preferencję GECAS dla silników GE lub CFMI w celu uwzględnienia preferencji użytkowników. Rolls-Royce, stwierdzając, że nie może „powielić” GECAS, nie zdołała obalić argumentu, że ona i inni konkurenci pozostają konkurencyjni pomimo istnienia GECAS.

104 Skarżąca utrzymuje, że ta niekonwencjonalna teoria nie została poparta faktami. Komisja i Rolls-Royce błędnie uznają GECAS za klientów pilotowych, tzw. launch customer, i że rzekomo złożone zamówienia pilotowe GECAS były decydujące w wyborze silników GE przez producentów samolotów. Ten wniosek nie uwzględnia zeznań samych producentów samolotów (Bombardier, Embraer, BAe, Airbus, Fairchild Dornier oraz Boeing).

105 Skarżąca uważa, że jedyny dowód przedłożony przez Komisję opiera się na twierdzeniu, że sprzedaż silników GE dla firm leasingowych wzrosła o 60% po utworzeniu GECAS, podczas gdy sprzedaż tych silników dla przedsiębiorstw lotniczych spadła tylko o 10%. Otóż to twierdzenie nie może samo w sobie dowodzić zmiany w całościowym udziale GE w tych rynkach, a już na pewno nie dowodzi, jaką rolę odgrywała w tym GECAS.

106 Skarżąca twierdzi, że Komisja również zaprzecza wnioskowi zawartemu w decyzji w sprawie Engine Alliance, że P & W oraz Rolls-Royce były wiarygodnymi konkurentami i miały możliwość opracowania nowych silników. Skarżąca twierdzi, że decyzja w sprawie Engine Alliance obejmowała dogłębną analizę rynku silników do dużych samolotów handlowych i Komisja nigdy nie podała żadnych powodów, aby wyjaśnić, dlaczego odeszła ona od oceny zawartej w tej decyzji. Wobec powyższego Komisja nie spełniła kryterium określonego w ww. w pkt 86 wyroku w sprawie Europemballage i Continental Can przeciwko Komisji, które nakłada

obowiązek, aby w celu stwierdzenia pozycji dominującej Komisja uzasadniła w sposób wymagany prawem, że pozostali konkurenci nie mogą stanowić wystarczającej przeciwwagi.

- 107 Skarżąca twierdzi, że ocena Komisji dotycząca sytuacji konkurencji również przeczy niektórym jej ostatnim decyzjom w sektorze lotniczym, tj. decyzji Komisji 2001/417/WE z dnia 1 grudnia 1999 r. uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem oraz z funkcjonowaniem porozumienia o EOG (sprawa COMP/M.1601 — AlliedSignal przeciwko Honeywell) (Dz.U. 2001, L 152, str. 1; zwanej dalej „decyzją w sprawie AlliedSignal przeciwko Honeywell”) oraz decyzji Komisji z dnia 11 maja 2000 r. uznającej koncentrację za zgodną ze wspólnym rynkiem (sprawa COMP/M.1745 — EADS) (zwanej dalej „decyzją w sprawie EADS”), w których Komisja stwierdziła, że zarówno producenci samolotów, jak i przedsiębiorstwa lotnicze miały znaczącą siłę nabywczą. Wzajemna zależność dostawców i nabywców daje nabywcom realną siłę równoważenia, która stanowi ważny czynnik konkurencji. Ponadto Komisja miała dowody, w szczególności oświadczenia Airbusa oraz IAE (będąca przedsiębiorstwem joint venture P & W oraz Rolls-Royce’a), potwierdzające istnienie takiej siły nabywczej. W tym względzie fakt, że producenci samolotów nie sprzeciwiają się koncentracji, jest istotny.
- 108 W opinii skarżącej Komisja ponadto nie przedstawiła żadnych danych ani dowodów potwierdzających, jak, dlaczego i kiedy Rolls-Royce, P & W oraz IAE nie będą mogły stwarzać skutecznej konkurencji obecnie ani w przyszłości. Głównym czynnikiem określającym natężenie konkurencji na rynku silników do samolotów jest wiarygodność i prężność tych trzech przedsiębiorstw. W odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów skarżąca przedłożyła opinię biegłego, który stwierdził, że ani GE, ani P & W, ani też Rolls-Royce nie miały możliwości prowadzenia działalności niezależnie od siebie. Rolls-Royce podniosła jedynie, że nie ma takiej siły finansowej jak skarżąca, lecz nie stwierdziła, że jej własna siła finansowa lub dostęp do kapitału są niewystarczające, podczas gdy jej sytuacja finansowa jest dobra, tak jak potwierdził jeden z biegłych — profesor Shapiro. Odnosząc się do argumentu Rolls-Royce’a dotyczącego [...] ¹, ten czynnik jest oznaką dobrej kondycji.

1 — Utajnione dane poufne.

- 109 Skarżąca podnosi, że jedynym ekonomicznym dowodem, uzasadniającym tezę Komisji, że Rolls-Royce i P & W nie są w stanie stwarzać skutecznej konkurencji wobec GE w przyszłości, był model ekonomiczny profesora Choiego, zamówiony przez Rolls-Royce'a za pośrednictwem firmy konsultingowej Frontier Economics (zwany dalej „modelem Choiego”), który jednak został porzucony przez Komisję. Co więcej, Komisja nie obaliła analiz przedłożonych przez innych biegłych, którzy doszli do przeciwnych wniosków. Ponadto ani Rolls-Royce, ani P & W nie zasugerowały w trakcie postępowania administracyjnego, że w następstwie koncentracji wycofają się z rynku.
- 110 Komisja przypomina definicję pozycji dominującej określoną przez orzecznictwo i twierdzi, że prawidłowo stwierdziła istnienie takiej pozycji na rynku właściwym jeszcze przed koncentracją. W tym zakresie popiera ją Rolls-Royce.
- 111 Komisja twierdzi, że GE jest pierwszym dostawcą silników, wyprzedzając znacznie pozostałych dostawców, i wykazuje największy stopień wzrostu na rynku. Ta przewaga GE nadal powiększa się w świetle danych liczbowych portfela zamówień.
- 112 Komisja uważa ponadto, iż fakt, że znaczna część udziału rynkowego GE jest związana z jednym typem samolotu — B737, nie pozbawia znaczenia oceny siły GE.
- 113 Dla Komisji i Rolls-Royce'a, rabaty przy zakupie niektórych silników nie wskazują na korzystną konkurencję, ponieważ cena zakupu nie odzwierciedla całkowitych kosztów silników, w tym ich konserwacji. W szczególności przykład B777X nie jest przykładem zdrowej konkurencji, ale raczej obrazuje, jakie środki handlowe znajdują się w dyspozycji GE, które są wynikiem zwłaszcza siły GE Capital i GECAS w porównaniu z jego konkurentami.

3. Ocena Sądu

a) Uwagi wstępne

- 114 Należy przypomnieć na wstępie, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, pozycja dominująca istnieje w sytuacji, w której dane przedsiębiorstwo ma siłę ekonomiczną, która umożliwia stwarzanie przeszkód w utrzymaniu na rynku właściwym skutecznej konkurencji, poprzez stworzenie mu sposobności do działania w znacznym stopniu niezależnie od jego konkurentów, jego klientów oraz w końcu od konsumentów (zob. np. wyrok Trybunału z dnia 9 listopada 1983 r. w sprawie 322/81 Michelin przeciwko Komisji, Rec. str. 3461, pkt 30; wyrok Sądu z dnia 23 października 2003 r. w sprawie T-65/98 Van den Bergh Foods przeciwko Komisji, Rec. str. II-4653, pkt 154). Należy zauważyć, że aby ustalić istnienie pozycji dominującej, Komisja nie musi udowadniać, że konkurenci przedsiębiorstwa zostaną wykluczeni z rynku, nawet w krótkim czasie.
- 115 Ponadto wprowadzie znaczenie udziałów w rynku może różnić się w zależności od rynku, jednak szczególnie duże udziały w rynku, pomijając wyjątkowe okoliczności, mogą same w sobie stanowić dowód istnienia pozycji dominującej (ww. w pkt 101 wyrok Trybunału w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 41; wyrok Sądu z dnia 28 kwietnia 1999 r. w sprawie T-221/95 Endemol przeciwko Komisji, Rec. str. II-1299, pkt 134). Trybunał orzekł w swoim wyroku z dnia 3 lipca 1991 r. w sprawie C-62/86 AKZO przeciwko Komisji, Rec. str. I-3359, pkt 60, że ma to miejsce w przypadku udziału w rynku wynoszącego 50%.
- 116 Ponadto, jak stwierdziła skarżąca, z ww. w pkt 101 wyroku w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 71 wynika, że ograniczenie, które zmusza przedsiębiorstwo do obniżenia własnych cen pod naciskiem redukcji cen przez konkurentów, w zasadzie nie daje się pogodzić z niezależnym zachowaniem będącym cechą charakterystyczną pozycji dominującej.

- 117 Tymczasem istnienie nawet ożywionej konkurencji na danym rynku nie wyklucza istnienia na tym rynku pozycji dominującej, ponieważ taka pozycja charakteryzuje się zasadniczo możliwością określenia swojego zachowania rynkowego bez uwzględnienia konkurencji w ramach swojej strategii rynkowej oraz bez ponoszenia niekorzystnych skutków takiego zachowania (ww. w pkt 101 wyrok w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 70 oraz wyrok Trybunału z dnia 14 lutego 1978 r. w sprawie 27/76 United Brands przeciwko Komisji, Rec. str. 207). Wprawdzie istnienie konkurencji na rynku jest istotnie dla oceny istnienia pozycji dominującej, lecz nie jest samo w sobie decydującą okolicznością w tym względzie.
- 118 W związku z tym, kiedy Komisja podejmuje decyzję w sprawie zgodności koncentracji ze wspólnym rynkiem na podstawie zgłoszenia oraz akt sprawy dotyczących tej koncentracji, skarżąca nie jest uprawniona do kwestionowania ustaleń Komisji na tej postawie, że różnią się one od ustaleń poczynionych wcześniej w innej sprawie na gruncie innego zgłoszenia i innych akt, nawet jeśli rynki w obydwu sprawach są podobne, a nawet identyczne. Zatem w zakresie, w jakim skarżąca w niniejszej sprawie przytacza analizy Komisji dokonane w jej wcześniejszych decyzjach, w szczególności w decyzji w sprawie Engine Alliance, ta część jej argumentacji jest nieistotna dla sprawy.
- 119 Nawet zakładając, że poprzez te zarzuty można także podnosić naruszenie zasady ochrony uzasadnionych oczekiwań, podmioty gospodarcze nie są uprawnione do pokładania uzasadnionych oczekiwań w tym, że wcześniejsza praktyka decyzyjna, która może ulec zmianie, zostanie utrzymana (zob. podobnie wyroki Sądu z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie T-347/94 Mayr-Melnhof przeciwko Komisji, Rec. str. II-1751, pkt 368; oraz z dnia 30 września 2003 r. w sprawie T-203/01 Michelin przeciwko Komisji, Rec str. II-4071, pkt 254–255, 292 i 293). Tym bardziej nie mogą oni powoływać się na takie oczekiwania w celu zakwestionowania ustaleń lub ocen dokonanych w danym postępowaniu na podstawie ustaleń lub ocen dokonanych wyłącznie w ramach jednej wcześniejszej sprawy.

- 120 W każdym razie, ani Komisja, ani tym bardziej Sąd nie są w tym przypadku związani ustaleniami faktycznymi lub ocenami ekonomicznymi dokonanyymi w decyzji w sprawie Engine Alliance. Nawet zakładając, że analiza w obu decyzjach różni się bez żadnego obiektywnego uzasadnienia, Sąd powinien stwierdzić nieważność zaskarżonej decyzji w niniejszym postępowaniu tylko wtedy, gdy ta decyzja, a nie decyzja w sprawie Engine Alliance, jest dotknięta błędem.
- 121 Ponadto w ramach badania zgodności z prawem oceny Komisji w przedmiocie już istniejącej pozycji dominującej należy dokonać rozróżnienia między ustaleniem stanu faktycznego a jego kwalifikacją prawną, która wchodzi w zakres uprawnień uznaniowych Komisji, oraz przypomnieć, że Komisji przysługuje pewien zakres swobodnego uznania w kwestii, czy na gruncie prawidłowo ustalonych faktów może wyprowadzić wniosek o istnieniu pozycji dominującej przedsiębiorstwa na danym rynku (zob. pkt 60 i nast. powyżej).
- 122 W niniejszej sprawie Komisja uzasadniła swój wniosek dotyczący istnienia już wcześniej pozycji dominującej GE na rynku silników do dużych samolotów handlowych, po pierwsze, jeśli chodzi o jej udziały w rynku (zob. motywy 38–83 zaskarżonej decyzji) oraz następnie, jeśli chodzi o szereg innych czynników (motywy 107–229 zaskarżonej decyzji). Skarżąca nie kwestionuje definicji światowego rynku silników do tych samolotów przedstawionej przez Komisję w zaskarżonej decyzji (zob. motyw 10 zaskarżonej decyzji oraz pkt 95 powyżej). Zamiast tego podnosi ona, że Komisja niesłusznie uznała ją za podmiot zajmujący przed koncentracją pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych.
- 123 Wobec tego konieczne jest zbadanie dowodów, na których oparła się Komisja w zaskarżonej decyzji w celu poparcia swojego wniosku o istnieniu pozycji dominującej, w świetle argumentów wysuniętych przez skarżącą w stosunku do tej tezy. W pierwszej kolejności Sąd przeanalizuje rozważania dotyczące udziałów

w rynku skarżącej, w drugiej kolejności rozważania dotyczące integracji wertykalnej skarżącej, a w trzeciej kolejności rozważania dotyczące stanu konkurencji na rynku silników do dużych samolotów handlowych.

b) W przedmiocie udziałów w rynku

- 124 Komisja przytacza w motywie 41 zaskarżonej decyzji powody, dla których „istniejący zasób silników i portfel zamówień na samoloty będące nadal w produkcji najlepiej służą określeniu i interpretacji pozycji konkurentów w tym sektorze”. Twierdzi ona także, że skarżąca i CFMI powinny być uważane za jedną jednostkę gospodarczą zarówno dla celów handlowych, jak i dla celów konkurencji, oraz że w tych okolicznościach należy przy ocenie pozycji dominującej GE przypisać jej cały udział CFMI w rynku (motywy 65 i 66 zaskarżonej decyzji).
- 125 Tym samym w motywie 70 zaskarżonej decyzji Komisja stwierdza, że udział w rynku GE/CFMI, przypadający na zasób zamontowanych silników do dużych samolotów handlowych, będących nadal w produkcji, wynosi 51% dla samolotów wąskokadłubowych, 54% dla samolotów szerokokadłubowych i łącznie 52,5%, podczas gdy udział P & W/IAE wynosi 26,5%, a Rolls-Royce/IAE — 21%. Wyjaśnia ona również w motywach 74–76 zaskarżonej decyzji, że rozwój zasobu zamontowanych silników był korzystny dla GE przez ostatnie pięć lat. Co do portfela zamówień na samoloty, będące nadal w produkcji, Komisja przedstawiła w motywie 77 zaskarżonej decyzji tabelę, z której wynika, że według tej miary skarżąca posiadała 65% udział w rynku.
- 126 Zatem należy zbadać w pierwszej kolejności, czy Komisja mogła prawidłowo przypisać skarżącej udziały w rynku CFMI, oraz w drugiej kolejności, czy jej pozostałe ustalenia, dotyczące udziałów w rynku, oraz wnioski z nich wyprowadzone, były zasadne.

W przedmiocie przypisania skarżącej udziałów w rynku CFMI

— Wprowadzenie

¹²⁷ Skarżąca zarzuca Komisja, że zsumowała ona jej udział w rynku z całym udziałem w rynku CFMI (zob. motywy 46–66 zaskarżonej decyzji).

¹²⁸ W tym względzie skarżąca twierdzi, że jej udział w rynku wynosił jedynie [...]%, a udział CFMI [...]% (dane liczbowe na podstawie portfela zamówień z 2000 r.), oraz że, jeśliby Komisja przypisała jej połowę udziału przedsiębiorstwa joint venture zamiast całości, tak jak zrobiła to w odniesieniu do przedsiębiorstwa joint venture jej konkurentów: Rolls-Royce’a i P & W, jej udział w rynku wynosiłby [...]%, tj. znacznie poniżej poziomu 40%.

¹²⁹ Zważywszy, że Komisja doszła do wniosku w motywach 65 i 66 zaskarżonej decyzji, że GE i CFMI „powinny być postrzegane jako jedna jednostka gospodarcza zarówno dla celów handlowych, jak i dla celów konkurencji”, oraz że wobec tego należy przypisać GE udział w rynku CFMI w ramach oceny jej pozycji na rynkach właściwych, należy zbadać z jednej strony, czy ustalenia Komisji dotyczące wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa joint venture uzasadniają wniosek, że te przedsiębiorstwa stanowią jedną jednostkę gospodarczą „pod względem handlowym”, i z drugiej strony, czy jej ustalenia dotyczące zachowania GE, CFMI i Snecmy na rynku uzasadniają wniosek, że GE i CFMI stanowią jedną jednostkę gospodarczą „dla celów konkurencji”.

130 W tym zakresie należy zauważyć, że prawdziwość twierdzeń zawartych w zaskarżonej decyzji, dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa joint venture CFMI, stosunki między wspólnikami oraz jego zachowanie na rynku należą do okoliczności faktycznych, przy czym Komisja dysponowała uprawnieniami uznaniowymi, jeśli chodzi o to, czy udziały w rynku CFMI należało przypisać skarżącej.

— Analiza wewnętrznej organizacji CFMI

131 Komisja twierdzi, że sposób, w jaki przedsiębiorstwo joint venture jest zorganizowane, jeśli chodzi o podział na pion technologiczny i finansowy (motywy 53–55 zaskarżonej decyzji), oraz sprzedaż i dystrybucja silników CFMI (motywy 57 i 58) wskazują, że GE odgrywa ważną rolę w przedsiębiorstwie joint venture.

132 Jednak skarżąca kwestionuje tę analizę i podnosi w szczególności, że teza Komisji przedstawiona w motywie 82 zaskarżonej decyzji, jeśli chodzi o prawdopodobieństwo, że dochód CFMI zostanie ponownie zainwestowany w opracowanie nowych silników, nie odpowiada faktom, w szczególności, ponieważ CFMI nie zachowuje funduszy celem inwestowania ich w opracowanie przyszłych silników, lecz zamiast tego regularnie wypłaca swoje zyski GE i Snecmie.

133 Komisja nie kwestionuje tego stwierdzenia skarżącej, które odnosi się do faktów i którego skarżąca dokonała przed Sądem, i należy uznać, że w zaskarżonej decyzji Komisja popełniła w tym względzie błąd w ustaleniach faktycznych. Błąd ten ma istotne znaczenie w niniejszym kontekście, ponieważ ukazuje on wzajemną zależność GE i Snecmy w ramach ich przedsiębiorstwa joint venture CFMI, podczas gdy Komisja podkreśla duży wpływ skarżącej. Zważywszy, że dochód CFMI jest

wypłacany jej wspólnikom, możliwości rozwoju CFMI są koniecznie uzależnione od ich woli.

- 134 Należy także zauważyć, że sama Komisja przyznaje w motywie 56 zaskarżonej decyzji, że prezes i Chief Executive Officer (CEO) spółki CFMI w rzeczywistości zawsze pochodził ze Snecmy. Z opisu w zaskarżonej decyzji tych aspektów funkcjonowania CFMI wynika, że wprawdzie udział każdego ze wspólników w funkcjonowaniu CFMI nie odzwierciedla dokładnie we wszystkich dziedzinach struktury udziałów 50/50, jednak to przedsiębiorstwo jest rzeczywiście przedsiębiorstwem joint venture, a nie quasi-spółką zależną skarżącej.
- 135 W związku z tym Komisja słusznie stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że współpraca handlowa między skarżącą a Snecmą w ramach CFMI jest bardzo ścisła oraz że to samo można powiedzieć o współpracy handlowej między skarżącą i CFMI, w szczególności w odniesieniu do wprowadzania na rynek silników CFMI (motywy 57 i 58 zaskarżonej decyzji). Bardzo trudno byłoby Snecmie utrzymać się na rynku silników do dużych samolotów handlowych w inny sposób niż przez obecny udział w przedsiębiorstwie joint venture CFMI. Co więcej, z analizy funkcjonowania CFMI przeprowadzonej w zaskarżonej decyzji wynika, że GE i Snecma zawsze miały interes handlowy w zwiększeniu udziału CFMI w rynku, którego to twierdzenia skarżąca nie zakwestionowała przed Sądem. Dlatego też błąd faktyczny omówiony w pkt 133 powyżej oraz ustalenie dotyczące osoby prezesa i CEO CFMI są mocno zrelatywizowane przez wysoki stopień integracji handlowej, która rzeczywiście istniała między CFMI i jej wspólnikami.
- 136 Jednak w zakresie, w jakim drugi wspólnik CFMI, Snecma — będąc przedsiębiorstwem niezależnym od skarżącej — również odgrywa znaczącą rolę w zarządzaniu CFMI oraz otrzymuje część jej dochodu, CFMI pozostaje poza grupą GE i nie może być uznana za należącą w całości do przedsiębiorstwa skarżącej. W świetle powyższego należy stwierdzić, że Komisja w pewnym zakresie wyolbrzymiła rolę odgrywaną przez skarżącą w ramach przedsiębiorstwa joint venture CFMI,

twierdząc, że ta ostatnia razem ze skarżącą tworzyła jedną jednostkę gospodarczą pod względem handlowym.

— Analiza pozycji konkurencyjnej GE, CFMI i Snecmy

- 137 Komisja uznała w zaskarżonej decyzji, co nie zostało zakwestionowane przez skarżącą, że Snecma obecnie nie sprzedaje ani nie może potencjalnie sprzedawać silników do dużych samolotów handlowych niezależnie od CFMI i że silniki CFMI i GE nie konkurują ze sobą (motywy 50–52 i 59–61 zaskarżonej decyzji).
- 138 Ponadto Komisja stwierdziła w motywie 64, a skarżąca nie zakwestionowała tego w niniejszym przypadku, że przy stosowaniu swojej preferencyjnej polityki zakupu „GE-only” („tylko GE”), zbadanej szczegółowo w pkt 191 i nast., spółka zależna GE, tj. GECAS, nabywa, gdy tylko to możliwe, wyłącznie silniki GE i CFMI (motywy 121 i nast. zaskarżonej decyzji, w szczególności motyw 132). Fakt, że GECAS traktowała silniki CFMI w ten sam sposób co silniki GE, popiera tezę Komisji.
- 139 Wreszcie Komisja podkreśla, czego skarżąca nie kwestionuje, że od 1995 r. sama skarżąca sumuje swoje udziały w rynku z udziałami CFMI w swoim rocznym sprawozdaniu z działalności i że główni analitycy finansowi czynią tak samo (motyw 65 zaskarżonej decyzji i przypisy na dole strony 22 i 23 tej decyzji).
- 140 Na gruncie tych ustaleń faktycznych, których nie zakwestionowano w trakcie niniejszego postępowania, Komisja mogła wyprowadzić wniosek, nie popełniając oczywistego błędu, że skarżąca i CFMI zachowują się na rynku jak jedna jednostka gospodarcza w stosunku do swoich konkurentów i klientów.

— Streszczenie i wnioski w przedmiocie przypisania skarżącej udziału CFMI w rynku

- 141 Przynajmniej przede wszystkim należy zauważyć, że przypisanie skarżącej udziałów w rynku CFMI służyło z jednej strony ocenie istnienia pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych, a z drugiej strony dodatkowo ocenie pozostałych aspektów koncentracji, takich jak skutki konglomeratowe.
- 142 W zakresie, w jakim przypisanie skarżącej udziałów w rynku CFMI służy ocenie pozycji dominującej, jest ono częścią analizy mającej na celu określenie stosunków konkurencji na rynku, a nie stosunków handlowych między przedsiębiorstwami na rynku w innym aspekcie.
- 143 Należy stwierdzić, że w ramach tego szczególnego wyjaśnienia wniosek Komisji, że CFMI i skarżąca tworzą jedną jednostkę gospodarczą dla celów konkurencji (zob. pkt 129 powyżej), ma tu istotne znaczenie. Natomiast dokładny charakter stosunków wewnętrznych wspólników CFMI oraz stopień ich integracji handlowej mają jedynie znaczenie drugorzędne w ogólnej strukturze tej części zaskarżonej decyzji, tym bardziej, że ustalenie Komisji dotyczące wysokiego stopnia integracji między skarżącą a CFMI jest prawidłowe.
- 144 Ponadto zaproponowana przez skarżącą metoda obliczania udziału w rynku, która polega na nieuwzględnieniu połowy udziału CFMI, tj. [...] % rynku, w udziałach GE, dałaby fałszywy obraz pozycji GE na rynku. Natomiast przypisanie przez Komisję GE udziałów w rynku CFMI, ponieważ — w odróżnieniu od jego wspólnika Snecmy —

GE prowadzi także niezależną działalność produkcji silników do dużych samolotów handlowych, odzwierciedla sytuację konkurencji na rynku, która prawidłowo została ustalona w zaskarżonej decyzji.

- 145 Ponadto skoro Komisja potraktowała analogicznie udziały w rynku przedsiębiorstwa joint venture IAE, w którym udziały posiadają konkurenci skarżące, Rolls-Royce i P & W, przez przypisanie każdemu z nich połowy udziału w rynku IAE z uwagi na to, że są oni jedynymi współnikami IAE prowadzącymi na rynku własną działalność (motyw 67 zaskarżonej decyzji), podejście polegające na przypisaniu udziałów w rynku przedsiębiorstw joint venture jest spójne i nie wydaje się być oczywiście błędnym.
- 146 W tych okolicznościach ani wskazany powyżej błąd w ustaleniach faktycznych dotyczący dochodu CFMI (pkt 133 powyżej), ani względnie wyolbrzymiona rola skarżącej w zarządzaniu przedsiębiorstwem joint venture CFMI (pkt 134 powyżej), uwzględnione razem lub osobno, nie mogą podważyć twierdzenia Komisji, że skarżąca i CFMI powinny być uważane za jedną jednostkę gospodarczą. W konsekwencji, biorąc pod uwagę powyższe rozważania, nie zostało wykazane, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie okoliczności niniejszej sprawy, postanawiając przypisać skarżącej udziały w rynku CFMI dla celów szerszej oceny istnienia pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych, jeśli chodzi zarówno o zasób zamontowanych silników, jak i portfel zamówień.
- 147 Natomiast w zakresie, w jakim przypisanie udziałów w rynku dotyczy innych aspektów sprawy, skarżąca ma rację, wskazując, że Snecma nie ma interesu w dokonywaniu finansowych poświęceń celem umożliwienia jednostce powstałej w wyniku połączenia promowania produktów awioniki i innych urządzeń Honeywell. Należy uwzględnić ten argument przy dalszym badaniu tych części zaskarżonej decyzji, które dotyczą pozostałych aspektów sprawy, a w szczególności tych części, które odnoszą się do skutków konglomeratowych. Bowiem jeśli chodzi

o okoliczność wskazaną przez skarżącą i mogącą mieć wpływ na analizę ekonomiczną i konkurencyjną tych pozostałych aspektów sprawy, to Komisja była zobowiązana uwzględnić tę okoliczność (zob. w szczególności analizę „skutku Cournot” w motywie 374 i nast. zaskarżonej decyzji).

W przedmiocie udziałów w rynku uwzględnionych przez Komisję w ocenie siły producentów obecnych na rynku silników do dużych samolotów handlowych

— W przedmiocie rozważań dotyczących charakteru rynku silników do dużych samolotów handlowych

¹⁴⁸ Skarżąca twierdzi, że wskazanie w zaskarżonej decyzji na jej udziały w rynku dla wykazania istnienia jej pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych jest niewłaściwe z uwagi na sam charakter rynku, który jest poddany obowiązkowi przetargu.

¹⁴⁹ Należy stwierdzić, że w istocie udziały w rynku w danej chwili są mniej istotne dla analizy rynku takiego jak rynek silników do dużych samolotów handlowych niż przykładowo dla analizy rynku dóbr powszechnego użytku. Chociaż Komisja nie przyznała formalnie, że rynek silników do dużych samolotów handlowych jest „rynkiem poddanym obowiązkowi przetargu”, to przyznała przed Sądem, że ten rynek charakteryzuje się przyznaniem ograniczonej liczby umów o dużej wartości. Na takim rynku fakt, że dane przedsiębiorstwo wygrało ostatnie przetargi, niekoniecznie oznacza, że jeden z jego konkurentów nie wygra kolejnego przetargu. Zakładając, że konkurent posiada konkurencyjny produkt oraz że pozostałe czynniki

nie przeważają na korzyść pierwszego przedsiębiorstwa, konkurent ten zawsze może wygrać znaczny kontrakt i powiększyć znacznie swój udział w rynku za jednym posunięciem.

150 Jednakże takie stwierdzenie nie uzasadnia, że udziały w rynku są faktycznie bez znaczenia przy ocenie siły różnych producentów na rynku tego rodzaju, szczególnie gdy te udziały są relatywnie stabilne lub dowodzą, że jedno z przedsiębiorstw zmierza do umocnienia swojej pozycji. W niniejszym przypadku Komisja słusznie wyciągnęła wniosek z danych przedstawionych w zaskarżonej decyzji i przywołanych w pkt 125 powyżej, według którego przez okres pięciu lat poprzedzających wydanie zaskarżonej decyzji „GE nie tylko z powodzeniem utrzymywała swoją pozycję głównego dostawcy, ale także wykazała największy stopień wzrostu udziału w rynku” (motyw 74 zaskarżonej decyzji).

151 Nawet na rynku ofertowym fakt utrzymywania lub powiększenia udziałów w rynku przez producenta przez okres kilku lat jest oznaką siły rynkowej. W pewnym momencie ograniczona liczba przetargów, która tworzy popyt na rynku, nie może już wyjaśniać różnicy między udziałem w rynku jednego z przedsiębiorstw a udziałem jego konkurentów. Wreszcie dynamiczny aspekt, polegający na zwiększeniu udziału GE w rynku, jest szczególnie przekonującym elementem w ocenie Komisji i nie ma podstaw, aby utrzymywać, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie.

— W przedmiocie rozważań dotyczących rynków usług serwisowych (aftermarkets)

152 Komisja uznała, że u producentów silników zwrot inwestycji coraz częściej następuje dzięki usługom serwisowym oraz sprzedaży części zamiennych niż dzięki marży

zysku osiąganego początkowo ze sprzedaży silników (motywy 79–82 i 90–106 zaskarżonej decyzji). To stwierdzenie faktu przez Komisję, którego skarżąca nie kwestionuje i który to fakt jest nawet oparty na oświadczeniach samych stron (motywy 39 i 95), wystarczy do wykazania, że obecny dochód producentów silników zależy w dużej mierze od ich dotychczasowej sprzedaży.

- 153 Skarżąca ma rację, twierdząc, że w zakresie, w jakim duża część udziału w rynku, którą jej się przypisuje, odnosi się do sprzedaży silników CFMI, dochód wynikający z tej sprzedaży jest mniejszy od dochodu, który uzyskałaby ona, gdyby sprzedaż można było jej bezpośrednio przypisać (zob. pkt 147 powyżej). Z tego powodu siła finansowa skarżącej, wynikająca z udziału w rynku, określona według kryterium zasobu zamontowanych silników, jest mniej istotna, niż to wynika z wartości brutto udziału uwzględnionej przez Komisję w zaskarżonej decyzji. Niemniej jednak, ponieważ zarówno Snecma, jak i skarżąca mają interes w zapewnieniu przyszłego powodzenia CFMI, część dochodów CFMI wypłaconych Snecmie nie powinna być całkowicie pominięta. Wreszcie, argumentacja ta nie ma wpływu na znaczenie udziału w rynku skarżącej określonego według kryterium portfela zamówień, w szczególności w świetle faktu, wskazanego w pkt 140 powyżej, że CFMI i skarżąca tworzą jedną jednostkę gospodarczą dla celów konkurencyjnych w stosunku do podmiotów trzecich, konkurentów i klientów.

- 154 Zgodnie z twierdzeniem Komisji, zawartym w motywie 104 zaskarżonej decyzji, które nie zostało zakwestionowane w tym względzie przez skarżącą, GE świadczy usługi serwisowe dla silników, które są produktami jej konkurentów, i to w większym zakresie niż robią to jej konkurenci. Z uwagi na wskazane wpływy z usług serwisowych okoliczność ta jest istotna, ponieważ wynika z niej, że udział w rynku GE, określony według zasobu zamontowanych silników, nie odzwierciedla w pewnym zakresie jej siły na rynku silników do dużych samolotów handlowych na poziomie usług serwisowych.

— W przedmiocie rozważań dotyczących pojęcia „standaryzacji” (commonality) na rynku silników do dużych samolotów handlowych

155 Komisja także przedstawia pojęcie „standaryzacji” (commonality), która polega na wyposażaniu przez podmiot eksploatujący flotę lotniczą wszystkich swoich samolotów w ten sam typ silnika lub co najmniej w silniki tej samej serii, co pozwala na dokonanie oszczędności (motywy 41 i 146–162 zaskarżonej decyzji). Stwierdza ona w tym względzie, że „[...] korzyści, jakie niesie dla przedsiębiorstw lotniczych [standaryzacja] silników, powstają na różnych poziomach ich działalności i jako takie stanowią niezaprzeczalny czynnik uwzględniany przez podmioty eksploatujące samoloty przy składaniu zamówień na samoloty” (motyw 161 zaskarżonej decyzji).

156 Należy wskazać, że to zjawisko podkreśla przewagę, którą ma producent silników obsługujący wiele typów samolotów lub samoloty, których sprzedaż jest duża, potrzebną do zwiększenia sprzedaży tychże silników w przyszłości. Wielkość tej przewagi dla producenta silników jest bezwzględnie uzależniona od zasobu jego zamontowanych silników, w szczególności w samolotach nadal będących w produkcji. Standaryzacja jest więc szczególnie istotnym elementem analizy Komisji, uzasadniającym użycie danych dotyczących udziału w rynku skarżącej celem wykazania jej siły handlowej. Jednakże skarżąca kwestionuje przewagę, którą stwarza standaryzacja (pkt 99 powyżej).

157 W swojej ocenie roli GECAS, zawartej w motywie 135 zaskarżonej decyzji, Komisja przywołała fragment z rocznego sprawozdania z działalności GE za 1999 r., zgodnie z którym „[...] my [GECAS] učiniliśmy znaczący postęp, by pomóc naszym klientom w osiągnięciu ich celów związanych z flotą lotniczą i bilansem. Tak jak na przykład w przypadku China Eastern, będącym jednym z największych chińskich przedsiębiorstw lotniczych, któremu GECAS pomógł obniżyć zdolność w krótkim okresie, ujednoczyć jego flotę w oparciu o napędzane silnikiem CFM[I] wąskokadłubowego Airbusa i pozyskać dewizy”. Ten przykład jest istotną i znaczącą wskazówką rzeczywistych pozytywnych skutków standaryzacji silników.

W swoim sprawozdaniu skarżąca wydaje się przyjmować za oczywiste, że standaryzacja floty niesie określone korzyści ekonomiczne dla przedsiębiorstwa lotniczego.

- 158 Wbrew twierdzeniu skarżącej, większość odpowiedzi otrzymanych od przedsiębiorstw lotniczych w tej kwestii nie jest sprzeczna z argumentacją Komisji (pkt 99 powyżej, in fine).
- 159 Lufthansa twierdzi, że wpływ standaryzacji jest bez znaczenia w jej przypadku, ponieważ jej silniki są konserwowane przez podmioty trzecie, lecz zaznacza, że standaryzacja floty lotniczej jest ważna ze względów operacyjnych. United Airlines jasno stwierdza, że standaryzacja jest jednym z ważnych czynników przy wyborze silników, a Alitalia uważa, że średni koszt całkowity może zostać obniżony na skutek zakupu tych samych silników z powodu zmniejszenia ich kosztów utrzymania, chociaż inne korzyści mogą wiązać się z posiadaniem floty mieszanej. US Airways twierdzi, że usiłuje ona ujednoczyć swoją flotę lotniczą, jednak przyznaje, że w przeszłości dokonała wyboru silników w oparciu o inne czynniki oraz że stopień standaryzacji jej obecnej floty lotniczej jest mały i w tej chwili nie ma szczególnie istotnego wpływu na wybór przez silników. Zdaniem Iberia nie można ogólnie twierdzić, że standaryzacja jest decydującym czynnikiem, ponieważ jeśli wybór silnika jest oczywisty pod względem gospodarczym, technologicznym i finansowym oraz z uwagi na ocenę ryzyka, standaryzacja nie jest istotnym czynnikiem. Natomiast potwierdza ona, że w przypadku zrównoważenia pozostałych czynników docenia korzyści wynikające ze standaryzacji urządzeń. Wreszcie załączona do wniosku odpowiedź British Airways dotyczy wyłącznie produktów awioniki, jednak ogólnie potwierdza pogląd, według którego standaryzacja sprzętu umożliwia dokonanie oszczędności. Tak więc z lektury wszystkich odpowiedzi, do których odnosi się skarżąca, nie wynika, że standaryzacja silników w ramach floty lotniczej nie ma żadnego wpływu na wybór przez przedsiębiorstwa lotnicze silników.

- 160 Ponadto należy zauważyć, że w zaskarżonej decyzji Komisja przedstawiła, w szczególności w motywach 154 i 155, szereg szczególnych przypadków, w których przedsiębiorstwa lotnicze wyraźnie preferowały jeden silnik zamiast innego, ponieważ ten typ silnika był już używany w ich flocie lotniczej. Żadna ze stron nie twierdziła, ani tym bardziej nie dowiodła, że takie przykłady nie mają miejsca. Należy zatem przyjąć, że popierają one tezę Komisji.
- 161 Należy podkreślić, że Komisja nie twierdziła w zaskarżonej decyzji, że standaryzacja jest zawsze decydująca przy wyborze silnika, ponieważ stwierdziła ona w motywie 148, że „[j]eśli [standaryzacja] silników jest tylko jednym czynnikiem, który podmioty eksploatujące samoloty uwzględniają, nabywając samoloty, dochodzenie Komisji wykazało, że organizacja usług konserwacyjnych przedsiębiorstwa lotniczego odgrywała ważną rolę przy zakupie silników”. W tym zakresie Komisja nie popełniła błędu w ustaleniach faktycznych, uznając, że istnieją korzyści wynikające ze standaryzacji floty co najmniej w ramach jednej rodziny silników oraz że te korzyści mogą faworyzować co do zasady nabywanie przez przedsiębiorstwa lotnicze przede wszystkim silników, których już używały w swojej flocie, niż silników, których nigdy dotąd nie nabywały. Komisja nie popełniła także oczywistego błędu w ocenie, uznając, że to zjawisko przyczynia się do pozycji dominującej GE.

— W przedmiocie określenia udziałów w rynku uwzględnionych przez Komisję w ocenie siły skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych

- 162 Komisja wyłączyła ze swojej oceny dotyczącej udziału w rynku skarżącej określonego według kryterium zasobu zamontowanych silników samoloty niebędące już w produkcji na tej podstawie, że „stanowią [one] mniej istotne źródło dochodu dla dostawców silników niż samoloty będące nadal w produkcji” (motyw 42 zaskarżonej decyzji). Zwraca ona w szczególności uwagę na kwestię, której skarżąca nie kwestionuje, że starsze silniki są mniej skomplikowane niż nowoczesne silniki, że generują one mniej dochodów w ramach usług serwisowych oraz że znikają one

stopniowo z flot przedsiębiorstw lotniczych. W świetle tych wyjaśnień Komisja nie popełniła także oczywistego błędu w ocenie, podejmując decyzję o nieuwzględnieniu tego zasobu zamontowanych silników w ocenie obecnej siły różnych producentów na rynku silników do dużych samolotów handlowych.

163 Jeśli chodzi o dane liczbowe dotyczące portfela zamówień, skarżąca zwraca uwagę, że Komisja nie uwzględniła w odniesieniu do dużych samolotów handlowych portfela zamówień na samoloty, które nie są jeszcze eksploatowane, podczas gdy uwzględniła je w odniesieniu do dużych samolotów regionalnych (motyw 85 zaskarżonej decyzji). Skarżąca odsyła w tym względzie do tabeli zawartej w załączniku 8 do swojej skargi („GE’s and Honeywell’s slides presentation at oral hearing”, klaser 8/14, indeks 3, tabela na stronie dziewiątej zatytułowana „Backlog of Engine Sales for Aircraft not Yet in Service”), zgodnie z którą portfel zamówień na samoloty, które nie są jeszcze eksploatowane, wskazuje na udział w rynku rzędu 38% w przypadku GE, 21% w przypadku P & W i 40% w przypadku Rolls-Royce’a.

164 Na początku, jeśli chodzi o fakt, do którego odwołuje się skarżąca, że dane liczbowe, odnoszące się do portfela zamówień na samoloty jeszcze nieeksploatowane, zostały wykorzystane przez Komisję w ocenie sytuacji na rynku silników do dużych samolotów regionalnych, należy wskazać, że skarżąca nie zakwestionowała ich użycia w powyższym zakresie i z tego powodu nie jest konieczne zbadanie, czy ich użycie było właściwe w odniesieniu do tego rynku (pkt 540 poniżej). W każdym razie uwzględnienie tych danych liczbowych może być uzasadnione w odniesieniu do rynku silników do dużych samolotów regionalnych szybkim wzrostem tego rynku, o którym mowa w pkt 552 poniżej. Nie ma to miejsca w przypadku rynku silników do dużych samolotów handlowych z powodów przedstawionych dalej w pkt 165 i nast. Tak więc różne traktowanie portfela zamówień na samoloty jeszcze nieeksploatowane nie wskazuje na żadną sprzeczność w podejściu Komisji, a tym bardziej na popełnienie przez nią oczywistego błędu w ocenie.

- 165 Z informacji podanych przez dwie główne strony uczestniczące w rozprawie wynika, że dane liczbowe z tabeli przywołanej w pkt 163 powyżej oraz dane z tabeli przywołane w motywie 77 zaskarżonej decyzji, dotyczące portfela zamówień na silniki do dużych samolotów handlowych, które są nadal w produkcji, odnoszą się do liczby silników. Dlatego należy zauważyć, że liczba silników zamówionych do samolotów, które nie są jeszcze eksploatowane, tj. 936 zgodnie z tabelą przedstawioną przez skarżącą, jest bardzo mała w porównaniu z liczbą silników zamówionych do samolotów będących nadal w produkcji (tj. 5466). Tak więc fakt, że Rolls-Royce posiada nieznacznie więcej zamówień niż skarżąca na samoloty, które nie są jeszcze eksploatowane, ma jedynie marginalny wpływ na stosunki konkurencji między nimi, jeśli wziąć pod uwagę wszystkie zamówienia.
- 166 Jeśliby połączyć tabelę wskazaną w pkt 163 powyżej i tabelę znajdującą się w motywie 77 zaskarżonej decyzji, udział w rynku skarżącej w odniesieniu do portfela zamówień wynosi 60,9% (tj. $3542 + 360 = 3902$ zamówionych silników), udział w rynku P & W stanowi 17,0% (tj. $887 + 200 = 1087$ zamówionych silników), a udział Rolls-Royce'a 22,1% (tj. $1037 + 376 = 1413$ zamówionych silników).
- 167 Należy stwierdzić, że wartości wynikające z połączenia tych dwóch tabel są na tyle bliskie wartościom, które Komisja przedstawiła w motywie 77 zaskarżonej decyzji, że należy stwierdzić w oparciu o nie, że marginalna różnica między tymi liczbami nie miała wpływu na wniosek Komisji, że udział w rynku skarżącej według kryterium zamówień na silniki jest wskazówką w ocenie pozycji dominującej.
- 168 Ponadto na rozprawie Komisja stwierdziła w odpowiedzi na pisemne pytanie Sądu, że dane liczbowe dotyczące samolotów, które nie są jeszcze eksploatowane, nie oddają charakterystycznego ani wiarygodnego obrazu sytuacji konkurencji na rynku. W tym miejscu należy stwierdzić odnośnie do typu samolotu z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnych źródeł — tzn. dużego samolotu handlowego, w przypadku którego producenci dopuszczają wyposażenie w dwa różne silniki lub więcej, przy czym ostatecznego wyboru silnika dokonuje przedsiębiorstwo lotnicze — który nie jest jeszcze eksploatowany, że tymczasowe udziały w rynku różnych

producentów silników dopuszczalnych w tych typach samolotów mogą ulec następnie istotnej zmianie, jeśli ten typ samolotu jest na wczesnym etapie wprowadzania na rynek. W odróżnieniu od samolotów służbowych lub samolotów regionalnych, w których zawsze istnieje tylko możliwość wyposażenia w silniki z jednego źródła, w tym rozumieniu, że tylko jeden typ silnika jest dopuszczalny dla poszczególnego typu samolotu, duże samoloty handlowe mogą mieć jeden typ silnika lub kilka typów silnika.

- 169 W tym względzie Komisja zwróciła uwagę, że udział w rynku P & W przedstawiony w tabeli, o której mowa w pkt 163 powyżej, na który skarżąca wskazała w odniesieniu do silników do samolotów typu A318–100, tj. 69% (200 z 290 zamówień), to na dzień dzisiejszy nie więcej niż [...]%, podczas gdy udział skarżącej od tamtego czasu zmienił się osiągając [...]%. Ponadto Komisja utrzymuje, że udział w rynku Rolls-Royce’a, tj. [...]% w odniesieniu do zamówień dla samolotu typu A380, wskazany w tabeli, nie odpowiada późniejszemu rozwojowi rynku, zważywszy, że w marcu 2004 r. skarżąca miała udział w zamówieniach dla tego samolotu wynoszący [...]%. Należy uznać, że chociaż te dane liczbowe nie mają żadnego bezpośredniego wpływu na analizę przeprowadzoną w zaskarżonej decyzji, ponieważ odnoszą się one do okresu następującego po jej wydaniu, uzasadniają one argumentację Komisji, według której nie było właściwe uwzględnienie przez nią zamówień złożonych w odniesieniu do dużych samolotów handlowych, które nie były jeszcze eksploatowane.
- 170 Skarżąca nie zakwestionowała prawdziwości tych przykładów w odpowiedzi na tę argumentację. Jedynie oświadczyła, że [...] dla A318–100 [...], co wyjaśnia zmniejszenie udziału w rynku tej spółki w zakresie tego typu samolotu, oraz że w tym względzie Komisja przedstawiła wybiórczo dane liczbowe, biorąc pod uwagę w szczególności, że „udział w rynku Rolls-Royce’a wzrósł z [...]% do [...]% w marcu 2004 r.”. Skarżąca nie wyjaśniła, do których silników odnosi się przedstawiona przez nią liczba [...]%. Zakładając, że odnosi się ona do zamówień na silniki do samolotów niebędących jeszcze w produkcji w dniu rozprawy, co wydaje się mieć miejsce w tym kontekście, nie podważa ona tezy Komisji, ponieważ z przykładów przez nią podanych na rozprawie wynika, że dane liczbowe dotyczące tymczasowego udziału w rynku producenta silników według kryterium wyposażania samolotów w silniki z alternatywnych źródeł są co do zasady stosunkowo mało wiarygodne w tym znaczeniu, że mogą następnie ulec radykalnej zmianie.

- 171 Co do [...] dla samolotu typu A318–100, ta argumentacja przedstawiona przez skarżącą wspiera przykładowo tezę Komisji, według której dane liczbowe oparte na zamówieniach dla samolotów z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnych źródeł, które nie zostały jeszcze wprowadzone na rynek, mogą dać fałszywy obraz ostatecznych stosunków siły pomiędzy producentami silników na tym rynku. Stąd uwzględniając cel, dla którego Komisja przywołała omawiane przykłady, tj. aby wyjaśnić, dlaczego zamówienia złożone na przyszłe typy samolotów z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnych źródeł nie zostały uwzględnione, należy stwierdzić, że przeciwnie argumenty skarżącej nie podważają rozumowania przedstawionego w poprzednim punkcie.
- 172 W świetle powyższych rozważań analiza Komisji nie jest prawidłowa z uwagi na fakt, że nie uwzględniła ona w zaskarżonej decyzji zamówień złożonych dla samolotów, które nie były jeszcze eksploatowane. Z tego względu Komisja nie popełniła oczywistego błędu w ocenie, wykluczając te dane liczbowe ze swoich obliczeń.

— W przedmiocie samolotu typu Boeing 737

- 173 Skarżąca wysuwa także argument dotyczący szczególnie samolotu B737 Boeinga. Twierdzi ona, że jak zauważyło amerykańskie ministerstwo sprawiedliwości, duży udział w rynku GE wynika z wyłącznego wyposażenia w silniki jednego samolotu przez CFMI, tj. drugiej i trzeciej wersji samolotu B737, który osiągnął największy sukces handlowy w historii lotnictwa cywilnego.
- 174 W tym przypadku skarżąca w zasadzie powtarza bardziej ogólne twierdzenie, które zostało zbadane powyżej, według którego udział w rynku są pozbawione znaczenia przy ocenie sytuacji konkurencji na rynku poddanym obowiązkowi przetargu. Otóż z uwagi na wszystkie powody przedstawione powyżej i uwzględniając w szczególności fakt, że zasób zamontowanych silników wyprodukowanych przez

producenta silników ma wpływ na jego obecny i przyszły dochód, bezpośrednio i pośrednio skutki sukcesu gospodarczego na takim rynku utrzymują się mimo upływu długiego czasu.

- 175 W niniejszym przypadku wyposażenie samolotu B737 w silniki przez GE może zostać uznane za mające tutaj znaczenie, ponieważ przyczynia się ono do zwiększenia udziału w rynku skarżącej i umożliwia jej jeszcze dzisiaj korzystanie z dodatkowych dochodów oraz z pozytywnych skutków handlowych, wynikających dla producenta silników z korzystnej dla przedsiębiorstw lotniczych normalizacji ich flot lotniczych.
- 176 Skarżąca podniosła podczas rozprawy, że profesor Vives, ekonomista wybrany przez Komisję, aby doradzać jej urzędnikom podczas postępowania administracyjnego, w piśmie wysłanym pocztą elektroniczną, które zostało przedstawione przez Komisję w dniu 26 kwietnia 2004 r. w odpowiedzi na pisemne pytanie Sądu, opisał, że zdobycie przez skarżącą umowy na wyposażenie samolotu typu B737 należy uznać „bardziej jako łut szczęścia (mającego ogromny wpływ) niż przykład inercji udziałów w rynku” [„more a case of luck (with tremendous impact) than a case of market share inertia”]. Profesor Vives nie miał specjalnego statusu w postępowaniu administracyjnym, a fakt, że przedstawił on punkt widzenia, który mógłby zostać uznany za niezgodny ze stanowiskiem ostatecznie przyjętym przez Komisję w zaskarżonej decyzji, nie może podważać zasadności decyzji. Wręcz przeciwnie, powyższy fakt wskazuje, że Komisja z własnej woli zapoznała się z różnymi punktami widzenia.
- 177 W każdym razie Komisja nie twierdzi w zaskarżonej decyzji, że skarżąca zajmowała pozycję dominującą w chwili przyznania spornych zamówień na początku odpowiednio lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Istotny w niniejszym kontekście jest fakt, że jej dotychczasowy sukces gospodarczy nadal ma wpływ na jej obecną pozycję konkurencyjną, jak to opisano powyżej.

- 178 Chociaż sukces skarżącej w przetargu na wyposażenie samolotu typu B737 „zniekształca” dane liczbowe odnoszące się do udziałów w rynku różnych producentów silników, w ten sposób, że znacząco zwiększa udział w rynku skarżącej, Komisja mogła prawidłowo uznać, że duży udział w rynku skarżącej, który w części wynika z tego sukcesu, mógł zmienić sytuację konkurencji na samym rynku w sposób dla niej korzystny. Natomiast nieuwzględnienie przez Komisję przetargu wygranego przez skarżącą, stanowiącego największy sukces handlowy na rynku, mogłoby niewątpliwie zniekształcić jej ocenę w tym względzie.
- 179 Okoliczność przedstawiona przez skarżącą, że amerykańskie ministerstwo sprawiedliwości najwyraźniej uznało, że dla oceny siły skarżącej w tym sektorze właściwe było wyłączenie sprzedaży silników, którą można przypisać sprzedaży tego samolotu, jest pozbawiona znaczenia dla niniejszego postępowania. W tym względzie fakt, że właściwe władze jednego państwa trzeciego lub więcej oceniają sprawę w określony sposób w ramach ich własnych postępowań, nie wystarczy sam w sobie, aby podważyć odmienną ocenę dokonaną przez właściwe władze wspólnotowe. Dowody i argumenty przedstawione w postępowaniu administracyjnym na szczeblu wspólnotowym, tak jak obowiązujące przepisy prawne, niekoniecznie są tożsame z dowodami, argumentami i przepisami uwzględnionymi przez władze państw trzecich, o których mowa, i na skutek tego jedna ocena może być odmienna od drugiej. Jeśli jedna strona uzna, że rozumowanie uzasadniające wniosek władz państwa trzeciego jest szczególnie istotne i może być przeniesione na grunt postępowania wspólnotowego, może ona zawsze przytoczyć jego treść, tak jak skarżąca uczyniła to w niniejszym przypadku, jednak moc dowodowa takiego rozumowania nie może być rozstrzygająca.
- 180 W świetle powyższego Komisja nie popełniła oczywistego błędu w ocenie, uwzględniając sprzedaż silników przeznaczonych do samolotu typu B737.

Wnioski w przedmiocie udziałów w rynku

- 181 Należy stwierdzić, uwzględniając całą powyższą analizę, że fakty, na których Komisja oparła ocenę udziałów w rynku skarżącej, są zasadniczo udowodnione. Komisja nie

popęlniła oczywistego błędu w ocenie, twierdząc, że udział w rynku skarżącej mógł, w okolicznościach niniejszej sprawy, wskazywać na pozycję dominującą skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych, która istniała jeszcze przed koncentracją. Należy także przypomnieć, że w zaskarżonej decyzji Komisja oparła swoje wnioski co do zajmowania uprzednio przez skarżącą pozycji dominującej na innych czynnikach, które zostaną dalej zbadane.

c) W przedmiocie integracji wertykalnej GE Capital i GECAS

Wprowadzenie

¹⁸² W ocenie pozycji GE na rynku silników do dużych samolotów handlowych Komisja, stwierdzając istnienie jej pozycji dominującej, opiera się także w zaskarżonej decyzji na finansowej i handlowej sile dwóch spółek zależnych GE, tj. GE Capital i GECAS. W motywach 107–120 Komisja przedstawia powody, dla których uznaje, że siła finansowa GE Capital umacnia pozycję dominującą skarżącej, a w motywach 121–139 przedstawia powody, dla których uznaje, że istnienie GECAS i jej polityka handlowa także się do tego przyczyniają. Następnie w motywach 140–145 Komisja stwierdza, że byłoby niemożliwe, aby konkurenci skarżącej stworzyli siłę analogiczną do siły GECAS. Wreszcie w motywach 163–172 pod tytułem „pozycja dominująca GE” Komisja także przedstawia liczne przykłady i inne dowody odnoszące się do wpływu GE Capital i GECAS.

¹⁸³ Skarżąca kwestionuje tę ocenę, twierdząc w szczególności, że jest trochę nielogiczna, między innymi ponieważ, jeśli chodzi o GECAS, jest oparta na rzekomym

wykorzystaniu siły rynkowej przez uczestnika rynku działającego jako nabywca, którego zakupy stanowią mniej niż 10% (pkt 103 i 104 powyżej). Teza Komisji nie znajduje oparcia w żadnej analizie gospodarczej, która mogłaby ją popierać. W zakresie, w jakim Komisja przytacza określoną liczbę przykładów na poparcie swojej tezy, skarżąca twierdzi, że działania jej spółek zależnych, podjęte w celu promowania jej silników, wskazują na istnienie żywej konkurencji.

184 Należy przypomnieć, że fakt istnienia pewnego stopnia konkurencji na rynku nie wyklucza istnienia pozycji dominującej na tym samym rynku (zob. ww. w pkt 101 wyrok w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 39 i 70; oraz ww. w pkt 117 wyrok w sprawie United Brands przeciwko Komisji, pkt 113). W niniejszym przypadku Komisja rzeczywiście stwierdziła, że istnieje stosunek oparty na konkurencji między różnymi producentami silników do dużych samolotów handlowych. Jednakże stwierdziła ona również, że w odróżnieniu od swoich konkurentów, skarżąca dzięki swoim spółkom zależnym dysponowała środkami, które umożliwiały jej od czasu do czasu zdobywanie umów, które niekoniecznie byłaby w stanie zdobyć wyłącznie w oparciu o konkurencję technologiczną i cenową. Stąd fakt istnienia przetargów opartych na konkurencji, do którego odnosi się skarżąca, nie jest sprzeczny z tezą Komisji o znaczeniu tych pozostałych środków wpływu.

185 Ponadto samo istnienie GE Capital oraz fakt, że grupa GE cieszy się najwyższą oceną wiarygodności finansowej „AAA” (motyw 142 zaskarżonej decyzji), nie są okolicznościami, które wskazują same przez się na pozycję dominującą skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych. Skarżąca słusznie twierdzi w tym względzie, że prawo konkurencji nie karze przedsiębiorstw jedynie z powodu ich rozmiarów lub zasobów finansowych.

186 Podobnie fakt, że GECAS prowadzi działalność zakupu, finansowania i leasingu dużych samolotów handlowych, nie jest sam w sobie szkodliwy dla konkurencji. Sam

fakt, że przedsiębiorstwo przez jedną ze swoich spółek zależnych — w niniejszym przypadku GECAS — jest jednym z głównych klientów swoich własnych klientów, w tym przypadku Boeing i Airbus, nie jest wystarczający, aby zapewnić temu przedsiębiorstwu taką siłę rynkową, by można było mówić o jego pozycji dominującej.

187 Jednak należy zauważyć, że w zaskarżonej decyzji Komisja nie przedstawia teorii gospodarczej, zgodnie z którą nabywca silników z tego tylko względu, że realizuje od 8% do 10% całego zakupu, posiada siłę gospodarczą, umożliwiającą mu wykluczenie jednego lub drugiego producenta silników z rynku. Także nie twierdzi ona, że fakt, iż jeden z producentów silników do dużych samolotów handlowych jest silniejszy pod względem finansowym od jego konkurentów, skutkuje jednocześnie tym, że może ich wyeliminować, ani że połączenie tych dwóch okoliczności prowadzi do tego wniosku w sytuacji, w której nabywca samolotów i producent silników należą do tej samej grupy spółek.

188 Natomiast w ramach oceny uprzedniej pozycji dominującej skarżącej Komisja twierdzi, że skarżąca wykorzystuje w sposób „strategiczny” siłę gospodarczą swoich spółek zależnych celem zwiększenia siły, jaką już posiada na rynku silników dzięki wielkości swojej sprzedaży. Z zaskarżonej decyzji wynika, że ustalenie faktyczne jest oparte, jeśli chodzi o silniki do dużych samolotów handlowych, nie na analizie gospodarczej kwestii, czy takie zachowanie było jednocześnie skuteczne i obiektywnie leżało w interesie handlowym skarżącej, lecz na okolicznościach faktycznych zgromadzonych podczas postępowania administracyjnego, które wskazują, że takie zachowanie faktycznie ma miejsce oraz że w praktyce faworyzuje sprzedaż silników skarżącej w stosunku do silników jej konkurentów.

189 Stwierdzając istnienie zachowania strategicznego, Komisja wyprowadziła na tej podstawie wnioski, że integracja wertykalna skarżącej z jej spółkami zależnymi GE Capital i GECAS przyczynia się do istniejącej przed koncentracją pozycji dominującej skarżącej na rynku silników, a w szczególności na rynku silników do dużych samolotów handlowych (zob. odpowiednio motyw 107 i nast. oraz motyw 121 i nast. zaskarżonej decyzji).

190 Na Sądzie ciąży obowiązek sprawdzenia w niniejszym kontekście, czy Komisja popełniła błędy co do okoliczności faktycznych, stwierdzając istnienie zachowania strategicznego, opisanego powyżej, oraz ponadto, czy popełniła ona oczywisty błąd w ocenie, wyprowadzając wniosek, że to zachowanie przyczyniło się do uprzednio istniejącej pozycji dominującej skarżącej na rynku dużych samolotów handlowych. Rozważania związane z tymi dwoma kwestiami są ściśle powiązane, w szczególności jeśli chodzi o konkretne przykłady, które zostały podane, i zostaną łącznie zbadane poniżej kolejno w ramach analizy po pierwsze wpływu handlowego GECAS, po drugie siły finansowej GE Capital, po trzecie rozważań odnoszących się do wykorzystywania przez GECAS i GE Capital ich wpływu na klientów GE, a po czwarte rozważań w przedmiocie danych liczbowych dotyczących zmian udziałów w rynku skarżącej po utworzeniu GECAS w ramach jej grupy.

W przedmiocie wpływu handlowego GECAS

— W przedmiocie polityki GECAS „GE-only”

191 Jest bezsporne, że GECAS prowadzi politykę zakupu „GE-only”, która polega na nabywaniu samolotów wyłącznie napędzanych silnikami GE. Jedynym wyjątkiem od tej polityki jest zakup ośmiu samolotów typu B757 (w stosunku do 1040 samolotów, zob. motywy 122 i 132 zaskarżonej decyzji), tj. samolotu, do którego GE nie ma w ofercie żadnego silnika. W konsekwencji flota lotnicza GECAS składa się w ponad 99% z samolotów napędzanych silnikami skarżącej lub przedsiębiorstwa joint venture CFMI.

192 Skarżąca uważa, że Komisja nie może twierdzić, że ta okoliczność przyczynia się do jej pozycji dominującej. W tym względzie skarżąca odwołuje się w swojej skardze w szczególności do załączonego do niej sprawozdania Lexecon, zgodnie z którym dla przedsiębiorstwa leasingowego zintegrowanego z producentem silników naturalną rzeczą jest nabywanie tych silników, ponieważ inny wybór mógłby sprawić wrażenie,

że w ramach jednej grupy nie ma zaufania do własnych silników, ponieważ pewne koszty związane z zakupem będą mniejsze i ponieważ byłoby trudno takiemu przedsiębiorstwu leasingowemu uzyskać korzystne warunki u bezpośrednich konkurentów spółki należącej do jego własnej grupy.

193 W tym względzie należy stwierdzić, że w celu udowodnienia zasadności swojej tezy odnoszącej się do wpływu zachowania GECAS na rynek dużych samolotów handlowych, Komisja nie musi podważać, że zachowanie GECAS w tym względzie jest rzeczą naturalną, ani nawet wykazać, że celem wejścia skarżącej na rynek leasingowy było promowanie sprzedaży własnych silników. W rzeczywistości jeśli zostało ustalone, że polityka zakupu GECAS oparta na wyłączności faworyzuje sprzedaż silników skarżącej na rynku, to takie ustalenie jest wystarczające, aby Komisja mogła prawidłowo uznać, że ten czynnik przyczynia się do pozycji dominującej skarżącej. Z tego wynika, że argumentacja, zgodnie z którą zachowanie GECAS jest rzeczą naturalną, jest pozbawiona znaczenia w niniejszym przypadku.

194 W każdym razie argumenty przywołane w pkt 192 powyżej są mało przekonujące, ponieważ fakt, że GECAS przeprowadza wyłącznie operacje obejmujące silniki skarżącej, stanowi pewne obciążenie handlowe. W rzeczywistości dobrowolne ograniczenie przez jakiegokolwiek nabywcę źródeł zaopatrzenia z zasady, a nie przez odniesienie się do obiektywnych kryteriów handlowych, wiąże się z samej definicji z pewnym kosztem, chyba że wyjątkowo produkty, do których przedsiębiorstwo się ogranicza, są systematycznie lepsze i tańsze od produktów alternatywnych. Natomiast rzekome negatywne konsekwencje przyjęcia przez GECAS neutralnej polityki zakupu, na które wskazuje skarżąca, są niejasne i spekulatywne, w szczególności w zakresie, w jakim są one zasadniczo oparte na zachowaniach handlowych, które zostałyby przyjęte przez inne podmioty gospodarcze, w przypadku gdyby GECAS zastosowała taką politykę.

195 Zatem pomijając powyższe argumenty jeśli teza skarżącej, według której preferencyjna polityka GECAS nie ma wpływu na zwiększenie całkowitej sprzedaży silników GE, byłaby prawidłowa, jej własna polityka handlowa w odniesieniu do GECAS nie miałaby już żadnego sensu. W praktyce absolutny charakter preferencji GECAS dla silników GE sam w sobie jasno wskazuje na strategiczny charakter tej polityki.

— W przedmiocie pozycji handlowej GECAS

196 Skarżąca twierdzi, że ILFC jest o wiele większym nabywcą dużych samolotów handlowych niż GECAS. W szczególności utrzymuje ona, że w dniu 1 marca 2001 r. ILFC miała złożone zamówienia na prawie dwa razy więcej dużych samolotów handlowych niż GECAS, tj. 529 w porównaniu z 268 samolotami w przypadku GECAS. Natomiast Komisja twierdzi w zaskarżonej decyzji, że GECAS jest największym nabywcą samolotów na świecie oraz że jest ona dwa razy większa od ILFC pod względem liczby samolotów w swojej flocie lotniczej, posiadając łącznie 1 040 samolotów w stosunku do [400–500] w przypadku ILFC. Komisja przywołuje także całkowite dane dla wszystkich samolotów, zgodnie z którymi zamówienia GECAS obejmowały 796 samolotów, podczas gdy liczba zamówień ILFC wynosiła 535 na koniec 2000 r. Należy zauważyć, że te ostatnio wymienione dane liczbowe dotyczą zarówno dużych samolotów regionalnych, jak również dużych samolotów handlowych, co wyjaśnia różnicę w odniesieniu do danych liczbowych przedstawionych przez skarżącą.

197 Chociaż ILFC jest większa według pozostałych parametrów, to z uwagi na rozmiar floty lotniczej GECAS Komisja nie popełniła błędu w ustaleniach faktycznych lub oczywistego błędu w ocenie, uznając GECAS za największe przedsiębiorstwo leasingowe, ani też uznając ją za największego nabywcę samolotów na świecie w latach poprzedzających koncentrację.

198 Należy dodać, że zasadność rozumowania Komisji nie zależy od tego, czy udział GECAS w zakupie dużych samolotów handlowych (i w konsekwencji silników napędzających je) wynosił dokładnie 10%, jak Komisja twierdzi w motywie 122 zaskarżonej decyzji, czy od 7% do 8%, jak twierdzi skarżąca. W praktyce różnica między tymi liczbami nie wpływa na ocenę Komisji w znaczący sposób. Ważne w tym kontekście jest to, czy GECAS na skutek swojej działalności zakupu i leasingu samolotów mogła konkretnie wywierać istotny wpływ na wybór silników przez producentów i przez przedsiębiorstwa lotnicze.

199 W tym względzie fakt, że skarżąca posiadała udział w rynku wynoszący od 7% do 10%, który był w rzeczywistości zarezerwowany dla niej dzięki preferencyjnej polityce zakupu GECAS, stanowił sam w sobie korzyść dla niej, która nie była bez znaczenia. Nawet przyjmując, że preferencyjny zakup GECAS był w praktyce równoważony, co najmniej w pewnym zakresie, przez zakup dokonywany przez pozostałe przedsiębiorstwa leasingowe, skarżąca — w odróżnieniu od swoich konkurentów — mogła przewidzieć pewną część swojej sprzedaży z dużym stopniem prawdopodobieństwa, podczas gdy ewentualny zakup przez inne przedsiębiorstwa leasingowe, który równoważył preferencyjny zakup GECAS, co najwyżej stanowił potencjalną sprzedaż z punktu widzenia innych producentów silników aż do momentu jej realizacji.

200 Ponadto w motywach 140–145 zaskarżonej decyzji Komisja wyjaśnia, że konkurenci skarżącej nie byli w stanie stworzyć przedsiębiorstwa leasingowego, które byłoby analogiczne do przedsiębiorstwa leasingowego GECAS, a w motywach 209 i 210 twierdzi ona, że Pembroke — przedsiębiorstwo leasingowe, w którym Rolls-Royce posiada 50% udziałów — nie jest porównywalne z GECAS i nie poprowadzi polityki zakupu opartej na wyłączności silników Rolls-Royce’a. Skarżąca nie kwestionuje tych ustaleń faktycznych, ale odpowiada, że konkurenci są w stanie konkurować ze skarżącą mimo istnienia GECAS. Należy wyprowadzić wniosek, że omawiane motywy są prawidłowe i istotne, jako że stwierdzono w nich wyłączenie jednego z możliwych sposobów, w jaki konkurenci skarżącej mogli z nią konkurować.

W przedmiocie siły finansowej GE Capital

201 Komisja stwierdziła, czego skarżąca nie zakwestionowała, że siła finansowa GE Capital jest korzystna dla całej grupy przedsiębiorstw, do której ona należy, w szczególności ponieważ korzystają one z oceny wiarygodności finansowej „AAA”, umożliwiającej im łatwiejszy dostęp do rynków finansowych niż ich konkurentom (zob. motyw 142 zaskarżonej decyzji i przypis 32).

202 Sąd przyjmuje do wiadomości powyższy fakt.

W przedmiocie rozważań odnoszących się do wywierania przez GECAS i GE Capital wpływu na klientów skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych

203 W toku swojego rozumowania Komisja analizuje dwa różne przypadki, a mianowicie w pierwszej kolejności sytuację, w której producent samolotów dokonuje wyboru wyłącznie jednego silnika do napędu nowego typu samolotu, oraz w drugiej kolejności sytuację, w której ostateczny wybór silnika dokonywany jest przez przedsiębiorstwo lotnicze spośród różnych silników dopuszczalnych w samolotach z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnych źródeł. Zdaniem Komisji w pierwszym przypadku istotny jest wpływ, jaki spółki zależne skarżącej wywierają na producenta samolotów, podczas gdy w drugim przypadku większe znaczenie ma ich wpływ na przedsiębiorstwa lotnicze.

204 Skarżąca nie zgadza się z całym rozumowaniem Komisji, twierdząc w szczególności, że w świetle teorii ekonomicznych nie jest dopuszczalne, aby nabywca realizujący mniej niż 10% zakupu na danym rynku mógł wywierać znaczący wpływ handlowy na

tym rynku. Dlatego jej zdaniem różne rozważania i przykłady przedstawione przez Komisję w tym względzie są w całości pozbawione znaczenia.

— W przedmiocie wywierania przez GE wpływu na producentów samolotów, dzięki sile jej spółek zależnych

205 Jeśli chodzi o wpływ GE Capital i GECAS na producentów silników, w odniesieniu do dużych samolotów handlowych Komisja opiera się m.in. na przykładzie dotyczącym samolotu typu B777X (wydłużonej wersji samolotu typu B777) Boeinga. W motywie 166 zaskarżonej decyzji Komisja twierdzi, że skarżąca otrzymała tę wyłączność dzięki połączeniu elementów, w zakresie których jej konkurenci nie mogli jej dorównać, chociaż wszyscy oni posiadali techniczne możliwości wyprodukowania silnika. W tym względzie odnosi się ona do wewnętrznych dokumentów GE, które potwierdzają, że połączona oferta, która zwyciężyła w przetargu, zawierała [...].

206 W szczególności dwa dokumenty z dnia 12 maja 1999 r. o numerach 120 CID 000168 i 120 CID 000166 zawierają odpowiednio następujące fragmenty: „[...]” i „[...]”.

207 Na rozprawie skarżąca przyznała, że GECAS „odgrywała rolę” przy wyborze silnika do tego typu samolotu, lecz podnosi ona, że umowa zawarta przez skarżącą i Boeinga w październiku 1999 r. nie odzwierciedla treści tych dokumentów, w szczególności dlatego, że przewidziane zamówienia GECAS nie były traktowane jako zamówienia pilotowe i miały być przedmiotem dalszych negocjacji. Niemniej jednak omawiana umowa nie została przedstawiona w postępowaniu przed Sądem. Natomiast Komisja stwierdziła w swojej odpowiedzi na skargę, co nie zostało zakwestionowane przez skarżącą, że Boeing ogłosił w lipcu 2000 r., że GECAS posiadała [...], co potwierdza informację zawartą w dwóch dokumentach wewnętrznych przywołanych powyżej.

- 208 W świetle powyższego zostało wystarczająco udowodnione, że przed wypuszczeniem samolotu typu B777X Boeinga GECAS zobowiązała się, czy to w sposób prawnie wiążący, czy tylko pod względem handlowym, do [...], i że to zobowiązanie pomogło skarżącej w zdobyciu zamówienia na wyłączne wyposażenie w silniki omawianych typów samolotów.
- 209 Jeśli chodzi o [...], skarżąca oświadczyła na rozprawie, że GE Capital nie odgrywała żadnej roli w negocjacjach związanych z tym projektem, [...]. Ta okoliczność nie jest niezgodna z tezą Komisji, ponieważ Komisja nie stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że to właśnie GE Capital [...]. Wskazanie osoby prawnej w ramach GE Group, która [...], jest bez żadnego znaczenia, jeśli jest bezsporne, że chodzi o [...].
- 210 W odniesieniu do tego przykładu Komisja również twierdzi w motywie 160 zaskarżonej decyzji, że GE „była faktycznie w tyle za [Rolls-Royce], ale tuż za P & W, jeśli chodzi o zamówienia na silniki do klasycznej wersji [samolotu typu B777]”, ale że kompensowała ona to potencjalne ograniczenie korzyści wynikającej ze standaryzacji przez zapewnienie sobie wyłącznej dostawy silników do samolotu typu B777X. Zdaniem Komisji, zdarzenia, które doprowadziły do wyboru przez Boeinga silnika skarżącej do samolotu typu B777X, dowodzą, że dzięki wkładowi handlowemu swoich spółek zależnych skarżąca była w stanie zdobyć te zamówienia na zasadzie wyłączności, mimo że pod pewnymi względami jej produkt miał słabe strony, których skarżąca nie kwestionuje.
- 211 W tej kwestii sama skarżąca stwierdza, że była zobowiązana udzielić znaczących rabatów na wyposażenie samolotu B777X, ponieważ jej silnik był mniej konkurencyjny niż silniki P & W albo Rolls-Royce’a do klasycznej wersji samolotu. Na podstawie tej okoliczności skarżąca wyciąga wniosek, że na rynku silników do dużych samolotów handlowych istnieje bardzo silna konkurencja.

- 212 W zakresie, w jakim skarżąca podnosi, że była zobowiązana do udzielenia rabatów, aby wygrać przetarg dotyczący samolotu B777X, to fakt, że dostawca silników [...] (zob. pkt 205 powyżej), nie jest tożsamy z udzieleniem rabatów. Rzeczywiście [...].
- 213 Należy stwierdzić, że możliwość zaproponowania przez skarżącą warunków handlowych takich, jak warunki zaproponowane Boeingowi w niniejszym przypadku, odzwierciedlają jej niezależność od konkurentów w rozumieniu orzecznictwa przywołanego w pkt 117 powyżej. W rzeczywistości niemożliwość opracowania przez skarżącą silnika, który obiektywnie dorównywałby silnikom jej konkurentów, nie przeszkodziło jej w zdobyciu tego zamówienia. W ramach przetargu, który ona prawdopodobnie przegrałaby, jeśliby jakość jej produktu i cena do zapłacenia przy dostawie były jedynymi znaczącymi kryteriami, GE mogła podjąć decyzję, że należy odwrócić tę sytuację, odwołując się do środków zewnętrznych względem rynku właściwego.
- 214 W świetle powyższego, w części w której przedmiotem zainteresowania jest ten istotny element polityki handlowej skarżącej, była ona w stanie zachowywać się w sposób niezależny. Stąd Komisja zgodnie z prawem stwierdziła w zaskarżonej decyzji (zob. w szczególności motywy 121 i nast., 162 i nast. oraz 229), że fakt dokonania przez skarżącą tych poświęceń — w odróżnieniu od jej konkurentów lub przynajmniej w większym zakresie niż oni — jest wyrazem jej niezależności handlowej. W istocie jest ona chroniona przed skutkami bezpośredniej presji handlowej ze strony P & W i Rolls-Royce'a dzięki różnym możliwościom handlowym, które znajdują się w jej dyspozycji. Skarżąca może zatem pozwolić sobie na [...], bez konieczności ponoszenia niekorzystnych skutków tego zachowania.
- 215 Należy także przypomnieć w tym względzie, że wyrok w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 101 powyżej, dotyczy rynków produktów powszechnego użytku, podczas gdy niniejsza sprawa dotyczy produktów sprzedawanych w ramach postępowań przetargowych, które mają miejsce okresowo, i z których każde dotyczy sprzedaży o dużej wartości oraz które charakteryzują się powtarzającymi się negocjacjami. Wymaga to od oferentów koniecznych ustępstw

finansowych w takiej lub innej formie, ponieważ stanowi to integralną część procesu negocjacyjnego. Dlatego sam fakt, że skarżąca zaproponowała rabat, aby zdobyć niektóre zamówienia, nie jest jako taki niezgodny w tych okolicznościach z zajmowaniem przez skarżącą pozycji dominującej.

216 Należy stwierdzić w świetle powyższego, że Komisja mogła uznać, nie popełniając oczywistego błędu w ocenie, że fakt, iż skarżąca wygrała przetarg na wyłączną dostawę silników do samolotów typu B777X dzięki wkładowi handlowemu swoich spółek zależnych, był wskaźnikiem siły rynkowej skarżącej, a nie zdrowej konkurencji.

217 Skarżąca także kwestionuje twierdzenie Komisji, zgodnie z którym GECAS działała jako „klient pilotowy (launch customer) albo „klient napędzający” (boost customer) (motywy 133 i 193 zaskarżonej decyzji) w szczególności dla [...], i utrzymuje, że jeśli GECAS nie działała w tej roli, twierdzenie Komisji dotyczące znaczenia wpływu handlowego GECAS jest w tym zakresie błędne. Skarżąca podnosi, że zeznania [...] i [...] oraz [...] potwierdzają, że GECAS nie działa jako klient pilotowy. Zdaniem skarżącej klientem pilotowym jest klient, który składa uprzednie zamówienia, w oparciu o które producent samolotów decyduje, czy zacznie produkcję danego samolotu. Jej zdaniem nie uznaje się zasadniczo przedsiębiorstw leasingowych za klientów pilotowych. Komisja określa zachowanie [...] w tym zakresie jako „ciekawe”. Wskazuje ona, że [...] początkowo stwierdziła, że odgrywała rolę klienta pilotowego dla szeregu samolotów [...] i [...], ale wydaje się, że [...] następnie zmieniła swoją definicję i formalnie uznała tę rolę w [...], w przeciwieństwie do roli zwykłego uczestnika w procesie pilotowym nowego modelu samolotu, jedynie w odniesieniu do [...].

218 Na wstępie należy zauważyć, że odwołania w zaskarżonej decyzji do „klienta napędzającego” nie wnoszą nic dodatkowego do jej rozważań. Chociaż okoliczność, że GECAS zamawia samoloty, może następnie zwiększyć liczbę samolotów

napędzanych silnikami GE we flotach przedsiębiorstw lotniczych, to takie zamówienia są składane zbyt późno, aby bezpośrednio wpłynąć na wybór producentów samolotów. Bowiem na samym początku opracowywania nowego samolotu producent decyduje, w jaki silnik wyposażyc samolot lub, w stosownych przypadkach, jakie silniki będą dopuszczalne w danym typie samolotu. Z powyższego wynika w zasadzie, że GECAS może wpływać na wybór przez producentów silnika lub silników tylko na etapie opracowywania samolotu.

- 219 Należy jednak zauważyć, że kwestia, czy określenie „klient pilotowy” jest tu właściwe oraz czy pojęcie „klienta napędzającego” jest przydatne, czy nieprzydatne w odniesieniu do roli odgrywanej przez przedsiębiorstwa leasingowe w ogóle, a przede wszystkim przez GECAS, w stosunku do producentów samolotów, ma w szerszym kontekście rozważań Komisji niewielkie znaczenie. Ważne jest to, czy GECAS może wpływać na wybór przez producentów samolotów silnika, w który w praktyce będą wyposażone określone typy samolotów. Tymczasem ze zbadanego powyżej przykładu dotyczącego samolotu typu B777X wynika, że działania GECAS przyczyniły się w istotny sposób do podjęcia przez Boeinga decyzji o wyłącznym wyborze silnika skarżącej. W tych okolicznościach pozostaje stwierdzić, że GECAS rzeczywiście dysponuje wpływem, który stwierdziła Komisja, i nie ma potrzeby ustalania, czy producenci samolotów uważali ją za „klienta pilotowego” czy za „klienta napędzającego”.

— W przedmiocie wywierania przez GE wpływu na przedsiębiorstwa lotnicze, dzięki sile jej spółek zależnych

- 220 Jeśli chodzi o wpływ spółek zależnych skarżącej na przedsiębiorstwa lotnicze, Komisja twierdzi, że wpływ GECAS jest o wiele większy niż samo nabywanie przez nią około 10% dużych samolotów handlowych sprzedawanych na całym świecie, ponieważ nabywa ona samoloty napędzane silnikami GE na zasadach spekulacyj-

nych, to jest przed wyborem konkretnego klienta końcowego tych samolotów (motyw 123 zaskarżonej decyzji), i w wyniku tego „szerzy” (seed) sprzedaż silników GE u mniejszych przedsiębiorstwach lotniczych, co stwarza, utrzymuje i umacnia pozycję GE przede wszystkim w świetle rozważań dotyczących standaryzacji, która została zbadana powyżej (zob. motyw 125 zaskarżonej decyzji).

221 W tym względzie Komisja przywołuje w motywie 135 zaskarżonej decyzji przypadek China Estern, opisany w pkt 157 powyżej w związku ze skutkami standaryzacji. Z fragmentu rocznego sprawozdania z działalności GE za 1999 r., przywołanego w pkt 157 powyżej, wynika, że GECAS pomogła temu przedsiębiorstwu pod wieloma względami, w tym w standaryzacji jej floty lotniczej „wokół wąskokadłubowych samolotów Airbus napędzanych silnikami CFMI”. Taka standaryzacja floty dzięki GECAS odzwierciedla opisane przez Komisję zjawisko „szerzenia” [sprzedaży], ponieważ GECAS stwarza sytuację, w której standaryzacja przemawia za zakupem w przyszłości przez dane przedsiębiorstwo lotnicze silników skarżącej. Z tego względu sporny fragment popiera tezę Komisji w odniesieniu do istnienia tego zjawiska.

222 W motywie 136 zaskarżonej decyzji, a konkretniej w przypisie nr 45 na dole strony tej decyzji Komisja podała przykład dotyczący [...], który szczegółowo opisała w motywie 192 zaskarżonej decyzji, w części poświęconej analizie P & W. Z wewnętrznej korespondencji elektronicznej skarżącej przywołanej w motywie 192 zaskarżonej decyzji wynika, że: „[...]” Autor tej wiadomości ucieszył się, że ten sukces [...]. Zwrócił on również uwagę, że „[...]”.

223 Z tych konkretnych przykładów wynika, że sama skarżąca jest zdania, że w niektórych przypadkach usługi leasingowe, które GECAS jest w stanie oferować przedsiębiorstwom lotniczym, odegrały ważną rolę, umożliwiając skarżącej zdobycie kontraktów na wyposażenie samolotów przedsiębiorstwa lotniczego w silniki.

224 Inny dowód w postaci wewnętrznego dokumentu GECAS o nr 702 CID 000080, przywołany przed Sądem przez Komisję celem odparcia twierdzenia skarżącej, według której GECAS nie miała celu strategicznego w promowaniu silników skarżącej, ma następującą treść: „[...]”. Dokument ten potwierdza w istocie istnienie takiego strategicznego celu.

225 Jeśli chodzi o strategiczny wkład GE Capital w stosunku do przedsiębiorstw lotniczych, to Komisja w motywie 117 zaskarżonej decyzji cytuje także artykuł, który jej zdaniem został napisany przez Jacka Welcha, ówczesnego prezesa i CEO skarżącej:

„Jaki jest wkład [GE] Capital do GE? Z jednej strony cenni klienci: [GE] Capital finansuje klientów takich działów operacyjnych GE, jak Aircraft, Power Systems i Automotive, ułatwiając im zdobycie dużych kontraktów. Groźba upadłości, która ciążyła w 1993 r. na Continental Airlines jest jednym z najważniejszych przykładów istnienia ewentualnego związku. Pożyczki udzielone przez GE Capital pozwoliły Continental Airlines podźwignąć się. Następnie Continental Airlines złożyła duże zamówienie na nowe samoloty — w większości wyposażone w silniki GE. Zgodnie z doradcą Tichy: »[GE] Capital stanowi część arsenału, którym dysponują działy przemysłowe GE i który służy pokonaniu konkurencji«”.

226 Skarżąca stwierdza, odnosząc się do cytatu tego samego artykułu w odpowiedzi na skargę, że artykuł ten został napisany przez dziennikarza z magazynu „Fortune”. Skarżąca nie zakwestionowała wskazań Komisji, która w szczególności w przypisach 37 i 38 na dole strony w zaskarżonej decyzji stwierdziła, że sama skarżąca zamieściła omawiany artykuł na swojej stronie internetowej. Z tej publikacji elektronicznej wynika, że skarżąca nie zakwestionowała, ale wręcz uznała analizę tam przedstawioną.

- 227 Następnie w motywach 118 i 120 zaskarżonej decyzji Komisja wyjaśnia, że od momentu otrzymania wsparcia finansowego, opisanego w omawianym cytacie, Continental Airlines zawsze wybiera silniki skarżącej, gdy nabywa duże samoloty handlowe, w przypadku których istnieje możliwość takiego wyboru. Komisja wnioskuje z powyższego, że wsparcie finansowe udzielone przez GE Capital Continental Airlines wydaje się być uzależnione od przyjęcia przez Continental Airlines preferencyjnej polityki w odniesieniu do silników skarżącej.
- 228 Skarżąca nie kwestionuje jako takich faktów związanych z tymi przykładami. Nie czyni uwag w stosunku do przykładu China Eastern, a jeśli chodzi o przykład zbadany w pkt 222 powyżej, wskazuje ona, że w omawianej korespondencji elektronicznej wskazano, że kampania handlowa, o której mowa, była „bardzo trudna”. W odniesieniu do przykładu Continental Airlines zdaniem skarżącej mamy tu do czynienia z odosobnionym przypadkiem i twierdzi ona, że Komisja nie dąży do określenia znaczenia ani wpływu praktyki przez nią opisywanej. Należy uznać, że te argumenty nie podważają tezy Komisji, ponieważ odpowiednio przedstawiła ona w zaskarżonej decyzji znaczenie tych przykładów w odniesieniu do roli odgrywanej przez GECAS i GE Capital w promowaniu wśród przedsiębiorstw lotniczych silników skarżącej do dużych samolotów handlowych.

— Wnioski w przedmiocie wywierania przez GE wpływu dzięki sile jej spółek zależnych

- 229 W świetle powyższego i przede wszystkim w kontekście konkretnych przykładów przywołanych przez Komisję celem wykazania, że GE wywiera wpływ dzięki sile handlowej swoich spółek zależnych, których prawdziwości i znaczenia nie podano w wątpliwość w niniejszym postępowaniu, należy oddalić zarzut dotyczący braku takiego wpływu. W szczególności argumenty oparte na rzekomo odbiegających od teorii ekonomicznych ustaleniach Komisji nie mogą podważyć przekonujących dowodów, które przedstawiła Komisja.

Rozważania w przedmiocie danych liczbowych dotyczących zmian w udziałach skarżącej w rynku po rozpoczęciu przez GECAS działalności w zakresie zakupu i leasingu samolotów

- 230 W motywie 138 zaskarżonej decyzji Komisja dokonała porównania pozycji rynkowej skarżącej przed rozpoczęciem przez GECAS zakupu spekulacyjnego (w okresie od 1988 r. do 1995 r.) z jej pozycją po tej dacie (w okresie od 1996 r. do 2000 r.). Stwierdziła ona, że podczas gdy sprzedaż silników przez GE spółkom leasingowym, w tym GECAS, wzrosła o ponad 20 punktów udziałowych (to jest o ponad 60%), bezpośredni zakup przez przedsiębiorstwa lotnicze silników GE zmniejszył się o mniej niż 5 punktów udziałowych (to jest o mniej niż 10%). Na podstawie powyższego Komisja wyprowadziła wniosek, że zakup dokonany przez inne przedsiębiorstwa leasingowe i przedsiębiorstwa lotnicze nie zrównoważył jednostronnego zakupu przez GECAS oraz że działalność GECAS doprowadziła do przeniesienia udziałów w rynku pod względem wartości netto na korzyść GE.
- 231 Skarżąca słusznie podnosi, że powyższe rozumowanie nie pozwala porównać rozmiaru udziału w rynku przypadającego na zakup przez przedsiębiorstwa leasingowe z rozmiarem tego udziału w rynku, która przypada na zakup bezpośrednio przez przedsiębiorstwa lotnicze. Komisja nie wykazała za pomocą tych statystyk, że GECAS spowodowała zwiększenie ogólnie udziału skarżącej w rynku silników do dużych samolotów handlowych.
- 232 Skarżąca podnosi również, że przedstawione przez nią liczby, w szczególności liczby zawarte w jednym z załączników do jej skargi, tj. analiza profesora Nalebuffa (załącznik 7.4), dotyczące zakupu wszystkich przedsiębiorstw leasingowych, w tym GECAS, dowodzą o braku korzystnego wpływu działalności GECAS na sprzedaż skarżącej i istnienie zjawiska równoważenia, sprzyjającego zakupowi przez inne przedsiębiorstwa leasingowe silników od innych producentów aniżeli GE, w reakcji na politykę preferencyjną GECAS. W tym względzie skarżąca odwołuje się do twierdzenia Komisji w duplice, według którego dzięki zakupowi GECAS sprzedaż

skarżącej spadła do [...]%, a nie do [...]%, i czyni to, aby udowodnić błąd w tezie Komisji dotyczącej zwiększenia udziału skarżącej w rynku, które można by przypisać GECAS.

233 Należy zauważyć, że liczby przedstawione w raporcie profesora Nalebuffa dotyczą wyłącznie samolotów z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnych źródeł, w odniesieniu do których istnieje wybór między silnikiem CFMI/GE a innym silnikiem. Te liczby wyłączają zatem wszystkie samoloty, w których jest dopuszczalny tylko jeden silnik, w szczególności samolot typu B737 napędzany wyłącznie silnikiem skarżącej. Zatem w zakresie, w jakim skarżąca twierdzi, że jej udział w rynku zmniejszył się zdaniem samej Komisji, chodzi tu o twierdzenie oderwane od kontekstu, odnoszące się tylko do jednego udziału w rynku silników do dużych samolotów handlowych.

234 Ponadto Komisja również krytykuje metodę statystyczną profesora Nalebuffa, w szczególności ponieważ przyjął on, że wybór dokonany przez użytkowników końcowych w zakresie ograniczonej liczby samolotów zostanie odzwierciedlony w przyszłym wyborze przedsiębiorstw leasingowych w zakresie innych zamówionych samolotów, dla których żaden typ silnika nie został jeszcze wybrany. Należy bowiem zauważyć, że w ostatnich latach liczba zamówień, w odniesieniu do których żaden typ silnika nie został jeszcze wybrany, była szczególnie duża według danych liczbowych użytych przez profesora Nalebuffa, co jest nieuchronne, jednak znacznie obniża wiarygodność tych liczb. Zważywszy, że wniosek profesora Nalebuffa, iż pozostałe przedsiębiorstwa leasingowe zareagowały przeciwko polityce preferencyjnej GECAS, był wynikiem porównania trzech ostatnich lat: 1998, 1999 i 2000 z okresem wcześniejszym, od 1991 r. do 1997 r., wspomniany brak wiarygodności dotyczy także tego wniosku.

235 Należy podkreślić także, że pewien wzrost części silników produkowanych przez konkurentów skarżącej, które są nabywane przez przedsiębiorstwa leasingowe, jest nieunikniony, chyba że przeniesienie udziału w rynku wskutek zakupu GECAS jest w pełni skuteczne w tym znaczeniu, że każdy silnik GE nabyty przez GECAS stanowi dodatkową sprzedaż w porównaniu ze sprzedażą, która zostałaby zrealizowana w przypadku nieistnienia GECAS. Z pewnością istnieje także popyt na silniki konkurentów skarżącej, zważywszy w szczególności na przedstawione powyżej

korzyści wynikające ze standaryzacji, ponieważ pewne przedsiębiorstwa lotnicze dokonały wyboru tych silników w przeszłości. Ponieważ GECAS objęła istotny udział w rynku leasingowym i co do zasady nie kupuje silników wyprodukowanych przez konkurentów skarżącej, popyt na inne silniki zostanie w sposób nieunikniony wchłonięty przez pozostałe przedsiębiorstwa leasingowe.

236 Jeśli chodzi o argument skarżącej, według którego pozostałe przedsiębiorstwa leasingowe świadomie zareagują na politykę preferencyjną GECAS celem promowania innych silników, to może być on o tyle istotny, o ile te przedsiębiorstwa same wybierają silniki do wyposażenia samolotu. Otóż Komisja stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że w odniesieniu do ostatnich zamówień złożonych przez ILFC wybór silnika w przeważającej większości przypadków „miał dopiero zostać określony”, w przeciwieństwie do polityki GECAS „GE-only”, co pozwoliłoby przyszłym klientom, to jest przedsiębiorstwom lotniczym, uczestniczyć w wyborze silnika (motyw 137 zaskarżonej decyzji). Tę okoliczność faktyczną potwierdzają liczby przedstawione przez sama skarżącą, które zostały zawarte w raporcie profesora Nalebuffa.

237 Jak już wyżej stwierdzono, Komisja uznała w zaskarżonej decyzji, że udział w rynku skarżącej, obliczony według kryterium zasobu zamontowanych silników, zwiększył się od końca 1995 r. (motywy 74–76 zaskarżonej decyzji i jej załącznik I). Jednak skarżąca stwierdziła, że zwiększenie zasobu zamontowanych silników od 1995 r. nie może zostać przypisane GECAS, zważywszy na to, że jeśli chodzi o zwiększenie o [...] silników, to jedynie [...] silników może być przypisanych zamówieniom złożonym przez GECAS. Komisja nie kwestionuje tych danych, ale zwraca uwagę na opóźnione oddziaływanie zamówień GECAS udzielonych po rozpoczęciu przez nią działalności na zasób zamontowanych silników, ponieważ zasób zamontowanych silników jest miarą udziału w rynku, który zależy od rzeczywistej dostawy samolotów łącznie z silnikami je napędzającymi. Zwraca ona również uwagę, że zasób zamontowanych silników skarżącej znacznie wzrósł od 1999 r., tj. roku, od którego wpływ GECAS mógł zacząć być odczuwalny.

238 Z uwagi na powyższe należy zauważyć, że chociaż silniki nabyte przez GECAS mają pewien wkład w zwiększenie zasobu zamontowanych silników skarżącej, który został wskazany w zaskarżonej decyzji, i chociaż ten wkład wydaje się sam stopniowo zwiększać, pozostaje on minimalny. Jednak ta okoliczność nie dowodzi, że GECAS nie miała znaczącego wpływu na układ sił na rynku silników do dużych samolotów handlowych. W rzeczywistości z uwagi zwłaszcza na ustalenia poczynione w poprzednim punkcie, jest jeszcze za wcześnie, by oceniać skalę wpływu GECAS na rozmiar zmian w zasobie zamontowanych silników. W tych okolicznościach, wprawdzie z zaskarżonej decyzji wynika, że w odniesieniu do zasobu zamontowanych silników początek zakupu przez GECAS zbiega się ze zwiększeniem udziału w rynku skarżącej, jednak Komisja nie udowodniła w zaskarżonej decyzji, że istniał związek przyczynowo-skutkowy między tymi dwoma okolicznościami.

239 W świetle powyższych rozważań należy zauważyć, że Komisja nie udowodniła, że działalność zakupu prowadzona przez GECAS miała wpływ na zwiększenie całkowitego udziału skarżącej w rynku silników do dużych samolotów handlowych. Z kolei skarżąca nie udowodniła, że GECAS nie miała żadnego pozytywnego wpływu na całkowity udział w rynku skarżącej ani że pozostałe przedsiębiorstwa leasingowe zareagowały na politykę preferencyjną GECAS, wybierając silniki jej konkurentów.

240 Uwzględniając powyższe ustalenia, należy wyprowadzić wniosek, że wynik debaty stron, opierającej się na danych statystycznych, która została przeanalizowana powyżej, jest remisowy. Brak statystycznego uzasadnienia rozważań Komisji musi być uwzględniony w ocenie ważności tych rozważań. Jednak należy uwzględnić także okoliczność, że przeciwna teza skarżącej, według której działalność GECAS nie miała żadnego wpływu na rynek, także nie została udowodniona przez omawiane dane liczbowe.

Wniosek w przedmiocie integracji wertykalnej

241 Na podstawie materiału dowodowego przedstawionego powyżej Komisja mogła prawidłowo uznać, że dzięki działalności swoich spółek zależnych skarżąca

dysponowała środkami handlowymi, które wykorzystwała co najmniej w niektórych przypadkach, aby zdobyć zamówienia, których prawdopodobnie nie zdobyłaby bez ich pomocy. W niektórych przypadkach GECAS i/lub GE Capital odgrywały bowiem decydującą rolę w wyborze silnika przez producentów samolotów lub przedsiębiorstwo lotnicze. Ponadto dokumenty przywołane przez Komisję dowodzą, że skarżąca prowadzi politykę handlową polegającą na wykorzystaniu tej siły w celu zwiększenia swojej siły na rynku silników do dużych samolotów handlowych.

- 242 Okoliczność, że Komisja nie zdołała wykazać w zaskarżonej decyzji za pomocą danych statystycznych, że wykorzystanie przez skarżącą tej siły miało pozytywny wpływ na jej całkowity udział w rynku silników do dużych samolotów handlowych, nie podważa jej tezy w przedmiocie wpływu handlowego wywieranego przez GECAS. Ponieważ Komisja udowodniła w odniesieniu do konkretnych przypadków, że skarżąca umyślnie wykorzystwała możliwości handlowe wynikające z działalności GECAS oraz z siły finansowej GE Capital w celu promowania swoich silników oraz że ta polityka okazała się owocna, tym samym w sposób wymagany przez prawo udowodniła, że stosowanie tych dźwigni handlowych przyczynia się do pozycji dominującej skarżącej.

d) Sytuacja konkurencji na rynku silników do dużych samolotów handlowych

- 243 Skarżąca kwestionuje twierdzenie Komisji, według którego skarżąca miała możliwość wykluczenia wszelkiej skutecznej konkurencji ze strony P & W i Rolls-Royce'a na rynku silników do dużych samolotów handlowych (motyw 163 zaskarżonej decyzji i pkt 109 powyżej). W związku z powyższym wystarczy stwierdzić, że w celu wykazania, że pozycja skarżącej była pozycją dominującą, Komisja nie musiała dowieść, że wykluczenie tej konkurencji byłoby następstwem pozycji skarżącej na rynku (zob. pkt 114 powyżej). Wprawdzie takie następstwo

byłoby najbardziej widocznym wyrazem pozycji dominującej, jednak nie musi koniecznie z tego wynikać. Zatem argumentacja skarżącej dotycząca braku dowodów takiego wykluczenia jest bez znaczenia w niniejszym kontekście.

244 Należy wskazać, że w motywie 164 zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że skarżąca zdołała umieścić swoje produkty w dziesięciu spośród dwunastu ostatnich typów samolotów, dla których producenci samolotów oferowali warunki wyłączności. W swojej odpowiedzi na skargę Komisja wskazała, że skarżąca wygrała wszystkie przetargi dotyczące typów samolotów, w których uczestniczyła. Skarżąca kwestionuje tę analizę, podnosząc, że, wręcz przeciwnie, na danym rynku istnieje żywa konkurencja.

245 Skarżąca słusznie wskazuje, że wiele tych typów samolotów nie stanowiły duże samoloty handlowe, lecz raczej duże i małe samoloty regionalne. Ponieważ Komisja w celu dokonania oceny pozycji dominującej określiła trzy oddzielne rynki odpowiadające tym trzem kategoriom samolotów, to liczby przedstawione w tym względzie są same w sobie pozbawione znaczenia w odniesieniu do każdego z trzech rynków, w szczególności dla rynku silników do dużych samolotów handlowych.

246 Podobnie przykład podany przez skarżącą, aby dowiesć, że nie wygrała ona wszystkich przetargów dotyczących zleceń opartych na zasadach wyłączności, w których brała udział, odnosi się do małego samolotu regionalnego ERJ-145. W świetle powyższego ten przykład jest bez znaczenia w niniejszej sprawie, ponieważ Komisja nie dokonała oceny tego rynku w zaskarżonej decyzji.

247 Na rozprawie skarżąca przeprowadziła analizę czterech najbardziej aktualnych przetargów na wyposażenie dużych samolotów handlowych w silniki. Podnosi ona, że początkowo jeden silnik, tj. silnik P & W, został uznany za dopuszczalny w samolocie typu Airbus A318, a następnie także silnik CFMI. W następstwie

negocjacji pomiędzy GE i Airbus, które zakończyły się fiaskiem w kwestii wyposażenia samolotu typu A340 500-600 w silniki, Airbus dokonała wyboru silnika Rolls-Royce'a na zasadach wyłączności. W samolocie typu A380 zostały dopuszczone dwa silniki, tj. silnik Rolls-Royce'a i silnik Engine Alliance, a skarżąca wygrała w końcu przetarg dotyczący samolotu typu B777X mimo żywej konkurencji ze strony Rolls-Royce'a. Na podstawie tych przykładów — rozważanych łącznie — skarżąca wnioskuje, że nie zajmuje pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych.

248 Jeśli chodzi szczególnie o przykład dotyczący wyposażenia samolotu typu A340 500-600 w silnik, Komisja zbadała sporny przetarg w motywie 170 zaskarżonej decyzji, wskazując, że [...]. Skarżąca nie kwestionuje tej okoliczności, lecz podnosi, że [...]. Jednakże [...] ten argument nie podważa wniosku Komisji, że ten przykład jest zgodny z obrazem pozycji dominującej GE.

249 W bardziej ogólnym ujęciu cztery przetargi, które omówiła skarżąca na rozprawie, nie dowodzą, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie w odniesieniu do istnienia pozycji dominującej skarżącej. Z tych przykładów wynika rzeczywiście, że na rynku silników do dużych samolotów handlowych istniała konkurencja. Jednak jak wskazano powyżej, samo istnienie konkurencji na rynku nie sprzeciwia się temu, by jeden z konkurentów na rynku dysponował takimi środkami, które pozwalają mu na działanie w znacznym zakresie niezależnie od swoich konkurentów. Pozycja dominująca nie jest bowiem równoznaczna z monopolem; z uwagi na to zdobycie zleceń przez konkurentów przedsiębiorstwa dominującego nie wystarcza do podważenia wniosku, że zajmuje ono pozycję dominującą.

250 Podobnie twierdzenia zawarte w pkt 244 i 245 powyżej, które odnoszą się do braku znaczenia pewnych twierdzeń w zaskarżonej decyzji, nie są decydujące w ogólnej strukturze analizy pozycji dominującej skarżącej na rynku właściwym przed

koncentracją. Stąd nie podważają one wniosku Komisji co do uprzedniego istnienia pozycji dominującej.

e) W przedmiocie nieistniejącej lub słabej presji handlowej lub konkurencyjnej

Presja wywierana przez konkurentów

251 Jeśli chodzi o konkurentów skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych, Komisja zwraca uwagę w zaskarżonej decyzji, że udziały P & W w rynku silników do dużych samolotów handlowych nieuchronnie zmniejszają się (motywy 174–195 zaskarżonej decyzji) oraz że Rolls-Royce jest pod względem technicznym groźnym konkurentem, który jednak [...], biorąc w szczególności pod uwagę jej wielkość w porównaniu ze skarżącą (motywy 196–223).

252 Skarżąca podnosi, że w decyzji w sprawie Engine Alliance, Komisja uznała P & W i Rolls-Royce'a za poważnych i wiarygodnych konkurentów skarżącej. Należy przypomnieć w tym względzie, że ani Komisja, ani a fortiori sam Sąd, nie są związani w niniejszej sprawie ustaleniami poczynionymi w decyzji w sprawie Engine Alliance (zob. pkt 118 i 120 powyżej wraz z przywołanym tam orzecnictwem).

253 Należy także pamiętać, że ocena stosunku sił pomiędzy różnymi przedsiębiorstwami konkurującymi ze sobą na rynku jest, co do zasady, częścią złożonej oceny ekonomicznej, przy której Komisja dysponuje pewnym zakresem swobodnego uznania (zob. w szczególności pkt 60 i nast. wraz z przywołanym tam orzecnictwem).

254 W niniejszej sprawie Komisja nie zaprzecza, że na rynku silników do dużych samolotów handlowych istnieje pewien stopień konkurencji ze strony P & W i Rolls-Royce'a.

— W przedmiocie pozycji P & W

255 Szczególnie w odniesieniu do P & W Komisja przedstawia dokumenty i liczby, z których wynika, że silniki produkowane przez P & W służą głównie napędzaniu samolotów niebędących już w produkcji i że jej udział w rynku zmniejsza się.

256 Ten relatywny spadek odzwierciedla w szczególności okoliczność, że jej udział w rynku, według kryterium zasobu silników zamontowanych w samolotach niebędących już w produkcji, jest większy niż jej udział w rynku obliczany według kryterium silników zamontowanych w samolotach nadal produkowanych (motyw 81 zaskarżonej decyzji). Ponadto jej udział w rynku silników zamontowanych w samolotach nadal produkowanych (26,5%) jest większy niż jej udział w rynku silników zamówionych, który stanowi jedynie 16%.

257 Komisja przywołuje w szczególności oświadczenia złożone w dniu 22 września 1999 r. przez prezesa UTC, spółki dominującej P & W, i przedstawione przez pracownika skarżącej w wewnętrznym piśmie, zgodnie z którymi z użycia jest obecnie wycofywanych więcej silników P & W niż silników innych producentów oraz że połowa z 450 samolotów pozostających „na ziemi”, tj. zaparkowanych w 1999 r., była napędzana jej silnikami (motyw 177 zaskarżonej decyzji). Zgodnie z rocznym sprawozdaniem z działalności UTC za 2000 r. dochody P & W spadły w 1999 r. w porównaniu z 1998 r. o 202 miliony USD, czyli o 3%, co odzwierciedla spadek zaopatrzenia w silniki cywilne i wojskowe oraz zmniejszenie się ilości części zamiennych samolotów handlowych, częściowo wyrównanych wzrostem działalności w zakresie przeglądów i napraw (motyw 181). Komisja twierdzi również w motywie 183 zaskarżonej decyzji, że [...].

- 258 Komisja dalej stwierdza w motywach 185–187 zaskarżonej decyzji, że wydaje się, że [...]. Komisja wnioskuje na tej podstawie, że niezależna działalność P & W w przyszłości zasadniczo skupi się na innych rynkach silników niż rynek silników do dużych samolotów handlowych.
- 259 Skarżąca nie kwestionuje bezpośrednio elementów stanu faktycznego przedstawionego w tym zakresie przez Komisję, ale podnosi, że P & W dalej inwestuje w udoskonalenie swoich silników i uczestniczyła ze skarżącą w Engine Aliance celem opracowania całkowicie nowego silnika do samolotu typu A380 i B747-400. Twierdzi ona także, że sprzedaż silnika P & W napędzającego samolot typu A318 przewyższa sprzedaż alternatywnego silnika CFMI do tego typu samolotu. Należy stwierdzić, że te okoliczności wprawdzie wskazują, że P & W dalej działa na rynku silników do dużych samolotów handlowych, jednak nie podważają one tezy Komisji.
- 260 Wprawdzie, jak podnosi skarżąca, odnosząc się do cytatów w motywie 192 zaskarżonej decyzji [...], na niektórych rynkach istnieje między nią a P & W konkurencja, która może być nawet sporadycznie żywa, jednak zmiana i poziom udziału w rynku P & W podkreślają ograniczony charakter tej konkurencji, a fakt wskazany powyżej, że skarżąca pomimo standaryzacji zdobyła omawiane zlecenie, w szczególności dzięki udziałowi GECAS, jest bardziej wymowny niż fakt rywalizacji o to zlecenie. Jak podniósł autor korespondencji elektronicznej, przywołanej w motywie 192 zaskarżonej decyzji „[...]”, a ten przykład szczegółowo obrazuje możliwość współistnienia pewnej konkurencji i przeważającej siły jednego z konkurentów obecnych na rynku.
- 261 W świetle wszystkich powyższych rozważań Komisja mogła prawidłowo dojść do wniosku w motywie 194, w szczególności na podstawie danych liczbowych i dokumentów, do których odwołuje się ona wyraźnie w zaskarżonej decyzji, że P & W nie była już niezależnym, bezpośrednim i rzeczywistym konkurentem GE na znacznej części rynku silników do dużych samolotów handlowych.

— W przedmiocie pozycji Rolls-Royce'a

262 Komisja wyjaśnia w zaskarżonej decyzji, że na pozycję Rolls-Royce jako konkurenta skarżącej ma wpływ [...] (motyw 196 i nast.).

263 Komisja przywołuje m.in. korespondencję elektroniczną wysłaną przez prezesa GECAS, w której stwierdził on [...] (motywy 200 i 204 zaskarżonej decyzji).

264 Komisja także odnosi się do wewnętrznego dokumentu [...] (motyw 205).

265 Zdaniem Komisji [...] Rolls-Royce musiała skorzystać przy pomocy programów Risk and Revenue Sharing Partner („RRSP”) z finansowania zewnętrznego celem opracowania nowych silników. W tym względzie przywołuje ona opinię analityków finansowych ze Schroder Salomon Smith Barney, z których wynika, że te programy stały się bardzo ważne dla Rolls-Royce'a. Zgodnie z analizą Deutsche Bank niepokojące jest to, że 60% wzrost zysku operacyjnego przed odliczeniem odsetek i podatków Rolls-Royce'a pochodzi z programów RRSP, których przewidywalność jest ograniczona, przy czym spodziewana zmiana przepływu kapitału z tych programów będzie poddawać coraz większej presji długoterminową działalność Rolls-Royce'a, ponieważ po 2001 r. wpływy zmniejszą się (motywy 201–203 zaskarżonej decyzji).

266 Komisja wskazuje, że [...] (motywy 211–214).

- 267 Wreszcie Komisja stwierdza w tym kontekście, że skarżąca jest „wziętym dostawcą” wielu przedsiębiorstw lotniczych w tym znaczeniu, że jej silniki stanowią ponad 60% silników w samolotach będących nadal w produkcji (motywy 215–217 zaskarżonej decyzji). Przywołuje ona w motywie 218 zaskarżonej decyzji oświadczenie samej Rolls-Royce, z którego wynika, że [...].
- 268 Skarżąca twierdzi, że Rolls-Royce jest bardzo silnym konkurentem z technicznego punktu widzenia, i wskazuje, że w decyzji w sprawie Engine Alliance Komisja uznała, że Rolls-Royce „przewidywała zwiększenie się jej udziału w ryku i [miała] odpowiednie możliwości opracowania nowych silników i pochodnych wersji istniejących silników”. Skarżąca uważa w szczególności, że absurdem jest powoływanie się na okoliczność, że [...], podczas gdy ta okoliczność odzwierciedla w rzeczywistości znaczny sukces gospodarczy Rolls-Royce’a.
- 269 W świetle ustaleń dokonanych w zaskarżonej decyzji i rozważań skarżącej w tym względzie, należy stwierdzić, że działalność Rolls-Royce’a w zakresie produkcji silników do dużych samolotów handlowych jest rzeczywiście w dobrej kondycji gospodarczej i nie napotyka żadnych bezpośrednich handlowych ani finansowych trudności. Ponadto w rzeczywistości okoliczność, że [...], jest co do zasady oznaką sukcesu gospodarczego i gwarancją stabilności finansowej.
- 270 Jednak w zaskarżonej decyzji Komisja nie podważyła sukcesu gospodarczego Rolls-Royce’a. W szczególności nie stwierdziła ona, że okoliczność [...] była oznaką słabości handlowej, jak podnosi skarżąca. Natomiast stwierdziła ona, że pomimo tych cech ta spółka [...], a zatem nie może zostać uznana za odpowiednią przeciwwagę na rynku dużych samolotów handlowych w ogóle, mogącą uniemożliwić skarżącej zachowanie, które byłoby w dużym zakresie niezależne.

- 271 Komisja uznała rzeczywiście w zaskarżonej decyzji, że [...] (motyw 211–213 zaskarżonej decyzji). Skarżąca nie kwestionuje prawdziwości stanu faktycznego, na którym opiera się ta ocena w pismach procesowych, przedstawiając tylko, że [...]. Jednak należy stwierdzić, że powyższe rozumowanie popiera konkretny wniosek Komisji w motywie 214 zaskarżonej decyzji, według którego [...].
- 272 Jeśli chodzi o sytuację finansową Rolls-Royce'a, z rozważań Komisji przedstawionych w pkt 263–265 powyżej wynika [...] oraz że sposób, w jaki finansowała ona swoje ostatnie projekty, tj. korzystając z RRSP, będzie miał negatywny wpływ na jej wpływy w przyszłych latach. Komisja w celu poparcia tej części swojego rozumowania przywołuje opinie niezależnych analityków finansowych, które dotyczą konsekwencji finansowania w ten sposób przez Rolls-Royce'a swoich projektów. Natomiast skarżąca jedynie zwraca uwagę, że Rolls-Royce jest zasadniczo w dobrej kondycji gospodarczej, nie wyjaśniając, dlaczego ocena Komisji w przedmiocie [...] Rolls-Royce'a [...] jest błędna.
- 273 W świetle powyższego Komisja nie popełniła oczywistego błędu w ocenie, uznając w motywie 196 zaskarżonej decyzji, że „choć spółka [Rolls-Royce] jest dostawcą o dużych możliwościach z technicznego punktu widzenia, nie może być uznana za wiarygodnego oferenta wszystkich silników na wszystkich rynkach, a w szczególności uzyskać wyłączność w zakresie silników”.

W przedmiocie presji wywieranej przez nabywców

- 274 Wreszcie Komisja przedstawia w zaskarżonej decyzji, dlaczego siła nabywca Boeing lub Airbus, które są jedynymi producentami dużych samolotów handlowych, lub siła nabywca przedsiębiorstw lotniczych nie mają charakteru równoważącego (motywy 224–228).

- 275 Zasadniczo Komisja twierdzi, że wiele przedsiębiorstw lotniczych jest uzależnionych od skarżącej, ponieważ jest ona wziętym dostawcą ich flot lotniczych. Wskazuje ona ponadto, że popyt ze strony przedsiębiorstw lotniczych, które są klientami końcowymi silników, jest rozproszony, ponieważ zakup ze strony żadnego pojedynczego przedsiębiorstwa nie stanowi więcej niż 5% (motyw 226), czego skarżąca nie kwestionuje.
- 276 Komisja twierdzi, że skarżąca ma duży wpływ na producentów samolotów poprzez ich klientów, ze względu na swój udział w zasobie silników zamontowanych w samolotach należących do floty tych klientów. Przypomina ona w tym kontekście, że GECAS może „rozszewniać” popyt na samoloty napędzane silnikami skarżącej wśród przedsiębiorstw lotniczych oraz że GE Capital i GECAS mogły nawet bezpośrednio wpłynąć na wybór silników przez przedsiębiorstwa lotnicze (motyw 228).
- 277 Skarżąca formułuje dwa argumenty w tym względzie. Po pierwsze wskazuje ona, że w decyzji w sprawie Allied Signal przeciwko Honeywell Komisja stwierdziła, że Boeing i Airbus były silnymi nabywcami, a w tej decyzji oraz w decyzji w sprawie EADS uznała ona, że przedsiębiorstwa lotnicze miały znaczną siłę nabywczą. Wystarczy przypomnieć w związku z tym, tak jak czyni to Komisja, że siła nabywców, która została ustalona w tych decyzjach, dotyczyła innych przedsiębiorstw niż skarżąca, i innych produktów. Tymczasem zważywszy, że Komisja opiera się w tym względzie na korzyściach skarżącej i na jej konkretnej sytuacji na rynkach silników, ta argumentacja jest pozbawiona znaczenia w niniejszej sprawie.
- 278 Po drugie skarżąca podnosi, że ani Boeing, ani Airbus nie sprzeciwiły się koncentracji. Tymczasem brak takiego sprzeciwu jest bez znaczenia dla kwestii, czy skarżąca zajmowała pozycję dominującą przed koncentracją. Brak sprzeciwu można wyjaśnić szeregiem różnych przyczyn, w tym okolicznością, podniesioną przez Komisję podczas rozprawy, że Boeing i Airbus nie mają wyraźnego interesu w obniżeniu ceny silników, w zakresie, w jakim stosunkowo wysoki poziom cen

dotyczy ich w równym stopniu. Ponadto przywiązywanie zbyt dużej wagi do braku sprzeciwu mogłoby oznaczać uznanie, że klienci przedsiębiorstwa mogą określać poprzez pewnego rodzaju prywatną kontrolę koncentracji, czy ich dostawca zajmuje pozycję dominującą na danym rynku.

279 W związku z tym należy oddalić argumenty przedstawione w tym względzie przez skarżącą. W tej sytuacji i w świetle powyższych ustaleń w odniesieniu do silnej pozycji skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych, Komisja nie popełniła błędu w ustaleniach faktycznych ani oczywistego błędu w ocenie, stwierdzając, że ani Boeing, ani Airbus, ani też inne przedsiębiorstwa lotnicze nie wywierają presji handlowej na skarżącą w takim zakresie, by można było podważyć wniosek Komisji o zajmowaniu przez skarżącą pozycji dominującej.

f) Wniosek w przedmiocie pozycji dominującej

280 Z uwagi na wszystkie powyższe rozważania, Komisja mogła wyprowadzić wniosek w motywie 229 zaskarżonej decyzji, nie popełniając oczywistego błędu w ocenie, że przed koncentracją GE zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych.

C — *Wertykalne nakładanie*

1. *Argumenty stron*

281 W odniesieniu do podstawy zaskarżonej decyzji, która dotyczy wertykalnego nakładania z uwagi na połączenie, do które doszłoby w wyniku fuzji rozruszników

Honeywell i silników GE, skarżąca podnosi, że Komisja pominęła w szczególności okoliczność, że Honeywell dostarcza swoje rozruszniki konkurentom GE produkującym silniki. Komisja nie przedstawiła żadnych dowodów, które potwierdzałyby, że koncentracja spowoduje wykluczenie konkurentów jednostki powstałej w wyniku połączenia, w szczególności w świetle okoliczności, że rozrusznik stanowi tylko 0,2% ceny silnika.

282 W odpowiedzi na uwagi Rolls-Royce'a i Rockwell oraz podczas rozprawy skarżąca dodała, że Komisja powinna była uwzględnić zobowiązania ciążące na jednostce powstałej w wyniku połączenia na mocy art. 82 WE, zgodnie z ww. w pkt 58 wyrokiem w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji.

283 Jeśli chodzi o zobowiązania dotyczące rozruszników, GE zaproponowała, że zrezygnuje z produkcji przez Honeywell rozruszników do silników samolotowych. Zastrzeżenia podniesione w zaskarżonej decyzji w odniesieniu do tego zobowiązania są całkowicie bezzasadne.

284 Komisja, popierana przez Rolls-Royce'a, zwraca uwagę, że w świetle sytuacji na rynku Honeywell jest jedynym wiarygodnym i niezależnym dostawcą rozruszników do dużych samolotów handlowych, a jego włączenie do tego samego przedsiębiorstwa, wraz z dostawcą silników zajmującym pozycję dominującą, mogłoby pozwolić jednostce powstałej w wyniku połączenia na niezależne zachowanie, które było uprzednio niemożliwe. Komisja zwraca także uwagę, że argumenty skarżącej w przedmiocie odrzucenia zobowiązań dotyczących tego rynku są tylko zwykłymi twierdzeniami.

285 Rolls-Royce podkreśla, że rozruszniki są podstawowymi częściami składowymi każdego silnika go oraz że jednostka powstała w wyniku połączenia mogłaby w następstwie koncentracji nabyć te części na bardziej korzystnych warunkach. Z technicznego i finansowego punktu widzenia wybór przez Rolls-Royce'a innego dostawcy niż Honeywell wiązałby się z trudnościami.

2. Ocena Sądu

- 286 W motywach 331–340 zaskarżonej decyzji Komisja opisała pozycję Honeywell na różnych rynkach licznych akcesoriów i sterowników silników. Stwierdziła ona w szczególności, że Honeywell posiada [50–60]% udział w rynku jednego z tych produktów, tj. rozruszników do silników, a Hamilton Sundstrand, spółka zależna w tej samej grupie co P & W, jest drugim największym producentem z [40–50]% udziałem w rynku według kryterium wielkości produkcji (motywy 337 i 338 zaskarżonej decyzji).
- 287 Należy zwrócić także uwagę, że Komisja nie uznała w zaskarżonej decyzji, że koncentracja spowoduje stworzenie lub umocnienie pozycji dominującej Honeywell na tym rynku.
- 288 Komisja stwierdziła natomiast w motywie 419 zaskarżonej decyzji, że „niezależnie od skutków pakietowych ofert produktów planowana koncentracja umocni pozycję dominującą GE na rynku silników [do dużych samolotów handlowych] z powodu wertykalnego wykluczenia konkurentów produkujących silniki, wynikającego z wertykalnej relacji pomiędzy GE jako producentem silników i Honeywell jako dostawcą rozruszników dla GE i jej konkurentów”. Jej zdaniem „Po planowanej koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia zostanie zachęcona do opóźniania lub dezorganizacji dostaw rozruszników Honeywell dla konkurentów produkujących silniki, co będzie szkodliwe dla dostaw, dystrybucji, rentowności i konkurencyjności konkurentów GE produkujących silniki. Jednostka powstała w wyniku połączenia będzie mogła także podnieść ceny rozruszników lub ich części zamiennych, co zwiększy koszty konkurentów produkujących silniki i następnie zmniejszy ich zdolność konkurowania z tą jednostką”. (Motyw 420 zaskarżonej decyzji).

289 Komisja odrzuciła następnie różne argumenty przedstawione przez skarżącą, które miały na celu podważenie jej oceny. Stwierdziła ona między innymi, że Hamilton Sundstrand obecnie produkuje rozruszniki wyłącznie do silników P & W, i uznała, że przedsiębiorstwo to nie miało żadnego interesu handlowego w sprzedaży swoich rozruszników innym producentom silników, nawet w przypadku wzrostu cen (motywy 338 i 421). W konsekwencji Komisja jest zdania, że Hamilton Sundstrand nie należy uznać za konkurenta Honeywell (motyw 338). Komisja stwierdziła, że nie ma żadnego innego konkurenta, który byłby w stanie wywierać skuteczną presję konkurencyjną na Honeywell na rynku, oraz że bariery wejścia na rynek są znaczne i z tego powodu możliwość wejścia nowego podmiotu na rynek nie stanowi także rzeczywistego ograniczenia (motywy 422 i 423).

290 Ponadto Komisja zbadała zastrzeżenie, przedstawione na etapie postępowania administracyjnego, że różne umowy zawarte przez Honeywell skutecznie wykluczają ryzyko odmowy przez Honeywell dostawy swoich rozruszników niektórym klientom, jak również możliwość wycofania się przez nią z rynku jako dostawcy podmiotów trzecich. Komisja nie zgodziła się z tym, że te ograniczenia były skuteczne, twierdząc, że pomimo tych postanowień umownych, odmowa dostawy przez Honeywell powodowałaby zakłócenia i znaczne koszty dla konkurentów GE produkujących silniki, tym bardziej, że „tak ścisłe kontrole umowne, ograniczające możliwość każdej ze stron wykluczenia konkurentów bez uzasadnionego powodu, są charakterystyczne dla programów dotyczących ostatnich silników, podczas gdy starsze programy nie zawierają [takich] postanowień” (motyw 424).

291 Komisja także odrzuciła argument, że do tej pory nie doszło do wyeliminowania konkurentów z rynku, pomimo udziału Honeywell w rynku rozruszników do turbin gazowych, stwierdzając, że te małe silniki stanowią przedmiot umów o wyłączność, w związku z czym istnieje mniej czynników zachęcających do wykluczenia konkurentów z tego rynku niż czynników zachęcających do tego jednostkę powstałą w wyniku połączenia na rynku dużych samolotów handlowych, w których jest dopuszczalnych kilka silników (motyw 425 zaskarżonej decyzji). Wreszcie jeśli chodzi o argument, że rozruszniki mogą być także dostarczane bezpośrednio producentom samolotów oraz że każdą odmowę dostawy producentom silników

można by było obejść poprzez złożenie zamówień na rozruszniki bezpośrednio poprzez producentów samolotów, Komisja zwróciła uwagę, że większość rozruszników do silników jest sprzedawana dostawcom silników celem włączenia ich do silnika dostarczanego producentowi samolotu (motyw 426 zaskarżonej decyzji).

292 Należy zauważyć, że skarżąca nie sprzeciwiła się przed Sądem odrzuceniu przez Komisję — w oparciu o powody przedstawione w zaskarżonej decyzji i podane w poprzednich punktach — argumentów przez nią wysuniętych w postępowaniu administracyjnym. Dla celów niniejszego postępowania należy uznać, że te powody uzasadniają co do zasady odrzucenie tych argumentów. Natomiast Sąd musi zbadać argumenty skarżącej streszczone w pkt 281–283 powyżej.

293 Teza Komisji odnosząca się do umocnienia pozycji dominującej skarżącej, istniejącej przed koncentracją na rynku silników do dużych samolotów handlowych, jest oparta w szczególności na fakcie, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia zostałaby zachęcona „do opóźniania lub dezorganizacji dostaw rozruszników Honeywell dla konkurentów produkujących silniki” i że byłaby ona w stanie podnieść ceny. Wskazała ona również w związku z odrzuceniem argumentów dotyczących ograniczeń umownych, które miały zapobiec odmowie sprzedaży ze strony Honeywell, że taka odmowa w rzeczywistości spowodowałaby zakłócenia i wiązałaby się z dużymi kosztami dla konkurentów produkujących silniki.

294 Jest niewątpliwe, że akcesoria i sterowniki do silników Honeywell, które obejmują te rozruszniki, są stosowane w wielu silnikach jej konkurentów, w szczególności w silnikach Rolls-Royce’a. Z uwagi na politykę handlową głównego konkurenta Honeywell (Hamilton Sundstrand), polegającą na niesprzedawaniu swoich rozruszników na rynku, której skarżąca nie zakwestionowała, Rolls-Royce jest obecnie zależna od Honeywell, a udział w rynku Honeywell wynoszący [50–60]% nie odzwierciedla odpowiednio skali wpływu handlowego, wywieranego przez nią na

Rolls-Royce'a. Komisja także uznała w motywie 425, że często istniejąca możliwość wyboru silnika do dużych samolotów handlowych, inaczej niż do samolotów napędzanych turbinami gazowymi, szczególnie zachęca producentów silników do bezpośredniego wyłączenia konkurentów, co nie dotyczy innych przypadków.

295 Omawiane w tej części wyroku skutki koncentracji nie są skutkami konglomeratowymi z tego względu, że wynikają one z bezpośredniego stosunku wertykalnego pomiędzy dostawcą i nabywcą. Jednak z powyższego opisu, a w szczególności z pkt 293 powyżej, wynika, że teza Komisji dotycząca antykonkurencyjnych skutków koncentracji, wynikających z tego stosunku, zależy od przyszłego zachowania jednostki powstałej w wyniku połączenia. Bez tego zachowana ten aspekt koncentracji nie miałby żadnej negatywnej konsekwencji. Zatem na Komisji ciąży obowiązek przedstawienia przekonujących dowodów co do prawdopodobieństwa wystąpienia tego zachowania (zob. analogicznie ww. w pkt 58 i w pkt 65 i nast. wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji).

296 W niektórych przypadkach na takie dowody mogą składać się analizy ekonomiczne, określające prawdopodobny rozwój sytuacji na rynku i wskazujące, że jednostka powstała w wyniku połączenia jest skłonna do określonego sposobu zachowania. Tak jak podnosi skarżąca, Komisja nie przedstawiła w niniejszym przypadku takich dowodów.

297 Należy jednak zwrócić uwagę, że ponieważ w prawie wspólnotowym obowiązuje zasada swobodnego dowodzenia (zob. podobnie opinia sędziego Vesterdorfa, pełniącego funkcję rzecznika generalnego, do wyroku Sądu z dnia 24 października 1991 r. w sprawie T-1/89 Rhône-Poulenc przeciwko Komisji, Rec. str. II-867, 869 i 954 oraz przywołane tam orzecznictwo), brak dowodu tego rodzaju nie jest sam w sobie decydujący. W szczególności w przypadku, w którym jest oczywiste, że interes handlowy przedsiębiorstwa w przeważającej mierze przemawia za danym sposobem zachowania, jak przykładowo za wykorzystaniem możliwości zakłócenia

działalności przedsiębiorstwa konkurenta, Komisja nie popełnia oczywistego błędu w ocenie, twierdząc, że jednostka powstała w wyniku połączenia rzeczywiście zachowa się w przewidywany sposób. W takim przypadku, same realia ekonomiczne i gospodarcze konkretnej sprawy mogą stanowić przekonujące dowody, których wymaga orzecznictwo.

298 W niniejszym przypadku Komisja stwierdziła w pierwszej kolejności, że podaż na rynku rozruszników cechuje się dużą koncentracją, co skutkuje w dużym zakresie uzależnieniem od Honeywell skarżącej i jej konkurentów, w szczególności Rolls-Royce, a w drugiej kolejności, że koncentracja pozwala na powstanie wertykalnie zintegrowanej struktury handlowej, łączącej produkcję podstawowych komponentów (rozruszników) z produkcją produktu końcowego na rynku znajdującym się na poziomie downstream, na którym istniała już pozycja dominująca. W oparciu o te warunki rynkowe Komisja uznała, że w interesie handlowym jednostki powstałej w wyniku połączenia, pomijając na tym etapie wpływ ewentualnych ograniczeń prawnych, leży wykorzystanie w określonych przypadkach jej siły — jako niezbędnego dostawcy względnie niedrogiemu, lecz istotnego komponentu silnika — w celu zakłócenia produkcji silników jej konkurentów.

299 Ocena Komisji w tym względzie jest przekonująca, nawet wobec braku analiz ekonomicznych, ponieważ jasno z niej wynika, że w interesie handlowym jednostki powstałej w wyniku połączenia leżałoby przewidziane zachowanie, pozwalające na szkodzenie interesom jej konkurentów. Strony nie zaprzeczają, że rozrusznik stanowi tylko małą część kosztów silnika, tj. 0,2%, zgodnie z uwagami skarżącej do uwag interwencji. W konsekwencji zyski, jakie jednostka powstała w wyniku połączenia mogłaby osiągnąć, sprzedając ten produkt Rolls-Royce'owi i P & W, są bez wątpienia niewielkie w porównaniu z zyskami, które mogłaby osiągnąć, zwiększając swój udział w rynku silników do dużych samolotów handlowych kosztem Rolls-Royce'a i P & W.

300 W tym względzie Komisja szczególnie podkreśliła w zaskarżonej decyzji, w ramach analizowania możliwości ponownej sprzedaży przez Hamilton Sundstrand rozruszników na wolnym rynku, że „oczekiwane zyski na rynku znajdującym się na poziomie upstream, pochodzące ze sprzedaży rozruszników na rzecz [Rolls-Royce], nie mogłyby kompensować utraty zysków, w obliczu której mogła stanąć P & W na rynku silników znajdującym się na poziomie downstream” (motyw 338 zaskarżonej decyzji, zob. także motyw 421). Ta logika handlowa popiera także odpowiednio tezę Komisji, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby zachęcona do ograniczenia lub przerwania swoich dostaw rozruszników do silników dużych samolotów handlowych dla konkurentów.

301 Jeśli chodzi o możliwość wykluczenia przewidywanego przez Komisję zachowania poprzez ograniczenia prawne o charakterze umownym, należy zwrócić przede wszystkim uwagę, że z powodów podanych w pkt 290–292 powyżej, w szczególności w świetle braku sprzeciwu przed Sądem wobec odrzucenia argumentów skarżącej, o którym mowa w pkt 292, nie zostało udowodnione w niniejszym postępowaniu, że postanowienia umowne, mające na celu zakazanie ewentualnej odmowy sprzedaży, mogłyby zapobiec szkodliwemu zachowaniu jednostki powstałej w wyniku połączenia względem jej konkurentów, które to zachowanie przewidziała Komisja.

302 Jednak skarżąca wysuwa także argument oparty na rozważaniach Sądu w ww. w pkt 58 wyroku w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, który został ogłoszony po wniesieniu skargi w niniejszej sprawie. Zgodnie z tym wyrokiem na mocy art. 82 WE Komisja powinna była uwzględnić zobowiązania ciężące na jednostce powstałej w wyniku koncentracji (pkt 156–160 wyroku). Jej zdaniem, nawet zakładając, że analiza sytuacji handlowej i konkurencji na tych rynkach jest prawidłowa, przewidziane przez Komisję zachowanie, polegające na zamierzonym zakłócaniu przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia produkcji silników swoich konkurentów, wyraźnie stanowiłoby nadużywanie uprzedniej pozycji dominującej stwierdzonej przez Komisję na rynku silników do dużych samolotów handlowych. Ponieważ Komisja nie zbadała ewentualnego skutku odstrasżającego zastosowania w niniejszym przypadku art. 82 WE, jej ocena dotycząca zachęty do zachowania się w przewidziany sposób przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia jest nieprawidłowa.

303 Należy przypomnieć, że w wyniku odwołania od ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval (pkt 74–78) Trybunał uznał, że Sąd słusznie orzekł w ww. w pkt 58 wyroku w sprawie Terta Laval przeciwko Komisji, że prawdopodobieństwo podjęcia pewnego rodzaju zachowań powinno być poddane pełnej analizie, czyli z uwzględnieniem czynników zachęcających do podjęcia takich zachowań oraz czynników, które ograniczają, a nawet wykluczają taką zachętę, w tym ewentualnej bezprawności tych zachowań. Jednak Trybunał orzekł między innymi, że sprzeciwiałoby się przewidywaniu celowi rozporządzenia nr 4064/89 wymaganie od Komisji, aby w przypadku każdej planowanej koncentracji oceniała, w jakim zakresie czynniki zachęcające do przyjęcia sprzecywnych z zasadami konkurencji zachowań zostałyby ograniczone, a nawet wykluczone ze względu na bezprawność tych zachowań, prawdopodobieństwo ich wykrycia i wszczęcia w tym względzie postępowania przez właściwe władze (zob. pkt 72 powyżej i nast.).

304 W związku z tym Komisja musi, co do zasady, uwzględnić potencjalną bezprawność zachowania, które może zostać ukarane, jako czynnik mogący ograniczyć, a nawet wykluczyć czynniki zachęcające przedsiębiorstwo do przyjęcia określonego zachowania (zob. pkt 74 powyżej). Natomiast nie ma ona obowiązku udowodnienia, że przewidywane zachowanie w przyszłości rzeczywiście będzie stanowić naruszenie art. 82 WE lub nie będzie stanowić takiego naruszenia, ani że to naruszenie będzie mogło w danym przypadku zostać stwierdzone i ukarane. Wystarczy że dokona ona jedynie zwięzłej analizy okoliczności, co do których dysponuje wiedzą.

305 W niniejszym przypadku Komisja przewidziała przyszłe zachowanie na rynku rozruszników, które miało na celu — a gdyby okazało się skuteczne — spowodowałoby umocnienie pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych szczególnie poprzez osłabienie konkurentów jednostki powstałej w wyniku połączenia na tym rynku. W rzeczywistości sporne zachowanie, tj. przerwanie dostawy rozruszników konkurentom, czy odmowa sprzedaży tego komponentu oraz wzrost ceny, miałyby wpływ na rynek silników do dużych samolotów handlowych tylko w takim zakresie, w jakim znacznie szkodziłyby produkcji silników konkurentów jednostki powstałej w wyniku połączenia.

306 Należy zwrócić uwagę w tym względzie, że wprawdzie pozycja dominująca przedsiębiorstwa nie może pozbawić go prawa do ochrony jego własnych interesów handlowych, jednak z utrwalonego orzecznictwa wynika, że takie zachowania stanowią nadużycie, jeśli mają one na celu umocnienie tej pozycji dominującej lub jej nadużywanie (ww. w pkt 117 wyrok w sprawie United Brands przeciwko Komisji, pkt 189; wyrok Sądu z dnia 1 kwietnia 1993 r. w sprawie T-65/89 BPB Industries i British Gypsum przeciwko Komisji, Rec. str. II-389, pkt 117 i nast.; zob. też wyrok Sądu z dnia 8 października 1996 r. w sprawach połączonych od T-24/93 do T-26/93 i T-28/93 Compagnie maritime belge transports i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II-1201, pkt 149). Zatem odmowa sprzedaży istotnego komponentu przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą jego konkurentom sama w sobie oznacza nadużywanie tej pozycji (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 6 marca 1974 r. w sprawach połączonych 6/73 i 7/73 Istituto Chemioterapico Italiano i Commercial Solvents przeciwko Komisji, Rec. str. 223, pkt 25).

307 Jeśli chodzi o możliwość podwyżki ceny rozruszników przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia, należy wskazać, że aby ta podwyżka cen miała konkretny wpływ na konkurencyjność Rolls-Royce'a na rynku silników do dużych samolotów handlowych, musiałaby być duża, że wyraźnie oznaczałaby nadużywanie zachowania. Możliwość 50% podwyżki ceny rozruszników bez żadnego wyraźnego uzasadnienia gospodarczego odpowiadałaby tylko 0,1% wzrostowi ceny silnika i tym samym nie miałaby praktycznie żadnego wpływu na rynek silników. Ponadto zakładając, że podwyżka ceny rozruszników zostałaby zastosowana w sposób niedyskryminujący, mogłaby dotknąć niektórych klientów jednostki powstałej w wyniku połączenia, a zatem miałaby ona również dla niej szkodliwe skutki handlowe. Taka podwyżka mogłaby w szczególności wpłynąć na jej stosunki z przedsiębiorstwami lotniczymi, które są nabywcami rozruszników zarówno pośrednio jako nabywcy samolotów, jak i bezpośrednio jako nabywcy usług serwisowych, i które także mogą być klientami jednostki powstałej w wyniku połączenia w zakresie silników oraz produktów awioniki i innych urządzeń. Natomiast jeśli taka podwyżka zostałaby zastosowana w sposób dyskryminujący w stosunku do jej konkurentów, wynikałoby z tego, że ma ona na celu wykluczenie ich z rynku i z tej przyczyny stanowiłaby wyraźne nadużycie.

- 308 Podobnie przerwanie dostaw przez jednostkę powstała w wyniku połączenia dotknęłoby jej własnych klientów, jeśli zostałyby zastosowane w sposób ogólny, i stanowiłoby nadużycie, jeśli zostałyby zastosowane w sposób dyskryminujący, w szczególności w odniesieniu do Rolls-Royce'a.
- 309 Z powyższego wynika, że zachowania przewidziane przez Komisję w niniejszym przypadku mogą oznaczać nadużywanie pozycji dominującej. W niniejszym przypadku im bardziej przekonywająca jest teza Komisji co do skuteczności spornych zachowań, i w konsekwencji im bardziej oczywiste jest istnienie czynników handlowych zachęcających do ich stosowania, tym większe jest prawdopodobieństwo, że te zachowania zostaną uznane za antykonkurencyjne. Rzeczywiście zarówno najbardziej skuteczne w szkodzeniu działalności konkurentów, jak i najbardziej nadające się do stworzenia wyraźnych i oczywistych nadużyć pozycji dominującej jednostki powstałej w wyniku połączenia — i z tego powodu najbardziej stosowne do ukarania — są najskrajniejsze formy zachowań przewidziane przez Komisję.
- 310 W tym względzie okoliczność, że nadużywanie ma miejsce na danym rynku (w tym przypadku na rynku rozruszników), nie oznacza, że za rynek właściwy dla celów oceny pozycji dominującej nie można uznać rynku z nim powiązanego, znajdującego się poniżej (w tym przypadku rynek silników do dużych samolotów handlowych), zważywszy, że przewidziane przez Komisję zachowanie na pierwszym z rynków ma szczególnie na celu utrzymanie lub umocnienie pozycji dominującej przedsiębiorstwa na drugim rynku (zob. podobnie ww. w pkt 115 wyrok w sprawie AKZO przeciwko Komisji, pkt 40 i 45 oraz wyrok Sądu z dnia 17 grudnia 2003 r. w sprawie T-219/99 British Airways przeciwko Komisji, Rec. str. II-5917, pkt 270–300).
- 311 Zatem biorąc pod uwagę twierdzenie, że przed koncentracją skarżąca zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych (zob. pkt 280 powyżej), Komisja bez potrzeby przeprowadzania szczegółowego dochodzenia dysponowała wszystkimi informacjami, które były niezbędne do oceny w niniejszym przypadku, w jakim zakresie przewidziane przez nią zachowania na

rynku rozruszników mogłyby stanowić naruszenie art. 82 WE i być jako takie ukarane. Tym samym naruszyła ona prawo, nie uwzględniając skutku odstrasżającego, jaki ta okoliczność mogła mieć względem jednostki powstałej w wyniku połączenia.

- 312 Ponadto okazuje się, że uwzględnienie skutku odstrasżającego rzeczywiście mogłoby wpłynąć na ocenę Komisji dotyczącą prawdopodobieństwa przyjęcia spornych zachowań. W tych okolicznościach Sąd nie ma obowiązku zastąpienia oceny Komisji swoją własną oceną, doszukując się, jak postąpiłaby Komisja, jeśli uwzględniłaby skutek odstrasżający art. 82 WE. Ponieważ ocena przez Komisję niniejszego aspektu sprawy nie uwzględnia skutku odstrasżającego art. 82 WE, który jest tu jednak istotny, jest ona dotknięta oczywistym błędem.

3. *Wnioski*

- 313 Należy wyprowadzić wniosek, że podstawa zaskarżonej decyzji dotycząca umocnienia uprzedniej pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych, wynikającej z wertykalnego nakładania jej działalności w zakresie produkcji silników i produkcji rozruszników do tych silników przez Honeywell, nie została udowodniona w sposób wymagany przez prawo.
- 314 Nie ma zatem potrzeby, aby badać w niniejszym postępowaniu ważność odrzucenia przez Komisję zobowiązania zaproponowanego przez strony zgłaszające koncentrację w odniesieniu do rozruszników.

D — *W przedmiocie skutków konglomeratowych*1. *W przedmiocie siły finansowej i integracji wertykalnej*a) *Argumenty stron*

³¹⁵ Jeśli chodzi o podstawę zaskarżonej decyzji dotyczącej siły finansowej i integracji wertykalnej, które wynikają z łącznego działania GE Capital (przedsiębiorstwo finansowe GE), GECAS oraz GE Capital Corporate Aviation Group (GECCAG) (przedsiębiorstwa GE zajmujące się leasingiem samolotów), skarżąca podnosi, że Komisja nie udowodniła stworzenia lub umocnienia pozycji dominującej przez te spółki na jakimkolwiek z rynków silników lub na jakimkolwiek z rynków produktów awioniki i innych urządzeń.

W przedmiocie siły finansowej

³¹⁶ Jeśli chodzi o GE Capital, twierdzenie Komisji dotyczące skutków antykonkurencyjnych połączenia rzekomej siły finansowej GE Capital i Honeywell nie opiera się na żadnych podstawach prawnych, gospodarczych ani faktycznych. W świetle wyjątkowego charakteru tej tezy z punktu widzenia analizy gospodarczej, obowiązkiem Komisji było przedstawienie dokładnej analizy prawnej i gospodarczej.

³¹⁷ Komisja wskazuje na obiektywne czynniki, przedstawione w motywie 107 zaskarżonej decyzji, które sprzyjają pozycji dominującej GE. Podnosi ona jednakże, że nie ukarała GE z uwagi na siłę jej kapitału, lecz uwzględniła jej siłę finansową

szczególnie w ramach sektora lotniczego. Z powodu wielkości inwestycji i długości okresu inwestowania w tym sektorze zdolność finansowa jest decydującym czynnikiem konkurencyjności. Zdolności finansowania GE nie można porównywać ze zdolnością finansowania jakiegokolwiek z jej konkurentów.

318 Te obiektywne czynniki, które już przed koncentracją przyczyniły się do pozycji dominującej GE, skoro siła finansowa może zostać wykorzystana celem wsparcia polityki handlowej i przemysłowej GE na rynkach silników do samolotów, pomogłyby jednostce powstałej w wyniku połączenia zdobyć pozycję dominującą na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń.

319 Rockwell podnosi w tym względzie, że GE Capital pełni rolę wewnętrznego banku i podmiotu finansującego klientów skarżącej. Rolls-Royce twierdzi, że podała ona Komisji liczne przykłady, w których przedstawiła, w jaki sposób GE wykorzystwała swoją siłę finansową, aby uzyskać wyłączność na wyposażenie w silniki.

W przedmiocie integracji wertykalnej

320 Jeśli chodzi o GECAS i GECCAG, skarżąca kwestionuje zasadność teorii Komisji odnośnie do „przeniesienia udziałów w rynku” (share-shifting), zgodnie z którą te dwie spółki faworyzowałyby zakup produktów Honeywell na niekorzyść produktów ich konkurentów. Przyjmując nawet, że działalność GECAS odniosła taki skutek na rynkach silników przed koncentracją, nie ma dowodu, że takie skutki powstałyby w stosunku do Honeywell po koncentracji, szczególnie na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń. Skarżąca stwierdziła podczas rozprawy, że Komisja nie zbadała sytuacji kolejno na każdym z rynków, ale jedynie przedstawiła ogólne twierdzenia, które nie uwzględniały różnic między tymi rynkami.

- 321 Komisja wskazuje, że GECAS jest największym nabywcą dużych samolotów handlowych, posiadając 10% udział w rynku, oraz że przyczynia się do pozycji dominującej skarżącej na rynkach silników do dużych samolotów handlowych.
- 322 Jeśli chodzi o skutki związane z integracją wertykalną w odniesieniu do Honeywell, Komisja odsyła w tym względzie do zaskarżonej decyzji i utrzymuje, podobnie jak Rockwell, że można przewidzieć, że GE zastosowałaby swoje metody również w stosunku do produktów Honeywell. Wskazuje ona w szczególności, że produkty SFE (supplier-furnished equipment, wyposażenie dostarczone przez sprzedawcę) są wybierane wyłącznie przez producenta samolotu i zapewniają długookresowe źródło dochodów. Zdaniem Komisji i Rockwell w następstwie koncentracji Honeywell natychmiast skorzystałaby z możliwości i zachęty GE Capital, by zapewnić wyłączność swoich produktów za pośrednictwem GECAS.
- 323 Komisja nie twierdzi, że GECAS dokonywałaby zakupu wyłącznie samolotów na zasadzie „Honeywell only”, ale że GECAS zostałaby wykorzystana jako dźwignia służąca do nakłonienia producentów samolotów i przedsiębiorstw lotniczych do wyboru Honeywell lub do przyznania jej wyłączności. W tym względzie Komisja zwraca uwagę na nierówny stosunek między jednostką powstałą w wyniku połączenia a jej klientami z uwagi na fakt dostarczania przez nią dużej części wyposażenia samolotu. Komisja i Rockwell twierdzą, że konkurenci Honeywell będą stopniowo odsuwani na drugi plan i zostaną zmuszeni do skoncentrowania się na niszach rynkowych, na których Honeywell nie jest obecna.
- 324 Jeśli chodzi o GECCAG, Komisja przyznaje, że w przeszłości to przedsiębiorstwo nie miało żadnego interesu w prowadzeniu spekulacyjnej polityki zakupu. Ta sytuacja zmieniłaby się radykalnie wskutek pojawienia się Honeywell, tj. głównego dostawcy wyposażenia i usług do samolotów służbowych po koncentracji.

b) Ocena Sądu

Wprowadzenie

325 Należy przede wszystkim zwrócić uwagę, że z powodów przedstawionych powyżej w pkt 182 i nast. Komisja mogła słusznie uznać, że działalność GECAS oraz dzwignia handlowa, którą stanowi siła skarżącej, wynikająca z pozycji finansowej GE Capital, przyczyniają się do istniejącej przed koncentracją pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych.

326 Jednak, jak słusznie podnosi skwarząca, z tych ustaleń niekoniecznie wynika, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia zastosowałaby te same praktyki co praktyki stwierdzone w przeszłości na rynku silników do dużych samolotów handlowych, w celu promowania swoich produktów awioniki i innych urządzeń, w wyniku czego powstałaby lub umocniłaby się pozycja dominująca na odpowiednich rynkach tych produktów.

327 Zgodnie z orzecnictwem w ww. w pkt 58 wyroku w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, potwierdzonym w tym zakresie przez Trybunał w ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, Komisja nie tylko musiała wykazać, że jednostka powstała w wyniku połączenia miałaby możliwość przeniesienia tych praktyk na rynki produktów awioniki i innych urządzeń, ale także musiała wykazać w oparciu o przekonujące dowody, że przyjęcie tego zachowania przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia było prawdopodobne. Ponadto Komisja musiała udowodnić, że te praktyki stworzyłyby w stosunkowo bliskiej przyszłości pozycję dominującą co najmniej na niektórych rynkach właściwych produktów awioniki i innych urządzeń (zob. podobnie ww. w pkt 58 wyrok Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 146–162, potwierdzony w tym względzie przez Trybunał w ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 37–45, oraz także pkt 60 i nast. powyżej). Te dwa aspekty, które powinna zawierać analiza Komisji, zostaną kolejno zbadane poniżej.

W przedmiocie prawdopodobieństwa przyszłego zachowania przewidzianego przez Komisję

328 Teza Komisji odnosząca się do „wertykalnych” skutków konglomeratowych, wynikających z procesu „przeniesienia udziałów w rynku”, jest inna w zależności od tego, czy chodzi o produkty awioniki i inne urządzenia w standardzie SFE (supplier-furnished equipment, wyposażenie dostarczone przez sprzedawcę na zasadzie wyłączności) (motywy 342–348), czy też w standardzie BFE (buyer-furnished equipment, wyposażenie zapewnione przez nabywcę), czy wreszcie w ramach opcji SFE (dwie lub większa liczba ofert wyposażenia w standardzie SFE) (motywy 405–411 zaskarżonej decyzji). Ostateczny wybór produktów w standardzie SFE jest dokonywany przez producenta samolotów w momencie opracowywania samolotu, podczas gdy ostatecznego wyboru komponentów w ramach BFE oraz wyboru komponentu w ramach opcji SFE — przynajmniej spośród dwóch wcześniej określonych produktów — dokonuje przedsiębiorstwo lotnicze przy składaniu zamówienia.

— W przedmiocie produktów w standardzie SFE

329 Jeśli chodzi o produkty awioniki i inne urządzenia w standardzie SFE, Komisja, przypominając swój wniosek co do możliwości zapewnienia przez skarżącą wyłączności jej silników w samolotach (motyw 343 zaskarżonej decyzji), twierdzi, że w następstwie koncentracji Honeywell bezpośrednio skorzysta z tej możliwości. Komisja utrzymuje w tym względzie, że wybór komponentów awioniki i innych urządzeń jest stosunkowo obojętny z punktu widzenia przedsiębiorstw lotniczych, w związku z czym „korzyści wynikające dla producentów samolotów z innej oferty aniżeli oferta GE byłyby mniej istotne niż korzyści, które mogliby oni osiągnąć z zakupu dodatkowych samolotów przez GECAS” (motyw 344 zaskarżonej decyzji).

330 Zgodnie z zaskarżoną decyzją „jednostka powstała w wyniku połączenia będzie w stanie promować wybór produktów Honeywell w ramach SFE przez wykorzystanie swojej siły finansowej i integracji wertykalnej podczas opracowywania nowych

typów samolotów (przykładowo poprzez finansowanie i/lub przez zamówienia złożone przez GECAS); takie działanie pozbawi jej konkurentów możliwości umieszczenia ich produktów w nowych typach samolotów” (motyw 344), a ponadto „w następstwie koncentracji Honeywell będzie mogła skorzystać z siły finansowania GE i z jej zdolności stosowania krzyżowego subsydiowania w ramach grupy” (motyw 345). Stąd Komisja stwierdza, że konkurenci Honeywell zostaną poważnie osłabieni z powodu połączenia (motywy 347 i 348) oraz że „strategiczne wykorzystanie przez GE dostępu GECAS do rynku oraz siły finansowej GE Capital w celu faworyzowania produktów Honeywell zapewni Honeywell pozycję dominującą dostawcy na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE, na których już zajmuje silną pozycję” (motyw 346).

331 W konsekwencji we wspomnianych motywach decyzji Komisja wyjaśniła, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby w stanie wpływać na wybór komponentów w standardzie SFE przez producentów samolotów oraz zachęcać do wyboru produktów Honeywell. Natomiast jej opis procesu, który umożliwiłby stworzenie pozycji dominującej jednostki powstałej w wyniku połączenia dzięki sile handlowej przedsiębiorstw zależnych skarżącej, nie pozwala na poznanie powodów, dla których „strategiczne” zachowanie jednostki powstałej w wyniku połączenia, które spowodowałoby te następstwa, można było przewidzieć z dostatecznym stopniem prawdopodobieństwa.

332 Tymczasem Komisja musiała wykazać takie prawdopodobieństwo w oparciu o przekonywające dowody. Biorąc pod uwagę, że chodziło o ustalenie przed dojściem do skutku koncentracji, w jaki sposób zachowa się jednostka powstała w wyniku połączenia po koncentracji na rynkach, na których przed koncentracją nie było miejsca dla takiego rodzaju zachowania, jak przewidywane przez Komisję, takie dowody nie mogą co do zasady składać się wyłącznie z dowodów dotyczących przeszłych zachowań. Stąd analiza Komisji, która jest prawidłowa w odniesieniu do roli odgrywanej przez GECAS i GE Capital na rynku silników do dużych samolotów handlowych, nie wystarcza, by spełnić ten wymóg, nawet jeśli może się do tego przyczynić.

- 333 W związku z powyższym przekonujące dowody mogły co do zasady składać się z dokumentów świadczących o poważnym zamiarze handlowego wykorzystania przez zarząd skarżącej i/lub zarząd Honeywell po koncentracji siły GECAS i GE Capital na rynku produktów awioniki i innych urządzeń, w ten sam sposób co opisany w odniesieniu do rynku silników do dużych samolotów handlowych, lub z analizy gospodarczej dowodzącej, że takie zachowanie obiektywnie leżało w interesie handlowym jednostki powstałej w wyniku połączenia. Ponieważ Komisja nie przedstawiła żadnych dowodów umożliwiających ustalenie zamiaru przeniesienia praktyk GE z tego rynku na rynki produktów awioniki i innych urządzeń w następstwie koncentracji, należy zbadać, czy w zaskarżonej decyzji zostało udowodnione, że takie praktyki leżałyby w interesie handlowym jednostki powstałej w wyniku połączenia.
- 334 Skarżąca podnosi, że w interesie handlowym jednostki powstałej w wyniku połączenia nie leżałoby nakłanianie producentów samolotów, aby w ramach SFE wybierali oni produkty awioniki i inne urządzenia dawnej spółki Honeywell. Wskazuje ona, że istnieje wielka różnica w cenie między, z jednej strony, produkowanymi przez skarżącą silnikami do dużych samolotów regionalnych i dużych samolotów handlowych, a z drugiej strony, każdym produktem awioniki i innym urządzeniem. Z tego względu utrzymuje ona, że jednostka powstała w wyniku połączenia nie miałaby interesu handlowego w promowaniu produktów awioniki i innych urządzeń w ten właśnie sposób.
- 335 Analiza gospodarcza uwzględniona przez Komisję w zaskarżonej decyzji potwierdza istnienie pewnej konkurencji na rynku silników do dużych samolotów handlowych. W szczególności w swoim opisie przetargu na wyposażenie w silniki samolotu typu Boeing B777X Komisja przytoczyła okoliczność, że skarżąca była w stanie wpłynąć na wybór silnika przez Boeinga poprzez [...] (pkt 205 i nast. powyżej).
- 336 W tych okolicznościach w ocenie istnienia przed koncentracją pozycji dominującej skarżącej istotny był fakt, że skarżąca była w stanie dokonać krótkookresowych poświęceń w celu umieszczenia swoich silników. Należy zwrócić uwagę, że

omawiane praktyki pociągają za sobą lub mogą pociągać pewien koszt dla skarżącej, przynajmniej w krótkim okresie czasu, który w przypadku B777X oznaczał [...]. Taki koszt może być uzasadniony przyszłymi dochodami pochodzącymi ze świadczenia usług serwisowych silników.

337 W niniejszych okolicznościach można uznać, że koncentracja miałaby potencjalnie wpływ na sytuację na rynku produktów awioniki i innych urządzeń tylko w takim zakresie, w jakim jednostce powstałej w wyniku połączenia udałoby się nakłonić producentów samolotów do wyboru produktów dawnej spółki Honeywell, których nie wybraliby oni w przypadku nieistnienia takiego nacisku handlowego. Biorąc pod uwagę wspomnianą wyżej okoliczność, że zapewnienie sobie przez skarżącą wyłączności na dostawę silników do samolotu typu B777X spowodowało pewien „koszt” handlowy, nie można wykluczyć, że producent samolotów mógł zażądać [...], jeśli jednostka powstała w wyniku połączenia także należała na wybór w ramach SFE produktów awioniki i innych urządzeń. Komisja jednak nie uwzględniła tej możliwości. Otóż nie ma gwarancji, że ten koszt zostałby pokryty z dodatkowych dochodów w przyszłości. W każdym razie Komisja nie miała podstaw, aby przyjąć, że w tej hipotetycznej sytuacji nie wiązałoby się to z żadnym dodatkowym kosztem dla jednostki powstałej w wyniku połączenia.

338 Wobec powyższego zastosowanie omawianych praktyk na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE w następstwie koncentracji byłoby racjonalnym zachowaniem handlowym wtedy, gdy dochody jednostki powstałej w wyniku połączenia wyrównałyby ten ewentualny koszt. Stąd Komisja niesłusznie uznała za logiczny lub nieuchronny tok wydarzeń swoją prognozę co do przeniesienia przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia praktyk na rynki produktów awioniki i innych urządzeń.

339 W ten sposób w związku z brakiem jakiegokolwiek analizy ekonomicznej pozwalającej na porównanie przynajmniej na podstawie rozsądnych szacunków ewentualnego kosztu z tymi dochodami, Komisja nie udowodniła w niniejszym przypadku, jakie byłyby prawdopodobne konsekwencje handlowe przeniesienia takich praktyk przez skarżącą. Zaskarżona decyzja nie odpowiada ani na pytanie, czy nacisk przez

jednostkę powstałą w wyniku połączenia na wybór swoich produktów w standardzie SFE wiązały się dla niej z dodatkowym kosztem handlowym, ani na pytanie, czy dochody wynikające z wyboru przez producentów samolotów tych produktów skompensowałyby ten ewentualny koszt. W przypadku braku tych informacji nie jest możliwe określenie na podstawie okoliczności niniejszego przypadku, czy jednostka powstała w wyniku połączenia zdecydowałaby się rozszerzyć sporne praktyki na rynki produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE, jeśli doszłoby do koncentracji.

340 Wobec powyższego Komisja nie dowiodła w oparciu o przekonujące dowody i z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, że jednostka powstała w wyniku połączenia wykorzystałaby siłę handlową GECAS oraz siłę finansową grupy, wynikające z pozycji GE Capital, aby promować w przyszłości produkty awioniki i inne urządzenia w standardzie SFE dawnej spółki Honeywell.

— W przedmiocie produktów opcji BFE i SFE

341 Jeśli chodzi o produkty awioniki i inne urządzenia w standardzie BFE i opcji SFE Komisja jest zdania, że „Honeywell w połączeniu z siłą finansową i integracją wertykalną GE w zakresie usług finansowych, zakupu i leasingu samolotów, jak również usług serwisowych przyczyni się do wykluczenia, które już zostało opisane w odniesieniu do produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE” (motyw 405 zaskarżonej decyzji). Twierdzi ona również, że „GE będzie także zachęcona do przyspieszenia panującej obecnie wśród producentów samolotów tendencji do zmiany produktów w standardzie BFE na produkty w standardzie SFE, ponieważ mogłaby później skupić się na tych produktach i uzyskać wyłączność przez zastosowanie praktyk handlowych, które zostały opisane w poprzednich motywach” (motyw 408 zaskarżonej decyzji).

342 Komisja twierdzi również, że „w ramach gamy produktów w standardzie BFE Honeywell skorzysta z możliwości uzyskania przez GE Capital wyłączności na jej produkty wśród przedsiębiorstw lotniczych (na przykład Continental Airlines)

i z możliwości użycia przez GECAS jej pozycji w celu umieszczenia produktów GE poprzez rozszerzenie polityki »GE-only« na produkty Honeywell” (motyw 406 zaskarżonej decyzji). Ponadto „produkty Honeywell w standardzie BFE mogłyby również odnieść korzyści dzięki gamie produktów i usług GE, jeśli chodzi o wykluczenie komponentów konkurentów w przypadku wymiany, podnoszenia standardu i dostosowania, dzięki możliwościom faworyzowania przez GECAS produktów GE wśród przedsiębiorstw lotniczych” (motyw 407 zaskarżonej decyzji).

343 Komisja twierdzi na podstawie tego rozumowania, że „strategiczne wykorzystanie przez GE GECAS i siły finansowej GE Capital zapewni Honeywell pozycję dominującego dostawcy na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie BFE, na których zajmuje już ona silną pozycję” i przewiduje stopniowe wycofywanie się konkurentów z tych rynków (motyw 409 zaskarżonej decyzji).

344 Jeśli chodzi o fragment uzasadnienia streszczony w pkt 341 powyżej, wskazujący na znaczenie rozumowania przedstawionego przy ocenie sytuacji na rynku produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE dla rynków produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie BFE, należy zauważyć, że wspomniana ocena została uznana powyżej jako niewystarczająca. W każdym razie zważywszy, że nabywcami produktów w standardzie BFE i w ramach opcji SFE są przedsiębiorstwa lotnicze, podczas gdy w przypadku produktów w standardzie SFE są nimi producenci samolotów, ta sama logika handlowa nie może znaleźć zastosowania w obu przypadkach. Co do możliwości promowania przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia rozszerzenia kategorii produktów w standardzie SFE, odrzucenie przez Sąd tezy Komisji dotyczącej produktów w standardzie SFE, nawet gdyby okazała się ona prawidłowa, pozbawia tę okoliczność wszelkiego znaczenia.

345 Jeśli chodzi o powody przywołane w pkt 342 powyżej dotyczące w szczególności rynków produktów w standardzie BFE i w ramach opcji SFE, Komisja mogła przewidzieć, że w następstwie koncentracji GECAS mocno preferowałaby produkty dawnej spółki Honeywell, zważywszy że te oba przedsiębiorstwa należałyby do tej samej grupy. Skarżąca słusznie zaznacza, że te preferencje nie mogłyby być

bezwzględne, ponieważ Honeywell nie produkuje wszystkich produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie BFE i w ramach opcji SFE, które są niezbędne w samolocie, w związku z czym żaden samolot nie mógłby być „Honeywell only”. Jednak ta argumentacja nie podważa tezy Komisji, ponieważ dla jej skuteczności preferencyjna polityka GECAS niekoniecznie musi być bezwzględna w rozumieniu skarżącej, w zakresie, w jakim GECAS systematycznie dokonuje wyboru produktów dawnej spółki Honeywell, jeśli tylko ma taką możliwość.

346 Natomiast Komisja wskazała w motywie 396 zaskarżonej decyzji, że uczestnicy koncentracji stwierdzili w toku postępowania administracyjnego, że planowana koncentracja nie zmieniłaby znacząco zachowania GECAS w zakresie zakupu, ponieważ [...] zgodnie z porozumieniem [...]. Komisja w motywie 397 zaskarżonej decyzji odrzuca tę argumentację skarżącej na tej podstawie, że koncentracja „włącza” omawiane porozumienie oraz że w odróżnieniu od tego porozumienia, koncentracja powoduje zmianę strukturalną na rynku. Ponadto twierdzi ona, że to porozumienie [...]. Wskazuje ona również, że [...] (motyw 396).

347 Należy stwierdzić, że wprawdzie argumenty Komisji są jedynie częściową odpowiedzią na argumenty przedstawione przez uczestników koncentracji w tej kwestii, jednak istnienie omawianej umowy znacznie osłabia tezę Komisji w odniesieniu do produktów w standardzie BFE. Jeśli po koncentracji dodatkowa sprzedaż produktów w standardzie BFE i w ramach opcji SFE, którą można by przypisać preferencyjnej polityce GECAS, byłaby niewielka, należy stwierdzić, że niezależnie od uzasadnienia prawnego czy handlowego tego zjawiska koncentracja miałaby tylko niewielki wpływ na omawiane rynki.

348 W przypadku braku [...], można było przypuszczać w niniejszym przypadku, tak jak ponosi Rockwell w swoich uwagach, że na skutek naturalnego przeniesienia przez GECAS preferencji na produkty wytworzone w ramach grupy skarżącej, nabycie

przez skarżącą Honeywell automatycznie zwiększyłoby o 5% udział Honeywell w rynku produktów w standardzie BFE w sytuacji, gdy jej udział w rynku wynosił już 50%, skoro udział GECAS w zakupie samolotów szacowany jest na około 10%.

349 Jakkolwiek, istnienie porozumienia [...].

350 Tym samym Komisja nie dokonała w zaskarżonej decyzji oceny, w jakim zakresie [...]. Ten brak podważa wiarygodność jej rozumowania w odniesieniu do tych produktów, w tym jeśli chodzi o możliwość GECAS „rozsiewania” wśród przedsiębiorstw lotniczych produktów w standardzie BFE i w ramach opcji SFE dawnej spółki Honeywell.

351 Ponadto w motywie 410 zaskarżonej decyzji Komisja przyznaje, że klienci mają preferencje i że standaryzacja ma wpływ na produkty w standardzie BFE. Jednak uważa ona, że ta okoliczność nie ma znaczenia w niniejszym przypadku, ponieważ „z uwagi na małe marże zysku przedsiębiorstwa lotnicze nie mogą odrzucić ofert handlowych, które wiążą się dla nich z obniżeniem kosztów w krótkim czasie” i że „dla tych przedsiębiorstw ważniejsze jest obniżenie kosztów w krótkim czasie aniżeli możliwość ograniczenia konkurencji w dłuższym okresie” Komisja nie przedstawia żadnego dowodu na poparcie twierdzenia o słabości finansowej przedsiębiorstw lotniczych. Nie przedstawia ona także żadnych konkretnych dowodów na poparcie swojej oceny, że preferencje i obniżenie kosztów wynikające ze standaryzacji komponentów w standardzie BFE w ramach floty przedsiębiorstwa lotniczego będą odgrywały mniej istotną rolę w wyborze przez to przedsiębiorstwo produktów w standardzie BFE aniżeli „oszczędności w krótkim czasie”, które będą możliwe dzięki warunkom zakupu i leasingu, które zgodnie z jej tezą zostaną zaoferowane przez GECAS. W braku oceny gospodarczej lub w każdym razie z uwagi na brak oszacowania korzyści, jakie dają te warunki, nie jest możliwe dokonanie oceny prawdopodobieństwa tej tezy.

352 Zatem tak jak w przypadku produktów w standardzie SFE, teza Komisji opiera się na założeniu, że GECAS zaproponuje korzystne warunki przedsiębiorstwom lotniczym w celu zachęcenia ich do przyjęcia oferty samolotów wyposażonych w produkty w standardzie BFE przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia, których nie wybrałyby one, gdyby mogły same dokonać wyboru. Należy stwierdzić, że taka zachęta może wiązać się z pewnymi „kosztami” dla jednostki powstałej w wyniku połączenia, ponieważ przedsiębiorstwo lotnicze zgodzi się, co do zasady, na wyposażenie lub, w danym przypadku, na samolot zakupiony już przez GECAS, który jest wyposażony w te produkty, jeśli całościowa oferta jednostki powstałej w wyniku połączenia jest na tyle atrakcyjna, by ten wybór leżał w jego interesie handlowym.

353 Ponieważ Komisja uznała, że przedsiębiorstwa lotnicze preferują pewne produkty, w tym przypadku jednostka powstała w wyniku połączenia musiałaby pokonać przeszkodę, jaką stanowi preferencja przedsiębiorstwa lotniczego dla produktów awioniki i innych urządzeń wytwarzanych przez innego producenta. Może okazać się, że ten koszt jest niewielki w porównaniu z dochodami jednostki powstałej w wyniku połączenia ze sprzedaży omawianych komponentów w standardzie BFE. W takiej sytuacji opisana praktyka stanowiłaby rozsądne zachowanie handlowe jednostki powstałej w wyniku połączenia, natomiast obowiązkiem Komisji było zbadanie tej kwestii, zważywszy na okoliczności niniejszego przypadku.

W przedmiocie stworzenia w przyszłości pozycji dominujących na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń

354 Przyjmując nawet, że Komisja wykazała w sposób wymagany przez prawo, wbrew temu, co wynika z powyższej analizy, że jednostka powstała w wyniku połączenia wykorzystaby siłę swoich spółek zależnych na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń, powinna ona była jeszcze wykazać, że to zjawisko doprowadziłoby do stworzenia pozycji dominującej na rynkach właściwych. W rzeczywistości teza wysunięta przez Komisję w zaskarżonej decyzji opiera się na tym, że Honeywell była liderem na tych rynkach, nie zajmując pozycji dominującej przed koncentracją, natomiast koncentracja na tyle umocniłaby jej siłę, że zajęłaby ona pozycję

dominującą w następstwie połączenia (motywy 241–243 i 341 zaskarżonej decyzji). W tym względzie należy zwrócić uwagę, że Komisja stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że istniał oddzielny rynek dla każdego produktu awioniki i każdego innego urządzenia (motyw 242 i przypis nr 89 na dole strony), oraz że jeszcze wyodrębniła ona w ramach każdego produktu awioniki rynek produktów przeznaczonych do dużych samolotów handlowych i rynek produktów przeznaczonych do samolotów regionalnych i służbowych (motyw 231).

355 Należy zwrócić uwagę, że analiza Komisji dotycząca siły spółek zależnych jednostki powstałej w wyniku połączenia nie uwzględnia różnic między działalnością prowadzoną przez skarżącą a jej spółkami zależnymi w odniesieniu do każdej kategorii samolotu. W zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że przed koncentracją GE zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych i dużych samolotów regionalnych i była jednocześnie obecna w pewnym stopniu na rynku silników do samolotów służbowych oraz że GECAS nabywała w sposób spekulacyjny duże samoloty handlowe i duże samoloty regionalne. Natomiast zaskarżona decyzja nie zawiera żadnych informacji dotyczących działalności prowadzonej przez te podmioty na rynku małych samolotów regionalnych. Inna ze spółek zależnych skarżącej — GECCAG — która nie prowadziła spekulatywnej polityki zakupu samolotów, działała jako nabywca na rynku samolotów służbowych.

356 Zatem przykładowo wpływ, jaki GECAS mogłaby wywierać na rynkach produktów awioniki przeznaczonych do samolotów regionalnych i służbowych, byłby o wiele mniejszy z uwagi na okoliczność, że kupowała ona głównie samoloty tylko w ramach jednego z trzech sektorów, tj. w ramach sektora, jaki stanowiły duże samoloty regionalne. Ponieważ Komisja nie wzięła pod uwagę różnych parametrów dotyczących różnic między istniejącymi rynkami lub względów, które mogłyby w danym przypadku wpłynąć na te parametry po koncentracji, nie wykazała w sposób wymagany przez prawo, że pozycja dominująca powstałaby na tych rynkach.

357 Należy także zwrócić uwagę, że chociaż Komisja dokonała rozróżnienia w motywie 239 zaskarżonej decyzji między produktami w standardzie SFE, których wybór jest

ostatecznie dokonywany przez producenta samolotów, i produktami w ramach opcji SFE, które dopuszcza producent samolotu, przy czym przedsiębiorstwo lotnicze dokonuje ostatecznego wyboru między dwoma lub nawet trzema możliwymi produktami, nie wskazała ona w zaskarżonej decyzji, które ze zbadanych w zaskarżonej decyzji produktów awioniki w standardzie SFE mieściły się w każdej z obu tych kategorii. Otóż, jak już zauważono powyżej, dokonana przez Komisję ocena procesu, dzięki któremu wpływ spółek zależnych skarżącej może odnieść skutki, jest inny w zależności od tego, czy ostateczny wybór produktu awioniki należy do producenta samolotu, czy do przedsiębiorstwa lotniczego (zob. pkt 328 powyżej). Wobec powyższego z zaskarżonej decyzji nie wynika, w której części oceny Komisji został ujęty każdy rynek danego produktu w standardzie SFE.

358 Podobnie Komisja nie określiła w zaskarżonej decyzji, jakie inne urządzenia są sprzedawane odpowiednio w standardzie SFE, w ramach opcji SFE albo w standardzie BFE. Zatem raz jeszcze nie jest możliwe określenie na podstawie zaskarżonej decyzji, w której części analizy Komisji został ujęty rynek danego produktu.

359 W odpowiedzi na pisemne żądanie Sądu Komisja i Rockwell Collins w odniesieniu do każdego produktu awioniki i innego urządzenia określiły kategorię, a więc, czy należy on do produktów w standardzie SFE, czy produktów w ramach opcji SFE lub — w przypadku innych elementów nieelektronicznego wyposażenia — produktów w standardzie BFE. Jednakże jeśli Sąd miałby uwzględnić te odpowiedzi w celu zakwalifikowania tych produktów do jednej z trzech wspomnianych kategorii celem określenia nabywcy, który dokonywałby wyboru produktu, i w konsekwencji części oceny Komisji, która znajduje zastosowanie do tego produktu, wykroczyłyby poza samą interpretację zaskarżonej decyzji i zastąpiłyby uzasadnienie.

360 W każdym razie z odpowiedzi Komisji i Rockwell Collins, przywołanych w pkt 359 powyżej, wynika, że nie zawsze jest jasne, do której kategorii produktów (produktów w standardzie SFE, w ramach opcji SFE, w standardzie BFE) należy zaliczyć poszczególne produkty, ponieważ wspomniane uwagi różnią się w odniesieniu do niektórych produktów. Z uwag tych wynika także, że niektóre produkty awioniki, a przede wszystkim inne urządzenia są produktami mieszanymi, czasem sprzedawanymi jako produkty w standardzie SFE, a czasem w ramach opcji SFE,

w zależności od typu samolotu, o który chodzi. Wobec powyższego brakujące w decyzji informacje, dotyczące zakwalifikowania poszczególnych produktów, nie są konieczne powszechnie znane, nawet wśród specjalistów z sektora lotniczego.

- 361 Należy także zwrócić uwagę, że motywach 245–275 zaskarżonej decyzji Komisja bardzo pobieżnie zbadała każdy rynek właściwy produktów awioniki i innych urządzeń. W istocie wskazała ona charakter każdego produktu, określiła producentów i ich udział w rynku na każdym z dwóch rynków, które w przypadku produktów awioniki zostały określone według kryterium wielkości samolotu wyposażonego w produkt.
- 362 Należy stwierdzić, że ani z konkretnych opisów każdego z rynków przed koncentracją zawartych w zaskarżonej decyzji, ani z ogólnych opisów zbadanych powyżej, dotyczących wykorzystania przez spółki zależne skarżącej ich siły handlowej na rynkach produktów w standardzie SFE z jednej strony, oraz na rynkach w ramach opcji SFE i w standardzie BFE z drugiej strony, nie pozwalają określić prawdopodobnego wpływu tego aspektu koncentracji na każdy z rynków właściwych. Z zaskarżonej decyzji wynika, że stan konkurencji jest różny na każdym z tych rynków, ponieważ względna pozycja, a nawet tożsamość obecnych konkurentów jest inna w zależności od rynku właściwego.
- 363 Zgodnie z powyższym Komisja nie wykazała z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, że nawet przyjmując, że praktyki przywołane w zaskarżonej decyzji miały rzeczywiście miejsce, doprowadziłyby one do stworzenia pozycji dominującej na jednym lub drugim z rynków, w odniesieniu do tych rynków jako całości.

Wnioski

- 364 Z powyższego wynika, że Komisja nie wykazała w wystarczającym stopniu, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia rozszerzyłaby

na rynki produktów awioniki i innych urządzeń praktyki, których istnienie zostało stwierdzone przez Komisję na rynku silników do dużych samolotów handlowych, polegające na wykorzystaniu siły finansowej grupy GE, którą można przypisać GE Capital, oraz dźwigni handlowej w postaci zakupu samolotów przez GECAS w celu promowania sprzedaży jej produktów. W każdym razie Komisja nieodpowiednio uzasadniła, że gdyby te praktyki zostały zastosowane, to prawdopodobnie doprowadziłyby do stworzenia pozycji dominujących na różnych rynkach właściwych awioniki i innych urządzeń. W konsekwencji Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, twierdząc, że siła finansowa i integracja wertykalna jednostki powstałej w wyniku połączenia pociągnęłaby za sobą stworzenie lub umocnienie pozycji dominujących na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń.

365 W świetle powyższego nie ma potrzeby badania, w jaki sposób Komisja potraktowała zobowiązania dotyczące tego aspektu sprawy, w szczególności zobowiązanie dotyczące przyszłego zachowania GECAS.

2. Sprzedaż pakietowa

a) Argumenty stron

Uwagi wstępne

366 Skarżąca podnosi, że podstawy rozumowania Komisji dotyczące możliwości i istnienia zachęty dla jednostki powstałej w wyniku połączenia do stosowania sprzedaży pakietowej nie są poparte ani dowodami, ani modelem gospodarczym.

- 367 Zdaniem skarżącej należy dokonać rozróżnienia, w szczególności z punktu widzenia ich skutków, różnych rodzajów sprzedaży pakietowej, tj. „sprzedaży mieszanej” (mixed bundling), „sprzedaży czystej” (pure bundling), „sprzedaży technicznej” (technical bundling).
- 368 Zdaniem skarżącej sprzedaż pakietowa czysta i sprzedaż pakietowa techniczna, które są stosowane przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą, są ogólnie uważane za antykonkurencyjne, ponieważ przedsiębiorstwo wiąże zakup produktów lub usług na rynku, na którym jest ono mocne (tzw. rynek wiążący) z zakupem produktów lub usług na drugim rynku (tzw. rynku związanym) albo ze względów czysto handlowych, ale bez ekwiwalentu finansowego, albo ze względów technicznych.
- 369 Natomiast według skarżącej sprzedaż pakietowa mieszana, w ramach której zakup pakietu produktów prowadzi do obniżenia całkowitej ceny, jest ogólnie uważana za prokonkurencyjną. Skarżąca wyjaśnia, że sprzedaż pakietowa mieszana może jedynie wyjątkowo być antykonkurencyjna, jeśli prowadzi do trwałego wykluczenia albo odsunięcia na drugi plan konkurentów. Otóż dla udowodnienia takich skutków potrzebna jest szczegółowa analiza gospodarcza.
- 370 Skarżąca twierdzi, że Komisja w swojej odpowiedzi na skargę przedstawiła nową teorię co do skutków konglomeratowych, sugerując „efekt dźwigni” (leveraging), pozwalający na wykorzystanie w sposób strategiczny siły na jednym rynku celem wyłączenia konkurentów na innym rynku. Nawet jeśli ta teoria mogłaby zostać powiązana z ustaleniami poczynionymi w zaskarżonej decyzji, nie można jej powołać przed Sądem, ponieważ nie została ona podniesiona w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów.
- 371 Natomiast w opinii skarżącej wysunięta w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów teoria sprzedaży pakietowej, oparta na modelu Choiego, nie znajduje pokrycia

w stosowaniu efektu dźwigni. Podobnie w zaskarżonej decyzji nie poruszono — a przynajmniej nie dokonano tego w odpowiedni sposób — możliwości zastosowania efektu dźwigni, lecz analizę przewidywanych skutków antykonkurencyjnych, którą można wyjaśnić jedynie za pomocą modelu Choiego, chociaż ten model rzekomo nie jest już stosowany.

- 372 Skarżąca utrzymuje ponadto, że w zaskarżonej decyzji nie wspomniano o polityce drapieżnych cen, a Komisja nie udowodniła, że GE byłaby skłonna realizować tę politykę. Komisja również nie wyjaśniła znaczenia znajdujących się w zaskarżonej decyzji odesłań do rzekomych skutków antykonkurencyjnych wynikających z krzyżowego subsydiowania.
- 373 Komisja, Rolls-Royce i Rockwell twierdzą, że zaskarżona decyzja zawiera przekonujące dowody na okoliczność istnienia sprzedaży pakietowej oraz nowych możliwości jednostki powstałej w wyniku połączenia.
- 374 Komisja przedstawia główne cechy rynku właściwego, które pozwoliły jej na wyprowadzenie wniosku, że jednostka powstała w wyniku połączenia będzie zachęcona i zdolna do wykluczenia konkurencji. Wśród tych cech znaleźć można w szczególności udziały w rynku każdego z uczestników koncentracji, komplementarny charakter silników do samolotów oraz produktów awioniki i innych urządzeń, duże bariery dla wejścia na rozważane rynki, duże koszty badań i rozwoju, długie terminy do uzyskania rentowności i brak wyrównawczej siły klientów oraz znacznego nacisku handlowego ze strony konkurentów.
- 375 Zdaniem Komisji połączenie szerokiej gamy produktów komplementarnych umożliwia jednostce powstałej w wyniku połączenia przyznawanie dyskryminujących rabatów dzięki subsydiowaniu krzyżowemu klientom, którzy preferują zakup całej gamy produktów. Chociaż w krótkim czasie taka praktyka ma pozytywny wpływ na poziom cen, to w średnim lub długim czasie doprowadzi do wykluczenia konkurentów.

- 376 Komisja twierdzi, że w trakcie całego postępowania była zdania, że jednostka powstała w wyniku połączenia, w odróżnieniu od jej konkurentów, będzie zdolna i skłonna stosować sprzedaż pakietową przez udzielanie rabatów na produkty GE i Honeywell będące przedmiotem całościowej oferty. Nie jest to nowa analiza, ponieważ te kwestie były już przedmiotem dyskusji poprzedzających zgłoszenie koncentracji. Komisja i Rolls-Royce podkreślają, że teoria efektu dźwigni znalazła się już w zaskarżonej decyzji (motyw 415).
- 377 Komisja podkreśla również, że sprzedaż pakietowa doprowadziłaby jedynie do tymczasowych obniżek cen na niektóre połączenia produktów, ponieważ w szczególności w wyniku koncentracji nie uzyskano by w istotnym zakresie na efektywności. W rezultacie ta praktyka wykluczyłaby konkurencję na wielu rynkach.
- 378 Zdaniem Komisji w zaskarżonej decyzji wymieniono różne formy sprzedaży pakietowej. Jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby w stanie wykorzystać swoją siłę rynkową, siłę finansową i gamę produktów komplementarnych w szczególności przez stosowanie subsydiowania krzyżowego.

W przedmiocie istnienia sprzedaży pakietowej czystej lub technicznej

- 379 Zdaniem skarżącej, chociaż Komisja na początku swojej analizy w zaskarżonej decyzji odnosi się do sprzedaży pakietowej czystej i technicznej, nie czyni ona żadnych dalszych odesłań do sprzedaży pakietowej czystej i tylko dwukrotnie wymienia sprzedaż pakietową techniczną, nie przedstawiając żadnych dowodów stwierdzających okoliczności faktyczne lub ekonomiczne związane z jej istnieniem.

- 380 Jeśli chodzi o koncepcję silnika MEE (More Electrical Engine), to nie została ona ujęta w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów i pozostaje ona dalece hipotetyczna. Podany przez Rockwell przykład dotyczący systemu awioniki Primus Epic nie dotyczy koncentracji i nie został uwzględniony w zaskarżonej decyzji.
- 381 Komisja powtarza, że jednostka powstała w wyniku połączenia będzie w stanie uzależnić sprzedaż produktów awioniki i innych urządzeń Honeywell od sprzedaży silników GE i na odwrót, a zatem stosować sprzedaż pakietową czystą. Komisja podkreśla, że połączenie pociągnęłoby za sobą bezprecedensową koncentrację po stronie podaży, i w związku z tym podaje przykład EGPWS (Enhanced Ground Proximity Warning System, system ostrzegania o zbliżaniu się do ziemi) Honeywell. Rockwell przedstawia dwa przykłady, aby zobrazować zdolność do integracji Honeywell oraz stosowanie przez niego zamkniętych interfejsów. Rockwell wskazuje także na Primus Epic Honeywell, jako na przykład sprzedaży pakietowej stosowanej przez Honeywell.
- 382 Komisja przypomina, że według zaskarżonej decyzji nie miała miejsca do tej pory wyraźna integracja silników do samolotów i innych systemów. Koncepcja MEE obrazuje zdolność do integracji Honeywell i określa jej znaczenie jako niezależnego dostawcy dla rozwoju tej koncepcji.

W przedmiocie istnienia sprzedaży pakietowej mieszanej

- 383 Zdaniem skarżącej, ponieważ sprzedaż pakietową mieszaną uważa się ogólnie za korzystną dla konkurencji, Komisja musi dowieść, po pierwsze, że jednostka powstała w wyniku połączenia stosowałaby taką praktykę i po drugie, że ta praktyka doprowadziłaby rzeczywiście do wykluczenia konkurentów lub odsunięcia ich na drugi plan. Otóż w zaskarżonej decyzji nie zostało udowodnione ani jedno, ani drugie.

- 384 Skarżąca podkreśla, że Komisja wyraźnie stwierdza, że nie było konieczne oparcie się na żadnym z przedstawionych modeli w celu wykazania, że oferty pakietowe, które jednostka powstała w wyniku koncentracji będzie w stanie zaproponować, wykluczą konkurentów z rynków silników oraz produktów awioniki i innych urządzeń (motyw 352 zaskarżonej decyzji). W szczególności Komisja zrezygnowała z oparcia się na modelu Choiego. Sugerując, że żaden model gospodarczy nie był konieczny dla poparcia jej wniosków, GE twierdzi, że Komisja faktycznie nie uwzględniła dowodów przez nią przedstawionych, opierających się na opracowaniach profesorów Nalebuffa, Reya i Shapira, pomimo że były one zasadne.
- 385 Skarżąca podkreśla, że uwagi interwenantów odnoszące się do niestrategicznego charakteru sprzedaży pakietowej nie odpowiadają stanowisku Komisji, według którego statyczny model Choiego należy odrzucić. Uzasadnienie ex poste zaskarżonej decyzji teorią strategicznego zachowania powinno zostać odrzucone jako niedopuszczalne, ponieważ nie znalazło się ono w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów, które oparto wyłącznie na modelu Choiego (sprawa Schneider Electric przeciwko Komisji, pkt 40 powyżej). Ponadto Komisja nie może łączyć udziału w rynku CFMI ze swoją teorią sprzedaży pakietowej mieszanej, ponieważ w interesie Snecmy nie leży akceptacja polityki cenowej, która faworyzuje produkty Honeywell.
- 386 Skarżąca uważa, że w każdym razie warunki stosowania efektu dźwigni nie zostały udowodnione, ani w odniesieniu do sprzedaży pakietowej mieszanej, ani w odniesieniu do dodatkowych teorii dotyczących subsydiowania krzyżowego lub stosowania drapieżnych cen. Komisja nie zbadała bowiem rynków właściwych ani nie uwzględniła okoliczności, że wartość silników dalece przewyższa wartość produktów awioniki i innych urządzeń, ani okoliczności, że sprzedaż pakietowa mieszana nie jest możliwa, gdy istnieje już umowa między dostawcą i producentem samolotu, na mocy której ten ostatni jest zobowiązany do zakupu konkretnego produktu po ustalonej cenie.
- 387 Skarżąca twierdzi, że nie przedstawiono także konkretnych wskazówek, że skutki konglomeratowe wystąpią w stosunkowo niedalekiej przyszłości. Komisja również nie uwzględniła w żaden sposób, że art. 82 WE ma odstrasżający skutek.

- 388 W swojej odpowiedzi na uwagi interwenientów skarżąca podnosi, że nawet jeśliby teoria Komisji dotycząca strategicznego zachowania (efekt dźwigni) była dopuszczalna, Komisja nie spełniła żadnego z warunków przedstawionych w ww. w pkt 58 wyroku Tetra Laval przeciwko Komisji.
- 389 Skarżąca uważa, że jedynym przykładem w zaskarżonej decyzji sprzedaży pakietowej mieszanej łączącej silniki z innymi komponentami jest oferta Honeywell dotycząca typu samolotu jednego producenta (motyw 368). Natomiast Komisja nie wspominała w tym przypadku o rabatach. Ponadto ten producent odrzucił ofertę Honeywell dotyczącą dodatkowych systemów, co świadczy o możliwości łączenia ofert różnych dostawców, z której mogą korzystać producenci samolotów.
- 390 Komisja zwraca uwagę, że przedstawione jej modele gospodarcze były kontrowersyjne. Poza własną analizą Komisja dokonała oceny modelu Choiego i ujęła go w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów dla porównania. Komisja nie mogła oprzeć się na tym modelu, ponieważ zawierał on poufne dane finansowe, które nie mogły zostać ujawnione uczestnikom koncentracji. Komisja nie przyjęła ani nie odrzuciła modelu Choiego, który został wykorzystany jedynie jako podstawa do określenia skłonności do maksymalizacji zysków w krótkim czasie. Komisja chce się od niego zdystansować, ponieważ ten model nie uwzględnia strategicznego zamiaru jednostki powstałej w wyniku połączenia ani istniejącej przed koncentracją pozycji dominującej. Brak uwzględnienia zachowania strategicznego jest charakterystyczny zarówno dla modelu Choiego, jak i Nalebuffa, które są modelami statycznymi. Te dwa modele badają, czy sprzedaż pakietowa powoduje wzrost zysków przedsiębiorstwa w krótkim okresie i obniża zyski konkurentów, w związku z czym przedsiębiorstwo jest skłonne stosować tę praktykę.
- 391 Komisja twierdzi, że w ujęciu dynamicznym sprzedaż pakietowa jest również atrakcyjna dla jednostki powstałej w wyniku koncentracji, nawet gdy wymaga poświęcenia zysków w krótkim okresie. Komisja i Rockwell twierdzą, że z uwagi na wartość silników jednostka powstała w wyniku połączenia miałaby nieporównywalną

zdolność stosowania subsydiowania krzyżowego, które jest wyrazem zachowania strategicznego. Ponadto Komisja uważa, że jednostka powstała w wyniku połączenia faktycznie byłaby zdolna i skłonna do stosowania drapieżnych cen. O tej praktyce jest mowa w motywie 369 zaskarżonej decyzji.

392 Komisja zwraca uwagę, że w zaskarżonej decyzji zbadała, czy ze względu na cechy charakterystyczne tego przemysłu praktyki mające na celu wykluczenie, takie jak sprzedaż pakietowa, byłyby możliwe i rentowne. Ta charakterystyka dowodzi, że GE byłaby w stanie rozciągnąć swoje pozycje dominujące zajmowane w odniesieniu do silników na silną pozycję Honeywell na rynkach silników do samolotów służbowych oraz produktów awioniki i innych urządzeń. Komisja nigdy nie odeszła od tej ugruntowanej teorii ekonomicznej.

393 Komisja uważa, że w zaskarżonej decyzji, zwłaszcza w motywach 359–386, udzieliła odpowiedzi na zastrzeżenia przedstawione w raporcie Shapiro, w szczególności odwołując się do przykładów z przeszłości. Zatem w pełni przeanalizowała różne opinie przedstawione przez strony.

394 Rolls-Royce podnosi, że teoria sprzedaży pakietowej nie jest nową teorią i była już stosowana przez Komisję. Pomimo niejasności krytyki ze strony GE dotyczącej uwzględnionego modelu gospodarczego, Rolls-Royce twierdzi, że opinia Frontier Economics dowodzi, że Komisja zgadza się z modelami Choiego i Nalebuffa, albo że te modele same w sobie zgadzają się ze sobą, albo że Komisja oparła się na wystarczających dowodach empirycznych.

395 Komisja także podnosi, że w pełni uwzględniła decyzję w sprawie AlliedSignal przeciwko Honeywell, jednakże wnioski z tej decyzji nie mogą zostać po prostu zastosowane w niniejszej sprawie. Charakterystyczną cechą niniejszego przypadku jest siła GE i gama rozpatrywanych produktów.

- 396 Rolls-Royce twierdzi, że tendencja do stosowania sprzedaży pakietowej w sektorze została dobitnie wykazana, a koncentracja stworzyłaby dalsze możliwości i zachęcałaby do tego.
- 397 Odnosząc się do braku związku przyczynowo-skutkowego między zarzucanymi praktykami a koncentracją, Komisja podkreśla, że wpływ tych praktyk jest jeszcze silniejszy wskutek koncentracji dzięki uzyskanej gamie produktów oraz sile GE. Dzięki swoim pozycjom dominującym na rynkach silników jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby w stanie rozszerzyć tę siłę na rynki produktów komplementarnych Honeywell, na których nie zajmuje ona jeszcze pozycji dominującej, i wykluczyć swoich konkurentów. Cechy charakterystyczne rynku pozwoliłyby przynajmniej na częściowe wykluczenie.
- 398 Komisja przedstawia także liczne przykłady sprzedaży pakietowej podane w zaskarżonej decyzji.

b) Ocena Sądu

Uwagi wstępne

- 399 W istocie Komisja stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia, w przeciwieństwie do swoich konkurentów, byłaby w stanie zaproponować swoim klientom pakiety produktów dla dużych samolotów handlowych, dużych samolotów regionalnych i samolotów służbowych, obejmujące zarówno silniki, jak również produkty awioniki i inne urządzenia. Stwierdziła ona również, że takie zachowanie leżałoby wyraźnie w interesie jednostki powstałej w wyniku połączenia, a zatem prawdopodobnie zostałyby zastosowane

w następstwie koncentracji (motywy 350–404, 412–416, 432–434, 443 i 444 oraz 445–458). W wyniku tego zostałaby stworzona pozycja dominująca dawnej spółki Honeywell na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń, a pozycje dominujące GE zostałyby umocnione, w szczególności na rynku silników do dużych samolotów handlowych (motyw 458 zaskarżonej decyzji).

400 U podstaw tezy Komisji leży fakt, że z jednej strony silniki oraz z drugiej strony produkty awioniki i inne urządzenia są produktami komplementarnymi, ponieważ wszystkie te produkty są niezbędne w konstrukcji samolotu. Stąd klient końcowy, tj. podmiot eksploatujący samolot, musi nabyć wszystkie te produkty, bezpośrednio lub pośrednio od ich producenta. W zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że nabywcy wszystkich tych produktów są zasadniczo ci sami i dlatego te produkty mogą być łączone. Komisja zwraca również uwagę, że grupa skarżącej jest bardzo silna pod względem finansowym, zarówno w porównaniu z jej głównymi konkurentami na rynkach silników, jak i w stosunku do jej konkurentów na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń (zob. w odniesieniu do tych ostatnio wymienionych produktów motywy 302–304, 323 i 324 zaskarżonej decyzji; zob. także motyw 398 i nast.). Jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby w stanie obniżyć swój margines zysku uzyskany dzięki produktom awioniki i innym urządzeniom w celu zwiększenia swojego udziału w rynku i osiągnięcia większych zysków w przyszłości.

401 Tytułem wstępu należy stwierdzić, że przewidywania dotyczące przyszłych zachowań jednostki powstałej w wyniku połączenia są niezbędnym elementem analizy sprzedaży pakietowej dokonanej przez Komisję w niniejszym przypadku. Z okoliczności, że przed koncentracją skarżąca nie była obecna na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń w połączeniu z faktem, że przed koncentracją Honeywell nie była obecna na rynku silników do dużych samolotów handlowych, wynika, że koncentracja nie miałaby żadnego antykonkurencyjnego skutku typu horyzontalnego na wymienionych rynkach. Zatem koncentracja nie miałaby w zasadzie żadnego wpływu na te rynki.

402 Co więcej, w zakresie, w jakim Komisja przewidziała w motywach 443 i 444 zaskarżonej decyzji, że sprzedaż pakietowa miałaby wpływ na rynek silników do samolotów służbowych, należy podkreślić, że udział w tym rynku skarżącej przed koncentracją wynosił tylko [10–20]% według kryterium zasobu silników zamontowanych w samolotach, podczas gdy udział w rynku Honeywell wynosił [40–50]%, oraz tylko [0–10]% według kryterium zasobu silników zamontowanych w samolotach nadal produkowanych w porównaniu z [40–50]% w przypadku Honeywell (motyw 88 zaskarżonej decyzji). W tych okolicznościach, nawet gdyby zostało udowodnione, że jednostka powstała w wyniku połączenia po koncentracji stosowałaby sprzedaż pakietową łączącą silniki z produktami awioniki i innymi urządzeniami, należy stwierdzić, że nie istniałby związek przyczynowo-skutkowy pomiędzy koncentracją a tego rodzaju ofertami, z wyjątkiem niewielkiej ilości przypadków, w których ten silnik byłby produktem dawnej spółki GE. Ponadto z zaskarżonej decyzji nie wynika, że jeden albo drugi uczestnik koncentracji produkuje silniki do małych samolotów regionalnych. Z powyższego wynika, że ewentualna sprzedaż pakietowa, która mogłaby być stosowana przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia na rynku samolotów regionalnych, dotyczyłaby w każdym razie tylko dużych samolotów regionalnych.

403 W zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że dla każdego produktu awioniki przeznaczonego do wszystkich samolotów regionalnych i służbowych istnieje jeden rynek oraz że również dla każdego innego urządzenia przeznaczonego do wszystkich samolotów, w tym dużych samolotów handlowych, istnieje jeden rynek. Tym samym jej rozważania dotyczące stworzenia pozycji dominujących na rynkach różnych produktów awioniki dzięki sprzedaży pakietowej nie mogą zostać przyjęte w odniesieniu do rynku dla każdego produktu awioniki przeznaczonego do samolotów służbowych i regionalnych. Jeśliby po koncentracji została faktycznie zastosowana sprzedaż pakietowa, którą umożliwiłaby ta koncentracja, mogłaby ona mieć jedynie wpływ na pewną część tych rynków, tj. na część rynku dużych samolotów regionalnych. W ten sam sposób rozumowanie Komisji jest osłabione, aczkolwiek w mniejszym stopniu, jeśli chodzi o inne urządzenia, w przypadku których Komisja wyodrębniła jeden rynek dla każdego konkretnego produktu bez względu na wielkość i inne cechy wyposażonego samolotu.

404 Z tego względu teza Komisji w przedmiocie sprzedaży pakietowej mogłaby być ewentualnie przyjęta w odniesieniu do sektora dużych samolotów handlowych,

w ramach którego Komisja wyodrębniła oddzielne rynki zarówno dla silników, jak i dla każdego produktu awioniki.

405 W odniesieniu do możliwego wpływu koncentracji na rynki silników do dużych samolotów handlowych i dużych samolotów regionalnych oraz rynki produktów awioniki przeznaczonych do dużych samolotów handlowych i rynki innych urządzeń, należy zbadać, czy Komisja udowodniła, że jednostka powstała w wyniku połączenia nie tylko byłaby w stanie faktycznie stosować sprzedaż pakietową, opisaną w zaskarżonej decyzji, lecz również, w oparciu o przekonujące dowody, że prawdopodobnie zastosowałaby te praktyki w następstwie koncentracji, w wyniku czego zostałaby stworzona lub umocniona pozycja dominująca na jednym rynku lub kilku rynkach właściwych w stosunkowo bliskiej przyszłości (ww. w pkt 58 wyrok w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, pkt 146–162).

406 Jak słusznie podnosi skarżąca, należy także dokonać rozróżnienia między trzema różnymi formami sprzedaży pakietowej: sprzedażą czystą (pure bundling), tj. sprzedażą związaną, w ramach której ze względów czysto handlowych istnieje zobowiązanie zakupu w pakiecie dwóch lub więcej produktów, sprzedażą techniczną (technical bundling), tj. sprzedażą związaną ze względu na integrację techniczną produktów oraz sprzedażą mieszaną (mixed bundling), tj. sprzedażą, w ramach której sprzedaż kilku produktów w pakiecie następuje na lepszych warunkach aniżeli warunki proponowane przy zakupie każdego z produktów z osobna. Ocena Komisji w odniesieniu do każdej z tych trzech form sprzedaży pakietowej zostanie zbadana poniżej w oddzielnym podtytule. Niemniej jednak należy najpierw zbadać pewne praktyczne ograniczenia wpływające na całość rozumowania Komisji w przedmiocie sprzedaży pakietowej, które wynikają z zaskarżonej decyzji.

W przedmiocie sprzedaży pakietowej w ogólności

407 W związku z dokonaną przez Komisję analizą sprzedaży pakietowej pojawia się problem natury praktycznej, ponieważ klient końcowy różnych silników, produktów awioniki i innych urządzeń nie zawsze jest ten sam.

- 408 Bowiem w przypadku, gdy producent samolotu dokonuje wyboru silnika na zasadzie wyłączności, w wyniku czego istnieje możliwość wyposażenia z jednego źródła (sole source platform), producent samolotu jest w istocie klientem producenta silnika, co ma miejsce także w przypadku produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE. W tym przypadku wybór przedsiębiorstwa lotniczego jest a priori ograniczony do decyzji, czy kupić, czy nie kupić samolotu.
- 409 Natomiast w przypadkach, w których producent samolotu zatwierdza kilka silników do danego typu samolotu, w którym możliwe jest wyposażenie z alternatywnych źródeł (multi-source platform), przedsiębiorstwo lotnicze dokonuje wyboru silnika spośród dostępnych silników i podobnie czyni w odniesieniu do produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie BFE i w ramach opcji SFE. Z powyższego wynika a priori, że sprzedaż pakietowa na rzecz producentów samolotów może obejmować tylko silniki GE i produkty Honeywell w standardzie SFE w typach samolotów z możliwością wyposażenia tylko z jednego źródła, a na rzecz przedsiębiorstw lotniczych tylko silniki GE i produkty Honeywell w standardzie BFE i w ramach opcji SFE w typach samolotów z możliwością wyposażenia z alternatywnych źródeł.
- 410 W ten sposób wykluczona jest z zasady możliwość sprzedaży pakietowej czystej w innych przypadkach niż przedstawione powyżej, to znaczy wykluczona jest sprzedaż pakietowa w przypadkach, w których nabywca, który dokonuje wyboru silnika, i nabywca, który dokonuje wyboru produktów awioniki i innych urządzeń, nie jest ten sam.
- 411 Ponadto jeśli chodzi o promocję produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE w typach samolotów z możliwością wyposażenia z alternatywnych źródeł poprzez sprzedaż pakietową mieszaną, zaskarżona decyzja nie zawiera żadnej analizy problemu wskazanego w pkt 408 powyżej. Komisja stwierdza jedynie w motywie 349 zaskarżonej decyzji, że „komplementarność ofert produktów GE i Honeywell w połączeniu z ich odpowiednimi pozycjami na rynku sprawi, że jednostka powstała w wyniku połączenia będzie w stanie i z ekonomicznego punktu widzenia będzie zainteresowana wiązaniem ze sobą ofert produktów lub wspieraniem sprzedaży produktów na rzecz dwóch kategorii

nabywców poprzez subsydiowanie krzyżowe”, odsyłając w pozostałym zakresie do swojej analizy produktów w ramach opcji SFE i w standardzie BFE w motywach 350 i nast.

- 412 Jeśli chodzi o możliwość promowania przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia jej produktów w standardzie BFE i w ramach opcji SFE za pomocą sprzedaży pakietowej mieszanej w typach samolotów z możliwością wyposażenia tylko z jednego źródła, to pojawiają się także trudności, jeśli będzie ona w zasadzie zobowiązana względem producenta samolotu do dostawy swojego silnika po stałej cenie, niezależnie od wyboru produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie BFE dokonanego przez przedsiębiorstwa lotnicze.
- 413 Z motywu 391 zaskarżonej decyzji wynika, że ustalenie z góry ceny silnika, niekoniecznie wyłącza możliwość stosowania sprzedaży pakietowej mieszanej, niemniej jednak ogranicza znacznie możliwości sprzedaży pakietowej mieszanej obejmującej ten silnik i utrudnia tę sprzedaż jednostce powstałej w wyniku połączenia.
- 414 Ponadto w trakcie postępowania administracyjnego uczestnicy koncentracji podnieśli, że istnieją także problemy natury praktycznej w związku z faktem, że silniki do danego typu samolotu ogólnie są wybierane na wcześniejszym etapie procesu projektowania nowego samolotu niż produkty awioniki i inne urządzenia, nawet w standardzie SFE (zob. motyw 371 zaskarżonej decyzji). W odpowiedzi na tę krytykę Komisja podaje w zaskarżonej decyzji przykłady przypadków, w których silniki oraz produkty awioniki i inne urządzenia zostały wybrane mniej więcej w tym samym czasie (motyw 372), i stwierdza, że „nie można twierdzić, że procedura wyboru systemów nie może zostać dostosowana do terminów, które umożliwiają [sprzedaż pakietową]” (motyw 373).

- 415 Z powyższych rozważań wynika, że Komisja uwzględniła w zaskarżonej decyzji, czego skarżąca szczególnie nie zakwestionowała przed Sądem, że nie jest wykluczona możliwość stosowania sprzedaży pakietowej z uwagi na terminy określające wybór różnych produktów. Niemniej jednak omawiane praktyki handlowe nie odpowiadają naturalnie powszechnemu sposobowi działania omawianych rynków, co dla przedsiębiorstwa, które zamierza narzucić takie praktyki swoim klientom, oznacza dodatkowy wysiłek handlowy.
- 416 O ile te problemy natury praktycznej nie wykluczają możliwości stosowania sprzedaży pakietowej, to utrudniają to stosowanie i wobec tego zmniejszają jego prawdopodobieństwo.

W przedmiocie sprzedaży pakietowej czystej

- 417 Jeśli chodzi o sprzedaż pakietową czystą, Komisja dopuszcza możliwość, że silnik lub jeden z produktów awioniki i innych urządzeń mógłby być produktem wiążącym, tj. niezbędnym komponentem lub przynajmniej komponentem uważanym za pierwszy wybór, którego sprzedaży niezależnie od sprzedaży innych swoich produktów odmówiłaby jednostka powstała w wyniku połączenia (motywy 351 i 415 zaskarżonej decyzji).
- 418 Biorąc pod uwagę powody przedstawione powyżej, w szczególności w pkt 408–410, że sprzedaż pakietowa czysta jest możliwa tylko wtedy, gdy nabywcy każdego produktu są ci sami, należy stwierdzić ponadto, że w przypadkach, w których dany typ samolotu jest samolotem z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnego źródła oraz gdy omawiane produkty awioniki są produktami w standardzie BFE lub w ramach opcji SFE, możliwość sprzedaży pakietowej czystej jest bardzo ograniczona. Tylko w takim przypadku, gdy z technicznych lub innych powodów przedsiębiorstwo lotnicze miałoby wyraźne preferencje do silnika jednostki powstałej w wyniku połączenia, taka strategia mogłaby ewentualnie zmusić je do

zakupu produktu awioniki i innych urządzeń w standardzie BFE od jednostki powstałej w wyniku połączenia. Otóż należy wskazać, że w zaskarżonej decyzji Komisja nie zbadała konkretnie, wobec których typów samolotów i/lub konkretnych produktów taka polityka handlowa mogłaby okazać się skuteczna.

419 Należy także w związku z tym przypomnieć wskazany powyżej w szczególności w pkt 362 brak analizy skutków koncentracji na pojedynczych rynkach produktów awioniki i innych urządzeń określonych przez Komisję. Ponadto biorąc pod uwagę fakt, że preferencje wobec produktu są często względne, tzn. nie są absolutne, należało także koniecznie uwzględnić w ramach takiej analizy ewentualne szkodliwe konsekwencje handlowe sprzedaży pakietowej czystej w takim zakresie, w jakim takie podejście mogłoby ewentualnie odwieść nabywcę silnika jednostki powstałej w wyniku połączenia, mimo jego lekkiej preferencji do tego silnika. Ponieważ Komisja nie przeprowadziła w zaskarżonej decyzji takiej szczegółowej analizy, nie udowodniła, że jednostka powstała w wyniku połączenia brała pod uwagę możliwość stosowania sprzedaży pakietowej czystej w sytuacjach, w których jeden z jej silników w typie samolotu z możliwością wyposażenia z alternatywnych źródeł był produktem wiążącym.

420 Co się zaś tyczy możliwości sprzedaży związanej silników do samolotów na zasadzie wyłączności oraz produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE, Komisja nie przedstawiła żadnego konkretnego przykładu opisującego sposób funkcjonowania zachowań, które przewidziała w przyszłości. Ponownie brak konkretnej analizy rynków pozbawia jej uzasadnienie dokładności, która jest wymagana dla poparcia wysnutych przez nią wniosków. Wprawdzie Komisja stwierdziła, że istniała pozycja dominująca na rynku silników do dużych samolotów handlowych, jednak uznała, że ostała się na tym rynku pewna konkurencja. Z tego względu „zmuszanie” producenta samolotów przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia do wyboru produktów awioniki i innych urządzeń w standardzie SFE mogło mieć dla niej szkodliwe konsekwencje handlowe, ponieważ producent samolotów mógłby w niektórych przypadkach wybrać produkt innego producenta. Ponieważ Komisja nie zbadała tej możliwości w zaskarżonej decyzji, nie udowodniła, że sprzedaż pakietowa czysta pozwoliłaby na umieszczenie produktów w standardzie SFE w dużych samolotach handlowych.

- 421 Jeśli chodzi o możliwość, że zarówno ten czy inny produkt awioniki lub inne urządzenie dawnej spółki Honeywell mogły służyć jako produkt wiążący i zmuszać klientów do zakupu silnika jednostki powstałej w wyniku połączenia, Komisja w motywie 415 zaskarżonej decyzji podaje jedyny konkretny przykład, kiedy sprzedaż pakietowa czysta jest możliwa. Twierdzi ona, że „Jednostka powstała w wyniku koncentracji będzie w stanie związać sprzedaż produktów, w której Honeywell posiada 100% udział (przykładowo EGPWS), ze sprzedażą jej silnika. W celu uzyskania takich produktów przedsiębiorstwa lotnicze nie będą miały innego wyboru niż zakupienie silnika zaproponowanego przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia”. W odniesieniu do możliwości stosowania podobnego nacisku na producentów samolotów, Komisja jest mniej stanowcza, stwierdzając jedynie w motywie 416, że „GE będzie mogła umocnić swoją pozycję dominującą względem producentów samolotów za pomocą ofert pakietowych lub sprzedaży wiązanej”.
- 422 Należy zwrócić uwagę, że teza Komisji w tym względzie zakłada, że jednostka powstała w wyniku połączenia będzie w stanie stosować pewien rodzaj szantażu handlowego w stosunku do swoich klientów przez odmowę sprzedaży względnie niedrogiego, ale istotnego produktu awioniki, chyba że zgodzą się oni na zakup jej silników. Chociaż siła klientów skarżących, zarówno producentów samolotów, jak i przedsiębiorstw lotniczych, na rynku silników do dużych samolotów handlowych, pozwalająca na przeciwstawienie się jej, jest ograniczona (zob. pkt 274 i nast. powyżej oraz motywy 224–228 zaskarżonej decyzji) i byłaby ona jeszcze bardziej ograniczona w stosunku do jednostki powstałej w wyniku połączenia w następstwie koncentracji, to Komisja nie udowodniła w niniejszym przypadku, że klienci utraciliby w całości pozostałą siłę pozwalającą im na przeciwstawienie się stosowaniu takich praktyk.
- 423 W odniesieniu do konkretnego produktu, o którym wspomniała Komisja, tj. EGPWS, z motywów 253–256 wynika, że istniały inne produkty, które mogłyby zastąpić produkty dawnej spółki Honeywell. Komisja zwraca uwagę, że żaden z tych produktów nie został sprzedany w znaczących ilościach na rynku, i podnosi, że zgodnie ze zdaniem Thales brak ustalonej renomy jej produktu okazał się być główną przeszkodą w jego wejściu na rynek. Jednak jeśli jednostka powstała w wyniku połączenia przyjęłaby skrajne podejście handlowe w postaci sprzedaży pakietowej czystej, która w praktyce oznaczałaby groźbę odmowy sprzedaży, klienci mogliby raczej preferować stosowanie innego produktu, nawet gorszej jakości, zamiast EGPWS dawnej spółki Honeywell, niż zgodzić się na silnik, który nie

odpowiadał ich wyborowi. W każdym razie obowiązkiem Komisji było rozważenie tej możliwości. W szczególności nie odrzuciła ona możliwości, że klienci dokonają wyboru systemu TAWS (Terrain Avoidance Warning System) Universal Avionics, jak w styczniu 2001 r. uczyniło przedsiębiorstwo Airborne, stwierdzając jedynie, że zdaniem Rockwell Collins, Universal Avionics nie związała się z nią w celu zdobycia tego zamówienia (motyw 256). Ta ostatnia okoliczność jest nieistotna, jeśli chodzi o kwestię, czy produkt Universal Airborne byłby skuteczną alternatywą dla produktu Honeywell.

424 Wreszcie zgodnie z ww. w pkt 58 wyrokiem w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, potwierdzonym w tym względzie przez Trybunał w ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, Komisja miała również obowiązek uwzględnić ewentualny wpływ na rynki właściwe potencjalnie odstraszającego skutku zakazu nadużywania pozycji dominującej ustanowionego w art. 82 WE.

425 Biorąc pod uwagę skrajność opisanych powyżej zachowań pod względem handlowym, które byłyby konieczne do realizacji strategii opartej na sprzedaży pakietowej czystej, obowiązkiem Komisji było uwzględnienie potencjalnego wpływu zakazu nadużywania pozycji dominującej w prawie wspólnotowym na skłonność jednostki powstałej w wyniku połączenia do stosowania takiej praktyki. Ponieważ Komisja tego nie dokonała, naruszyła prawo, w wyniku czego jej ocena jest nieprawidłowa i wobec tego jest ona dotknięta oczywistym błędem w ocenie.

426 Z uwagi na powyższe rozważania Komisja nie udowodniła w stopniu wymaganym przez prawo, że jednostka powstała w wyniku połączenia w następstwie koncentracji stosowałaby sprzedaż pakietową czystą, i jej ocena dotknięta jest w tym względzie wieloma oczywistymi błędami w ocenie.

W przedmiocie sprzedaży pakietowej technicznej

- 427 Odnosząc się do sprzedaży pakietowej technicznej, Komisja opiera się na integracji między różnymi produktami awioniki oraz na przyszłym rozwoju projektu „Bardziej elektryczny silnik samolotu” (More Electric Aircraft Engine, zob. motyw 291 zaskarżonej decyzji), podczas gdy sama przyznaje, że „nie doszło jeszcze do wyraźnej integracji silników i systemów”. Podnosi ona, że należy przypuszczać, iż integracja dojdzie do skutku „w bliskiej przyszłości” w ramach projektu, ale nie przedstawia żadnych szczegółów tego programu ani nie wskazuje kiedy, według jej przewidywań, nastąpi realizacja tej integracji. Jednakże w celu stwierdzenia, że wyłączenie Honeywell jako ewentualnego partnera innowacyjności umocni jeszcze bardziej pozycję dominującą skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych (motywy 417 i 418 zaskarżonej decyzji), Komisja opiera się wyłącznie na przyszłym rozwoju tego projektu.
- 428 Ten prosty opis możliwego rozwoju rynku bez nawet krótkiego przedstawienia szczegółów projektu, który uprawdopodobniłby ten rozwój, nie wystarcza do udowodnienia zasadności tezy Komisji w tym względzie.
- 429 Zgodnie z ww. w pkt 58 powyżej wyrokiem w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji (pkt 155 i nast.), potwierdzonym w tym względzie przez Trybunał w wyniku odwołania w ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval (pkt 39 i nast.), w odniesieniu do przyszłego rozwoju rynku Komisja musi udowodnić w oparciu o przekonywające dowody i z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa nie tylko, że przewidywane przez nią zachowanie dojdzie do skutku w stosunkowo bliskiej przyszłości, ale także że zachowanie to w stosunkowo bliskiej przyszłości będzie skutkowało stworzeniem lub umocnieniem pozycji dominującej; czego Komisja nie uczyniła w niniejszym przypadku. Brak szczegółowej analizy powiązań technicznych, które mogłyby zostać stworzone pomiędzy silnikami z jednej strony oraz produktami awioniki i innymi urządzeniami z drugiej strony, jak również prawdopodobnego wpływu tych powiązań w zakresie zmiany różnych istniejących rynków, osłabiają również wiarygodność tezy Komisji. Nie wystarczy, że Komisja przedstawi szereg logicznych, ale hipotetycznych etapów, które gdyby miały

się zrealizować w praktyce, to według niej miałyby szkodliwy wpływ na stan konkurencji na szeregu różnych rynków. Na Komisji spoczywa ciężar przeprowadzenia szczegółowej analizy prawdopodobnego rozwoju każdego rynku, jeśli chce wykazać, że w następstwie zgłoszonej koncentracji zostałyby na nim stworzona lub umocniona pozycja dominująca, oraz przedstawienia przekonujących dowodów na jej poparcie.

- 430 W związku z powyższym Komisja nie wykazała w odpowiedni sposób, że jednostka powstała w wyniku połączenia bezpośrednio po koncentracji lub w stosunkowo bliskiej przyszłości rzeczywiście byłaby w stanie powiązać sprzedaż swoich produktów awioniki i/lub innych urządzeń ze sprzedażą swoich silników za pomocą ograniczeń technicznych.

W przedmiocie sprzedaży pakietowej mieszanej

- 431 Jeśli chodzi o sprzedaż pakietową mieszaną, należy stwierdzić, że z zastrzeżeniem ustaleń poczynionych w pkt 408–411 powyżej dotyczących tożsamości klienta oraz ustaleń poczynionych w pkt 414 i 415 dotyczących terminów zamówień różnych komponentów samolotu w szeregu przypadków i w odniesieniu do określonych produktów jednostka powstała w wyniku połączenia mogłaby proponować niższe ceny dla gamy produktów pod warunkiem wyboru wszystkich produktów. Rzeczywiście co do zasady podmiot gospodarczy może zawsze składać ogólną ofertę obejmującą kilka produktów, które normalnie są sprzedawane oddzielnie.
- 432 Jednak taka oferta odniesie skutki gospodarcze na rynku tylko zakresie, w jakim klienci przyjmą ją, a w szczególności nie żądają podziału jej na poszczególne produkty. W konsekwencji na Komisji spoczywał obowiązek wykazania, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby w stanie nalegać na swoich klientów, żeby oferty zostały zachowane w jednym pakiecie. Ponadto, tak jak stwierdzono powyżej, Komisja musiała wykazać istnienie prawdopodobieństwa, że jednostka powstała w wyniku połączenia wykorzystaby możliwość zastosowania sprzedaży pakietowej mieszanej.

- 433 Należy pamiętać, że w ww. w pkt 58 wyroku w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji Sąd wypowiedział się dosyć ściśle na temat dowodów, które Komisja powinna przedstawić, jeśli w swojej analizie zakłada, że przedsiębiorstwo przyjmie dany sposób zachowania w przyszłości i że w wyniku tego zostanie stworzona pozycja dominująca, twierdząc, że obowiązkiem tej instytucji jest przedstawienie w takim przypadku „przekonywających dowodów” (zob. w szczególności pkt 154 i nast. wyroku). Jak orzekł Trybunał, potwierdzając tę część wyroku w wyniku odwołania, Sąd ten w żaden sposób nie dodał warunku odnoszącego się do wymaganego stopnia udowodnienia z uwagi na użycie tych pojęć, lecz przypomniał po prostu zasadniczą funkcję dowodu, jaką jest przekonanie co do zasadności danej tezy lub też jak w niniejszym przypadku — zasadności decyzji w sprawie koncentracji (ww. w pkt 60 wyrok w sprawie Komisja przeciwko Tetra Laval, pkt 41).
- 434 W niniejszym przypadku Komisja zastosowała w zaskarżonej decyzji trzy oddzielne typy rozważań w celu wykazania prawdopodobieństwa, że jednostka powstała w wyniku połączenia rzeczywiście zastosowałyby sprzedaż pakietową mieszaną.
- 435 W pierwszej kolejności Komisja utrzymuje, że praktyki, które przewidziała, były już stosowane w przeszłości na rynkach właściwych, w szczególności przez Honeywell (zob. w szczególności motywy 361–370 zaskarżonej decyzji). W tym kontekście należy także wskazać, że Komisja uznała za istotną „siłę Honeywell w dziedzinie integracji [produktów]” (motywy 289–292 zaskarżonej decyzji) i „siłę Honeywell w dziedzinie ofert pakietowych” (motywy 293–297 zaskarżonej decyzji).
- 436 W drugiej kolejności podniosła ona, że z ugruntowanych teorii ekonomicznych, a zwłaszcza z „efektu Cournota” (zob. w szczególności motywy 374–376 zaskarżonej decyzji) wynika, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby zachęcona ze względów ekonomicznych do stosowania praktyk przewidzianych przez Komisję oraz że w tym względzie nie było potrzeby opierać się na konkretnym modelu gospodarczym.

437 W trzeciej kolejności Komisja utrzymuje, że wzmocnienie siły na różnych rynkach, na których jest obecna jednostka powstała w wyniku połączenia, będzie podstawowym celem strategicznym tej jednostki, oraz że zważywszy na ten zamiar, stosowanie przez nią sprzedaży pakietowej będzie racjonalnym zachowaniem z ekonomicznego punktu widzenia i w konsekwencji zachowaniem prawdopodobnym (zob. w szczególności motywy 353, 379, 391 i 398 zaskarżonej decyzji). W odpowiedzi na pisemne pytanie Sądu Komisja oświadczyła podczas rozprawy, że oparła się na łącznym skutku zachęty wynikającej — jej zdaniem — z sytuacji handlowej skarżącej i wyboru strategicznego jednostki powstałej w wyniku połączenia.

438 Te trzy oddzielne typy rozważań przyjęte przez Komisję w tej części zaskarżonej decyzji zostaną kolejno zbadane poniżej.

— W przedmiocie wcześniejszych praktyk

439 Jeśli chodzi o wcześniejsze praktyki, to na wstępie należy zwrócić uwagę, że przedstawione przez Komisję przykłady odnoszą się zasadniczo do sprzedaży pakietowej produktów awioniki i innych urządzeń rzekomo stosowanej przez Honeywell (zob. w szczególności motywy 362–365 i 367 zaskarżonej decyzji). Nawet przy założeniu, że te przykłady zostały udowodnione w stopniu wymaganym przez prawo, mają one niewielkie znaczenie dla wykazania, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia mogłaby prawdopodobnie wiązać sprzedaż silników ze sprzedażą produktów awioniki i innych urządzeń oraz że prawdopodobnie istniałaby ku temu zachęta handlowa. Nie ma wątpliwości, że cena silnika jest znacznie wyższa od ceny poszczególnych produktów awioniki i innych urządzeń i dlatego dynamika handlowa sprzedaży pakietowej mieszanej bardzo się różni w zależności od tego, czy chodzi wyłącznie o produkty awioniki i inne urządzenia z jednej strony, czy o te produkty i silnik z drugiej strony. Zatem nie można uznać za udowodnione, w oparciu o przykłady dotyczące wyłącznie produktów awioniki i innych urządzeń, że w następstwie koncentracji sprzedaż pakietowa mieszana, obejmująca także silniki, mogłaby być stosowana i byłaby rentowna pod względem handlowym dla jednostki powstałej w wyniku połączenia.

- 440 Jedyny podany przez Komisję konkretny przykład sprzedaży pakietowej, która jednocześnie obejmowała silnik oraz produkty awioniki i inne urządzenia, dotyczy [...], będącego samolotem służbowym (zob. motyw 368 zaskarżonej decyzji). Jednakże Komisja sama przyznaje w ostatnim zdaniu motywu 368, że wspomniany producent samolotów [...]. Zatem ten przykład, tak jak przedstawiono go w zaskarżonej decyzji, nie dowodzi, że Honeywell mogłaby skutecznie stosować sprzedaż pakietową obejmującą silniki do samolotów służbowych oraz produkty awioniki i inne urządzenia. Wręcz przeciwnie, fakt, że [...], stanowi nawet zaprzeczenie tezy Komisji w tym względzie.
- 441 Komisja także stwierdza w motywach 366 i 367 zaskarżonej decyzji, że możliwość stosowania przez Honeywell szerokiej sprzedaży pakietowej, obejmującej jednocześnie silniki oraz produkty awioniki i inne urządzenia, powstała dopiero niedawno, w szczególności po połączeniu Honeywell i AlliedSignal w 1999 r. Choć ta okoliczność mogłaby wyjaśniać przyczyny znalezienia przez Komisję tylko jednego przykładu takiej sprzedaży pakietowej, nie rekompensuje to braku przekonywujących przykładów, na podstawie których Sąd mógłby ewentualnie stwierdzić, że wcześniejsze praktyki przemawiały za stosowaniem podobnych praktyk w przyszłości.
- 442 Ponadto istnieją istotne różnice między sektorem dużych samolotów handlowych, w którym koncentracja pozwoliłaby jednostce powstałej w wyniku połączenia na stosowanie sprzedaży pakietowej po raz pierwszy w przyszłości, a sektorem samolotów służbowych, w szczególności ponieważ duże samoloty handlowe należą niekiedy do typów samolotów z możliwością wyposażenia w silniki z alternatywnych źródeł, a klientem producenta silników jest przedsiębiorstwo lotnicze, podczas gdy samoloty służbowe należą zawsze do typów samolotów z możliwością wyposażenia w jeden silnik, a klientem jest producent samolotów.
- 443 W świetle powyższego przykłady podane przez Komisję dotyczące wcześniejszych praktyk Honeywell nie dowodzą, że po koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia prawdopodobnie zastosowałaby sprzedaż pakietową mieszaną, obejmu-

jąca z jednej strony silniki dawnej spółki GE i z drugiej strony produkty awioniki i inne urządzenia dawnej spółki Honeywell.

— W przedmiocie analiz gospodarczych

444 W odniesieniu do drugiego typu rozważań Komisji dotyczącego modeli ekonomicznych, skarżąca podnosi, że w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja oparła się na modelu Choiego, zgodnie z którym takie przedsiębiorstwo, jak jednostka powstała w wyniku połączenia, które dysponuje szeroką gamą produktów, mogłoby i miałoby konieczny interes w stosowaniu sprzedaży pakietowej mieszanej. Utrzymuje ona także, że Komisja porzuciła ten model w zaskarżonej decyzji. Natomiast Komisja oświadczyła przed Sądem, że ani nie przyjęła, ani nie odrzuciła tego modelu, uznając, że zachęta jednostki powstałej w wyniku połączenia do stosowania po koncentracji sprzedaży pakietowej w każdym razie wynika z treści zaskarżonej decyzji (zob. w szczególności motyw 374–376 zaskarżonej decyzji w przedmiocie efektu Cournota).

445 W tym względzie należy zwrócić uwagę, że Komisja stwierdziła w motywie 352 zaskarżonej decyzji, że nie było konieczne oparcie się na jednym lub drugim modelu przedstawionym podczas postępowania administracyjnego. Jednocześnie funkcjonariusz ds. przesłuchań stwierdził w swoim sprawozdaniu, że Komisja nie opierała się już na modelu Choiego w projekcie swojej decyzji.

446 Ponadto Komisja nie odniosła się w zaskarżonej decyzji do modelu Choiego, chyba że pośrednio w motywie 352 w zakresie, w jakim wskazała, że „różne analizy ekonomiczne były przedmiotem teoretycznych dyskusji, w szczególności jeśli chodzi o model ekonomiczny [sprzedaży pakietowej mieszanej], sporządzony przez podmioty trzecie. Natomiast jak zwraca uwagę skarżąca, Komisja szczegółowo wyjaśniła model Choiego w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów i wyraźnie wskazała na ten model jako na dowód popierający jej tezę o przyszłym zachowaniu jednostki powstałej w wyniku połączenia oraz o skutkach ekonomicznych tego

zachowania. W tych okolicznościach, wprawdzie Komisja nie przyznała, że model Choiego był pozbawiony mocy dowodowej, jednak nie oparła się ona wyraźnie na tym modelu w zaskarżonej decyzji. Należy zatem stwierdzić, na potrzeby niniejszego postępowania, że zaskarżona decyzja nie jest poparta żadnym modelem gospodarczym, który analizowałby na podstawie danych dotyczących niniejszej sprawy prawdopodobne konsekwencje zgłoszonej koncentracji.

447 Zatem należy zbadać, czy w przypadku braku takiego modelu ekonomicznego Komisja udowodniła, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby zachęcona w wyniku koncentracji do stosowania sprzedaży pakietowej mieszanej.

448 W motywach 349–355 zaskarżonej decyzji, w których Komisja przedstawia mechanizm, za pomocą którego sprzedaż pakietowa stworzyłaby pozycje dominujące na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń, Komisja w istocie wyjaśnia tylko powody, dla których jej zdaniem jednostka powstała w wyniku połączenia mogłaby stosować sprzedaż pakietową w następstwie koncentracji. W ten sposób odnosi się ona, jeśli chodzi o produkty w standardzie SFE, do „zdolności nowej jednostki do składania ofert pakietowych producentom samolotów” (motyw 349). Co do produktów w standardzie BFE i w ramach opcji SFE stwierdza ona, że jednostka powstała w wyniku połączenia „będzie w stanie proponować pakiet produktów, które nigdy przed koncentracją nie były oferowane w pakiecie, i z którym to pakietem nie może rywalizować żaden z pozostałych indywidualnych konkurentów” (motyw 350), że będzie mogła ona „promować wybór produktów Honeywell w standardzie BFE i w ramach opcji SFE, przez ich włączenie do szerszego pakietu obejmującego silniki i usługi dodatkowe GE” (motyw 350), oraz że „będzie ona mogła ustalać takie ceny ofert pakietowych, by zachęcić klientów do zakupu silników GE i produktów Honeywell w standardzie BFE i w ramach opcji SFE zamiast produktów konkurentów” (motyw 353).

449 W zakresie, w jakim Komisja odnosi się w motywach 349–355 do zachęty, w przeciwieństwie do samej zdolności jednostki powstałej w wyniku połączenia do

stosowania tych praktyk, nie zostały przedstawione żadne dowody ani analizy dotyczące istnienia realnego prawdopodobieństwa powstania takiej zachęty w następstwie koncentracji. W ten sposób w motywie 349 Komisja jedynie stwierdza, że „komplementarność ofert produktów GE i Honeywell w połączeniu z ich odpowiednimi pozycjami na rynku sprawi, że jednostka powstała w wyniku połączenia będzie w stanie i z ekonomicznego punktu widzenia będzie zainteresowana wiązaniem ze sobą ofert produktów lub wspieraniem sprzedaży produktów na rzecz dwóch kategorii nabywców poprzez subsydiowanie krzyżowe”, nie wyjaśniając, dlaczego te okoliczności wystarczają do stworzenia takiej zachęty. W motywie 354 stwierdza ona, że „motywacja jednostki powstałej w wyniku połączenia do wiązania produktów w ramach sprzedaży może ulec zmianie w krótkim lub średnim czasie, przykładowo wraz z opracowaniem nowych generacji samolotów i ich wyposażenia”, nie wyjaśniając przyczyn takiej motywacji, ani tego, czym różniłaby się ona przed przewidywaną zmianą i po niej.

450 W ten sposób wyjaśnienia w motywach 349–355 nie dowodzą, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby zachęcona do stosowania sprzedaży pakietowej mieszanej po koncentracji. Jednak Komisja przedstawia inne rozważania w tytule „(2) Argumenty stron w odniesieniu do ofert [sprzedaży pakietowej]”. W szczególności jedna z części w ramach tego tytułu jest zatytułowana „Efekt Cournot’a sprzedaży pakietowej”. Pojęcie „efektu Cournot’a” jest teorią ekonomii, opisującą w istocie korzyści, jakie odnosi firma sprzedająca szeroką gamę produktów w przeciwieństwie do swoich konkurentów, których gama produktów jest bardziej ograniczona, gdyż proponując rabaty na wszystkie produkty z danej gamy i obniżając w ten sposób swoją marżę zysku osiąganą z każdego produktu, ogólnie odnosi korzyści z takiej praktyki, ponieważ sprzedaje ona większą ilość wszystkich produktów ze swojej gamy.

451 W motywach 374–376, które znajdują się w powyższym tytule, Komisja odpowiada w istocie na argumenty podmiotów zgłaszających koncentrację, które podnoszą, że „mają małą motywację do obniżenia cen swoich produktów ze względu na nieelastyczny popyt na samoloty w stosunku do ceny silników i komponentów, a także ze względu na fakt, że ogólna cena samolotu stanowi tylko jeden z wielu czynników uwzględnianych podczas podejmowania decyzji przez przedsiębiorstwo lotnicze, czy dokonać zakupu dodatkowego samolotu, czy też nie”.

- 452 Komisja, stwierdzając w motywie 375, że nie uważa ona popytu na wyposażenie i komponenty samolotu za całkowicie „nieelastyczny”, następnie uznała w motywie 376, że w każdym razie popyt na produkty podmiotów rozpatrywanych indywidualnie jest w rzeczywistości elastyczny. Dalej stwierdza ona, że „nawet jeśli [stosowanie sprzedaży pakietowej] nie miałyby wpływu na całkowitą wielkość popytu na samoloty lub silniki i komponenty, sprzedaż pakietowa prowadziłaby do podziału, a w konsekwencji do przeniesienia udziałów w rynku na rzecz jednostki powstałej w wyniku połączenia”.
- 453 Zdaniem Komisji z tego rozumowania wynika, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby zachęcona do stosowania sprzedaży pakietowej mieszanej w wyniku koncentracji z uwagi na efekt Cournota, niezależnie od tego, czy popyt na rynku poszczególnych elementów wyposażenia samolotu jest elastyczny, czy nie. Jednak firma doradcza Frontier Economics, z którą współpracowała Rolls-Royce w niniejszym przypadku, stwierdziła w swoim raporcie na temat konkurencji z sierpnia 2001 r. załączonym do skargi, że dowód oparty na efekcie Cournota wymaga szczegółowej analizy empirycznej, zarówno wielkości obniżek cen i wahań sprzedaży, jak również kosztów krańcowych i zysków krańcowych różnych podmiotów gospodarczych działających na rynku.
- 454 Należy zwrócić także uwagę, że nawet sama Komisja wydawała się twierdzić na etapie postępowania administracyjnego, że taki dowód wymagał analizy gospodarczej. W istocie punkty 526–528 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów są tożsame z motywami 374–376 zaskarżonej decyzji, oprócz przypisu nr 175, do którego odesłano na końcu pkt 528 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów, w którym Komisja stwierdza, że profesor Choi opracował model analizujący przypadek, w którym popyt na omawiane produkty był nieelastyczny, co świadczy o tym, że sprzedaż pakietowa mogła mieć skutki antykonkurencyjne.
- 455 Ponadto skarżąca przytacza raporty innych ekonomistów, w szczególności raporty profesorów Nalebuffa, Reya i Shapira, załączone do odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów oraz do skargi, które wskazują w istocie — w przeciwieństwie do wniosku profesora Choiego — że w efekcie koncentracji

jednostka powstała w wyniku połączenia nie byłaby prawdopodobnie zachęcona w dużej mierze do stosowania sprzedaży pakietowej mieszanej, przynajmniej. W szczególności profesorowie Nalebuff i Rey krytykują założenia profesora Choiego odnośnie do charakteru rynku, a profesor Rey zwraca uwagę w szczególności, że za pomocą modelu Choiego i zgodnie z jego ograniczeniami parametrów można było uzyskać odmienne wyniki w zależności od przyjętych parametrów wyjściowych.

456 Bez potrzeby szczegółowej oceny w tym postępowaniu zasadności wniosków różnych ekonomistów czy względnej wagi analizy profesorów Nalebuffa, Reya i Shapira w stosunku do analizy profesora Choiego można stwierdzić, że jest kontrowersyjną kwestią, czy efekt Cournota stanowił przyczynę stworzenia zachęty u jednostki powstałej w wyniku połączenia do stosowania sprzedaży pakietowej mieszanej w niniejszym przypadku. Zatem wniosek Komisji co do prawdopodobieństwa istnienia takiej zachęty z pewnością nie wynika bezpośrednio i nieuchronnie z teorii ekonomicznej dotyczącej efektu Cournota.

457 Co więcej, dalszy wywód dotyczący zasad realizacji sprzedaży pakietowej stoi na przeszkodzie temu, by można było uznać tezę Komisji za udowodnioną przez odwołanie się do efektu Cournota.

458 W tym względzie skarżąca słusznie wskazała zarówno podczas postępowania administracyjnego, jak i przed Sądem, że w interesie Snecmy nie leżałoby poświęcanie części swoich zysków dla udzielania obniżek cen celem promowania produktów dawnej spółki Honeywell, i dlatego sprzedaż pakietowa mieszana obejmująca silniki CFMI byłaby niemożliwa. Komisja nie uwzględniła należycie w zaskarżonej decyzji wpływu handlowego, który ta okoliczność miałaby na motywację jednostki powstałej w wyniku połączenia do stosowania sprzedaży pakietowej w następstwie koncentracji, gdy w motywie 393 zaskarżonej decyzji wskazała, że nie ma powodów, dla których Snecma, która nie konkuruje z GE jako niezależny producent silników, nie miałaby popierać tego podejścia.

459 Jeśli Snecma zgodziłaby się obniżyć cenę silnika CFMI w celu zwiększenia sprzedaży pakietu obejmującego ten silnik oraz produkty awioniki i inne urządzenia produkowane przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia, odniosłaby ona korzyść z takiej praktyki, gdyby sprzedaż silników wzrosła. W konsekwencji nie wystąpiłby efekt Cournota, dzięki któremu miałyby zwiększyć się zyski Snecmy w odniesieniu do całej gamy produktów. Nawet jeśli efekt Cournota — zdaniem Komisji — stanowi dowód istnienia zachęty do stosowania sprzedaży pakietowej, należy stwierdzić, że to rozumowanie nie uzasadnia jej wniosku w motywie 393 zaskarżonej decyzji, że interes handlowy Snecmy i jednostki powstałej w wyniku połączenia byłby identyczny.

460 W ten sposób obniżki cen silników proponowane klientom w ramach sprzedaży pakietowej mieszanej obejmującej silnik CFMI musiałyby być, co do zasady, finansowane wyłącznie przez GE. Innymi słowy, kwota odpowiadająca całkowitej wartości takiego rabatu musiałyby zostać potrącona z prawie połowy ceny silnika CFMI odpowiadającej udziałowi GE w przedsiębiorstwie joint venture, ponieważ Snecma nie miałaby porównywalnego interesu handlowego z interesem handlowym GE w udziale w finansowaniu w znacznym zakresie takich rabatów. Zatem „dźwignia”, jaką dysponowałaby jednostka powstała w wyniku połączenia na rynku silników do dużych samolotów handlowych, aby wspierać sprzedaż pakietową, co do zasady, byłaby mniejsza w przypadku silników CFMI aniżeli w przypadku silników produkowanych wyłącznie przez GE.

461 W takiej sytuacji sprzedaż pakietowa mieszana, obejmująca silniki CMI, byłaby z handlowego punktu widzenia o wiele mniej rentowna dla jednostki powstałej w wyniku połączenia niż w sytuacji, gdyby skarżąca była jedynym producentem tych silników. Nawet zakładając, że istnienie efektu Cournota w odniesieniu do sprzedaży pakietowej obejmującej silniki dawnej spółki GE mogłoby zostać udowodnione w niniejszym przypadku, Komisja powinna była przeprowadzić oddzielną ocenę, uwzględniając zjawisko przedstawione w poprzednim punkcie, w celu określenia, czy taki efekt wystąpiłby w przypadku sprzedaży pakietowej mieszanej obejmującej silniki CFMI.

462 Uwzględniając wszystkie powyższe rozważania, należy stwierdzić, że krótka wzmianka pojęcia efektu Cournota poczyniona przez Komisję w zaskarżonej decyzji i brak szczegółowej analizy ekonomicznej obejmującej zastosowanie tej teorii do konkretnych okoliczności niniejszego przypadku, nie pozwalają na wyprowadzenia wniosku, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia prawdopodobnie zastosowałaby sprzedaż pakietową mieszaną. Komisja przedstawiałaby przekonujące dowody w rozumieniu ww. w pkt 58 wyroku w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, opierając się wyłącznie na efekcie Cournota, tylko wtedy, gdyby udowodniła jego zastosowanie w konkretnym przypadku. W ten sposób opisując jedynie warunki gospodarcze, jakie jej zdaniem będą istniały na rynku w następstwie koncentracji, Komisja nie zdołała udowodnić z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, że jednostka powstała w wyniku połączenia stosowałaby sprzedaż pakietową mieszaną w następstwie koncentracji.

— W przedmiocie strategicznego charakteru przewidywanych zachowań

463 W trzeciej kolejności Komisja podniosła przed Sądem, że przedstawiony przez nią opis sprzedaży pakietowej i prawdopodobieństwa jej praktycznego zastosowania należy rozumieć w ten sposób, że jednostka powstała w wyniku połączenia wykorzysta swoje możliwości pozwalające jej na złożenie strategicznych ofert pakietowych jako „dźwignię” zwłaszcza w celu odsunięcia na drugi plan swoich konkurentów. Skarżąca uważa, że ta wykładnia zaskarżonej decyzji jest „niedopuszczalna,” ponieważ chodzi tu o wyjaśnienie przedstawione po raz pierwszy przed Sądem. W istocie zarzuca ona Komisji próbę zastąpienia uzasadnienia na etapie postępowania sądowego. W związku z tym wystarczy wskazać, że Komisja stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że jednostka powstała w wyniku połączenia wykorzystalaby w przyszłości możliwości wiązania sprzedaży w sposób strategiczny w celu wykluczenia swoich konkurentów, w szczególności poprzez stosowanie subsydiowania krzyżowego (zob. w szczególności motywy 353, 379, 391 i 398). W tych okolicznościach należy zbadać pozostałe argumenty przedstawione przez skarżącą.

464 W tym względzie należy na początku przypomnieć, że w ww. w pkt 60 wyroku w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji Sąd orzekł, że jeśli Komisja opiera się na

przyszłym zachowaniu, które jej zdaniem zostanie przyjęte przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia, musi ona wykazać w oparciu o przekonujące dowody oraz z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, że to zachowanie rzeczywiście wystąpi (zob. także pkt 64 powyżej).

⁴⁶⁵ W niniejszym przypadku już stwierdzono w pkt 462 powyżej (zob. także pkt 432), że Komisja nie wykazała poprzez odniesienie się do obiektywnych okoliczności handlowych i gospodarczych sprawy, że w interesie jednostki powstałej w wyniku połączenia konieczne leżało stosowanie sprzedaży pakietowej mieszanej w następstwie koncentracji. W ten sposób jednostka powstała w wyniku połączenia miałaby do wyboru po koncentracji różne strategie handlowe. Jeśli jedną z opcji dostępnych tej jednostce, które przewidziała Komisja, byłby wybór strategiczny, maksymalizacja zysków w krótkim czasie przez uzyskanie największej z możliwych marży zysku z każdego poszczególnego produktu również należałaby do alternatywnych opcji.

⁴⁶⁶ Dlatego z powodu nieudowodnienia w sposób wymagany przez prawo, że jednostka powstała w wyniku połączenia miała motywację ekonomiczną, na Komisji spoczywał ciężar przedstawienia w zaskarżonej decyzji innych dowodów wskazujących na to, że jednostka powstała w wyniku połączenia dokonałaby strategicznego wyboru poświęcenia zysków w krótkim okresie celem zwiększenia udziału w rynku kosztem jej konkurentów, po to, aby w przyszłości osiągać większe zyski. Dla przykładu takimi dowodami mogły być w tej sytuacji dokumenty wewnętrzne świadczące o tym, że zarząd skarżącej kierował się takim celem w momencie opracowywania projektu przejęcia Honeywell. Należy uznać zgodnie z podobnymi twierdzeniami skarżącej, że Komisja nie przedstawiła żadnych dowodów, które mogłyby wykazać, że jednostka powstała w wyniku połączenia rzeczywiście dokonałaby takiego strategicznego wyboru. Komisja stwierdza jedynie w zaskarżonej decyzji, że jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby w stanie zaoferować pakiet produktów po strategicznej cenie lub stosować subsydiowanie krzyżowe, lub że rzeczywiście zastosowałaby te praktyki, nie przedstawiając żadnego uzasadnienia na poparcie takiego twierdzenia (zob. w szczególności motyw 353, 379, 391 i 398). Jednakże możliwość dokonania takiego strategicznego wyboru przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia nie wystarcza, aby wykazać, że rzeczywiście tak uczyniłaby i że wskutek tego zostałaby stworzona pozycja dominująca na różnych rynkach produktów awioniki i innych urządzeń.

- 467 Wreszcie przed Sądem Komisja stwierdziła, że należało uwzględnić cel strategiczny przyszłego zachowania skarżącej, który ona przewidziała przy ocenie prawdopodobieństwa wystąpienia tego zachowania. Chociaż taka argumentacja mogłaby ewentualnie wyjaśnić powody, dla których Komisja nie oparła się na konkretnym modelu ekonomicznym, to nie może ona uzupełnić braku dowodu na okoliczność prawdopodobnego przyjęcia przez skarżącą polityki handlowej, której przyświecałby taki cel strategiczny.
- 468 Należy dodać zgodnie z ww. w pkt 58 wyrokiem w sprawie Tetra Laval przeciwko Komisji, że Komisja rzeczywiście powinna była uwzględnić skutek odstraszający, jaki mogłaby mieć groźba nałożenia kar za nadużywanie pozycji dominującej na mocy art. 82 WE dla jednostki powstałej w wyniku połączenia (zob. pkt 70 i nast. powyżej). Nieuwzględnienie tej okoliczności w zaskarżonej decyzji jeszcze bardziej podważa ocenę Komisji w odniesieniu do sprzedaży pakietowej mieszanej.
- 469 W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że uzasadnienie Komisji oparte na przyjęciu w przyszłości „strategicznej” polityki handlowej nie może być uwzględnione, ponieważ nie ma przekonujących dowodów świadczących o prawdopodobieństwie tej hipotezy.

Wnioski

- 470 Z powyższych rozważań wynika, że Komisja nie wykazała w sposób wymagany przez prawo, że w następstwie koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia stosowałaby sprzedaż pakietową obejmującą zarówno silniki dawnej spółki GE, jak i produkty awioniki i inne urządzenia dawnej spółki Honeywell. W przypadku braku takiej sprzedaży, sam fakt, że jednostka powstała w wyniku połączenia miałaby szerszą gamę produktów niż jej konkurenci, nie wystarcza do wyprowadzenia wniosku, że na różnych rynkach właściwych zostałaby stworzona lub umocniona pozycja dominująca.

471 W świetle wniosku z poprzedniego punktu nie ma potrzeby badania argumentacji skarżącej dotyczącej zarzucanego przez Komisję wykluczenia konkurentów z rynku, ponieważ w każdym razie wnioski Komisji co do sprzedaży pakietowej zostały niewystarczająco udowodnione.

472 Również nie ma potrzeby badać, w jaki sposób Komisja potraktowała zobowiązania dotyczące tego aspektu sprawy, ani nie ma potrzeby badać w szczególności odrzucenia przez Komisję zobowiązania behawioralnego dotyczącego sprzedaży pakietowej. Co więcej, zważywszy, że nie jest również konieczne badanie zobowiązań strukturalnych wpływających na działalność Honeywell na różnych rynkach produktów awioniki i innych urządzeń ani zobowiązania dotyczącego przyszłego zachowania GECAS (pkt 365 powyżej), badanie kwestii dotyczącej tego, którą z dwóch serii zobowiązań Komisja powinna była uwzględnić, okazuje się bez znaczenia w niniejszym przypadku. Jak stwierdzono w pkt 50 powyżej, te dwie serie zobowiązań różniły się wyłącznie tymi dwoma aspektami zobowiązań zaproponowanych przez podmioty, które zgłosiły koncentrację.

473 Należy zatem stwierdzić, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, uznając, że stosowanie w przyszłości sprzedaży pakietowej przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia prowadziłyby do stworzenia lub umocnienia pozycji dominujących na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń, lub do umocnienia istniejącej przed koncentracją pozycji dominującej GE na rynkach silników do dużych samolotów handlowych.

E — *Horyzontalne nakładanie*

474 Skarżąca podnosi w odniesieniu do motywów zaskarżonej decyzji dotyczących horyzontalnego nakładania produktów uczestników koncentracji, jeśli chodzi o silniki do dużych samolotów regionalnych, silniki do samolotów służbowych oraz

małych okrętowych turbin gazowych, że Komisja błędnie stwierdziła, że zostałyby stworzone lub umocnione pozycje dominujące, co pociągałoby za sobą skutki antykonkurencyjne.

1. *W przedmiocie silników do dużych samolotów regionalnych*

⁴⁷⁵ Skarżąca podnosi, że dokonana przez Komisję ocena horyzontalnego nakładania silników do dużych samolotów regionalnych zawiera dwa podstawowe błędy: jest wadliwa w zakresie, w jakim stwierdzono, że silniki do dużych samolotów regionalnych skarżącej i silniki Honeywell mieszczą się w granicach tego samego rynku, oraz w zakresie, w jakim została dokonana nieprawidłowa ocena wpływu koncentracji na rynek tych silników.

a) *Argumenty stron*

W przedmiocie definicji rynku oraz istnienia przed koncentracją pozycji dominującej na rynku właściwym

⁴⁷⁶ Zdaniem skarżącej przed koncentracją nie zajmowała ona pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów regionalnych.

⁴⁷⁷ Wskazuje ona, że odpowiednie określenie rynku właściwego jest koniecznym warunkiem wstępnym każdej oceny wpływu koncentracji na konkurencję (wyrok Trybunału z dnia 31 marca 1998 r. w sprawach połączonych C-68/94 i C-30/95

Francja i in. przeciwko Komisji, Rec. str. I-1375). Zgodnie z komunikatem Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji (Dz.U. 1997, C 372, str. 5, pkt 13; zwanym dalej „komunikatem w sprawie definicji rynku”) głównymi czynnikami, które należy uwzględnić w definicji rynku, są substytucyjność popytu i substytucyjność podaży, które powinny być wykazane w oparciu o dowody empiryczne. Komisja nie zastosowała postanowień tego komunikatu w niniejszym przypadku.

478 Skarżąca uważa, że jeśli chodzi o silniki do samolotów, jak stwierdziła Komisja w decyzji w sprawie Engine Alliance, każda „rodzina” silników tworzy ogólnie szczególne zestawienie ciągu, ciężaru oraz innych cech charakterystycznych, które pozwalają na zastosowanie jej w konkretnym typie samolotu. Otóż silniki GE są o wiele mocniejsze, cięższe i bardziej złożone niż silniki Honeywell.

479 W opinii skarżącej jedyną okolicznością, która pozwalałaby domniemywać zamienność silników GE i Honeywell byłaby możliwość zakupu innych samolotów napędzanych silnikami GE przez niektórych nabywców samolotów Avro, które były wyposażone w silniki Honeywell. Ten rodzaj pośredniej zamienności „drugiego szczebla” wymaga, aby Komisja wyjaśniła tę nową metodologię, aby wyjaśniła dlaczego substytucyjność na drugim poziomie ma znaczenie oraz w jaki sposób doprowadziłaby ona do wykluczenia konkurentów. Następnie zgodnie z komunikatem w sprawie definicji rynku, Komisja jest zobowiązana przedstawić dowody empiryczne takiej substytucyjności, czego nie uczyniła w niniejszym przypadku.

480 Skarżąca podnosi, że w każdym razie udziały w rynku mają ograniczoną przydatność przy ocenie pozycji dominującej na rynku poddanym obowiązkowi przetargowemu — takim jak rynek silników do dużych samolotów regionalnych. Twierdzi ona, że nie zajmowała pozycji dominującej na tym rynku przed koncentracją, ponieważ przed koncentracją nie była ona w stanie działać niezależnie od swoich konkurentów.

- 481 Komisja przypomina wnioski wyprowadzone w decyzji, że według kryterium zasobu zamontowanych silników i portfela zamówień na duże samoloty regionalne, GE zajmuje pozycję dominującą. GE i Honeywell razem posiadają udział w rynku obejmujący całość silników do samolotów, które nie są jeszcze eksploatowane oraz [90–100]% zamontowanych silników. Taki monopol albo quasi-monopol nie mógłby zostać rozbity w przewidywalnej przyszłości, w szczególności ze względu na sprzedaż pakietową czystą i techniczną.

W przedmiocie wpływu koncentracji na rynek właściwy

- 482 Zdaniem skarżącej, nawet przy założeniu istnienia jednolitego rynku silników do dużych samolotów regionalnych Komisja przyznała, że jeśli chodzi o istniejące typy samolotów, „udział w rynku w wyniku koncentracji zwiększy się raczej niewiele” (motyw 429 zaskarżonej decyzji). Jednocześnie sprzecznie z tym Komisja twierdzi, że koncentracja uniemożliwiłaby konkurencję cenową. Natomiast nie podaje ona żadnego przykładu konkurencji pomiędzy silnikami GE i Honeywell, ani żadnego dowodu wpływu koncentracji na rynek, podczas gdy produkcja Avro rocznie nie przekracza 20 jednostek napędzanych silnikami Honeywell.
- 483 Skarżąca twierdzi, że czynniki, na których opiera się Komisja, są nieistotne. Dochody uzyskane dzięki pozycji na tym rynku są niewielkie z powodu małej produkcji Avro. Opierając się na istnieniu GE Capital i GECAS, Komisja opiera się na czynnikach wykorzystanych do wykazania istnienia pozycji dominującej w celu wykazania, że taka pozycja dominująca zostałaby umocniona.
- 484 W opinii skarżącej w odniesieniu do przyszłych typów samolotów Komisja nie przedstawia żadnych dowodów na okoliczność, że konkurencja zostałaby osłabiona. Z jednej strony GE i Honeywell nie mogą już konkurować ze sobą. Z drugiej strony

Rolls-Royce i P & W są wiarygodnymi konkurentami, jak pokazują przykłady dotyczące samolotów AI(R), Embraer i Fairchild Dornier. Komisja jedynie powtarza swoje argumenty odnoszące się do sprzedaży pakietowej mieszanej, subsydiowania krzyżowego i integracji wertykalnej.

485 Zdaniem Komisji zasada wyłączności wyposażenia w silniki na badanym rynku nie uniemożliwia konkurencji między producentami silników w odniesieniu do klientów. Producenci silników są zmuszeni promować typy samolotów napędzanych swoimi silnikami, w szczególności prezentując wydajne silniki i atrakcyjne oferty silników zamiennych i produktów oraz usług serwisowych. Koncentracja spowodowałaby zniknięcie tego rodzaju konkurencji. Mały portfel zamówień Avro nie oznacza, że cała konkurencja na drugim poziomie zniknęłaby z rynku.

486 Wreszcie jak wskazano w zaskarżonej decyzji, siła finansowa i integracja wertykalna jednostki powstałej w wyniku połączenia spowodowałyby wyłączenie Rolls-Royce'a i P & W z rynku właściwego, ponieważ byłyby one mniej zainteresowane penetracją rynku, na którym nie są obecnie.

W przedmiocie odrzucenia zobowiązania strukturalnego dotyczącego silników do dużych samolotów regionalnych

487 Skarżąca wskazuje, że chociaż była ona odmiennego zdania niż Komisja, to uczestnicy koncentracji zaproponowali, że pozbędą się działalności Honeywell w zakresie produkcji obecnych i przyszłych silników do samolotów typu Avro. Tymczasem zarzuty podniesione przez Komisję w tym względzie w zaskarżonej decyzji są całkowicie pozbawione uzasadnienia.

488 Komisja zwraca uwagę, że w szczególności w niniejszym kontekście krytyka GE w odniesieniu do odrzucenia zobowiązań sprowadza się do przedstawienia samych zastrzeżeń i nie prowadzi do żadnego wniosku dotyczącego ważności zaskarżonej decyzji.

b) Ocena Sądu

Definicja rynku

489 Na początku należy zwrócić uwagę, że kwestia, czy na podstawie należycie udowodnionych i niekwestionowanych faktów przedsiębiorstwo zajmuje pozycję dominującą na danym rynku, zależy od oceny ekonomicznej w rozumieniu orzecznictwa przywołanego w pkt 62 i nast. powyżej, zgodnie z którym Komisja dysponuje szerokim zakresem swobodnego uznania. W związku z tym rola Sądu sprowadza się do kontroli, czy ta ocena pozbawiona jest oczywistego błędu.

490 Natomiast Komisji nie przysługuje swoboda uznania odnośnie do kwestii związanych ze stanem faktycznym. Należy wskazać w tym względzie, że skoro skarżąca zakwestionowała ustalenia faktyczne poczynione w zaskarżonej decyzji, nie można zarzucać Komisji, że na zakwestionowanie faktów odpowiedziała przedstawieniem przed Sądem dowodu na zasadność tego twierdzenia, pod warunkiem że ramy faktyczne uwzględnione w zaskarżonej decyzji nie uległy zmianie.

491 Należy zatem zbadać w niniejszym przypadku argumenty skarżącej kwestionujące definicję rynku silników do dużych samolotów regionalnych, zastosowaną przez Komisję w zaskarżonej decyzji w celu ustalenia, czy są one wystarczające, aby wykazać istnienie błędów w ustaleniach faktycznych lub oczywistego błędu w ocenie.

492 W motywie 9 zaskarżonej decyzji Komisja w opisie struktury rynków silników zwraca uwagę, że ogólnie rzecz biorąc konkurencja występuje na dwóch poziomach: w pierwszej kolejności producenci silników konkurują ze sobą o dopuszczenie ich silników do danego typu samolotu będącego w opracowywaniu (zwana dalej „konkurencją na pierwszym poziomie”), a w drugiej kolejności przedsiębiorstwa lotnicze w związku z nabyciem danego typu samolotu dokonują wyboru jednego z dostępnych dopuszczonych silników lub dokonują wyboru samolotów wyposażonych w różne silniki (zwana dalej „konkurencją na drugim poziomie”). W pierwszym przypadku silniki konkurują ze sobą na płaszczyźnie technicznej i handlowej o wyposażenie konkretnego typu samolotu, i należy wskazać, że istnienie takiej konkurencji zależy w istocie od substytucyjności podaży. W drugim przypadku silniki także konkurują na płaszczyźnie technicznej i handlowej w celu wyboru ich przez przedsiębiorstwa lotnicze, natomiast istnienie konkurencji zależy od substytucyjności popytu.

493 W niniejszym przypadku nie ulega wątpliwości, że każdy typ samolotu, który Komisja zaliczyła do rynku dużych samolotów regionalnych, jest dostępny tylko z jednym modelem silnika i wobec tego końcowy nabywca samolotu nie ma bezpośredniego ani niezależnego wyboru między silnikami, ponieważ wybór silnika jest nierozzerwalnie związany z wyborem samolotu. W tych okolicznościach należy stwierdzić, że konkurencja na drugim poziomie, określona w poprzednim punkcie, może istnieć tylko pośrednio na rynku właściwym, dzięki konkurencji między samolotami napędzanym różnymi silnikami.

494 W tym względzie Komisja wskazuje także w motywie 9, że samolot i silnik są produktami komplementarnymi, ponieważ zakup jednego z nich jest z oczywistych powodów bezużyteczny bez zakupu drugiego z nich. Stwierdza ona, że w związku z tym konieczne jest zdefiniowanie rynków silników z uwzględnieniem konkurencji istniejącej na rynkach samolotów. W ten sposób Komisja zdefiniowała różne rynki silników do samolotów w zależności od różnych rynków samolotów, które one napędzają, przy czym rynki samolotów są z kolei zdefiniowane w oparciu o „charakter zadania”, do którego są one dostosowane (motyw 10 zaskarżonej decyzji).

495 Z tego względu Komisja uwzględniła trzy główne cechy samolotu, to jest liczbę miejsc, zasięg i cenę. Na wstępie zdefiniowała ona samoloty regionalne jako liczące 30–90 („i więcej”) miejsc, o zasięgu poniżej 2 000 mil morskich i maksymalnej cenie 30 milionów USD (motyw 10 zaskarżonej decyzji). Następnie zdefiniowała dwa oddzielne rynki w ramach tej kategorii: rynek małych samolotów regionalnych mających 30–50 miejsc oraz rynek dużych samolotów regionalnych będących w stanie przewieźć 70–90 i więcej pasażerów, ponieważ „pod względem liczby miejsc, wielkości, pokonywanego dystansu oraz, w konsekwencji, kosztów operacyjnych (czyli kosztu liczonego na miejsce/kilometr trasy) te dwa typy [samolotów regionalnych] są wykorzystywane do odmiennych rodzajów zadań i nie są wzajemnie substytucyjne” (motyw 20 zaskarżonej decyzji).

496 Skarżąca twierdzi, co nie zostało zakwestionowane w tym względzie przez Komisję, że ciąg jej silników jest tak różny od ciągu silników Honeywell, że każda bezpośrednia konkurencja na pierwszym poziomie o wyposażenie tego samego typu samolotu jest wykluczona, ponieważ jej silniki mogą napędzać samoloty dwusilnikowe, podczas gdy silniki Honeywell mogą tylko napędzać samoloty czterosilnikowe.

497 Mimo to należy wskazać, że wprawdzie producent samolotu nie ma już możliwości wyboru silnika, jeśli dokonał wyboru albo samolotu dwusilnikowego, albo samolotu czterosilnikowego, jednak z zaskarżonej decyzji wynika, że te dwie opcje rzeczywiście istniały na rynku dużych samolotów regionalnych w rozumieniu definicji Komisji. Ponieważ taki wybór istniał, nieuchronnie istniał też pewien stopień substytucyjności podaży między silnikami skarżącej i silnikami Honeywell, z takim jednakże zastrzeżeniem, że producent samolotu zamierzający opracować nowy typ samolotu był zobowiązany dokonać tego wyboru na wczesnym etapie procesu opracowywania danego typu samolotu. W każdym razie Komisja nigdy nie twierdziła, ani w zaskarżonej decyzji, ani przed Sądem, że istniała bezpośrednia konkurencja na pierwszym poziomie między skarżąca i Honeywell w zakresie wyposażenia w silnik tego samego planowanego typu samolotu. W konsekwencji nawet uwzględniając tezę skarżącej dotyczącą braku bezpośredniej konkurencji na pierwszym poziomie, nie ma ona wpływu na zgodność z prawem zaskarżonej decyzji.

- 498 Dlatego należy zbadać, czy skarżąca wykazała błąd w ustaleniach faktycznych lub oczywisty błąd w ocenie ze strony Komisji, która oparła się na pojęciu pośredniej konkurencji na drugim poziomie opisanej powyżej, to jest konkurencji między samolotami wyposażonymi odpowiednio w silniki GE i w silniki Honeywell, w celu wprowadzenia wniosku, że ich silniki konkurowały ze sobą.
- 499 Skarżąca wysuwa dwa oddzielne argumenty względem tezy Komisji, jeśli chodzi o istnienie pośredniej konkurencji na drugim poziomie pomiędzy silnikami na tym rynku. W pierwszej kolejności podnosi ona, że ta teza nie opiera się na tradycyjnej analizie substytucyjności. W ten sposób Komisja powinna była przedstawić nową metodologię, wyjaśniając w szczególności, dlaczego substytucyjność na drugim poziomie ma znaczenie i w jaki sposób doprowadziłaby do wykluczenia konkurentów. W drugiej kolejności, nawet jeśli założyć, że konkurencja na drugim poziomie istnieje, Komisja nie udowodniła w zaskarżonej decyzji, że samoloty napędzane silnikami GE konkurowały z samolotami napędzanymi silnikami Honeywell w okresie istotnym z punktu widzenia rozpatrywanej sprawy.
- 500 Należy stwierdzić, że opis w motywie 9 zaskarżonej decyzji (zob. pkt 492 i 494 powyżej) jest wystarczającym opisem tezy Komisji w okolicznościach niniejszej sprawy. Komisja stwierdziła bowiem, że silniki konkurują na drugim poziomie konkurencji „na płaszczyźnie technicznej i handlowej w celu wyboru ich przez przedsiębiorstwo lotnicze”. Jest oczywiste, że jeśli wyniki techniczne istotnego komponentu samolotu, takiego jak silnik, który go napędza, są wyraźnie lepsze od wyników równoważnego komponentu w innym typie samolotu tej samej kategorii, pierwszy samolot będzie zgodnie z ogólną zasadą korzystał z przewagi konkurencyjnej nad pozostałymi samolotami.
- 501 Podobnie cena silnika może wpłynąć na cenę całego samolotu, a Komisja wyraźnie stwierdziła w motywie 429 zaskarżonej decyzji w ramach opisu wpływu koncentracji na konkurencję na rynku silników do dużych samolotów regionalnych, że połączenie

GE i Honeywell „pozbawi klientów korzyści związanych z konkurencją cenową (przykładowo w formie rabatu) pomiędzy dostawcami”.

502 Skarżąca zakwestionowała możliwość konkurencji cenowej między producentami silników na rynku silników do dużych samolotów regionalnych, zwracając uwagę, że to głównie producent samolotu określa końcową cenę całego samolotu/silnika. Jednak w zaskarżonej decyzji, w pierwszym zdaniu motywu 391, który znajduje się w części zaskarżonej decyzji poświęconej sprzedaży pakietowej dotyczącej zarówno dużych samolotów regionalnych, jak i dużych samolotów handlowych, Komisja stwierdziła, że nawet gdy nie ma możliwości wyboru silnika dla danego typu samolotu, co ma zawsze miejsce w przypadku dużych samolotów regionalnych, producent silnika ma możliwość obniżenia ceny swojego silnika lub związanych z nim usług serwisowych celem promowania sprzedaży pakietu samolot/silnik.

503 W kontekście odpowiedzi na pisemne pytanie Sądu, zadane celem ustalenia, czy istniała możliwość udzielania rabatów, do którego odnosi się motyw 391, Komisja przedstawiła podczas rozprawy trzy wewnętrzne dokumenty skarżącej oznaczone 120-CID-000167, 334-DOC-000827 i 321-DOC-000816. Należy stwierdzić, że te trzy dokumenty popierają tezę Komisji, że między silnikami istniała konkurencja na drugim poziomie.

504 W szczególności dokument 321-DOC-000816 wskazuje, zwłaszcza w odniesieniu do jednego z dużych samolotów regionalnych napędzanych silnikiem GE, że był on [...]. Zgodnie z powyższym należy stwierdzić, że konkurencja na drugim poziomie, w szczególności konkurencja cenowa, jak to opisuje Komisja w motywie 9 zaskarżonej decyzji, była ogólnie obecna na rynkach silników, a w szczególności na rynku silników do dużych samolotów regionalnych, pomimo wyłączności jednego silnika w każdym typie samolotu.

505 Zatem należy odrzucić argumenty wysunięte przez skarżącą w jej wniosku z dnia 8 czerwca 2004 r. o ponowne otwarcie procedury ustnej oraz powtórzone w jej uwagach z dnia 21 lipca 2004 r., zgodnie z którymi trzy dokumenty opisane w pkt 503 powyżej są niedopuszczalne. Po pierwsze należy wskazać, że skarżąca nie sprzeciwiała się przedstawieniu dokumentów podczas rozprawy i nie zakwestionowała włączenia ich jako takich do akt. Ponadto, jak orzekł Trybunał, uwzględnienie przez Sąd odpowiedzi udzielonych przez stronę na pytania zadane w ramach środków organizacji postępowania na podstawie art. 64 ust. 3 regulaminu Sądu, jeśli druga strona miała możliwość w danym przypadku przedstawienia swojego stanowiska w odniesieniu do tej kwestii podczas rozprawy, nie narusza art. 48 tego regulaminu (zob. podobnie wyrok Trybunału z dnia 14 maja 1998 r. w sprawie C-259/96 P Rada przeciwko De Nil i Impens, Rec. str. I-2915, pkt 31). W niniejszym przypadku zasada kontrydiktoryjności została zachowana, ponieważ skarżąca miała możliwość ustosunkowania się do tych środków dowodowych nie tylko podczas rozprawy, ale także na piśmie w wyniku ponownego otwarcia procedury ustnej, o które sama wnioskowała.

506 Jednak skarżąca podnosi, że te dokumenty nie zostały włączone do akt Komisji, do których miała dostęp, i cytuje wyrok Trybunału z dnia 25 października 1983 r. w sprawie 107/82 AEG przeciwko Komisji, Rec. str. 3151, pkt 22–25, aby stwierdzić, że wobec powyższego te dokumenty powinny być pominięte. W tym względzie należy zwrócić uwagę, że w swoich uwagach z dnia 17 września 2004 r. Komisja wskazała numer strony akt, na której te poszczególne dokumenty widnieją, i jako załącznik przedstawiła fragmenty wykazu dokumentów, do których udzielono dostępu. Stwierdziła ona także, że dwa z tych dokumentów, oznaczone jako 120-CID-000167 i 321-DOC-000816, były nawet wyraźnie wymienione w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów. W tych okolicznościach argument skarżącej, że te trzy dokumenty nie były włączone do akt administracyjnych, należy odrzucić.

507 Co więcej, tej analizie nie podważył argument przedstawiony przez skarżącą w jej końcowych uwagach z dnia 15 października 2004 r., że Komisja wskazała poprzez oznaczenie literą „P”, że te dokumenty zostały przekazane Komisji przez samych uczestników koncentracji, podczas gdy rzeczywiście zostały one przekazane Komisji przez ministerstwo sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych. Komisja twierdzi, że

uczestnicy koncentracji nie złożyli wniosku o przekazanie im kopii tych dokumentów. Należy zatem uznać, że skarżąca miała możliwość zażądania ich przedstawienia, jeśliby chciała, by zostały one włączone do wykazu dokumentów, stanowiących część akt administracyjnych, do których strony mogły mieć dostęp.

508 W każdym razie te trzy dokumenty są wewnętrznymi dokumentami skarżącej, których skarżąca nie może nie znać. Nielogiczne byłoby stwierdzenie naruszenia prawa do obrony lub zakazanie Komisji przedstawienia pewnych dokumentów wewnętrznych strony przed Sądem, na tej podstawie, że Komisja nie przekazała tej stronie kopii jej własnych dokumentów.

509 W zakresie, w jakim Komisja przywołuje te trzy dokumenty w odniesieniu do zagadnień natury czysto faktycznej, to jest, czy producent samolotu określa cenę samolotu w sposób niezależny od ceny silnika, czy jak podniosła Komisja w zaskarżonej decyzji, producent silników ma nadal możliwość proponowania rabatów w celu promowania sprzedaży samolotu i wobec powyższego również swojego silnika, który napędza ten samolot, należy stwierdzić, że Komisja mogła przedstawić te dokumenty przed Sądem w celu udzielania odpowiedzi na zakwestionowanie przez skarżącą omawianych faktów (zob. w tym względzie pkt 490 powyżej).

510 W świetle powyższych rozważań Komisja nie popełniła błędu w ustaleniach faktycznych lub oczywistego błędu w ocenie w zakresie, w jakim oparła ona swoją definicję rynku dużych samolotów regionalnych na istnieniu konkurencji między silnikami na drugim poziomie jako wyniku konkurencji między samolotami napędzanymi tymi silnikami.

511 W ramach drugiego argumentu, o którym mowa w pkt 499 powyżej, skarżąca podnosi, że swoboda uznania, którą dysponuje Komisja w odniesieniu do definicji rynków, jest ograniczona w pierwszej kolejności jej własną wcześniejszą praktyką

decyzyjną, w szczególności przyjętą w decyzji w sprawie Engine Alliance, a w drugiej kolejności komunikatem w sprawie definicji rynku, który ogłosiła ona w tym przedmiocie. Rozumowanie, które doprowadziło Komisję do stwierdzenia, że samoloty napędzane silnikami GE i samoloty napędzane silnikami Honeywell konkurują ze sobą na tym samym rynku, jest zdaniem skarżącej niezgodne z powyższymi aktami.

- 512 W tym względzie należy przypomnieć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem podmioty gospodarcze nie są uprawnione do pokładania uzasadnionych oczekiwań w tym, że wcześniejsza praktyka decyzyjna, która może ulec zmianie w ramach swobodnego uznania instytucji wspólnotowych, zostanie utrzymana (zob. pkt 118 i 119 powyżej oraz przywołane orzecznictwo).
- 513 W zakresie, w jakim skarżąca powołuje się w tym względzie na pkt 15 wyroku Trybunału z dnia 14 lutego 1990 r. w sprawie C-350/88 Delacre i in. przeciwko Komisji, Rec. str. I-395 dla poparcia swojej tezy, że na Komisji ciąży szczególnie obowiązek uzasadnienia, jeśli odbiega ona od swojej wcześniejszej praktyki decyzyjnej, wystarczy zwrócić uwagę, że pkt 15 tego wyroku oraz pkt 31 wyroku Trybunału z dnia 26 listopada 1975 r. w sprawie 73/74 Fabricants de papiers peints przeciwko Komisji, Rec. str. 1491 dotyczą wyjątku od zwykłej zasady w takich przypadkach, w których Komisja rozszerza zakres praktyki, zgodnie z którą Komisja może skrótowo uzasadnić decyzję, która mieści się w ramach utrwalonej praktyki decyzyjnej. Chociaż Komisja jest rzeczywiście zobowiązana wyraźnie uzasadnić taką decyzję, nie można wyprowadzić z tego orzecznictwa wniosku, że Komisja oprócz uzasadnienia decyzji przez odniesienie się do akt sprawy, której decyzja dotyczy, musi przedstawić szczególne powody, które doprowadziły ją do odmiennego wniosku niż w poprzedniej sprawie dotyczącej podobnych lub identycznych sytuacji lub tych samych uczestników rynku.
- 514 Zgodnie z powyższym w niniejszym przypadku skarżąca nie może powoływać się na uzasadnione oczekiwania na tej podstawie, że Komisja zdefiniowała rynek w szczególnie sposób w poprzedniej decyzji, zwłaszcza w zakresie, w jakim

uwzględniła ona ciąg silnika w decyzji w sprawie Engine Alliance. Ani Komisja, ani tym bardziej Sąd nie są związani ustaleniami dokonanymi w decyzji w sprawie Engine Alliance.

- 515 W każdym razie Komisja słusznie wskazuje, że w decyzji w sprawie Engine Alliance badała ona porozumienie, którego celem było umożliwienie GE oraz P & W wspólnego opracowania silnika przeznaczonego do napędzania typów samolotów, które same były jeszcze w opracowaniu, tj. samolotu typu Airbus A380 i przedłużonej wersji samolotu typu Boeing 747-400. W tych okolicznościach jedynie konkurencja na pierwszym poziomie, o której mowa w motywie 9 zaskarżonej decyzji, to jest konkurencja między producentami silników o dopuszczenie silnika do danego typu samolotu, była istotna we wspomnianej sprawie. To wyjaśnienie jest logiczną i wystarczającą odpowiedzią na argumenty wysunięte przez skarżącą w tym względzie.
- 516 Jeśli chodzi o rzekome niezastosowanie komunikatu w sprawie definicji rynku, należy na wstępie wskazać, że Komisja nie może odbiegać od reguł, które sama dla siebie ustanowiła (wyrok Trybunału z dnia 30 stycznia 1974 r. w sprawie 148/73 Louwage przeciwko Komisji, Rec. str. 81, pkt 12; analogicznie wyrok Trybunału z dnia 5 czerwca 1973 r. w sprawie 81/72 Komisja przeciwko Radzie, Rec. str. 575, pkt 9; wyrok Sądu z dnia 17 grudnia 1991 r. w sprawie T-7/89 Hercules Chemicals przeciwko Komisji, Rec. str. II-1711, pkt 53, potwierdzony skutkiem odwołania wyrokiem Trybunału z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie C-51/92 P Herkules Chemicals przeciwko Komisji, Rec. str. I-4235, oraz przywołane orzecznictwo). Zatem skoro komunikat w sprawie definicji rynku określa wiążącą metodę, za pomocą której Komisja zamierza definiować rynki w przyszłości, i nie pozostawia żadnego zakresu swobody uznania, Komisja obowiązana jest rzeczywiście uwzględnić treść tego komunikatu.
- 517 Skarżąca podnosi, że zgodnie z komunikatem w sprawie definicji rynku, substytucyjność popytu jest jednym z głównych czynników, które należy uwzględnić, i że taka substytucyjność nie występuje w niniejszym przypadku (zob. pkt 496 powyżej). Wystarczy w tym względzie zwrócić uwagę, że komunikat w sprawie definicji rynku wymienia substytucyjność popytu, substytucyjność podaży

i potencjalną konkurencję jako trzy główne źródła ograniczeń konkurencji w stosunku do przedsiębiorstw, a dalej w pkt 13 stanowi, że „z gospodarczego punktu widzenia, dla zdefiniowania rynku właściwego, substytucyjność popytu stanowi najbardziej bezpośrednią i skuteczną siłę dyscyplinującą działającą na dostawców danego produktu, w szczególności w odniesieniu do ich decyzji w sprawie ustalenia ceny”. Wobec tych okoliczności, nie wynika z treści komunikatu w sprawie definicji rynku, że brak w niniejszym przypadku bezpośredniej zamienności między silnikami skarżącej i silnikami Honeywell od strony podaży podważa definicję rynku dokonaną przez Komisję w zaskarżonej decyzji, ponieważ Komisja prawidłowo uznała, że występowała substytucyjność popytu.

- 518 Skarżąca twierdzi, że Komisja nie wykazała występowania substytucyjności popytu za pomocą dowodów empirycznych lub analiz ekonomicznych, jak tego wymaga komunikat w sprawie definicji rynku. W tym względzie należy zwrócić uwagę, że w pkt 25 komunikatu zatytułowanym „Dowody, na których opiera się definicja rynku właściwego”, Komisja wskazuje, co następuje:

„Istnieją różne dowody pozwalające na ocenę zakresu, w jakim nastąpi substytucja. W szczególnych przypadkach niektóre rodzaje dowodów będą miały charakter decydujący, w wysokim stopniu w zależności od właściwości oraz cech poszczególnych branż oraz produktu lub usług podlegających badaniu. Ten sam rodzaj dowodu może nie mieć znaczenia w odniesieniu do innych przypadków. W większości przypadków decyzja będzie musiała opierać się na uwzględnieniu różnych kryteriów oraz na różnym materiale dowodowym. Komisja postępuje zgodnie z zasadami otwartego podejścia do dowodów empirycznych, mającego na celu skuteczne wykorzystanie wszystkich dostępnych informacji, które mogą mieć znaczenie w poszczególnych przypadkach. Komisja nie przestrzega sztywnej hierarchii różnych źródeł informacji lub rodzajów dowodów”.

- 519 Należy stwierdzić, że w przypadku gdy Komisja używa w komunikacie pojęć umożliwiających jej dokonanie wyboru rodzaju dowodu lub sposobów działania, które teoretycznie mogą mieć znaczenie i które są najbardziej odpowiednie w świetle

okoliczności niniejszego przypadku, ma ona dużą swobodę działania (zob. analogicznie wyrok Sądu z dnia 8 lipca 2004 r. w sprawie T-48/00 Corus UK przeciwko Komisji, Zb.Orz. str. II-2325, pkt 179–182 oraz przywołane orzecznictwo). Zatem, w niniejszym przypadku należy wskazać, że w komunikacie w sprawie definicji rynku Komisja nie zobowiązała się do stosowania jednej konkretnej metody do oceny substytucyjności popytu. Stwierdziła ona zaś, że metoda, którą przyjmie, będzie różniła się w zależności od okoliczności każdego konkretnego przypadku, i zastrzegła sobie znaczną część swobody uznania, aby móc w odpowiedni sposób rozpatrzyć każdy konkretny przypadek.

520 W świetle szerokiego zakresu swobodnego uznania Komisji należy zbadać argumenty, które skarżąca opiera na innych punktach komunikatu w sprawie definicji rynku.

521 Przywołany przez skarżącą pkt 36 komunikatu w sprawie definicji rynku stanowi, co następuje:

„Analiza właściwości produktu oraz jego zamierzonego zastosowania pozwala Komisji przede wszystkim ograniczyć zakres badania możliwych substytutów. Jednakże właściwości produktu oraz zamierzone zastosowanie nie są wystarczające, aby wskazać, czy dwa produkty można uznać za substytuty popytu [substytucyjne na poziomie popytu]. Funkcjonalna wzajemna zamiennność lub podobieństwo właściwości nie mogą same w sobie stanowić wystarczających kryteriów, ponieważ reagowanie [reakcja] klientów na zmiany cen względnych może również być oznaczona przez inne względy. Na przykład mogą istnieć różne ograniczenia konkurencji na rynku oryginalnego sprzętu do części samochodowych oraz części zapasowych, prowadzące poprzez to do oddzielnego nakreślenia dwóch rynków właściwych. Odwrotnie zaś, różnice między właściwościami produktów nie są same w sobie wystarczające, aby wyłączyć substytucyjność [na poziomie] popytu ze względu na to, że będzie to zależało w dużym stopniu od sposobów wartościowania poszczególnych właściwości przez klientów”.

- 522 Następnie w pkt 37–43 komunikatu w sprawie definicji rynku Komisja przedstawia różne źródła informacji, które zamierza wykorzystać w celu wykazania istnienia możliwości substytucyjności.
- 523 Należy wskazać, że jeśliby pkt 36 i nast. komunikatu w sprawie definicji rynku miały być rozumiane w ten sposób, że w każdej sprawie dotyczącej konkurencji, którą bada Komisja, jest ona zobowiązana zgromadzić i uwzględnić pewne konkretne rodzaje dowodów, zaistniałaby oczywista sprzeczność między tym wymogiem a zakresem swobodnego uznania, przywołanym w pkt 518 i 519 powyżej, którym dysponuje Komisja, oceniając istnienie możliwości substytucyjności w każdym przypadku w zależności od jego konkretnych okoliczności.
- 524 W każdym razie, ponieważ pkt 36 komunikatu w sprawie definicji rynku stanowi, że „funkcjonalna wzajemna zamiennność lub podobieństwo właściwości nie mogą, same w sobie, stanowić wystarczających kryteriów, ponieważ reagowanie [reakcja] klientów na zmiany cen względnych może również być oznaczona przez inne względy”, wynika z niego a contrario, że w pewnych przypadkach, a nawet ogólnie — z zastrzeżeniem szczególnych okoliczności wskazujących co innego, takich jak okoliczności przedstawione w przykładzie dotyczącym części zamiennych, podanym dalej w tym punkcie — produkty, które odznaczają się wzajemną zamiennością pod względem funkcjonalnym i które mają podobne cechy, są substytutami.
- 525 W zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła, że podczas postępowania administracyjnego skarżąca wysunęła dwa konkretne zastrzeżenia odnoszące się do jej definicji rynku (motyw 23 zaskarżonej decyzji). Po pierwsze stwierdziła ona, że typ samolotu produkowany przez BAe Systems i napędzany silnikami Honeywell, nazwany Avro, nie jest pełnowartościowym konkurentem na rynku dużych samolotów regionalnych, ponieważ jest to produkt „niszowy”. Po drugie stwierdziła ona, że rynek powinien objąć także małe samoloty typu Airbus i Boeing o wąskim kadłubie, to jest samoloty typu A318 i B717.

526 Chociaż Komisja nie podała żadnych konkretnych przykładów przypadków konkurencji między czterosilnikowymi dużymi samolotami regionalnymi napędzanymi silnikiem Honeywell a dwusilnikowymi dużymi samolotami regionalnymi napędzanymi silnikiem GE, to w swojej odpowiedzi na pierwsze zastrzeżenie wymienione w poprzednim punkcie wskazała ona konkretne przypadki wzajemnej zamienności pod względem funkcjonalnym pomiędzy tymi samolotami, odnosząc się do wykorzystania Avro między innymi przez przedsiębiorstwo lotnicze Sabena. Na tej podstawie Komisja stwierdziła w motywie 25 zaskarżonej decyzji, że „badanie rynku wykazało, że chociaż przedsiębiorstwa lotnicze doceniają niewątpliwie możliwości Avro, faktycznie wykorzystują one Avro w taki sam sposób jak każdy inny [duży samolot regionalny] i nie używają go wyłącznie do lotów w warunkach niszowych. W tym znaczeniu Avro, który jest napędzany silnikiem Honeywell, stanowi rzeczywiste rozwiązanie zastępcze i konkuruje z innymi dużymi samolotami regionalnymi napędzanymi silnikami GE”. Należy zatem stwierdzić, że ponieważ Komisja nie ograniczyła się do teoretycznej analizy za pomocą definicji rynku w zależności od abstrakcyjnego charakteru zadania, zbadła kwestię, czy rzeczywiście istniała faktyczna wzajemna zamienność między Avro a samolotami napędzanymi silnikami skarżącej. W tym zakresie jej wnioski w przedmiocie definicji rynku dużych samolotów regionalnych jest w rzeczywistości oparty na empirycznych dowodach odnoszących się do konkretnych przykładów.

527 Co do drugiego zastrzeżenia wymienionego w pkt 525 powyżej, Komisja odrzuciła go w motywach 27–29 zaskarżonej decyzji na tej podstawie, że cena kupna dwóch typów samolotów wymienionych przez skarżącą jest znacznie wyższa niż cena innych samolotów określanych jako duże samoloty regionalne.

528 Przed Sądem skarżąca nie zakwestionowała ustaleń faktycznych, opartych na analizie rynku przeprowadzonej przez Komisję, dotyczącej wzajemnej zamienności pomiędzy Avro a innymi dużymi samolotami regionalnymi, oraz nie wysunęła argumentu, że A318 i B717 są dużymi samolotami regionalnymi. Jedynie zwraca ona w tym względzie uwagę na brak konkretnych przykładów ci lub analiz ekonomicznych ze strony Komisji, ponieważ Komisja zamierza oprzeć się na takich czynnikach.

- 529 Należy stwierdzić, że wskazując na ten brak i nie wyjaśniając konkretnie, dlaczego uważa ona definicję rynku dokonaną przez Komisję za błędną, skarżąca nie może przerzucić ciężaru dowodu, tak aby Komisja miała obowiązek przedstawienia takich przykładów w celu wykazania, że jej definicja rynku jest uzasadniona. Zważywszy, że w niniejszym przypadku Komisja w zasadzie przedstawiła motywy, które wystarczają do uzasadnienia dokonanej przez nią definicji rynku, w szczególności przez wskazanie kryteriów dotyczących charakteru zadania, do którego służą samoloty, obowiązkiem skarżącej było udowodnienie, że w niniejszym przypadku te kryteria nie nadawały się do definicji rynku dużych samolotów regionalnych.
- 530 Wobec tych okoliczności Komisja mogła, bez popełnienia oczywistego błędu w ocenie, odnieść się do swojej analizy charakteru zadania, któremu służą różne typy samolotów, celem zdefiniowania w niniejszym przypadku rynku dużych samolotów regionalnych. Zatem należy uznać, że Komisja przedstawiła w sposób wymagany przez prawo swój wniosek dotyczący definicji rynku dużych samolotów regionalnych.
- 531 Stąd należy w każdym razie stwierdzić na podstawie dowodów i faktów przedstawionych Sądowi, że samoloty z rodziny Avro nie tylko teoretycznie, ale także praktycznie konkurowały z dużymi samolotami regionalnymi napędzanymi silnikami GE.
- 532 Komisja stwierdziła przed Sądem, czego nie zakwestionowała skarżąca, że duże samoloty regionalne BAe Systems były pierwszymi samolotami wypuszczonymi na rynek, najwyraźniej w 1994 r. Wobec powyższego, samoloty z silnikami Honeywell nieuchronnie konkurowały z nowymi modelami samolotów napędzanych silnikami GE w okresie, w którym te ostatnie zostały wprowadzone na rynek. Następnie okazało się, że te pozostałe modele samolotów miały takie powodzenie, że udziały w rynku BAe Systems znacznie zmniejszyły się, co skłoniło BAe Systems do wprowadzenia nowego modelu Avro, nazwanego Avro RJX, który miał być napędzany nowym silnikiem Honeywell, to jest AS 900. W tych okolicznościach

nielogiczne byłoby twierdzenie, że samoloty Avro i duże samoloty regionalne napędzane silnikiem GE nie konkurują ze sobą, ponieważ samoloty Avro utraciły swoją silną pozycję na rynku z powodu wejścia na rynek dużych samolotów regionalnych z silnikami GE oraz z powodu konkurencji, która powstała w tej sytuacji.

533 W tym względzie należy także stwierdzić, że w trzech dokumentach załączonych do dupliki Komisja przedstawiła dowody wskazujące, że „samoloty Avro” faktycznie konkurowały z innymi dużymi samolotami regionalnymi. Chociaż ten dowód nie mógł zostać przywołany po raz pierwszy przed Sądem w celu uzasadnienia oceny dokonanej w zaskarżonej decyzji, to Komisja może nawiązywać do niego, aby odpowiedzieć na płaszczyźnie faktycznej na argumentację skarżącej, że nie przedstawiła ona przykładów konkurencji między „samolotami Avro” a innymi dużymi samolotami regionalnymi, ponieważ taka konkurencja nie istniała. Dlatego należy w skrócie zbadać treść tych dokumentów.

534 Pierwszy z trzech dokumentów jest komunikatem prasowym BAe Systems z dnia 16 lutego 1999 r., w którym opisuje ona swój nowy samolot, czyli Avro RJX napędzany silnikiem AlliedSignal — przedsiębiorstwa, które następnie połączyło się z Honeywell, jako „projekt o niewielkim ryzyku dla dostawców i potencjalnych klientów w porównaniu z ambitnymi nowymi projektami opiewającymi na ponad 1 miliard USD, które zaproponowali inni producenci”.

535 Drugi dokument składa się z szeregu krótkich artykułów dotyczących dużych samolotów regionalnych BAe Systems z periodyku zatytułowanego „Smiliner” z 2001 r. W szczególności z jednego z tych artykułów z dnia 29 stycznia 2001 r. wynika, że według magazynu „Flight International” europejska linia lotnicza ogłosiła przetarg na dostawę samolotów regionalnych, która mogłaby obejmować aż 100 samolotów, w tym także samolot Avro RJX (napędzany silnikiem Honeywell),

jak również Bombardier CRJ 700/900, Embraer 170/190 oraz Fairchild Dornier 728JET/928 JET (wszystkie napędzane silnikami GE). Inny artykuł z dnia 30 października 2001 r. wskazuje między innymi, że Embraer 170 „konkuruje bezpośrednio z Avro RJX-70 (który nie był jeszcze przedmiotem zamówień) oraz z najstarszymi samolotami typu BAe 146-100 i Avro RJ70”.

536 Trzeci dokument także składa się z szeregu krótkich artykułów pochodzących z czasopisma „Smiliner” z 1999 r. W jednym z nich wskazano, że „podczas gdy BAe Regional Aircraft kończy opracowywanie swojego modelu Avro RJX wyposażonego w nową silniki przed formalną decyzją o wprowadzeniu go do sprzedaży, konkurenci odebrali jej dwóch głównych klientów” („[w]hile BAe Regional Aircraft completes final design on the re-engined Avro RJX in anticipation of a formal launch decision, competitors have poached two of its high-profile customers”). Artykuł dalej opisuje dwa duże zamówienia złożone przez przedsiębiorstwa lotnicze na samolot typu Fairchild Dornier 728 JET oraz drugie na Embraer typu ERJ-170 i ERJ-190/200.

537 Z tych trzech dokumentów rozpatrywanych łącznie wynika, że faktycznie samoloty z rodziny Avro napędzane silnikami Honeywell konkurowały z samolotami typu Embraer, Fairchild Dornier i Bombardier napędzanymi silnikami GE. Wobec powyższego należy stwierdzić, że twierdzenie skarżącej, że samoloty Avro i inne duże samoloty regionalne nie konkurowały ze sobą nie tylko nie jest poparte przedstawionymi przez nią dowodami, ale także zostało obalone w oparciu o dowody, które Komisja przedstawiła przed Sądem.

538 W świetle wszystkich powyższych rozważań nie zostało wykazane w niniejszym przypadku, że Komisja popełniła błąd w ustaleniach faktycznych, stwierdzając, że czterosilnikowe duże samoloty regionalne napędzane silnikiem Honeywell konkurują z dwusilnikowymi dużymi samolotami regionalnymi napędzanymi silnikiem GE. Nie zostało również wykazane, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, stosując metodę definiowania rynków w zależności od charakteru zadania, do

którego był dostosowywany każdy samolot, w celu wyprowadzenia wniosku, że silniki produkowane przez Honeywell i silniki produkowane przez GE wchodziły w zakres tego samego rynku silników do dużych samolotów regionalnych.

W przedmiocie uprzedniej pozycji dominującej skarżącej

539 Po zdefiniowaniu w ten sposób rynku dużych samolotów regionalnych Komisja uważa, że skarżąca zajmowała pozycję dominującą na tym rynku i że w wyniku koncentracji jej pozycja dominująca zostałaby umocniona. Celem poparcia tego twierdzenia wskazuje ona, że jeśli chodzi o zasób silników zamontowanych w samolotach tej kategorii, koncentracja pozwoliłaby GE zwiększyć udział w rynku tych wszystkich samolotów z [40–50]% do [90–100]% i z [60–70]% do 100% wyłącznie w odniesieniu do samolotów nadal produkowanych (motyw 84 zaskarżonej decyzji). W odniesieniu do portfela zamówień na silniki do samolotów, które nie były jeszcze eksploatowane, skarżąca zwiększyłaby swój udział w rynku z [90–100]% do 100% (motyw 85 zaskarżonej decyzji).

540 Wystarczy zwrócić uwagę w odniesieniu do istnienia w niniejszym przypadku pozycji dominujących skarżącej przed koncentracją, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem wprowadzenie znaczenia udziałów w rynku może różnić się w zależności od rynku, jednak szczególnie duże udziały w rynku, pomijając wyjątkowe okoliczności, mogą same w sobie stanowić dowód istnienia pozycji dominującej (ww. w pkt 101 wyrok w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 41 oraz ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 134). Okoliczność przedstawiona przez skarżącą w odniesieniu do jej uprzednich pozycji dominujących, że rynek silników do dużych samolotów regionalnych jest rynkiem poddanym obowiązkowi przetargu, na którym tradycyjne udziały w rynku mają mniejsze znaczenie niż na innych rynkach, nie może podważyć tego wniosku, zważywszy na ogromny udział GE w rynku samolotów niebędących jeszcze w eksploatacji w chwili wydania zaskarżonej decyzji, wynoszący [90–100]%. Skarżąca nie kwestionuje danych dotyczących dużych samolotów regionalnych, które nie są

jeszcze w eksploatacji, i czyni konkretne odniesienia do nich w świetle własnych argumentów dotyczących wpływu koncentracji na rynek. Należy wskazać, że w każdym razie uwzględnienie tych danych było uzasadnione w przypadku rynku dużych samolotów regionalnych, zważywszy na szybki wzrost tego rynku stwierdzony w motywie 431 zaskarżonej decyzji.

541 Jeśli chodzi o argument skarżącej, że P & W i Rolls-Royce są wiarygodnymi konkurentami na rynku dużych samolotów regionalnych, wystarczy wskazać, że ci producenci silników nie prowadzili żadnej sprzedaży silników na rynku dużych samolotów regionalnych w chwili wydania zaskarżonej decyzji. Wydaje się, że ich udział w przetargach na wyposażenie niektórych dużych samolotów regionalnych nie zakończył się sukcesem. Komisja mogła zatem stwierdzić w tym względzie, nie popełniając oczywistego błędu w ocenie, pomimo faktu, że rynek silników do dużych samolotów regionalnych jest rynkiem cechującym się sporadycznymi przetargami, że konkurencja, którą mogliby stworzyć w przyszłości producenci silników, którzy nie prowadzili żadnej sprzedaży silników na rynku w tym czasie, nie stanowiła poważnego ani aktualnego ograniczenia, które mogłoby uzasadniać wniosek, że skarżąca nie zajmowała pozycji dominującej na tym rynku.

542 W związku z ogromnym udziałem skarżącej w rynku przed koncentracją Komisja mogła prawidłowo stwierdzić w motywach 86 i 87 zaskarżonej decyzji, że skarżąca zajmowała pozycję dominującą na tym rynku, i nie ma potrzeby, aby Sąd badał wpływ różnych czynników, które zdaniem Komisji przyczyniają się do pozycji dominującej skarżącej przed koncentracją (motywy 107–229 zaskarżonej decyzji; zob. także w tym względzie pkt 114 i nast. powyżej).

W przedmiocie umocnienia pozycji dominującej

543 Skarżąca podnosi, że w każdym razie umocnienie pozycji dominującej, istniejącej przed koncentracją, wynikające z dodania [10–20]% udziału w rynku samolotów

obecnie produkowanych, obliczonego według kryterium zamówień, ma niewielkie znaczenie i odwołuje się w tym zakresie do faktu, że sama Komisja uznała w motywie 429 zaskarżonej decyzji, że ten wzrost był „niewielki”. Przede wszystkim należy stwierdzić, że wzrost udziału w rynku wynoszący [30–40]% tego rynku według kryterium zasobu silników zamontowanych w samolotach nadal produkowanych jest znacznie większe niż wspomniane [10–20]%. Następnie wzrost udziału w rynku wynoszący [10–20]% rynku według kryterium portfela zamówień dla istniejących typów samolotów nadal produkowanych należy uważać za znaczące, jeśli udział w rynku jednostki powstałej w wyniku połączenia zwiększa się do 100% (zob. motywy 428 i 429). To samo dotyczy wzrostu wynoszącego [0–10]% rynku, który stwierdzono w oparciu o kryterium portfela zamówień na samoloty niebędące jeszcze w eksploatacji (pkt 539 powyżej). W każdym razie w kontekście art. 2 rozporządzenia nr 4064/89 pojęcie umocnienia de minimis jest zawarte w drugiej dalej idącej przesłance, a mianowicie, że stworzenie lub umocnienie pozycji dominującej musi powodować znaczące utrudnienie skutecznej konkurencji na wspólnym rynku lub znaczącej jego części. W kontekście dużych samolotów regionalnych przesłanka ta zostanie zbadana poniżej w tytule „W przedmiocie wpływu na konkurencję”.

544 W świetle powyższego należy stwierdzić, że Komisja nie naruszyła prawa ani oczywistego błędu w ocenie, wyprowadzając wniosek w niniejszym przypadku, że koncentracja umocniłaby istniejącą uprzednio pozycję dominującą skarżącej na rynku dużych samolotów regionalnych.

W przedmiocie wpływu umocnienia pozycji dominującej na konkurencję

545 W zakresie, w jakim skarżąca zarzuca Komisji, że nie zbadała ona wpływu koncentracji na rynek silników do dużych samolotów regionalnych zgodnie z wymogami wynikającymi z drugiego kryterium określonego w art. 2 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89 (zob. pkt 84–91 powyżej), należy przede wszystkim

stwierdzić, że Komisja wyraźnie stwierdziła w odniesieniu do horyzontalnego nakładania na rynku silników do dużych samolotów regionalnych, że to nakładanie miałyby bezpośredni skutek antykonkurencyjny w odniesieniu do istniejących typów samolotów. W szczególności stwierdziła ona w motywie 429 zaskarżonej decyzji, że „choć zwiększenie udziału w rynku wynikające z koncentracji było niewielkie ([10–20]% według kryterium portfela zamówień)”, klienci zostaliby pozbawieni korzyści wynikającej z konkurencji cenowej pomiędzy silnikami do dużych samolotów regionalnych dostępnych obecnie na rynku. Ponieważ Komisja już wskazała w motywach 84–87 zaskarżonej decyzji, że jednostka powstała w wyniku połączenia miałaby 100% udziału w rynku silników do typów samolotów obecnie produkowanych, obliczany według kryterium zasobu zamontowanych silników, jak również w rynku silników do tych typów samolotów, dla których dokonano już wyboru silnika, ale które nie były jeszcze eksploatowane, oznacza to, że pozbawienie korzyści wynikających z takiej konkurencji byłoby bezwzględne.

546 Jak stwierdzono powyżej w pkt 502 i nast. w odniesieniu do definicji rynku dużych samolotów regionalnych, należy odrzucić argument skarżącej, że w praktyce konkurencja cenowa między silnikami jest niemożliwa, ponieważ każdy typ samolotu jest wyposażony na zasadzie wyłączności w jeden silnik i że cena samolotu jest już określona. Faktycznie z dowodów z dokumentów wynika (zob. w szczególności pkt 504 powyżej), że nawet w sytuacji, gdy tylko jeden model silnika został wybrany do danego typu samolotu, a cena silnika została określona przez producenta samolotu, producent silnika może jeszcze proponować rabaty, w szczególności w ramach usług serwisowych i części zamiennych, w celu promowania sprzedaży samolotów, a zatem też jego silników (zob. także motyw 391 zaskarżonej decyzji). W ten sposób wbrew twierdzeniom skarżącej Komisja nie popełniła błędu w ustaleniach faktycznych, stwierdzając realną możliwość pośredniej konkurencji cenowej między silnikami do dużych samolotów regionalnych dostępnych już na rynku, która zostałaby wykluczona, gdyby koncentracja doszła do skutku.

547 Co więcej, Komisja stwierdziła w motywie 9 zaskarżonej decyzji, że konkurencja na drugim poziomie na różnych rynkach silników przejawia się „na płaszczyźnie technicznej i handlowej w celu ich wyboru przez przedsiębiorstwo lotnicze”. Otóż

Komisja wskazała przed Sądem, że przed koncentracją Honeywell miała wszelkie powody ku temu, by przekonać klientów do zakupu Avro RJ i RJX, zdobywając możliwie jak najlepszą pozycję konkurencyjną dla swojego silnika pod względem ceny i rozwoju technicznego w stosunku do dużych samolotów regionalnych napędzanych silnikami GE, i że nie miałyby już takiej motywacji na skutek koncentracji. Zatem z zaskarżonej decyzji wynika, że poza wpływem na konkurencję cenową, stwierdzonym w motywie 429 zaskarżonej decyzji, horyzontalne nakładanie na rynku dużych samolotów regionalnych miałyby także ogólnie negatywny wpływ na konkurencję na tym rynku.

548 Należy odrzucić argument skarżącej, że wpływ koncentracji na rynek właściwy byłby nieznaczny. W tym względzie relatywnie niewielkie zwiększenie udziału w rynku w porównaniu z udziałem w rynku, który dotąd posiadała skarżąca, wynika z tego, że skarżąca już posiadała bardzo duży udział w rynku i dzięki temu zajmowała już przed koncentracją bardzo silną pozycję dominującą opisaną powyżej i że Honeywell była jedynym konkurentem sprzedającym silniki na rynku w chwili wydania zaskarżonej decyzji. Okoliczność, na którą słusznie wskazała Komisja, że koncentracja bezpośrednio wyeliminowałaby wszelką konkurencję cenową w wyniku stworzenia przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia monopolu w odniesieniu do samolotów aktualnie produkowanych i samolotów jeszcze nieeksploatowanych, lecz w stosunku do których producent samolotu dokonał już wyboru silnika, oznaczała, że wpływ koncentracji na ten rynek byłby większy od wpływu, który normalnie wynikałby ze zwiększenia o [10–20]% mniejszego udziału w rynku. Definitywne zniknięcie z rynku Honeywell jako niezależnego producenta silników zmieniłoby na tym rynku nie tylko stosunek sił, ale także charakter konkurencji, zmieniając długotrwale, a nawet na stałe strukturę rynku. Jedyną czysto potencjalną konkurencją, która przetrwałaby, byłaby konkurencja w zakresie wyposażenia przyszłych typów dużych samolotów regionalnych ze strony producentów silników aktualnie sprzedających wyłącznie na innych rynkach sąsiednich. Z uwagi na długi proces opracowywania samolotu taka konkurencja miałaby prawdopodobnie pozytywne skutki dla nabywców dużych samolotów regionalnych jedynie po upływie wielu lat od wydania zaskarżonej decyzji.

549 Należy także zwrócić uwagę, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, dotyczącym stosowania art. 82 WE, stwierdzenie, że przedsiębiorstwo zajmuje pozycję dominującą, nie jest samo w sobie zastrzeżeniem wysuniętym wobec zainteresowanego przedsiębiorstwa, ale oznacza jedynie, że niezależnie od przyczyn zajmowania takiej pozycji dominującej, na zainteresowanym przedsiębiorstwie ciąży szczególna odpowiedzialność za przestrzeganie, aby jego zachowanie nie naruszało skutecznej i niezakłóconej konkurencji na wspólnym rynku (zob. przykładowo ww. w pkt 114 wyrok z dnia 9 listopada 1983 r. w sprawie Michelin przeciwko Komisji, pkt 57 oraz wyrok Sądu z dnia 30 września 2003 r. w sprawach połączonych T-191/98, T-212/98 i T-214/98 Atlantic Container Line i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II-3275, pkt 1109). Ponadto pojęcie nadużywania w rozumieniu art. 82 WE jest obiektywnym pojęciem odnoszącym się do zachowań przedsiębiorstwa zajmującego pozycję dominującą, które mogą wpłynąć na strukturę rynku, na którym w wyniku obecności omawianego przedsiębiorstwa stopień konkurencji jest już osłabiony, i które skutkują powstaniem utrudnień w utrzymaniu poziomu konkurencji istniejącej jeszcze na rynku lub w rozwoju tej konkurencji poprzez stosowanie środków odbiegających od środków stosowanych w warunkach normalnej konkurencji pomiędzy produktami lub usługami, która opiera się na świadczeniach podmiotów gospodarczych (wyrok Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 101 powyżej, pkt 91).

550 Tymczasem w sytuacji takiej jak w niniejszym przypadku, w której jedyna natychmiastowa konkurencja na danym rynku jest pośrednia i już relatywnie słaba, przejęcie przez przedsiębiorstwo jedyne konkurenta, który jeszcze prowadzi sprzedaż na tym rynku, jest szczególnie szkodliwe. Wyżej wskazane zasady, które zostały wypracowane w kontekście zakazu nadużywania pozycji dominującej, należy zastosować analogicznie do zbliżonych ram prawnych obejmujących kontrolę koncentracji, uznając, że im silniejsza jest pozycja dominująca przedsiębiorstwa, tym bardziej ciąży na nim szczególna odpowiedzialność powstrzymywania się od każdego działania mogącego jeszcze bardziej osłabić lub zupełnie wykluczyć konkurencję istniejącą jeszcze na rynku.

551 Zatem w zasadzie należy odrzucić argumentację, że przejęcie przez przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą jego jedyne konkurenta obecnego na rynku nie umocniłoby tej pozycji dominującej w taki sposób, że skuteczna konkurencja zostałaby znacząco utrudniona na wspólnym rynku, ponieważ pozycja na rynku konkurenta jest już słaba, a konkurencja z jego strony jest jedynie pośrednia, to jest ma miejsce na drugim poziomie. W takich okolicznościach obowiązkiem

uczestników koncentracji jest przedstawienie dowodów wykazujących, że przed koncentracją skuteczna konkurencja nie istniała na rynku. W przypadku braku takich dowodów, sąd wspólnotowy nie może orzec, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, opierając się na zniknięciu ostatniego konkurenta i wyprowadzając z tego wniosek, że skuteczna konkurencja zostałaby znacząco utrudniona na wspólnym rynku.

552 W motywie 431 zaskarżonej decyzji Komisja stwierdziła istnienie silnego wzrostu rynku dużych samolotów regionalnych i znaczenie tego rynku dla przyszłości lotnictwa. Stwierdziła ona także w motywie 20, że te samoloty stanowiły 14% floty europejskiej w 1992 r., a 33% w 1998 r. Nie ulega wątpliwości, że ten wzrost przekłada się również bezpośrednio na wzrost rynku silników, które napędzają te samoloty. Uznając, że koncentracja miałaby znaczny szkodliwy wpływ na konkurencję na wspólnym rynku, Komisja mogła zwrócić uwagę i uwzględnić ogólnie w szerszym kontekście rynków samolotów i silników rosnące znaczenie szczególnego rynku, na którym w wyniku połączenia powstałby monopol.

553 Uwzględniając wszystkie powyższe rozważania, należy stwierdzić, że Komisja właściwie przedstawiła w zaskarżonej decyzji skutki antykonkurencyjne, które przede wszystkim w bezpośredniej przyszłości spowodowałyby koncentracja na rynku silników do dużych samolotów regionalnych z powodu horyzontalnego nakładania działalności uczestników koncentracji na tym rynku. W tym względzie zaskarżona decyzja nie narusza prawa, jeśli chodzi o zastosowanie dwóch kryteriów określonych w art. 2 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89, ani nie jest dotknięta brakiem uzasadnienia. Komisja również nie popełniła błędu w ustaleniach faktycznych lub oczywistego błędu w ocenie, stwierdzając, że w konsekwencji konkurencja na tym rynku zostałaby znacząco utrudniona.

554 Nie ma zatem potrzeby badania motywów 432–434 zaskarżonej decyzji, które traktują o skutkach koncentracji — w szczególności skutkach konglomeratowych —

dla przyszłych przetargów na rynku właściwym. Ponieważ w zaskarżonej decyzji Komisja oddzielnie wykazała, że te dwa kryteria art. 2 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89 zostały spełnione w odniesieniu do rynku silników do dużych samolotów regionalnych z powodu bezpośredniego wpływu horyzontalnego nakładania wynikającego z koncentracji, takie badanie byłoby zbędne w tym postępowaniu.

W przedmiocie odrzucenia przez Komisję zobowiązania dotyczącego dużych samolotów regionalnych

555 Należy wskazać, że na podstawie rozporządzenia nr 4064/89 Komisja jest uprawniona zatwierdzać tylko takie zobowiązania, które są w stanie zapewnić zgodność zgłoszonej koncentracji ze wspólnym rynkiem (zob. w tym względzie ww. w pkt 85 wyrok w sprawie Gencor przeciwko Komisji, pkt 318). W tym względzie należy stwierdzić, że zobowiązania strukturalne zaproponowane przez strony spełniają warunki tylko w zakresie, w jakim Komisja jest w stanie stwierdzić z całą pewnością, że możliwa będzie ich realizacja i że powstałe nowe struktury handlowe będą mogły na tyle przetrwać i będą na tyle trwałe, aby zapewnić, że stworzenie lub umocnienie pozycji dominującej, albo utrudnienie skutecznej konkurencji — czemu mają zapobiec zobowiązania — nie będą mogły wystąpić w relatywnie bliskiej przyszłości.

556 W niniejszym przypadku Komisja stwierdziła w motywie 519 zaskarżonej decyzji, że jeśliby cesja aktywów Honeywell związanych z produkcją silników do dużych samolotów regionalnych, zaproponowana przez strony, mogła zostać zrealizowana, w zasadzie wystarczyłaby do rozwiązania problemu konkurencji, który został stwierdzony na tym rynku.

557 Jednak stwierdza ona, że cesja tych aktywów byłaby trudna do przeprowadzenia, ponieważ [...] sprzeciwia się temu z powodów praktycznych i handlowych, podnosząc, że przedsiębiorstwo, które powstałoby w wyniku cesji tych aktywów, nie byłoby w stanie przetrwać [...].

- 558 Komisja wskazała w tym względzie w motywie 520 zaskarżonej decyzji, że [...], a zatem nie jest pewne, czy zaproponowany środek zaradczy jest w rzeczywistości w stanie rozwiązać określony problem konkurencji. Stwierdza ona także, że zobowiązanie nie przewiduje alternatywy dla cesji aktywów. W motywie 522 Komisja wylicza — najwyraźniej tytułem pomocniczym — szereg praktycznych problemów, których w każdym razie dostatecznie nie usuwa zobowiązanie.
- 559 Zważywszy, że skarżąca jedynie stwierdziła przed Sądem, że omawiane trudności wiążące się z tym zobowiązaniem, które zostały podniesione przez Komisję, są nieuzasadnione, należy uznać, że skarżąca nie przedstawiła ani żadnych konkretnych argumentów, ani dowodów, które mogłyby podważyć zasadność oceny Komisji co do braku możliwości, by doszło do cesji aktywów.
- 560 Szczególną uwagę należy zwrócić na okoliczność, wskazaną przez Komisję w motywie 520 zaskarżonej decyzji i niezakwestionowaną przez skarżącą, że [...]. Rzeczywiście z punktu [...] dokumentu przedstawiającego zobowiązania zaproponowane w dniu 14 czerwca 2001 r. wynika, że [...]. Następnie, jeśli [...], jednostka powstała w wyniku połączenia zostałaby zwolniona ze swojego zobowiązania wobec Komisji, chociaż cesja aktywów nie doszłaby do skutku, pod warunkiem że [...].
- 561 Z powyższego wynika, że Komisja mogła słusznie stwierdzić, że zobowiązanie w takiej formie, w jakiej zostało zaproponowane, nie mogło zostać zatwierdzone. Zatem nie można uwzględnić tego zobowiązania w ramach niniejszego postępowania.

Wnioski w przedmiocie horyzontalnego nakładania wpływającego na rynek silników do dużych samolotów regionalnych

562 W odniesieniu do twierdzenia Komisji, że różne części zaskarżonej decyzji popierają się wzajemnie, w związku z czym sztuczne byłoby analizowanie poszczególnych rynków z osobna (zob. pkt 40 i 48 powyżej), należy stwierdzić, że w każdym razie to ogólne stwierdzenie nie jest przydatne w kontekście kwestii badanych w tej części wyroku. W szczególności w zakresie, w jakim Sąd stwierdził powyżej błędy w ocenie Komisji dotyczącej wertykalnego nakładania działalności związanej z rozrusznikami i silnikami do dużych samolotów handlowych, jak również w ocenie dotyczącej różnych skutków konglomeratowych, żaden z tych błędów nie ma wpływu na ustalenie umocnienia pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do dużych samolotów regionalnych z powodu horyzontalnego nakładania wynikającego z koncentracji, w wyniku czego skuteczna konkurencja zostałaby znacząco utrudniona na wspólnym rynku.

563 Należy zatem stwierdzić na gruncie niniejszego postępowania, że podstawa, na której opiera się zaskarżona decyzja, dotycząca umocnienia pozycji dominującej skarżącej z powodu horyzontalnego nakładania działalności związanej z produkcją dwóch uczestników koncentracji na rynku silników do dużych samolotów regionalnych, wskutek czego konkurencja w tym segmencie wspólnego rynku zostałaby znacząco utrudniona, została w wykazana w sposób wymagany przez prawo.

2. *W przedmiocie silników do samolotów służbowych*

a) *Argumenty stron*

564 Skarżąca uważa, że analiza Komisji dotycząca definicji rynku silników do samolotów służbowych jest dotknięta tymi samymi wadami co ocena dotycząca silników do

dużych samolotów regionalnych. Silniki GE i Honeywell nie są i nie będą substytutami z powodu różnic w ciągu i koncepcji. Twierdzenie Komisji jest zatem oparte na nieudowodnionych skutkach integracji wertykalnej w odniesieniu do GECCAG. Co więcej, Komisja niesłusznie odrzuciła zobowiązania dotyczące rynku silników do samolotów służbowych.

565 Komisja odsyła odpowiednio do swojej analizy dotyczącej silników do dużych samolotów regionalnych i powtarza, że koncentracja stworzyłaby pozycję dominującą na rynku silników do samolotów służbowych w szczególności z powodu różnicy między udziałami w rynku jednostki powstałej w wyniku połączenia a udziałami w rynku jej konkurentów. Komisja wskazuje także, że krytyka skarżącej odnosząca się do odrzucenia zobowiązań dotyczących tego rynku sprowadza się jedynie do przedstawienia zastrzeżeń i nie zawiera żadnego wniosku co do ważności zaskarżonej decyzji.

b) Ocena Sądu

566 W niniejszym przypadku Komisja zdefiniowała jeden rynek obejmujący wszystkie samoloty służbowe, jednocześnie stwierdzając w motywie 32 zaskarżonej decyzji, że „z punktu widzenia popytu trzy kategorie samolotów [ciężkie, średnie i lekkie] nie mogą być wzajemnie substytutami z powodu różnicy w cenie i kosztach eksploatacji, jak również odmiennych profili zadań, którym poszczególne kategorie może służyć”. Chociaż Komisja dzieli rynek na trzy kategorie (segmenty), to wskazuje, że nie jest konieczne definitywne zajęcie stanowiska w kwestii, czy te trzy kategorie stanowią odrębne rynki, ponieważ nie będzie to miało wpływu na ocenę pod kątem konkurencji.

567 W motywie 436 zaskarżonej decyzji Komisja odrzuca argumenty uczestników koncentracji co do definicji rynku, wskazując, że opierają się one na konkurencji

kolejno w ramach każdego typu samolotu. Komisja zwraca uwagę, że „jednak nie w taki właśnie sposób zostały zdefiniowane rynki produktowe w przypadku samolotów służbowych, [ponieważ] nie jest to zgodne z zasadami definicji rynku ze względu na nieuwzględnienie substytucyjności [na poziomie] podaży i popytu”.

568 Główny argument skarżącej wysunięty przed Sądem polega na ponowieniu tej samej krytyki, wyrażonej już w odniesieniu do definicji rynku dużych samolotów regionalnych, dotyczącej w istocie faktu, że Komisja zdefiniowała rynki silników w oparciu o samoloty, które są nimi napędzane, a nie w oparciu o ich własne cechy. Jak wskazano powyżej w pkt 492 i nast. w kontekście dużych samolotów regionalnych, Komisja przedstawiła w motywie 9 zaskarżonej decyzji powody, dla których konkurencja między samolotami powinna być uwzględniona przy definiowaniu rynków silników, które je napędzają.

569 Należy stwierdzić, że skarżąca nie przedstawiła przed Sądem żadnych konkretnych zastrzeżeń dotyczących definicji rynku samolotów służbowych. Tymczasem ponieważ granice materialnej kontroli przeprowadzanej przez sąd wspólnotowy wyznaczają, co do zasady, zarzuty i argumenty przedstawione przez skarżącą w skardze, nie należy badać tej kwestii w niniejszym przypadku. Wobec braku jakiegokolwiek konkretnego argumentu podważającego zastosowanie do samolotów służbowych analizy Komisji w zakresie konkurencji na drugim poziomie, należy stwierdzić, dla celów tego postępowania, że Komisja nie popełniła błędu co do okoliczności faktycznych ani oczywistego błędu w ocenie, definiując rynek silników do samolotów służbowych. W zakresie, w jakim skarżąca odsyła w sposób ogólny do argumentów, które wysunęła w odniesieniu do definicji rynku silników do dużych samolotów regionalnych, należy odpowiednio odrzucić te argumenty z tych samych powodów (zob. pkt 492 i nast. powyżej).

570 Co się zaś tyczy stworzenia pozycji dominującej na rynku silników do samolotów służbowych, Komisja opiera się w motywie 435 zaskarżonej decyzji wyłącznie na

danych liczbowych dotyczących udziałów w rynku jednostki powstałej w wyniku połączenia i stwierdza, że pozycja dominująca zostanie stworzona na tym rynku. Stwierdza ona w tym motywie, że „bezpośrednim skutkiem planowanej koncentracji na rynku silników do samolotów służbowych będzie horyzontalne nakładanie, które doprowadzi do stworzenia pozycji dominującej”. W związku z tym przywołuje ona wartość [50–60]% (GE: [10–20]%, Honeywell: [40–50]%) dla całego zasobu zamontowanych silników na tym rynku oraz wartość [80–90]% (GE: [10–20]%, Honeywell: [70–80]%) dla całego zasobu silników samolotów służbowych jedynie ze średniej kategorii, które są nadal produkowane; ta metoda pomiaru udziału w rynku jest właściwa, zdaniem Komisji, dla oceny siły handlowej producentów silników na tym rynku.

571 Należy w tym względzie także stwierdzić, że wartość [50–60]% dla całego zasobu zamontowanych silników na rynku samolotów służbowych wskazuje w zasadzie na pozycję dominującą. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem wprowadzie znaczenie udziałów w rynku może różnić się w zależności od rynku, jednak szczególnie duże udziały w rynku, pomijając wyjątkowe okoliczności, mogą same w sobie stanowić dowód istnienia pozycji dominującej (ww. w pkt 101 wyrok w sprawie Hoffmann-La Roche przeciwko Komisji, pkt 41 oraz ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 134). Ponadto Sąd orzekł w ww. w pkt 115 wyroku w sprawie AKZO przeciwko Komisji (pkt 60), że ma to miejsce w przypadku udziału w rynku wynoszącego 50%.

572 Skarżąca nie wykazała ani nawet nie podniosła, że w odniesieniu do rynku samolotów służbowych istnieją „wyjątkowe okoliczności” w rozumieniu ww. w pkt 115 wyroku w sprawie AKZO przeciwko Komisji, które mogłyby podważyć wniosek, do którego doszła Komisja w zaskarżonej decyzji, jeśli chodzi o stworzenie pozycji dominującej na tym rynku, opierając się na udziale w rynku obliczonym na podstawie kryterium całego zasobu zamontowanych silników, jaki miałyby jednostka powstała w wyniku połączenia.

573 Należy stwierdzić, że wartość [80–90]% wskazana w motywie 88 zaskarżonej decyzji dla zasobu zamontowanych silników w samolotach służbowych ze średniej kategorii będących nadal w produkcji, która ma zdaniem Komisji szczególne znaczenie jako

miara siły handlowej producentów silników (motyw 41 zaskarżonej decyzji), wyraźnie wskazuje, że po koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia zajęłaby pozycję dominującą w tym sektorze. Ponieważ Komisja nie uznała tej kategorii samolotów za odrębny rynek, to ustalenie nie dowodzi istnienia pozycji dominującej jako takiej na odrębnym rynku w rozumieniu art. 2 rozporządzenia nr 4064/89. Natomiast ten udział w rynku wskazuje, że w konkretnych segmentach rynku właściwego jednostka powstała w wyniku połączenia byłaby jeszcze silniejsza niż na całym rynku, co wzmacnia wniosek Komisji, że po koncentracji jednostka powstała w wyniku połączenia zajmowałaby pozycję dominującą na tym rynku, traktowanym jako całość.

574 W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że nie zostało udowodnione w ramach niniejszego postępowania, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, dochodząc do wniosku, że koncentracja stworzyłaby pozycję dominującą na skutek horyzontalnego nakładania działalności w zakresie produkcji silników do samolotów służbowych skarżącej i Honeywell.

575 Ponadto skarżąca wyraźnie krytykuje rozumowanie Komisji w odniesieniu do rynku samolotów służbowych, w zakresie, w jakim dotyczy ono rzekomego wpływu GECCAG jako nabywcy, z powodu preferencyjnej polityki zakupowej. Należy stwierdzić, że podstawowe elementy empiryczne popierające analizę Komisji w odniesieniu do zachowania GECAS w przeszłości (motyw 121 i nast. zaskarżonej decyzji i pkt 182 i nast. powyżej) nie występują, jeśli chodzi o GECCAG. Wobec braku w zaskarżonej decyzji dogłębnej analizy wykazującej, że w interesie handlowym jednostki powstałej w wyniku połączenia leżałoby przyjęcie polityki spekulacyjnego zakupu przez GECCAG, połączonej z silną preferencją dla silników nowej jednostki, a nawet polityki wyłącznego zakupu samolotów napędzanych jej silnikami, i że w konsekwencji przyjęcie takiej polityki było prawdopodobne, należy stwierdzić, że ta część rozumowania Komisji nie jest uzasadniona w niniejszym przypadku.

576 Co się zaś tyczy dokonanej w motywach 443 i 444 zaskarżonej decyzji oceny możliwości sprzedaży pakietowej w sektorze samolotów służbowych — co także krytykuje skarżąca — należy stwierdzić, że taka sprzedaż była już możliwa zarówno, przed koncentracją, jak również po niej, ponieważ Honeywell zajmowała już silną pozycję na rynku samolotów służbowych, jak również na szeregu rynków produktów awioniki i innych urządzeń do tych samolotów. Natomiast udział GE w rynku silników do samolotów służbowych przed koncentracją był niewielki. Zatem, nawet gdyby przyjąć, że zostało wykazane prawdopodobieństwo sprzedaży pakietowej w sektorze samolotów służbowych w przyszłości, nie udowodniono, że przyczyniłaby się do tego głównie koncentracja ani że wywoływałaby w tym względzie znaczące skutki.

577 W każdym razie należy stwierdzić, że z przyczyn przedstawionych powyżej w pkt 399 i nast. Komisja nie zgromadziła przekonujących dowodów, które mogłyby wskazywać, że jednostka powstała w wyniku połączenia prawdopodobnie zastosowałaby taką praktykę. Dlatego należy stwierdzić, że część tezy Komisji, dotycząca przyszłej sprzedaży pakietowej w sektorze samolotów służbowych, nie może być uznana za konsekwencję zgłoszonej koncentracji, która przyczyniłaby się do stworzenia na tym rynku pozycji dominującej jednostki powstałej w wyniku połączenia.

578 Z części zaskarżonej decyzji poświęconej analizie wpływu na konkurencję na rynku samolotów służbowych (motywy 435–444), a w szczególności z treści motywu 437 decyzji wynika jednoznacznie, że każda z tych trzech odrębnych części poświęconych odpowiednio horyzontalnemu nakładaniu (motywy 435–437), integracji wertykalnej (motywy 438–442) oraz sprzedaży pakietowej (motywy 443–444) jest według analizy Komisji autonomiczna i sama wystarcza do uzasadnienia wniosku o stworzeniu pozycji dominującej na tym rynku w wyniku koncentracji. Zatem twierdzenie zawarte w pkt 574 powyżej dotyczące zasadności analizy Komisji w przedmiocie horyzontalnego nakładania na tym rynku nie zostało podważone twierdzeniami przedstawionymi w pkt 575–577 powyżej.

579 Co do kwestii, czy stworzona w ten sposób pozycja dominująca skutkowałaby znaczącym utrudnieniem skutecznej konkurencji na wspólnym rynku, wystarczy wskazać, że wprawdzie skarżąca abstrakcyjnie podkreśliła autonomiczny charakter drugiego kryterium (zob. pkt 84 i nast. powyżej), jednak nie przedstawiła ona żadnego konkretnego argumentu w celu zakwestionowania twierdzenia, że wpływ na rynek horyzontalnego nakładania byłby znaczący.

580 W każdym razie z ogólnego wniosku zawartego w motywie 567 zaskarżonej decyzji, który wyraźnie wymienia poszczególne rynki dotknięte zgłoszoną koncentracją, wynika, że Komisja uznała, że nie tylko pozycja dominująca zostałaby stworzona lub umocniona na każdym z tych rynków, lecz również, że w wyniku tego „skuteczna konkurencja na wspólnym rynku zostałaby znacząco utrudniona” (zob. pkt 90 powyżej). Zważywszy na treść tego motywu, Komisja nieuchronnie wywiodła wniosek, że stworzenie pozycji dominującej na rynku samolotów służbowych przez jednostkę powstałą w wyniku połączenia, która posiadałaby [50–60]% udział w rynku obliczony według kryterium zasobu zamontowanych silników (motyw 88 zaskarżonej decyzji), spowodowałoby znaczące utrudnienie skutecznej konkurencji na wspólnym rynku. Wobec braku konkretnych argumentów lub dowodów wskazujących, że nie byłoby takiego utrudnienia, należy stwierdzić dla celów niniejszego postępowania, że ten wniosek nie jest dotknięty oczywistym błędem w ocenie.

581 Jeśli chodzi o zobowiązania zaproponowane przez skarżącą w dniu 14 czerwca 2001 r., należy wskazać, że zobowiązanie dotyczące cesji aktywów Honeywell związanych z produkcją silników ALF502/507 jest również istotne dla oceny rynku samolotów służbowych, co potwierdziły przed rozprawą obie strony w odpowiedzi na pisemne pytanie Sądu, ponieważ te silniki napędzają nie tylko duże samoloty regionalne BAe Systems, lecz także samoloty służbowe [...].

582 Wystarczy w tym względzie wskazać, że skarżąca tylko ponownie stwierdziła, że krytyka, jakiej Komisja poddała w zaskarżonej decyzji omawiane zobowiązanie, jest bezzasadna. W ten sposób z powodów przedstawionych w pkt 555 i nast. powyżej Komisja mogła odrzucić to zobowiązanie.

c) Wniosek w przedmiocie horyzontalnego nakładania na rynku silników do samolotów służbowych

583 Należy zatem stwierdzić, że to ogólne twierdzenie Komisji, że różne części zaskarżonej decyzji popierają się wzajemnie, w związku z czym sztuczne byłoby analizowanie poszczególnych rynków z osobna (zob. pkt 40 i 48 powyżej), nie znajduje w każdym razie zastosowania w kontekście kwestii badanych w tej części wyroku. W szczególności, w zakresie w jakim Sąd stwierdził powyżej, że ocena Komisji dotycząca wertykalnego nakładania działalności w zakresie rozruszników i silników do dużych samolotów handlowych, jak również ocena dotycząca różnych skutków konglomeratowych były dotknięte błędami, żaden z tych błędów nie ma wpływu na jej twierdzenie dotyczące stworzenia pozycji dominującej skarżącej na rynku silników do samolotów służbowych z powodu horyzontalnego nakładania działalności w następstwie koncentracji, w wyniku czego skuteczna konkurencja na wspólnym rynku zostałaby znacząco utrudniona.

584 Zatem należy stwierdzić w ramach niniejszego postępowania, że podstawa zaskarżonej decyzji, która dotyczy stworzenia pozycji dominującej jednostki powstałej w wyniku połączenia wskutek horyzontalnego nakładania działalności produkcji uczestników koncentracji na rynku silników do samolotów służbowych, w wyniku czego konkurencja na wspólnym rynku zostałaby znacząco utrudniona, została wykazana w sposób wymagany przez prawo.

3. W przedmiocie małych okrętowych turbin gazowych

a) W przedmiocie definicji rynku

Argumenty stron

585 Zdaniem skarżącej, twierdzenie Komisji, według którego pozycja dominująca zostałaby stworzona w tym sektorze, jest wadliwe z powodu błędnej definicji rynku. Turbiny GE oraz turbiny Honeywell nie są substytutami. Komisja nie przedstawiła żadnych dowodów jakichkolwiek przypadków konkurencji między GE i Honeywell.

586 Komisja przypomina, że w motywach 472–474 zaskarżonej decyzji znajduje się już odpowiedź na argumentację skarżącej w tym względzie, i twierdzi, że argumenty skarżącej nie są zgodne z rzeczywistością. Komisja twierdzi, że rynki turbin gazowych powinny zostać zdefiniowane wyłącznie w oparciu o moc, w niniejszym przypadku wynoszącą mniej niż 10/15 megawatów (MW), oraz o ich zastosowanie w przemyśle lub w statkach. Rynek ten nie może dalej zostać podzielony na mniejsze części, a koncentracja spowodowałaby powstanie dużo większego uczestnika rynku niż jej największy konkurent.

Ocena Sądu

587 Przede wszystkim należy przypomnieć, że granice materialnej kontroli przeprowadzanej przez sąd wspólnotowy wyznaczają, co do zasady, zarzuty i argumenty przedstawione przez skarżącą w skardze. Jedyne zakwestionowane w skardze element uzasadnienia Komisji dotyczące małych okrętowych turbin gazowych to definicja rynku. Należy zbadać, czy argumenty przedstawione przez skarżącą w tym względzie wykazują, że Komisja popełniła błąd co do okoliczności faktycznych lub oczywisty błąd w ocenie w odniesieniu do swojej definicji rynku właściwego.

- 588 Natomiast w zakresie, w jakim skarżąca chciała w swoim piśmie z dnia 21 lipca 2004 r. rozszerzyć zakres zagadnień przez ustosunkowanie się do innych aspektów tej części uzasadnienia Komisji niż definicja rynku właściwego, jej uwagi stanowią nowy zarzut w rozumieniu art. 48 ust. 2 regulaminu Sądu i są one w związku z tym niedopuszczalne, jak słusznie stwierdziła Komisja w swoich uwagach z dnia 17 września 2004 r.
- 589 W motywach 460–467 zaskarżonej decyzji Komisja przedstawia powody, które skłoniły ją do stwierdzenia, że rynkiem właściwym był światowy rynek małych turbin gazowych, tj. o mocy 0,5–10 MW, przeznaczonych do zastosowania w statkach. Następnie w motywach 472–474 wyjaśnia ona, dlaczego konkretne argumenty podniesione przez uczestników koncentracji podczas postępowania administracyjnego nie podważają tego wniosku.
- 590 Skarżąca podnosi, że jej turbiny i turbiny Honeywell nie są substytutami i że pomiędzy tymi turbinami nie ma konkurencji, którą należy rozumieć jako udział dwóch przedsiębiorstw w tych samych przetargach.
- 591 Celem uzasadnienia swojej tezy skarżąca odsyła w przypisie nr 185 skargi do załącznika 22 do swojej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, która to odpowiedź z kolei wraz ze wszystkimi jej załącznikami znajduje się w załączniku do skargi.
- 592 W zakresie, w jakim skarżąca odsyła w swojej skardze do tego załącznika, należy przypomnieć, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem w celu zapewnienia pewności prawa i prawidłowego administrowania wymiarem sprawiedliwości najbardziej istotne okoliczności stanu faktycznego i stanu prawnego, na których opiera się skarga, powinny wynikać, przynajmniej w zarysie, lecz w sposób spójny i zrozumiały, z tekstu samej skargi (wyrok Trybunału z dnia 9 stycznia 2003 r. w sprawie C-178/00 Włochy przeciwko Komisji, Rec. str. I-303, pkt 6; wyrok Sądu z dnia 6 maja 1997 r. w sprawie T-195/95 Guérin automobiles przeciwko Komisji,

Rec str. II-679, pkt 20; wyrok Sądu z dnia 24 lutego 2000 r. w sprawie T-145/98 ADT Projekt przeciwko Komisji, Rec str. II-387, pkt 66; postanowienie Sądu z dnia 25 lipca 2000 r. w sprawie T-110/98 RJB Mining przeciwko Komisji, Rec. str. II-2971, pkt 23 i przywołane tam orzecznictwo; wyrok Sądu z dnia 10 kwietnia 2003 r. w sprawie T-195/00 Travelex Global i Financial Services oraz Interpayment Services przeciwko Komisji, Rec. str. II-1677, pkt 26; wyrok Sądu z dnia 16 marca 2004 r. w sprawie T-157/01 Danske Busvognmænd przeciwko Komisji, Rec. str. II-917, pkt 45; zob. także podobnie wyrok Trybunału z dnia 15 grudnia 1961 r. w sprawach połączonych 19/60, 21/60, 2/61 i 3/61 Fives Lille Cail i in. przeciwko Wysokiej Władzy, Rec. str. 559, 588, oraz wyrok Trybunału z dnia 5 marca 1991 r. w sprawie C-330/88 Grifoni przeciwko Komisji, Rec. str. I-1045, pkt 17 i 18). W tym względzie wprawdzie poszczególne punkty skargi mogą zostać wsparte lub uzupełnione odesłaniami do poszczególnych fragmentów dokumentów do niej załączonych, jednak ogólne odesłanie do innych dokumentów nie może zastąpić braku istotnych elementów argumentacji prawnej, które zgodnie ze wspomnianymi powyżej przepisami muszą być zawarte w samej skardze (postanowienie Sądu z dnia 21 maja 1999 r. w sprawie T-154/98 Asia Motor France i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II-1703, pkt 49). Ponieważ zastrzeżenia skarżącej przedstawione w omawianym dokumencie mogłyby zostać uznane za samodzielne zarzuty skierowane przeciwko innemu aspektom analizy zawartej w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów niż definicja rynku właściwego, te zarzuty mogą zostać uwzględnione.

593 Co więcej, podczas rozprawy skarżąca podała w wątpliwość wiarygodność danych liczbowych dotyczących udziału w rynku skarżącej, które Komisja wykorzystała w zaskarżonej decyzji, wskazując, że wymienionej w motywie 470 zaskarżonej decyzji wartości [10–20]% w odniesieniu do rynku zdefiniowanego w oparciu o moc wynoszącą 0,5–5 MW nie można pogodzić z wartością 25–30% w odniesieniu do rynku obejmującego 0,5–10 MW (także motyw 470, in fine), ponieważ skarżąca produkuje tylko jedną turbinę, to jest LM 500, która mając moc 4,5 MW, mieści się w granicach obu rynków.

594 Wystarczy wskazać, że ta argumentacja jest odmienna od zarzutu podniesionego w skardze, w którym zakwestionowano definicję rynku małych turbin gazowych, oraz że w skardze nie znajdziemy tej argumentacji nawet w zaczątkowej formie. Zatem w konsekwencji stanowi ona samodzielny zarzut. Ten zarzut, podniesiony po

raz pierwszy podczas rozprawy, jest zatem niedopuszczalny zgodnie z art. 48 ust. 2 regulaminu Sądu, który nie pozwala stronom podnosić nowych zarzutów w toku postępowania. W każdym razie Komisja nie przeczy samej sobie w motywie 470 zaskarżonej decyzji, ponieważ przypisuje ona wyraźnie konkurentom Honeywell 25–30% udział w rynku turbin o mocy 0,5–10 MW.

595 Natomiast kwestie podniesione w załączniku 22 do odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, które mają związek z definicją rynku, mogą być uznane za wspierające i uzupełniające zarzut podniesiony w skardze w odniesieniu do tego rynku.

596 Aby zakwestionować definicję rynku uwzględnioną przez Komisję w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów, uczestnicy koncentracji zwrócili uwagę w załączniku 22 do ich odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów na różnice pod względem cen, rozmiarów, wagi i mocy między modelem turbiny LM 500 produkowanej przez GE a turbinami Honeywell.

597 Z motywu 473 zaskarżonej decyzji wynika, że Komisja w szczególności oparła się na swoich badaniach rynku w celu odrzucenia argumentów skarżącej dotyczących różnic między turbinami uczestników koncentracji. W szczególności stwierdza ona w motywie 473, co następuje:

„Jakkolwiek badania rynku w sposób oczywisty wykazały, że zarówno GE, jak i [Honeywell] konkurują ze sobą na rynku zdefiniowanym jak powyżej. Badania rynku nie pokazały, że różnice między małymi okrętowymi turbinami gazowymi GE i [Honeywell] (o mocy mniejszej niż 10 MW) były na tyle istotne, by uzasadnić rozróżnienie oddzielnych rynków produktowych”.

598 Zważywszy, że wniosek oparty na tych badaniach został zakwestionowany w niniejszym postępowaniu, obowiązkiem Sądu jest zweryfikowanie, czy Komisja nie popełniła w niniejszym przypadku błędu co do okoliczności faktycznych lub

oczywistego błędu w ocenie, uznając na podstawie wyników swoich badań, że te różnice nie podważają jej definicji rynku. W tym celu Sąd zażądał od Komisji za pomocą środka organizacji postępowania, aby przedstawiła ona dokumenty z akt, do których skarżąca miała dostęp, które wspierają lub w inny sposób są istotne dla dwóch twierdzeń przywołanych w poprzednim punkcie.

599 Komisja przedstawiła trzy dokumenty w odpowiedzi na to żądanie, to jest odpowiedź Rolls-Royce'a, UTC i Solar Turbines. Twierdzi ona, że te odpowiedzi są „reprezentatywne” dla wyników jej badań rynku, ponieważ odzwierciedlają one poglądy trzech głównych konkurentów uczestników koncentracji na rynku właściwym. Skarżąca nie zakwestionowała reprezentatywności tych odpowiedzi, wskazując wyłącznie na różnice między nimi i kwestionując ich wartość dowodową. W szczególności nie odwołała się ona do odpowiedzi pozostałych konkurentów, które podważałyby to twierdzenie Komisji.

600 Odpowiedź Rolls-Royce'a, przynajmniej ta przedstawiona Sądowi w wersji poufnej, jest dwuznaczna z tego względu, że wskazuje ona w odpowiedzi na pytanie nr 38 w tym dokumencie, że tylko skarżąca i ona sama występują na rynku właściwym. Tymczasem jest bezsporne, że Honeywell uczestniczyła w rynku, a nawet posiadała znaczny udział w rynku małych okrętowych turbin gazowych. Zatem można tu mówić o oczywistym przeoczeniu ze strony Rolls-Royce'a. Co do jej odpowiedzi na pytanie nr 40 w tym samym dokumencie, wskazuje ona, że skarżąca i Honeywell konkurują wyłącznie na rynku małych przemysłowych turbin gazowych. Należy stwierdzić, że odpowiedzi Rolls-Royce'a na te dwa pytania nie rozstrzygają kwestii co do tego, czy skarżąca i Honeywell konkurowały ze sobą na rynku małych okrętowych turbin gazowych.

601 Jakkolwiek z odpowiedzi Rolls-Royce'a na pytania Komisji nr 32, 34 i 36 wynika, że proponowana przez Komisję definicja rynku małych okrętowych turbin gazowych o mocy 0,5–10 MW była rozsądna i że zdaniem tej spółki żaden „inny czynnik” lub

„inny element” nie był istotny dla definicji rynku właściwego. Zatem te części odpowiedzi Rolls-Royce’a potwierdzają tezę Komisji.

- 602 Odpowiedź UTC, będącej spółką dominującą P & W, popiera tezę Komisji w zakresie, w jakim potwierdza istnienie konkurencji między uczestnikami koncentracji. W odpowiedzi na pytanie nr 50 wyraźnie stwierdziła ona, że skarżąca i Honeywell konkurują ze sobą zarówno bezpośrednio, jak i pośrednio w zakresie przemysłowych i okrętowych turbin gazowych o mocy 0,5–15 MW.
- 603 Co do właściwej definicji rynku, UTC wskazuje w odpowiedzi na pytanie nr 43, że przemysłowe turbiny nie mogą być używane w statkach, a w odpowiedzi na pytanie nr 44, że chociaż każde wyznaczenie progu służące rozróżnieniu dużych i małych okrętowych turbin gazowych byłoby względnie subiektywne i w jakimś stopniu arbitralne, to czasami używano wartości 13 MW. W odpowiedzi na pytanie nr 46 dotyczące ewentualnych „pozostałych elementów”, które mogą okazać się istotne dla definicji rynku, utrzymuje ona, że kryteria opisane przez Komisję dotyczące ostatecznego wykorzystania i mocy turbin są istotne dla definicji rynku. W konsekwencji te odpowiedzi potwierdzają rozróżnienie między małymi okrętowymi i przemysłowymi turbinami gazowymi i potwierdzają możliwość rozróżnienia ze względu na moc pomiędzy małymi i dużymi turbinami gazowymi, przy czym właściwy próg to jedynie 10 MW.
- 604 Wreszcie odpowiedź Solar Turbines nie zgadza się z definicją rynku uwzględnioną przez Komisję z tego względu, że Solar Turbines jest zdania, że nie można dokonać podziału na okrętowe turbiny gazowe i przemysłowe turbiny gazowe (strona oznaczona numerem 03812), ani podziału w oparciu o moc turbin (strona oznaczona numerem 03809). Natomiast należy wskazać, że ponieważ Solar Turbines jest zwolennikiem bardzo szerokiej definicji rynku, jej teza jest także niezgodna z tezą skarżącą, której zdaniem różnice w rozmiarze i wadze między małymi turbinami skarżącej i turbinami Honeywell oznaczają, że te produkty nie są produktami mieszczącymi się w granicach tego samego rynku.

- 605 Co więcej, Solar Turbines stwierdziła w odpowiedzi na pytanie Komisji nr 8, że skarżąca i Honeywell konkurowały ze sobą w sprzedaży turbin gazowych mających zastosowanie w statkach i w przemyśle. Jeśli chodzi o argument skarżącej przedstawiony podczas rozprawy, oparty na tym, że wyliczając różne turbiny uczestników koncentracji, Solar Turbines pominęła jedyną małą okrętową turbinę gazową skarżącej, czyli LM 500, wystarczy wskazać, że ten wykaz produktów wyraźnie nie jest wyczerpujący, ponieważ na końcu zawiera on słowa „obok innych produktów”. Zatem nie można wywodzić na podstawie tego pominięcia, że w przeciwieństwie do jej wyraźnych twierdzeń, Solar Turbines odniosła się wyłącznie do innych turbin niż turbiny określone przez Komisję jako małe okrętowe turbiny gazowe.
- 606 Ponadto z załącznika 22 do pisma w sprawie przedstawienia zarzutów wynika, że skarżąca i Honeywell raz wzięły udział w tym samym przetargu w okresie ostatnich pięciu lat, jednak oferta skarżącej została odrzucona, ponieważ nie spełniła wymogów technicznych. W związku z powyższym należy wskazać, że na rynku właściwym jest mało przetargów, ponieważ zgodnie z załącznikiem 22 w tym samym okresie Honeywell uczestniczyła w sumie w sześciu przetargach, z których wygrała dwa. Zatem fakt, że uczestnicy koncentracji tylko raz wzięli udział w tym samym przetargu, nie może sam w sobie wskazywać w tych okolicznościach, że ich produkty nie mieszczą się w granicach tego samego rynku.
- 607 W świetle tych trzech odpowiedzi zbadanych powyżej, rozważanych całościowo, oraz dokumentu znajdującego się w załączniku 22 do odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, nie zostało wykazane w niniejszym przypadku, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, uznając na podstawie informacji znajdujących się w jej aktach, że istniał światowy rynek okrętowych turbin gazowych o mocy 0,5–10 MW oraz że zarówno skarżąca, jak i Honeywell działały na tym rynku.
- 608 W następstwie pytania zadanego przez Sąd podczas rozprawy oraz wymiany pism w ramach ponownego otwarcia procedury ustnej okazało się, że jedyny klient

każdego z uczestników koncentracji na światowym rynku małych turbin gazowych usytuowany w EOG nie został przesłuchany przez Komisję, pomimo że skarżąca zamieściła wzmiankę o jego istnieniu w formularzu zgłoszenia „CO”. Jednak ta okoliczność, na którą skarżąca wskazała po rozprawie, nie podważa wniosku z poprzedniego punktu, ponieważ nie zostało wykazane ani nawet podniesione przez skarżącą, że niekonsultowanie się z jej klientem lub z klientem Honeywell mogłoby wypaczyć definicję rynku uwzględnioną przez Komisję w zaskarżonej decyzji.

⁶⁰⁹ W niniejszym przypadku nie udowodniono, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie z powodu sposobu, w jaki przeprowadziła badanie w celu zdefiniowania rynku małych okrętowych turbin gazowych.

b) W przedmiocie zobowiązań

Argumenty stron

⁶¹⁰ Skarżąca zaproponowała sprzedać udział Honeywell w Vericor, będącym przedsiębiorstwem, które wprowadza na rynek turbiny Honeywell. Przed Sądem stwierdziła ona tylko w skardze, że zastrzeżenia wysunięte przez Komisję w zaskarżonej decyzji w odniesieniu do zobowiązania były całkowicie bezpodstawne. Jednak nie wyjaśnia ona, z jakiego powodu te zastrzeżenia były bezpodstawne, oraz nie przedstawia żadnych dowodów w tym względzie.

⁶¹¹ Komisja zwraca uwagę, że zastrzeżenia GE dotyczące odrzucenia zobowiązań sprowadzają się do samych twierdzeń i nie prowadzą do żadnego wniosku, jeśli chodzi o ważność zaskarżonej decyzji.

Ocena Sądu

- 612 Jak wskazano w pkt 555 powyżej, zobowiązania strukturalne zaproponowane przez uczestników koncentracji mogą zostać przyjęte tylko w zakresie, w jakim Komisja jest w stanie stwierdzić, że będzie możliwe ich wykonanie.
- 613 Jeśli chodzi o małe turbiny gazowe, uczestnicy zgłoszonej koncentracji zaproponowali w pierwszej serii zobowiązań z dnia 14 czerwca 2001 r., aby pozbyć się 50% udziałów Honeywell w Vericor, przedsiębiorstwie joint venture, za pomocą którego Honeywell wprowadza na rynek swoje małe okrętowe turbiny gazowe i w którym MTU posiada pozostałe 50% udziałów (zob. motyw 494 decyzji).
- 614 Ponieważ zastrzeżenia podniesione przez Komisję w odniesieniu do tego zobowiązania są wyłącznie natury praktycznej, należy stwierdzić, że Komisja w sposób dorozumiany przyjmuje w motywie 518 zaskarżonej decyzji, że pozbycie się przez Honeywell na rzecz MTU wyłącznej kontroli nad przedsiębiorstwem, które wprowadza na rynek jej turbiny, umożliwiłoby uniknięcie stworzenia pozycji dominującej mającej szkodliwe skutki dla konkurencji. W tym względzie argumentacja przedstawiona przez Komisję podczas rozprawy, zgodnie z którą to zobowiązanie nie pozwoliłoby wykluczyć horyzontalnego nakładania na tym rynku, nie może zmienić tej analizy treści samej decyzji.
- 615 Jednak Komisja wskazuje w motywie 518 zaskarżonej decyzji, że realizacja cesji przewidzianej przez zobowiązanie zależy od „wszystkich koniecznych zezwoleń” w ramach amerykańskiego systemu kontroli eksportu. Z tego względu uważa ona, że nie mogła zaakceptować zobowiązania w zaproponowanej formie, gdyż w przypadku odmowy zezwolenia przez właściwe organy amerykańskie, zobowiązanie zostałoby dotrzymane, ponieważ jednostka powstała w wyniku połączenia uczyniłaby wszystko, do czego była zobowiązana, pomimo że cesja nie doszłaby do skutku. Komisja także stwierdza, że to zobowiązanie nie wskazuje na przepisy regulujące przyznanie zezwolenia, a w szczególności nie precyzuje, czy chodzi o kompetencję

związaną, czy też uprawnienia dyskrecyjne. Dodaje ona, że istnieje także problem dotyczący „spodziewanego wzrostu kosztów produkcji dla zbytego przedsiębiorstwa, jeśli nabywca nie produkuje silników do helikopterów” w odróżnieniu od Honeywell.

616 Ponieważ skarżąca tylko stwierdziła przed Sądem, że rzekome trudności, które sprawia to zobowiązanie i które podniosła Komisja, są całkowicie bezzasadne, należy zwrócić uwagę, że nie przedstawiła ona konkretnych argumentów ani żadnych dowodów, które mogłyby podważyć zasadność oceny Komisji dotyczącą wykonalności zaproponowanej cesji.

617 W szczególności należy stwierdzić, że Komisja mogła prawidłowo odrzucić zobowiązanie zaproponowane przez uczestników koncentracji, ponieważ zobowiązanie nie miało żadnej wartości praktycznej ze względu na jego hipotetyczny charakter, skoro jego realizacja była całkowicie zależna od decyzji organów państwa trzeciego. Jeśli skarżąca nie była w stanie zagwarantować spełnienia tego warunku, powinna była zaproponować dodatkowe zobowiązanie na wypadek, gdyby cesja okazała się niemożliwa do wykonania.

618 W świetle powyższych rozważań nie zostało wykazane w niniejszej sprawie, że Komisja popełniła oczywisty błąd w ocenie, twierdząc, że zobowiązanie w formie zaproponowanej przez uczestników koncentracji nie mogło zostać zaakceptowane w okolicznościach niniejszego przypadku. Zatem nie należy uwzględniać tego zobowiązania, a fakt, że zostało ono zaproponowane, nie może mieć wpływu na analizę rynku małych okrętowych turbin gazowych dokonaną przez Komisję w zaskarżonej decyzji.

c) Wniosek w przedmiocie horyzontalnego nakładania wpływającego na rynek małych okrętowych turbin gazowych

619 Należy wskazać, że pomimo twierdzenia Komisji, że poszczególne elementy jej decyzji wzajemnie wspierają się i z tego powodu sztucznie byłoby analizowanie każdego rynku z osobna (zob. pkt 40 i 48 powyżej), to ogólne stwierdzenie nie znajduje zastosowania w kontekście kwestii badanych w niniejszej części wyroku. W szczególności w zakresie, w jakim Sąd orzekł powyżej, że ocena Komisji dotycząca wertykalnego nakładania działalności związanej z rozrusznikami i silnikami do dużych samolotów handlowych, jak również ocena dotycząca różnych skutków konglomeratowych są dotknięte błędami, żaden z tych błędów nie ma wpływu na jej twierdzenie dotyczące stworzenia pozycji dominującej skarżącej na rynku małych okrętowych turbin gazowych z powodu horyzontalnego nakładania wskutek koncentracji, w wyniku czego konkurencja na tym rynku zostałaby znacząco utrudniona na wspólnym rynku.

620 Należy stwierdzić w ramach niniejszego postępowania, że podstawa zaskarżonej decyzji dotycząca stworzenia pozycji dominującej skarżącej wskutek horyzontalnego nakładania działalności produkcyjnych obu uczestników koncentracji na rynku małych okrętowych turbin gazowych, w wyniku czego konkurencja w tym segmencie wspólnego rynku zostałaby znacząco utrudniona, została wykazana w sposób wymagany przez prawo.

F — *Zarzuty oparte na uchybieniach proceduralnych*

621 W niniejszym kontekście skarżąca wysuwa cztery odrębne zastrzeżenia dotyczące odpowiednio naruszenia jej prawa dostępu do pewnych dokumentów, opóźnienia

w dostępie do pewnych dokumentów, zbyt krótkiego terminu na odpowiedź na pismo o przedstawieniu zarzutów oraz uchybień proceduralnych dotyczących zakresu uprawnień funkcjonariuszy ds. przesłuchań.

1. *Uwagi wstępne*

a) Argumenty stron

⁶²² Skarżąca przypomina przede wszystkim, że zgodnie z uregulowaniami wspólnotowymi, orzecznictwem i Europejską Kartą Praw Podstawowych proklamowaną w dniu 7 grudnia 2000 r. w Nicei (Dz.U. C 364, str. 1; zwaną dalej „Kartą”), poszanowanie prawa do obrony stanowi podstawową zasadę prawa wspólnotowego, która musi być zagwarantowana w ramach wszystkich postępowań, włączając w to postępowania w sprawie koncentracji przed Komisją. Poszanowanie tych praw oznacza, że zainteresowane przedsiębiorstwo już w stadium postępowania administracyjnego musi mieć możliwość skutecznego przedstawienia swojego punktu widzenia co do prawdziwości i znaczenia faktów, zastrzeżeń i okoliczności podniesionych przez Komisję.

⁶²³ Według skarżącej dostęp do akt stanowi jedną z gwarancji proceduralnych zapewniających skuteczne wykonanie prawa do bycia wysłuchanym. Ponadto zasada równości broni wymaga, aby dane przedsiębiorstwo znało akta w równym stopniu co Komisja, przy czym Komisja nie decyduje o tym, które dokumenty mogą być przydatne do obrony.

⁶²⁴ Zdaniem skarżącej gwarancje proceduralne mają zasadnicze znaczenie w postępowaniach z zakresu koncentracji. Po pierwsze postępowanie w sprawie koncentracji dotyczy podstawowego prawa własności. Po drugie decyzja Komisji wiąże się faktycznie z ostatecznymi skutkami z uwagi na ograniczoną skuteczność

skargi do sądu z powodu upływu czasu oraz faktu, że od decyzji Komisji zależy w praktyce powodzenie koncentracji. Po trzecie, zawieszając koncentrację, postępowanie w sprawie koncentracji wpływa negatywnie na interesy uczestników koncentracji. Po czwarte uczestnicy koncentracji są narażeni na sprzeciw konkurentów, którzy chronią swoje indywidualne interesy. Po piąte nie można całkowicie pokryć strat, będących wynikiem niezgodnego z prawem zakazu koncentracji. Po szóste w praktyce nie są dostępne jakiegokolwiek środki tymczasowe, ponieważ przedsięwzięcia nie mogą połączyć się tymczasowo.

625 W opinii skarżącej należy stwierdzić nieważność decyzji wydanych z naruszeniem tych zasadniczych gwarancji proceduralnych, jeśli strony poniosły potencjalną szkodę (wyrok Sądu z dnia 20 kwietnia 1999 r. w sprawach połączonych od T-305/94 do T-307/94, od 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*, Rec. str. II-931), gdyż w przeciwnym razie będzie to stanowić naruszenie art. 6 Europejskiej konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności (zwanej dalej „EKPC”). Z jednej strony bowiem Komisja nie może zostać uznana za niezależną i bezstronną w dziedzinie koncentracji, ponieważ jest jednocześnie prawodawcą, organem wykonawczym, powodem i sędzią we własnej sprawie. Po drugie uchybienia proceduralne nie mogą zostać naprawione przed Sądem, ponieważ jego rola jest ograniczona do kontroli sądowej (wyrok Sądu z dnia 29 czerwca 1995 r. w sprawie T-30/91 *Solvay przeciwko Komisji*, Rec. str. II-1775, pkt 98).

626 GE reagując na odpowiedź Komisji na skargę, podkreśla szczególny charakter postępowań w sprawie koncentracji, które wymagają innego poziomu ochrony, lecz niekoniecznie wyższego lub niższego od poziomu ochrony w sprawie naruszeń. W szczególności Komisja nieprawidłowo wyważyła sporne interesy, jeśli chodzi o moment, w którym bezpośrednio zainteresowani mogą zostać wysłuchani, oraz równowagę, jaką należy zachować w odniesieniu do ochrony tajemnicy handlowej.

627 Komisja jest świadoma wagi prawa do obrony w postępowaniu w sprawie koncentracji, jednak twierdzi, że skarżącej bardziej przeszkadza samo postępowanie

w sprawie kontroli koncentracji i postępowanie w zakresie kontroli sądowej, aniżeli sposób, w jaki Komisja przeprowadziła w niniejszej sprawie postępowanie administracyjne.

628 Zdaniem Komisji skarżąca błędnie powołuje się na art. 6 EKPC. Po pierwsze zasady zapisane w EKPC są gwarantowane przez ogólne zasady prawa wspólnotowego. Po drugie prawo do przeprowadzenia koncentracji nie jest prawem podstawowym i jeśli należałoby dokonać rozróżnienia, to takie prawo nie wymaga większego stopnia ochrony niż stopień ochrony zapewniony w postępowaniu prowadzącym do nałożenia sankcji.

b) Ocena Sądu

629 Tytułem wstępu należy zwrócić uwagę, że postępowanie dotyczące dostępu do akt w sprawach z dziedziny konkurencji ma na celu umożliwienie adresatom pisma w sprawie przedstawienia zarzutów poznania materiału dowodowego zawartego w aktach Komisji, aby móc skutecznie odnieść się do wniosków, do których doszła Komisja w oparciu o ten materiał dowodowy. Prawo dostępu do akt jest uzasadnione koniecznością zapewnienia omawianym przedsiębiorstwom możliwości skutecznej obrony przed zarzutami podniesionymi w tym piśmie (ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 65).

630 Można jednak odmówić dostępu do pewnych dokumentów, w szczególności do dokumentów lub ich części zawierających tajemnice handlowe innych przedsiębiorstw, wewnętrznych dokumentów Komisji, informacji umożliwiających identyfikację składających skargę do Komisji, którzy nie chcą ujawnić swojej tożsamości, oraz informacji przekazanych Komisji pod warunkiem zachowania ich poufności (ww. w pkt 306 wyrok w sprawie BPB Industries i British Gypsum przeciwko

Komisji, pkt 29, utrzymany w mocy przez Trybunał wyrokiem z dnia 6 kwietnia 1995 r. w sprawie C-310/93 P BPB Industries i British Gypsum przeciwko Komisji, Rec. str. I-865, pkt 26 i 27).

- 631 Natomiast Sąd orzekł już, że wprowadzić przedsiębiorstwa mają prawo do ochrony tajemnicy handlowej, jednak prawo to musi zostać wyważone w stosunku do gwarancji prawa do obrony (wyrok Sądu z dnia 29 czerwca 1995 r. w sprawie T-36/91 ICI przeciwko Komisji, Rec. str. II-1847, pkt 98). W ten sposób Komisja może zostać zobowiązana do pogodzenia przeciwstawnych interesów przez przygotowanie jawnych wersji dokumentów zawierających tajemnice handlowe lub dane wrażliwe (wyrok w sprawie ICI przeciwko Komisji, przywołany powyżej, pkt 103). Sąd jest zdania, że te same zasady znajdują zastosowanie do dostępu do akt w sprawach w dziedzinie koncentracji badanych w ramach rozporządzenia nr 4064/89, nawet jeśli zastosowanie tych zasad należy logicznie pogodzić z wymogiem szybkiego działania, który jest charakterystyczny dla struktury tego rozporządzenia (ww. w pkt 84 wyrok w sprawie Kaysersberg przeciwko Komisji, pkt 113 oraz ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 67 i 68). Wbrew twierdzeniom skarżącej nie ma potrzeby stosowania innej ani szerszej ochrony prawa do obrony w dziedzinie kontroli koncentracji aniżeli w dziedzinie naruszeń.
- 632 Ponadto z orzecznictwa wynika, że prawo do obrony zostaje naruszone z powodu uchybień proceduralnych tylko wtedy, gdy te uchybienia miały konkretny wpływ na możliwość obrony zainteresowanych przedsiębiorstw (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 15 marca 2000 r. w sprawach połączonych T-25/95, T-26/95, od T-30/95 do T-32/95, od T-34/95 do T-39/95, od T-42/95 do T-46/95, T-48/95, od T-50/95 do T-65/95, od T-68/95 do T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 i T-104/95 Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, wyrok w sprawie cementu, Rec. str. II-491, pkt 852–860). Wobec powyższego nieposzanowanie obowiązujących przepisów, których celem jest ochrona prawa do obrony, może prowadzić do uchybień w postępowaniu administracyjnym tylko wtedy, gdy zostanie wykazane, że to postępowanie miałyby inny wynik, gdyby te przepisy nie zostały naruszone (zob. podobnie ww. w pkt 516 wyrok Sądu z dnia 17 grudnia 1991 r. w sprawie Herkules Chemicals przeciwko Komisji, pkt 56 i ww. w pkt 549 wyrok w sprawie Atlantic Container Line i in. przeciwko Komisji, pkt 340 i 430).

633 W zakresie, w jakim zarzucane w niniejszej sprawie naruszenia prawa do obrony mają związek z podstawami rozumowania Komisji, które Sąd uznał powyżej za nieudowodnione w sposób wymagany przez prawo, nie mogą one mieć żadnego wpływu na wynik niniejszego postępowania. Nawet bowiem przyjmując, że takie naruszenia prawa do obrony zostały wykazane, mogłyby one podważyć jedynie podstawy rozumowania Komisji, do których się one odnoszą i które zostały już odrzucone przez Sąd z innych powodów. Należy zatem określić, do których aspektów uzasadnienia Komisji odnosi się każde zastrzeżenie wysunięte przez skarżącą.

2. *W przedmiocie dostępu do pewnych dokumentów*

a) Argumenty stron

634 Zdaniem skarżącej Komisja nie udzieliła dostępu do istotnych dokumentów lub pewnych części tych dokumentów z powodu ich poufności. Komisja oparła zaskarżoną decyzję na utajnionych dokumentach lub nie umożliwiła dostępu do dokumentów, które były potencjalnie przydatne do obrony skarżącej (ww. w pkt 506 wyrok sprawie AEG przeciwko Komisji, pkt 24–30 oraz ww. w pkt 632 wyrok w sprawie cementu). Komisja jest zobowiązana sporządzić pełny wykaz otrzymanych dokumentów. Jednak pomimo żądań skarżącej Komisja nigdy nie mogła poświadczyc, że akta były kompletne. Nie jest dopuszczalne, aby Komisja udzielała dostępu wyłącznie do tych dokumentów, na których się opiera, i odmawiała wglądu do dokumentów, które potencjalnie mogą być wykorzystane w obronie skarżącej.

635 Po pierwsze w opinii skarżącej dopiero po skierowaniu pisma w sprawie przedstawienia zarzutów Komisja ujawniła istnienie skarg złożonych do niej oraz udzieliła dostępu do zawartości tych skarg tylko za pomocą 11-wersowego streszczenia przedstawiającego niepokoje wyrażone przez niektóre przedsiębiorstwa lotnicze, ale nie przez inne podmioty gospodarcze. To streszczenie anonimowych

zeznań, rzekomo mające charakter obciążający, nie pozwoliło GE zakwestionować ich treści lub ich wykorzystania. Tymczasem kapitalne znaczenie skarg złożonych do Komisji dla końcowej decyzji wynika jasno z oświadczeń Komisji oraz z motywu 391 zaskarżonej decyzji. Ponadto te skargi mogły zawierać informacje, które mogły potencjalnie zostać wykorzystane w obronie GE. GE twierdzi, że ani ona, ani Sąd nie są w stanie określić, jaką dokładnie rolę odegrały te dowody w zaskarżonej decyzji. W konsekwencji tylko na tej podstawie należy stwierdzić nieważność tej decyzji (ww. w pkt 625 wyrok w sprawie Solvay przeciwko Komisji, pkt 93 i nast.).

636 Po drugie GE uważa, że nie mogła zapoznać się z uwagami przedłożonymi Komisji przez osoby trzecie, w szczególności Rolls-Royce w dniu 2 kwietnia 2001 r. oraz UTC w dniach 30 stycznia, 21 lutego i 22 marca 2001 r. Wydaje się, że inne osoby trzecie przedstawiły takie uwagi, o czym GE nie została poinformowana.

637 Po trzecie twierdzi ona, że Komisja objęła zbyt dużą poufnością szereg uwag osób trzecich podanych do wiadomości skarżącej, które zostały w takim stopniu utajnione, że praktycznie było niemożliwe, aby skarżąca skutecznie zbadała lub oceniła te dokumenty. W szczególności chodzi tu o odpowiedź Rolls-Royce'a na pismo Komisji z dnia 21 marca 2001 r., uwagi UTC z dnia 24 kwietnia 2001 r. i uwagi ILFC. Jest wysoce wątpliwe, czy wszystkie ukryte informacje rzeczywiście można było określić jako tajemnice handlowe.

638 Po czwarte GE jest zdania, że nie miała pełnego dostępu do raportu profesora Choiego, który był podstawą teorii Komisji w kwestii sprzedaży pakietowej mieszanej. Okoliczność, że Komisja na końcu porzuciła ten model, nie usprawiedliwia takiego postępowania. W pierwszej kolejności w zaskarżonej decyzji (motywy 349–355) Komisja podtrzymała wnioski oparte na tym modelu, chociaż nie przedstawiła ona żadnego alternatywnego dowodu na ich poparcie. W drugiej kolejności wprawdzie skarżąca była w stanie przekonać Komisję do porzucenia tego modelu, ale z powodu ograniczonego dostępu nie była w stanie przekonać jej o niemożliwości zastosowania teorii sprzedaży pakietowej mieszanej, która stanowi zasadniczy element zaskarżonej decyzji. W trzeciej kolejności model Choiego posłużył jako podstawa pytań przesłanych do podmiotów trzecich.

639 Skarżąca uważa, że pomimo wielu żądań oraz wskazania, że jej ekonomiści byli zobowiązani do zachowania poufności, nigdy nie otrzymała ona danych użytych w tym modelu z powodu odmowy Rols-Royce, która zleciła model. Tymczasem zgodnie ze swoim komunikatem w sprawie wewnętrznego regulaminu dotyczącego postępowania z wnioskami o dostęp do akt spraw na podstawie art. [81] i [82] traktatu WE, art. 65 i 66 traktatu EWWiS oraz rozporządzenia Rady (EWG) nr 4064/89 (Dz.U. 1997, C 23, str. 3; zwanego dalej „komunikatem o dostępie do akt”), a w szczególności zgodnie z pkt IA2, IIA1.3 oraz IB, Komisja była zobowiązana do nieuwzględnienia wniosku Rolls-Royce’a o zachowanie poufności w celu zagwarantowania prawa do obrony.

640 Co więcej, twierdzi ona, że nie miała możliwości uzyskania informacji o tożsamości ekonomistów zewnętrznych, którym Komisja zleciła zbadanie modelu Choiego, ani o ich raportach, których istnienie wyraźnie wynikało z przypisu nr 175 i pkt 567 i 568 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów. W odpowiedzi na pytanie Sądu Komisja przedstawiła w ramach swoich odpowiedzi z dnia 26 kwietnia 2004 r. raport ekonomisty — profesora Vives’a — zatrudnionego przez nią do doradzania jej w postępowaniu administracyjnym w niniejszej sprawie, jak również wymianę poczty elektronicznej między profesorem Vives’em a urzędnikami Komisji oraz umowę, na podstawie której profesor Vives został zatrudniony przez Komisję. Skarżąca wskazała podczas rozprawy, że te dokumenty mogłyby zostać wykorzystane przez nią do jej obrony, w szczególności w zakresie, w jakim profesor Vives skrytykował niektóre aspekty uzasadnienia Komisji.

641 Według skarżącej Komisja wielokrotnie odmówiła jej dostępu do danych (lub badań rynku) wynikających z pytań zadanych konkurentom na podstawie modelu Choiego, na których najwyraźniej opierają się pkt 567 i 568 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów, lub nawet pewnego dostępu ewentualnie w formie przedstawiającej skalę liczb do danych zawierających informacje wrażliwe.

642 Po piąte GE twierdzi, że nie miała możliwości prawidłowego skorzystania z prawa dostępu do dokumentów określonych jako wewnętrzne. Spośród 96 dokumentów, które Komisja określiła jako niedostępne z tego powodu, 10 okazało się być telefaksami pochodzącymi od osób trzecich, a zatem potraktowanie ich jako

poufnych było niezgodne z prawem. Tymczasem Komisja przedstawiła w dniu 18 maja 2004 r. w odpowiedzi na pytanie Sądu 11 jawnych dokumentów i jawne streszczenia trzech poufnych dokumentów, które błędnie określono jako dokumenty wewnętrzne. Skarżąca odniosła się do tych niektórych dokumentów na rozprawie i stwierdziła, że fakt, że nie miała ona dostępu do nich podczas postępowania administracyjnego, był niedopuszczalnym naruszeniem jej prawa do obrony, które powinno prowadzić do stwierdzenia nieważności zaskarżonej decyzji.

- 643 Po szóste skarżąca podnosi, że nie miała możliwości ustosunkowania się do uwag przedstawionych przez osoby trzecie w trakcie oceny rynku, na podstawie których Komisja odrzuciła zobowiązania strukturalne, w szczególności zobowiązania dotyczące silników do dużych samolotów regionalnych, małych okrętowych turbin gazowych i rozruszników. Podkreśla ona w tym względzie, że wszystkie propozycje cesji zostały odrzucone w oparciu o zastrzeżenia jej konkurentów.
- 644 Komisja twierdzi, że GE mogła zapoznać się z zarzutami wysuniętymi przeciwko niej przez jej służby, w szczególności dzięki pismu w sprawie przedstawienia zarzutów, co ponadto w wystarczającym stopniu umożliwiło jej skuteczną obronę w niniejszym przypadku.
- 645 Zdaniem Komisji skarżąca została poinformowana o zasadniczej treści zastrzeżeń sformułowanych w skargach złożonych do Komisji. Komisja przypomina, że w każdym razie może ona opierać się wyłącznie na dowodach, które sama wymieniła. Ujawnienie tożsamości autorów skarg złożonych do Komisji oraz treści skarg nie wniosłoby niczego istotnego do poznania sprawy przez strony i możliwości ich obrony. Dotyczy to w szczególności wzmianki w motywie 391 zaskarżonej decyzji dotyczącej przedsiębiorstwa lotniczego, którego oświadczenia jako jedyne jest tu interesujące.
- 646 Według Komisji właśnie z uwagi na trudności proceduralne podniesione przez GE Komisja nie oparła się na modelu Choiego, ponieważ dane użyte w tym modelu objęte były tajemnicą handlową.

- 647 Komisja twierdzi w odniesieniu do uwag osób trzecich, że ustne wystąpienia Rols-Royce i UTC, o których wspomniała skarżąca, nie były niczym innym jak streszczeniem niepokojów, które oni już uprzednio wyrażali i nie zawierały żadnych nowych informacji, które mogłyby być udostępnione GE. Jeśli zaś chodzi o wycięcie niektórych poufnych fragmentów, Komisja wskazuje, że konkurencja między uczestnikami koncentracji z jednej strony, a ILFC i Rolls-Royce oraz UTC z drugiej strony, wyjaśnia powody objęcia tych informacji tajemnicą handlową.
- 648 Komisja wskazuje, że jeśli chodzi o ocenę rynku, to w świetle niedostatecznych zobowiązań przeprowadziła prostą techniczną weryfikację, w szczególności u podmiotów trzecich, a skarżąca została poinformowana o jej wynikach. Co więcej skarżąca nie musiała ustosunkować się do niepokojów podmiotów trzecich, lecz Komisji.

b) Ocena Sądu

- 649 Komisja słusznie wskazuje, że w odniesieniu do dostępu do akt należy dokonać rozróżnienia między okolicznościami wyłącznie obciążającymi a dokumentami odciążającymi lub dokumentami, które zawierają odciążające okoliczności. Obciążające okoliczności są istotne jedynie w zakresie, w jakim Komisja wykorzystuje je i w takim przypadku poinformowanie o nich jest ważne, natomiast jeśli nie są one wykorzystywane, niepodanie ich do wiadomości nie ma żadnego wpływu na prawidłowość postępowania. Natomiast jeśli okaże się, że skarżąca nie miała dostępu podczas postępowania administracyjnego do dokumentu odciążającego, to jest dokumentu, który mógłby być przydatny dla jej obrony i który z tego powodu mógłby doprowadzić do innego wyniku postępowania administracyjnego, jeśli skarżąca miałaby możliwość wykorzystania go, uzasadnienie zaskarżonej decyzji, na które miał wpływ ten dokument, uznaje się za wadliwe.

- 650 Należy również przypomnieć, że zgodnie z orzecznictwem wnioski o zastosowanie poufności może uzasadniać odmowę udzielenia dostępu do dokumentów pochodzących od osób trzecich, takich jak skargi złożone do Komisji w postępowaniu w dziedzinie konkurencji. Trybunał zwrócił uwagę w ww. w pkt 630 wyroku w sprawie BPB Industries i British Gypsum przeciwko Komisji, że przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą na rynku może, podjąć kroki odwetowe przeciwko konkurentom, dostawcom lub klientom, którzy współpracowali w dochodzeniu prowadzonym przez Komisję, i że w takich warunkach przedsiębiorstwa trzecie, które przedkładają Komisji w trakcie jej dochodzeń dokumenty, mogące ich zdaniem narazić je na represje, są skłonne jedynie przekazać takie dokumenty, jeżeli wiedzą, że ich wniosek o zastosowanie poufności zostanie uwzględniony. Trybunał zatem stwierdził, że Sąd słusznie uznał, że Komisja mogła odmówić udzielenia dostępu do takich dokumentów uzasadniając to ich poufnością (zob. także w tym względzie ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 66 i nast.).
- 651 Następnie należy zbadać podniesione przez skarżącą poszczególne przypadki nieudzielania dostępu do akt.
- 652 Po pierwsze należy na wstępie wskazać, że skargi przedsiębiorstw lotniczych złożone do Komisji z natury musiały zawierać okoliczności obciążające. W ten sposób zgodnie z rozróżnieniem dokonany powyżej, były one istotne tylko w takim zakresie, w jakim Komisja uwzględniła je w treści pisma w sprawie przedstawienia zarzutów. Ponadto Komisja twierdzi przed Sądem, w szczególności w pisemnych odpowiedziach na pytania Sądu z dnia 26 kwietnia 2004 r., że wszystkie przedsiębiorstwa lotnicze bez wyjątku wniosły o zachowanie anonimowości. Z tego względu dostęp został udzielony tylko do streszczenia tych informacji (zob. pkt 3 sprawozdania funkcjonariusza ds. przesłuchań).
- 653 Ponieważ przedsiębiorstwa lotnicze konkretnie wniosły o zachowanie anonimowości oraz poufności skarg, które złożyły do Komisji, należy stwierdzić, że Komisja mogła udzielić do nich dostępu podmiotom zgłaszającym koncentrację w formie streszczenia. Ograniczony dostęp stanowi zrównoważone — potwierdzone

w orzecznictwie — rozwiązanie, które pozwala pogodzić w zakresie, w jakim jest to możliwe, sprzeczne interesy podmiotów zgłaszających koncentrację z jednej strony i Komisji oraz przedsiębiorstw, które złożyły skargę do Komisji, z drugiej strony (zob. analogicznie ww. w pkt 632 wyrok w sprawie cementu, pkt 142–144 i 147 i przywołane tam orzecznictwo). W zakresie, w jakim skarżąca twierdzi, że skargi złożone do Komisji obok okoliczności obciążających mogły także zawierać poszczególne okoliczności, które mogłaby ona wykorzystać w celu odciążenia, należy stwierdzić, że nie można zweryfikować zasadności tego twierdzenia bez naruszenia poufności wspomnianych skarg, ponieważ przedstawienie ich przed Sądem oznaczałoby co do zasady przekazanie ich skarżącej, zgodnie z art. 67 ust. 3 akapit pierwszy regulaminu Sądu.

654 Samo twierdzenie skarżącej, że skargi złożone do Komisji mogły wskazywać okoliczności, które mogłaby ona wykorzystać w celu odciążenia, nie może podważyć zrównoważonego rozwiązania, które Komisja przyjęła w niniejszym przypadku i które polegało na udzieleniu dostępu do streszczenia kwestii podniesionych przez podmioty, które wniosły skargi do Komisji. Podobnie w zakresie, w jakim skarżąca podaje w wątpliwość odpowiedni charakter 11-wersowego streszczenia, do którego udzielono jej dostępu w dniu 24 maja 2001 r., należy zwrócić uwagę, że jeśli Komisja pominęłaby inne zarzuty podniesione w tych skargach, to nie mogłaby oprzeć się na nich, jeśli nie zawarła ich w streszczeniu. Zatem w niniejszym przypadku nic nie stało na przeszkodzie, aby z powodu poufności Komisja odmówiła dostępu do skarg przedsiębiorstw lotniczych złożonych do Komisji, które co do zasady wymieniały okoliczności obciążające. Z kolei sąd wspólnotowy nie musi weryfikować treści tych skarg.

655 Z uwagi na powyższe rozważania przedstawione przez Komisję krótkie streszczenie obaw wyrażonych przez przedsiębiorstwa lotnicze w ich skargach złożonych do Komisji spełniało wymogi w zakresie prawa do obrony uczestników zgłoszonej koncentracji, w szczególności w świetle potrzeby wyważenia w takim przypadku sprzecznych interesów tych uczestników oraz podmiotów trzecich.

656 Jednak skarżąca występuje ze szczególną krytyką wobec skargi złożonej do Komisji przez jedno przedsiębiorstwo lotnicze, którą należy rozważyć oddzielnie. Skarżąca podnosi, że Komisja wyraźnie oparła się w motywie 391 zaskarżonej decyzji na

twierdzeniach dużego europejskiego przedsiębiorstwa lotniczego (a major European airline) zawartych w dokumencie, do którego nie miała ona wglądu, według to których twierdzeń „zawsze gdy Boeing ustala cenę samolotu typu B737, GE wkracza z atrakcyjnymi propozycjami produktów i usług dodatkowych w zakresie silników, części zamiennych, pomocy finansowej i innych produktów GE w celu przekonania przedsiębiorstwa lotniczego do wyboru samolotu napędzanego silnikiem GE”. Ponieważ Komisja postanowiła wykorzystać to oświadczenie w zaskarżonej decyzji, powinna w normalnym toku spraw udostępnić uczestnikom koncentracji w trakcie postępowania administracyjnego jawną wersję lub szczególne streszczenie dokumentu, z którego zaczerpnęła tę informację.

- 657 W każdym razie należy wskazać, że w odpowiedzi z dnia 26 kwietnia 2004 r. na pisemne pytanie Sądu Komisja przedstawiła jawną wersję protokołu sporządzonego przez urzędnika Komisji z zebrania, podczas którego padło powyższe stwierdzenie ze strony przedstawicieli wspomnianego przedsiębiorstwa lotniczego. Tymczasem skarżąca, która została wezwana do wyjaśnienia, dlaczego brak dostępu do tego streszczenia wpłynął na jej możliwość obrony w niniejszym przypadku, oświadczyła podczas rozprawy, że ten dokument był znacznie mniej kategoryczny niż twierdzenie, które ma uzasadniać.
- 658 Należy stwierdzić, że Komisja przeceniła znaczenie tego dowodu w zaskarżonej decyzji, ponieważ wywiodła na jego podstawie, że skarżąca „zawsze” wkraczała z interesującymi ofertami całej gamy produktów i usług dla przedsiębiorstw lotniczych, gdy Boeing informował jedno spośród nich o swojej cenie. W rzeczywistości z tego protokołu wynika tylko to, że CFMI przedstawiła omawianemu przedsiębiorstwu lotniczemu atrakcyjną ofertę produktów i usług dodatkowych, które nie były określone przy składaniu zamówienia na samolot typu B737, oraz że wyłączenie w zakresie silnika niekoniecznie stanowi przeszkodę dla producenta silników, by dokonać ustępstw lub zaoferować produkty dodatkowe przy składaniu zamówienia.
- 659 W świetle powyższego należy wskazać, że dostęp do tego dokumentu podczas postępowania administracyjnego pozwoliłby skarżącej podnieść, że Komisja nie mogła dokonać takiego stwierdzenia w odniesieniu do samolotu typu B737.

660 Jednak należy stwierdzić, że to twierdzenie ma marginalne znaczenie w szerszym kontekście zaskarżonej decyzji jako całości i na pewno nie można uważać go za wymagane wsparcie sentencji decyzji, tym bardziej, że w zaskarżonej decyzji zostało ono wyraźnie przedstawione jako oparte wyłącznie na jednym dowodzie, a więc stanowi raczej przykład niż powszechnie obowiązujące twierdzenie. Wobec powyższego bez potrzeby rozstrzygnięcia przez Sąd kwestii, czy brak szerszego dostępu do tego dokumentu mógł stanowić naruszenie prawa do obrony w okolicznościach niniejszego przypadku, należy wskazać, że takie naruszenie nie zmieniłoby ani przebiegu postępowania administracyjnego, ani przede wszystkim jego wyniku.

661 Odnosząc się do zastrzeżenia skarżącej, że „pozostałe podmioty gospodarcze (other industry players)” także przedstawiły uwagi, do których nie miała ona dostępu, Komisja potwierdziła w ramach swoich pisemnych odpowiedzi z dnia 26 kwietnia 2004 r. na pytania Sądu, że wszystkie te uwagi zostały udostępnione uczestnikom koncentracji, co najmniej w jednej wersji jawnej, oprócz jednego dokumentu, to jest opisu wypowiedzi jednego z tych podmiotów, który odmówił udzielenia jawnej wersji tej wypowiedzi. Komisja stwierdziła przed Sądem, że nie oparła się w żaden szczególny sposób na obawach wspomnianego przedsiębiorstwa, które w każdym razie zostały potwierdzone obawami wyrażonymi przez przedsiębiorstwa lotnicze, oraz że przedstawiła ona w ramach swoich odpowiedzi z dnia 26 kwietnia 2004 r. streszczenie tych obaw. W świetle tego streszczenia skarżąca nie wskazała, w jaki sposób brak dostępu do tego streszczenia na etapie postępowania administracyjnego mógł zmienić jego przebieg, a tym bardziej jego wynik.

662 Po drugie, jeśli chodzi o udzielenie dostępu przez Komisję do uwag poczynionych przez podmioty trzecie, w szczególności przez Rolls-Royce'a w dniu 2 kwietnia 2001 r. i UTC w dniu 30 stycznia, 21 lutego i 22 marca 2001 r., Komisja podnosi przed Sądem, że ustne wypowiedzi nie zawierały żadnych dodatkowych informacji w porównaniu z pozostałymi uwagami tych samych przedsiębiorstw, do których skarżąca miała dostęp, ponieważ te wypowiedzi były jedynie podsumowaniem obaw wyrażonych w ich pisemnych uwagach. Komisja powtarza, że w każdym razie skarżąca była zobowiązana do udzielenia odpowiedzi tylko na zarzuty zawarte w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów. Należy wskazać, że te wypowiedzi nie zostały przywołane ani w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów, ani

w zaskarżonej decyzji. Co więcej, z pism UTC z dnia 3 maja 2001 r., do którego odnosi się skarżąca, wyraźnie wynika, że UTC wyraźnie wniosła o zastosowanie poufności omawianych wypowiedzi.

663 Z uwagi na wszystkie powyższe okoliczności niniejszego przypadku wskazane w poprzednim punkcie oraz w świetle faktu, że te dwa przedsiębiorstwa są konkurentami skarżącej, którzy w swoich pisemnych uwagach wyrazili stanowczy sprzeciw wobec koncentracji, nie ma powodu, aby kwestionować twierdzenie Komisji, według którego te wypowiedzi są streszczeniami, które nic nie wnoszą do dokumentów, do których skarżąca miała dostęp. Ponadto nic nie wskazuje, że te dokumenty mogły wskazywać raczej na okoliczności odciążające niż na okoliczności wyłącznie obciążające. Rzeczywiście skarżąca nie podnosi takiego zastrzeżenia, stwierdzając wręcz przeciwnie w swojej replice, że te wypowiedzi mogły być dla niej szkodliwe. Wobec okoliczności niniejszego przypadku oraz w świetle faktu, że przedstawienie pewnych dokumentów stanowiłoby naruszenie poufności, o którą wnieśli do Komisji ich autorzy, twierdzenie Komisji dotyczące treści tego materiału może zostać przyjęte przez Sąd jako prawidłowe w niniejszym postępowaniu. Zgodnie z rozróżnieniem między dokumentami obciążającymi i odciążającymi dokonanym w pkt 649 powyżej dostęp skarżącej do tych dokumentów nie był konieczny, aby mogła ona podjąć skuteczną obronę przed Komisją, ponieważ Komisja nie przytoczyła ich w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów ani następnie w zaskarżonej decyzji.

664 Twierdzenie skarżącej, że inne osoby trzecie przedstawiły takie uwagi, a GE nie została o nich poinformowana, jest poparte tylko ogólnym odesłaniem do załącznika do skargi zawierającego ponad 30 różnych dokumentów, i Sąd nie jest w stanie określić podstawy tego twierdzenia ani przedsiębiorstw, o które chodzi. Ponieważ twierdzenie to nie jest poparte żadnym konkretnym dowodem, nie może zostać uwzględnione.

665 Po trzecie, jeśli chodzi o uwagi osób trzecich, do których Komisja udzieliła dostępu w formie jawnej, w szczególności odpowiedź Rolls-Royce'a na pismo Komisji z dnia 21 marca 2001 r., uwagi UTC z dnia 24 kwietnia 2001 r. i uwagi ILFC, należy

wskazać przede wszystkim, że Komisja wyraźnie wskazała w odpowiedzi na skargę, że ustne wypowiedzi Rolls-Royce'a i UTC (będącej spółką dominującą P & W) dotyczyły obaw tych przedsiębiorstw i są zatem okolicznościami obciążającymi. Jednocześnie Komisja także wskazała w odpowiedzi na skargę, że te trzy spółki, z których każda jest konkurentem skarżącej, wnioskowoły o zastosowanie poufności nieujawnionych informacji.

666 Należy stwierdzić, że orzecznictwo wywodzące się z ww. w pkt 630 wyroku w sprawie BPB Industries i British Gypsum przeciwko Komisji oraz rozumowanie przedstawione powyżej w pkt 650 i 652 i nast. prowadzą do wniosku, że Komisja mogła ograniczyć dostęp do omawianych dokumentów tak, jak tego dokonała. W tych okolicznościach nie naruszyła ona także prawa do obrony uczestników zgłoszonej koncentracji sposobem, w jaki udzieliła dostępu do tych wypowiedzi oraz do innych dokumentów pochodzących od osób trzecich.

667 Po czwarte w zakresie, w jakim skarżąca twierdzi, że nie miała pełnego dostępu do raportu profesora Choiego, na którym Komisja oparła teorię w przedmiocie sprzedaży pakietowej mieszanej, wystarczy wskazać, jak uczynił to funkcjonariusz ds. przesłuchań w swoim sprawozdaniu z dnia 28 czerwca 2001 r., że Komisja postanowiła nie opierać się na modelu Choiego, ponieważ nie mogła ujawnić skarżącej wykorzystanych tam danych, z powodu ich poufnego charakteru ze względu na jej konkurenta, to jest Rolls-Royce'a [zob. pkt 2 sprawozdania funkcjonariusza ds. przesłuchań z dnia 28 czerwca 2001 r. (Dz.U. 2004, C 42, str. 11)]. W tych okolicznościach należy wskazać, że oparta na wniosku Rolls-Royce'a o zastosowanie poufności odmowa przez Komisję udzielenia dostępu do danych, będących podstawą modelu Choiego, nie miała wpływu na wynik postępowania administracyjnego. Zważywszy, że Sąd powyżej uznał, że część uzasadnienia Komisji, której dotyczy model Choiego, nie została udowodniona, niniejsze twierdzenie nie może w każdym razie doprowadzić do stwierdzenia nieważności zaskarżonej decyzji (zob. pkt 633 powyżej), nawet gdyby przyjąć, że zostało wykazane w sposób wymagany przez prawo

668 Skarżąca podniosła przed Sądem, że nie udało jej się uzyskać informacji o tożsamości ekonomistów zewnętrznych Komisji w niniejszej sprawie ani

informacji o ich raportach, których istnienie wynikało z przypisu 175 i pkt 567 i 568 pisma w sprawie przedstawienia zarzutów. W odpowiedzi na pytanie Sądu Komisja przedstawiła w ramach swoich odpowiedzi z dnia 26 kwietnia 2004 r. raport ekonomisty, profesora Vives'a, zatrudnionego przez nią do doradzania jej w postępowaniu administracyjnym w niniejszej sprawie, i wymianę poczty elektronicznej między profesorem Vives'em a urzędnikami Komisji oraz umowę, na podstawie której profesor Vives został zatrudniony przez Komisję.

669 Skarżąca oświadczyła na rozprawie, że te dokumenty mogłyby zostać wykorzystane przez nią w obronie, w szczególności w zakresie, w jakim profesor Vives poddał krytyce niektóre aspekty uzasadnienia Komisji. W tym zakresie dokumenty te stanowią okoliczności odciążające.

670 Jednak z treści i tonu tej poczty elektronicznej oraz z umowy, na podstawie której Komisja zatrudniła profesora Vives'a, w szczególności z załącznika III do tej umowy, wynika, że zadaniem profesora nie było przedstawianie dowodów, które mogłyby samodzielnie zostać powołane przez Komisję czy nawet w pewnych przypadkach przez stronę postępowania administracyjnego, ale raczej przedstawianie uwag w kwestii pozostałych dowodów gospodarczych i ustaleń o charakterze gospodarczym zawartych w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów. Jak stwierdziła Komisja na rozprawie, to zadanie obecnie wykonuje jej główny wewnętrzny ekonomista, pracujący w Komisji, ale ponieważ wówczas nie było takiego stanowiska, Komisja zwróciła się do ekonomisty zewnętrznego o wykonanie tego zadania. Komisja słusznie podnosi, że takie podejście, które uzależniałoby status udzielonych w niniejszej sprawie porad jedynie od tego, czy ekonomista udzielający ich był albo nie był w stosunku do Komisji ekonomistą wewnętrznym albo zewnętrznym, byłoby podejściem formalistycznym.

671 Należy stwierdzić w tym względzie, że Komisja w celu sprawdzenia słuszności swojej oceny ma prawo wesprzeć się opiniami rzeczoznawców zewnętrznych. W zakresie, w jakim Komisja nie wykorzystuje opinii takiego rzeczoznawcy w piśmie w sprawie

przedstawienia zarzutów i w decyzji końcowej jako dowodu wspierającego jej tezę w stosunku do przedsiębiorstwa, opinia ta pozostaje zwykłą opinią wyrażoną przez pojedynczą osobę i nie ma żadnego szczególnego znaczenia na gruncie postępowania administracyjnego. Taki pogląd, nawet wyrażony przez rzeczoznawcę, nie może z tego względu być uznany ani za okoliczność obciążająca ani za okoliczność odciążającą.

672 W każdym razie, jeśli te dokumenty zostałyby uznane za stanowiące część akt Komisji, zostałyby określone jako dokumenty wewnętrzne, zważywszy na ich status i treść, a skarżąca nie miałaby do nich dostępu. Co więcej, jedyne argumenty skarżącej przed Sądem oparte na dokumentach dotyczących profesora Vives'a polegały zasadniczo na tym, że profesor podchwycił pewne argumenty, które ona sama wysunęła podczas postępowania administracyjnego i przed Sądem. Nawet gdyby skarżącej udzielono dostępu do tych dokumentów, nie umożliwiłoby jej to przedstawienia innych argumentów co do istoty sprawy od tych, które już zostały przez nią faktycznie wysunięte. W każdym razie większość tych argumentów dotyczy modelu Choiego, który został porzucony przez Komisję, oraz części zaskarżonej decyzji traktującej o sprzedaży pakietowej, która — jak orzekł już Sąd — nie została udowodniona w niniejszej sprawie.

673 Z uwagi na powyższe rozważania należy stwierdzić, że prawo do obrony skarżącej nie zostało naruszone przez to, że dokumenty dotyczące poglądów wyrażonych przez profesora Vives'a w jego korespondencji z urzędnikami Komisji, w tym jego raport, nie zostały podane do jej wiadomości na etapie postępowania administracyjnego.

674 Po piąte w odniesieniu do wewnętrznych dokumentów rzekomo obejmujących wypowiedzi osób trzecich, Komisja przedstawiła w dniu 18 maja 2004 r. w odpowiedzi na pytanie Sądu jedenaście jawnych dokumentów i jawne streszczenia trzech poufnych dokumentów, które błędnie zostały określone jako dokumenty wewnętrzne. Trzy dokumenty poufne miały mieć charakter obciążający, ponieważ

pochodziły one od osób trzecich sprzeciwiających się koncentracji. Co do jedenastu jawnych dokumentów Komisja przyznała, że niektóre z tych dokumentów mogłyby zostać określone jako odciążające, ponieważ są to pisma przesłane przez producentów samolotów i przedsiębiorstwa lotnicze wyrażające ich pogląd, że koncentracja nie miałaby szkodliwych skutków dla konkurencji. Jednak wskazuje ona, że te dokumenty nie są poparte żadnymi konkretnymi dowodami, które mogłyby wskazywać na brak takich skutków, ponieważ większość z nich to krótkie pisma, które zostały prawie identycznie sformułowane.

675 Podczas rozprawy Sąd zażądał, aby skarżąca wskazała, jakie argumenty mogłaby przedstawić podczas postępowania administracyjnego, gdyby miała dostęp do omawianych dokumentów. Skarżąca stwierdziła poza jednym wyjątkiem, że opierała się nie na argumentach, które mogła wysunąć, ale na fakcie, że Komisja nie uwzględniła dokumentów, takich jak te, o których mowa w niniejszym przypadku, które przemawiały przeciwko jej tezie o niezgodności koncentracji ze wspólnym rynkiem. W szczególności skarżąca stwierdziła podczas rozprawy, że [...], inaczej niż zasugerowała Komisja [...] w motywie [...] zaskarżonej decyzji.

676 Wystarczy wskazać w tym względzie, że omawiane dokumenty stanowiły część akt sprawy Komisji i twierdzenie skarżącej, że Komisja ich nie uwzględniła, nie jest poparte żadnym dowodem. Z faktu, że te dokumenty zostały określone jako dokumenty wewnętrzne, a nie dokumenty otrzymane od osób trzecich w fazie kompletowania akt sprawy, do których udzielono dostępu, nie można wywodzić, że Komisja ich nie uwzględniła. Chociaż błędne określenie dokumentów mogłoby pozbawić skarżącą możliwości przedstawienia pewnych argumentów, to nie pozbawiło to samej Komisji możliwości uwzględnienia tych dokumentów na tej samej zasadzie co wszystkich pozostałych dokumentów zawartych w aktach. Wobec powyższego argumentacja skarżącej nie dowodzi istnienia naruszenia prawa do obrony.

677 Jeżeli chodzi o konkretne twierdzenie przedstawione w motywie [...] zaskarżonej decyzji, to dotyczy ono faktu, którego prawdziwość nie została podważona przez skarżącą, że [...]. Fakt [...], jak wskazuje skarżąca, nie sprzeciwia się podejściu Komisji polegającym na zacytowaniu omawianego artykułu w zaskarżonej decyzji w celu poparcia części jej tezy dotyczącej [...].

678 Natomiast w odniesieniu do pojedynczego dokumentu — pisma [...], wysłanego do członka Komisji odpowiedzialnego wówczas za konkurencję, skarżąca twierdzi, że byłby on konkretnym wsparciem dla jej obrony na etapie postępowania administracyjnego. Wskazuje ona, że w tym piśmie ważny klient skarżącej i Honeywell wyraził pogląd, że zobowiązanie behawioralne zaakceptowane przez Komisję w ramach koncentracji pomiędzy AlliedSignal i Honeywell w 1999 r. faktycznie wykluczyło możliwość stosowania sprzedaży pakietowej przez Honeywell w następstwie tego połączenia.

679 Wystarczy przypomnieć w związku z tym, że część oceny Komisji dotycząca sprzedaży pakietowej została uznana za nieudowodnioną w całości w pkt 470 powyżej. Skarżącą z kolei uważa, że miałyby lepszą pozycję do ataku, gdyby udzielono jej dostępu do pisma [...], jednak zważywszy, że nie została udowodniona ocena Komisji, naruszenie prawa do obrony nie może mieć wpływu na wynik niniejszego postępowania.

680 Po szóste skarżąca twierdzi, że nie miała dostępu do uwag osób trzecich, zebranych w trakcie weryfikacji technicznej zobowiązań i ich oceny rynku, na podstawie których Komisja odrzuciła zobowiązania strukturalne, w szczególności w odniesieniu do silników do dużych samolotów regionalnych, małych okrętowych turbin gazowych i rozruszników. Twierdzi ona, że z tego względu nie miała możliwości udzielenia odpowiedzi na zastrzeżenia wysunięte przez jej konkurentów w ramach ich odpowiedzi, zgodnie z którymi między innymi przedsiębiorstwa, które

zostałyby stworzone wskutek wykonania niektórych zobowiązań strukturalnych, nie byłyby rentowne.

- 681 Przede wszystkim należy wskazać, że Komisja jedynie przeprowadziła techniczną weryfikację zobowiązań, a nie badania rynku, ponieważ uznała ona te zobowiązania w całości za oczywiście niewystarczające do rozwiązania problemów konkurencji wynikających ze zgłoszonej koncentracji.
- 682 Co więcej, Komisja wskazuje, że pocztą elektroniczną z dnia 22 czerwca 2001 r. poinformowała skarżącą o streszczeniu, załączonym do odpowiedzi na skargę w niniejszym przypadku, przedstawiającym wyniki technicznej weryfikacji, które miały wpływ na różne zobowiązania zaproponowane przez uczestników zgłoszonej koncentracji, w szczególności na zobowiązania strukturalne dotyczące horyzontalnego nakładania. Skarżąca w związku z tym stwierdza, że odpowiedziała na tę korespondencję w dniu 26 czerwca 2001 r. za pośrednictwem szesnastostronicowego dokumentu i wskazuje, że również udzieliła odpowiedzi na pytania Komisji zadane w ramach weryfikacji technicznej za pośrednictwem dokumentów z dnia 14 i 22 czerwca 2001 r.
- 683 W tych okolicznościach należy stwierdzić, że skarżąca rzeczywiście miała możliwość udzielenia odpowiedzi na krytykę zobowiązań, którą przedstawiły osoby trzecie przed uwzględnieniem jej przez Komisję w zaskarżonej decyzji. Jak słusznie wskazuje Komisja, taka krytyka ma znaczenie tylko w zakresie, w jakim zostanie uwzględniona przez Komisję i wykorzystana przez nią w celu uzasadnienia w danym przypadku odrzucenia zobowiązań.
- 684 Ponadto zważywszy, że omawiane uwagi zostały złożone w późnym stadium postępowania, to jest po ostatecznym terminie przewidzianym na przedstawianie zobowiązań, należy stwierdzić, że Komisja nie była zobowiązana udzielić dostępu do nowych dokumentów z akt na tym etapie postępowania. W świetle ścisłego harmonogramu określonego w rozporządzeniu nr 4064/89 i wymogu szybkiego

działania, który charakteryzuje postępowania uregulowane przez to rozporządzenie, nałożenie takiego obowiązku na Komisję po ostatecznym terminie przewidzianym na złożenie zobowiązań groziłoby pozbawieniem Komisji wystarczającego czasu na zbadanie wszystkich akt i przygotowanie ostatecznej decyzji. Przekazując stronom powyżej wspomniane streszczenie, Komisja umożliwiła uczestnikom koncentracji właściwą obronę ich interesów w okolicznościach niniejszej sprawy i dlatego w pełni uszanowała prawo do obrony.

685 Należy także wskazać, że skarżąca nie przedstawiła przed Sądem żadnego z trzech dokumentów wzmiankowanych w pkt 682 powyżej, które jej zdaniem złożyła podczas postępowania administracyjnego. Ponadto, jak wskazano powyżej (zob. w szczególności pkt 555 i nast., 581 i nast. i 612 i nast.), nie wysunęła ona przed Sądem argumentów, które mogłyby wskazywać, dlaczego odrzucenie zobowiązań strukturalnych, w szczególności zobowiązań dotyczących rynków silników do dużych samolotów regionalnych, małych okrętowych turbin gazowych i rozruszników, było bezpodstawne, stwierdzając jedynie, że odrzucenie było całkowicie nieuzasadnione.

686 W tych okolicznościach należy stwierdzić dla celów niniejszego postępowania, że brak dostępu do wspomnianych uwag osób trzecich nie miał wpływu na możliwość obrony skarżącej, ponieważ nie przedstawiła ona przed Sądem żadnych argumentów, które podważałyby powody przedstawione w streszczeniu weryfikacji technicznej i w dużej mierze powtórzone w zaskarżonej decyzji w celu odrzucenia omawianych zobowiązań strukturalnych.

687 Zatem w niniejszym przypadku nie zostało wykazane żadne naruszenie prawa do obrony mogące mieć wpływ na wynik postępowania administracyjnego z powodu zarzucanych przez skarżącą uchybień związanych z dostępem do akt administracyjnych Komisji.

3. W przedmiocie późnego dostępu do akt

a) Argumenty stron

⁶⁸⁸ Skarżąca stwierdza na początku, że rozporządzenie nr 4064/89, a w szczególności art. 18 ust. 1 i 3 tego rozporządzenia, przewiduje prawo do bycia wysłuchanym, a zatem również prawo dostępu do akt we wszystkich etapach postępowania, to jest od chwili wszczęcia postępowania na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) tego rozporządzenia. W tym względzie wskazuje ona, że decyzja o wszczęciu postępowania nie jest wyłącznie aktem przygotowawczym, lecz decyzją o charakterze prawnym pociągającą za sobą skutki prawne. To ustawowo zagwarantowane prawo do bycia wysłuchanym na wszystkich etapach postępowania odpowiada wynikającemu z art. 10 ust. 2 rozporządzenia nr 4064/89 obowiązkowi Komisji dotyczącemu nieprzedłużania postępowania, niż jest to bezwzględnie niezbędne, oraz podstawowej zasadzie prawa wspólnotowego dotyczącej decyzji niekorzystnych, a także zasadzie równości broni.

⁶⁸⁹ Zdaniem skarżącej odmowa Komisji przychylenia się do wniosku GE o dostęp do akt w okresie dwóch miesięcy przed wydaniem pisma w sprawie przedstawienia zarzutów stanowi naruszenie praw GE, mogące pociągać znaczące negatywne skutki. Po pierwsze zaistniała nierówność broni w pierwszym etapie postępowania po jego wszczęciu, która uniemożliwiła GE przedstawianie odpowiednich dowodów lub zobowiązań, pozwalających na szybkie zakończenie postępowania. Po drugie nierówność broni została pogłębiona przez wymóg Komisji, aby skarżąca przedstawiła wyczerpującą odpowiedź na decyzję o wszczęciu postępowania bez możliwości dostępu do akt oraz przez fakt nieudzielenia przez Komisję odpowiedzi na pytania skarżącej. Po trzecie nieznanostwo stanowiska Komisji oraz zawartości akt nie pozwoliła GE przedstawić odpowiednich zobowiązań w celu zakończenia postępowania. Po czwarte podczas przełomowego okresu, obejmującego marzec i kwiecień 2001 r., konkurenci posiadali bezpośredni kontakt z Komisją, chociaż ich prawa są bardziej ograniczone niż prawa stron na mocy art. 18 ust. 4 rozporządzenia nr 4064/89. Po piąte pismo w sprawie przedstawienia zarzutów zostało oparte na odpowiedzi GE na decyzję o wszczęciu postępowania, która została wydana pomimo, że skarżąca nie miała dostępu do akt. Tymczasem w niniejszym przypadku

pismo w sprawie przedstawienia zarzutów było w rzeczywistości decyzją końcową, co potwierdza fakt, że jest ono praktycznie identyczne z decyzją końcową. Dlatego gwarancje procesowe GE polegały na zwykłym spełnieniu warunku technicznego i nie odpowiadały w praktyce rzeczywistej możliwości zmiany stanowiska Komisji.

690 Skarżąca podnosi, że chociaż Komisja dysponowała wieloma dokumentami przedstawionymi przez osoby trzecie przed wydaniem decyzji o wszczęciu postępowania, ujawniła te dokumenty dopiero po dniu 8 maja 2001 r., pomimo wcześniejszych wniosków GE. W tym względzie Komisja nie może powołać się na swój komunikat o dostępie do akt, zgodnie z którym „żaden [każdy] wniosek o uzyskanie dostępu, złożony przed przedłożeniem deklaracji sprzeciwu [pisma w sprawie przedstawienia zarzutów], będzie niedopuszczalny”, ponieważ jest zobowiązana przestrzegać przepisów rozporządzenia nr 4064/89.

691 Komisja uważa, że teza GE nie uwzględnia charakteru i celu dostępu do akt w sprawach z zakresu koncentracji. Zarówno w przepisach prawnych, jak i w orzecznictwie Sądu prawo do bycia wysłuchanym dotyczy tylko zastrzeżeń, które Komisja zamierza uwzględnić. Celem decyzji o wszczęciu postępowania nie jest wysunięcie zastrzeżeń pod adresem stron, ale jedynie wyrażenie w sposób tymczasowy poważnych wątpliwości Komisji, które skłaniają ją do wszczęcia drugiego etapu postępowania.

b) Ocena Sądu

692 W celu odrzucenia tego zarzutu wystarczy zwrócić uwagę, jak czyni to Komisja, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem prawo do bycia wysłuchanym w postępowaniu w dziedzinie konkurencji dotyczy wyłącznie zastrzeżeń, które Komisja zamierza uwzględnić (zob. podobnie wyrok Sądu z dnia 18 grudnia 1992 r.

w sprawach połączonych od T-10/92 do T-12/92 i T-15/92 Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji, Rec. str. II-2667, pkt 38 i ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 65).

693 Zatem zważywszy, że celem decyzji o wszczęciu postępowania na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia nr 4064/89 nie jest wysunięcie zastrzeżeń pod adresem stron, ale jedynie wyrażenie w sposób tymczasowy poważnych wątpliwości Komisji, które skłaniają ją do wszczęcia drugiego etapu postępowania, skarżąca nie może podnosić, że brak dostępu do akt przed doręczeniem pisma w sprawie przedstawienia zarzutów wpływa na jej możliwość obrony. Bowiem okoliczność, że skarżąca rzeczywiście miała możliwość przedstawienia w niniejszym przypadku pisemnych i ustnych uwag w odniesieniu do pisma w sprawie przedstawienia zarzutów, po udzieleniu jej dostępu do akt administracyjnych Komisji, oznacza, że mogła ona wyrazić w odpowiednim czasie swoje stanowisko co do podniesionych wobec niej zarzutów.

694 Należy odrzucić argument skarżącej, że zgodnie z art. 18 ust. 1 i 3 rozporządzenia nr 4064/89 oraz z ww. w pkt 84 wyrokiem w sprawie Kayserberg przeciwko Komisji (pkt 105–107) uczestnicy koncentracji mają prawo przedstawienia własnych stanowisk na każdym etapie postępowania w sprawie kontroli koncentracji. Chociaż zgodnie z art. 18 ust. 1 wspomnianego rozporządzenia strony muszą mieć możliwość przedstawiania swoich uwag od chwili wszczęcia postępowania, nie oznacza to jednak, że Komisja musi udzielić dostępu do swoich akt administracyjnych na tym wczesnym etapie postępowania. Konieczność posiadania przez strony dostępu do akt administracyjnych Komisji, aby móc podjąć obronę przed zarzutami podniesionymi przez Komisję w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów, nie powinna być rozumiana jako zobowiązująca Komisję do udzielenia im w częściach dostępu do akt przez cały czas trwania postępowania, bowiem taki wymóg stanowiłby niewspółmierne obciążenie Komisji.

695 Nie można wywieść ze wskazanego powyżej przez skarżącą podobieństwa między pismem w sprawie przedstawienia zarzutów i zaskarżoną decyzją, że pismo w sprawie przedstawienia zarzutów było faktycznie decyzją końcową. Każde tego rodzaju domniemanie oznaczałoby, że Komisja nigdy nie może uznać w chwili wydawania decyzji końcowej, że przyjęte przez nią tymczasowo stanowisko w piśmie w sprawie przedstawienia zarzutów należy podtrzymać.

696 W odniesieniu do argumentu skarżącej, że brak dostępu do akt na wczesnym etapie postępowania pozbawił ją możliwości przedstawienia odpowiednich zobowiązań w celu zakończenia postępowania, należy wskazać po pierwsze, że skarżąca została już poinformowana, zwłaszcza po wydaniu decyzji o wszczęciu postępowania na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c), o zasadniczych wątpliwościach Komisji co do zgodności koncentracji ze wspólnym rynkiem, i dlatego już wtedy skarżąca mogła zacząć przygotowywać, a nawet przedstawiać propozycje zobowiązań. Co więcej, skarżąca podnosi, że faktycznie przedstawiła takie propozycje na wczesnym etapie postępowania. Ponadto skarżąca miała możliwość przedstawienia zobowiązań po otrzymaniu przez nią pisma w sprawie przedstawienia zarzutów i po udzieleniu jej dostępu do akt administracyjnych, a w tym celu — zgodnie z jej własnymi pismami — dysponowała dodatkowym terminem trzynastu dni licząc od daty przesłuchania.

4. *W przedmiocie zbyt krótkiego terminu wyznaczonego GE na zapoznanie się z aktami*

a) Argumenty stron

697 Zdaniem skarżącej, wyznaczony jej termin na udzielenie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów był niedopuszczalnie krótki, zważywszy na późne udzielenie dostępu do akt, objętość dokumentów do przejrzania oraz zakresu sprawy. Komisja udzieliła jej tylko jedenastu dni roboczych, plus jeden, na zapoznanie się z uwagami osób trzecich zawartymi w aktach Komisji, które liczyły ponad 3500 stron, cztery dodatkowe dni robocze na przygotowanie się do rozprawy ustnej oraz dodatkowe trzynaście dni na przedstawianie odpowiednich zobowiązań. Możliwość wykorzystania tego terminu została następnie ograniczona przez stratę czasu poświęconego na uzyskanie pełnego dostępu do akt, przez odmowę Komisji udzielenia takiego dostępu, brak zgodności wykazu dokumentów z tymi dokumentami, wiele brakujących stron w aktach i nieprzestrzeganie przez Komisję jej własnej wewnętrznej procedury klasyfikacji dokumentów przedstawionej w komunikacie o dostępie o akt, w tym nieprzedstawienie przez nią streszczenia opisującego treść dokumentów określonych jako niedostępne.

698 Zdaniem GE, termin ten był niewystarczający do udzielenia przez nią odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, przygotowanie się do przesłuchania i przedstawienie odpowiednich zobowiązań. Ten krótki termin była nieuczciwą praktyką, sprzeczną z zasadą równości broni w zakresie, w jakim skarżąca nie była w stanie wykonać swojego prawa do obrony na każdym etapie postępowania. GE podnosi, że przed Sądem Komisja nie uzasadniła krótkiego terminu, o którym mowa.

699 Komisja wskazuje na potrzebę szybkiego działania, które charakteryzuje postępowanie w dziedzinie koncentracji. Dwutygodniowy termin wyznaczony GE, przedłużony na jej wniosek o jeden dzień, powinien zostać oceniony z tej perspektywy i nie narusza on prawa do obrony. Sugestia skarżącej, że Komisja powinna była przedstawić swoje zarzuty wcześniej, nie daje pogodzić się z faktem, że wiele wątpliwości Komisji było znanych stronom już przed zgłoszeniem i że GE odpowiedziała na decyzję o wszczęciu postępowania.

b) Ocena Sądu

700 Należy wskazać, że rozporządzenie nr 4064/89 nakłada na Komisję ścisłe terminy, przed których upływem Komisja powinna wydać decyzję końcową odnośnie do każdej zgłoszonej koncentracji. W szczególności zgodnie z art. 10 ust. 1 tego rozporządzenia decyzje przewidziane w art. 6 ust. 1 o wszczęciu albo niewszczęciu tzw. „II etapu” postępowania w odniesieniu do zgłoszonej koncentracji powinny być wydane w terminie nieprzekraczającym jednego miesiąca. Ponadto po zakończeniu takiego postępowania decyzje na podstawie art. 8 ust. 3 muszą być wydane w terminie nieprzekraczającym czterech miesięcy licząc od dnia jego wszczęcia.

701 Aby Komisja mogła dotrzymać harmonogramu określonego w rozporządzeniu nr 4064/89, także terminy pośrednie wyznaczane na każdym etapie postępowania powinny być krótkie. Z definicji ta okoliczność ma niekorzystny wpływ na warunki, w których działają wszyscy uczestnicy postępowania, ale korzyści wynikające

z szybkości postępowania, rozpatrywanego jako całość, zostały uznane przez prawodawcę za uzasadniające te poświęcenia w szczególności w celu uwzględnienia interesu handlowego uczestników zgłoszonej koncentracji w sfinalizowaniu ich zamierzenia tak szybko, jak to możliwe. Sąd miał już możliwość zwrócić uwagę, że przy ocenie podnoszonych naruszeń prawa do obrony w ramach postępowania uregulowanego w rozporządzeniu nr 4064/89, konieczne jest uwzględnienie wymogu szybkiego działania, który charakteryzuje ogólną strukturę tego rozporządzenia (zob. podobnie ww. w pkt 84 wyrok w sprawie Kayserberg przeciwko Komisji, pkt 84 powyżej, pkt 113 i ww. w pkt 115 wyrok w sprawie Endemol przeciwko Komisji, pkt 68).

702 Należy także wskazać, że na podstawie art. 21 rozporządzenia nr 447/98, które znajduje zastosowanie między innymi do terminu określonego zgodnie z art. 13 tego rozporządzenia na udzielenie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, Komisja powinna wziąć pod uwagę czas niezbędny na przygotowanie oświadczeń i pilność sprawy. Zatem obowiązkiem Komisji jest pogodzić, na tyle, na ile jest to możliwe, prawo do obrony podmiotów zgłaszających koncentrację i wspomnianą już wyżej konieczność szybkiego wydania decyzji końcowej.

703 W tych okolicznościach uczestnicy zgłoszonej koncentracji mogą powoływać się na zbyt krótkie terminy wyznaczone w ramach tego postępowania jedynie wtedy, gdy wspomniane terminy są niewspółmierne w stosunku do czasu trwania postępowania jako całości.

704 W niniejszym przypadku jest bezsporne, że uczestnicy planowanej koncentracji dysponowali terminem jedenastu dni roboczych i dodatkowym dniem przyznanym im na ich wnioski w celu przygotowania pisemnej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów. Należy także wskazać, że skarżąca miała cztery dodatkowe dni robocze na przygotowanie swoich argumentów przed przesłuchaniem w dniach 29 i 30 maja 2001 r. Gdyby zorientowała się podczas tego dodatkowego okresu, że umknęła jej istotna okoliczność w trakcie przygotowywania pisemnej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, mogła to podnieść ustnie.

- 705 Co więcej, jak zwraca uwagę Komisja, znaczna większość obaw Komisji była już znana przed zgłoszeniem lub co najmniej po wydaniu decyzji na podstawie art. 6 ust. 1 lit. c) rozporządzenia nr 4064/89. Zatem skarżąca mogła początkowo ustosunkować się do nich w swojej odpowiedzi na tę decyzję, która była dokumentem liczącym ponad 100 stron, na podstawie dokumentów, którymi dysponowała w tamtym czasie. Z powyższego wynika, że termin dwunastu dni roboczych na udzielenie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów powinien być uznany za kontynuację dyskusji między Komisją a skarżącą, która trwała od jakiegoś czasu, a nie za termin na udzielenie odpowiedzi na zarzuty, które były całkowicie nieznanne i nieoczekiwane przed wysłaniem tego dokumentu.
- 706 W świetle wszystkich tych okoliczności należy stwierdzić, że terminy te nie były nieproporcjonalne w porównaniu z ogólnym terminem czterech miesięcy, przed upływem którego musiał zakończyć się drugi etap postępowania.
- 707 Ponadto skarżąca konkretnie nie wyjaśniła, w jaki sposób krótki termin uniemożliwił jej w niniejszym przypadku skuteczną obronę.
- 708 W szczególności skarżąca nie wskazała w swoich pismach, do jakich aspektów pisma w sprawie przedstawienia zarzutów nie była w stanie skutecznie odnieść się w swojej odpowiedzi na to pismo. Raz jeszcze, w odpowiedzi na ustne pytanie Sądu dążącego do ustalenia konkretnych kwestii, w których skarżąca nie miała możliwości obrony, skarżąca podczas rozprawy jedynie stwierdziła, że jej zarzut dotyczył ogólnie zbyt krótkiego terminu.
- 709 W tym względzie należy także wskazać, że odpowiedź uczestników koncentracji na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów jest szczegółowym dokumentem liczącym 47 stron z obszernymi załącznikami, wśród których znajduje się szereg dokumen-

tów, które zawierają dodatkowe argumenty uczestników koncentracji dotyczące poszczególnych rynków. Co do zasady, wobec braku konkretnych zastrzeżeń mogących dowodzić czego innego, fakt ten jest niezgodny z twierdzeniem, że skarżąca nie była w stanie odpowiednio odpowiedzieć na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.

710 Jeśli chodzi o argumenty wskazujące na złą organizację dostępu do akt przez Komisję, skarżąca nie podaje żadnych przykładów ani nie wysuwa konkretnych argumentów na poparcie swoich twierdzeń, że niezgodność wykazu dokumentów z tymi dokumentami, jak również „wiele brakujących stron w aktach” doprowadziły do skrócenia terminu, jaki miała na udzielenie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.

711 Argumenty dotyczące dostępu do akt i braku streszczenia treści dokumentów, do których nie ma dostępu, są istotne w ramach niniejszego zarzutu tylko w takim zakresie, w jakim skarżąca stwierdziła, że ze względu na próby rozwiązania tych problemów, straciła ona cenny czas, podczas gdy powinna była wykorzystać go na zapoznanie się z aktami sprawy. Wprawdzie sporządzanie różnych pism i korespondencji elektronicznej, do których nawiązuje skarżąca, zajęło jednemu z jej prawników pewien czas, jednak nie przeszkadzało to w jednoczesnym badaniu ewentualnie przez pozostałych prawników licznych dokumentów, do których miała już dostęp.

712 W związku z powyższym, jedynym dokumentem, który konkretnie wymienia skarżąca, jest oświadczenie [...], które jej zdaniem otrzymała dopiero w dniu 17 maja 2001 r., to jest trzy dni przed ostatecznym terminem złożenia odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów. Tymczasem pomijając fakt, że skarżąca mogła skutecznie odnieść się do tego dokumentu ewentualnie w swojej odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, a w każdym razie podczas przesłuchania przed Komisją, wystarczy wskazać, że ten dokument nie został wymieniony przez Komisję w zaskarżonej decyzji. Zatem nawet gdyby wykazano, że skarżąca nie posiadała wystarczającego czasu na zbadanie go przed udzieleniem odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów, to ta okoliczność nie miała, z jej punktu widzenia, żadnego niekorzystnego wpływu na wynik postępowania administracyjnego.

713 Wobec powyższego należy podkreślić raz jeszcze, że skarżąca nie wskazała konkretnie, jakich okoliczności lub argumentów nie mogła skutecznie przedstawić podczas postępowania administracyjnego z powodu rzekomych przeszkód w jej obronie, które podniosła w tym względzie. Zatem nie wykazała, że w okolicznościach niniejszego przypadku jej prawo do obrony zostało naruszone z powodu zbyt krótkiego terminu wyznaczonego jej na udzielenie odpowiedzi na pismo w sprawie przedstawienia zarzutów.

5. *W przedmiocie przestrzegania zakresu uprawnień funkcjonariusza ds. przesłuchań*

a) Argumenty stron

714 Skarżąca twierdzi, że nowe przepisy dotyczące funkcjonariusza ds. przesłuchań ustanowione w dniu 23 maja 2001 r. decyzją Komisji 2001/462/WE, EWWiS w sprawie zakresu uprawnień funkcjonariuszy ds. przesłuchań w niektórych postępowaniach z zakresu konkurencji (Dz.U., L 162, str. 21) miały zastosowanie w niniejszym przypadku, jak przyznał funkcjonariusz ds. przesłuchań w swoim piśmie z dnia 19 czerwca 2001 r. W przypadku konkretnego zastosowania tych nowych przepisów skarżąca mogłaby lepiej bronić swoich praw, nie tylko pod względem obiektywnego postępowania, ale także w odniesieniu do odpowiedniego dostępu do wszystkich koniecznych dokumentów. Zarzut niedopuszczalności podniesiony przez Komisję w tym względzie nie opiera się na żadnej podstawie prawnej i dlatego powinien zostać odrzucony.

715 Zdaniem skarżącej, okoliczność, że funkcjonariusz ds. przesłuchań działał na podstawie starych przepisów, a w szczególności, że został mianowany na mocy tych przepisów, sprawia, że jego decyzje są bezprawne i nieważne. Taka nieprawidłowość powoduje, że zaskarżona decyzja jest nieistniejąca, albo w każdym razie powinna prowadzić do stwierdzenia jej nieważności. Zastosowanie starych przepisów pozbawiło GE ochrony wynikającej z Karty i EKPC, które gwarantują jej prawo do bycia wysłuchanym.

716 Komisja twierdzi, że ten zarzut jest niedopuszczalny, ponieważ GE nie określa przepisów, które nie zostały zastosowane, ani w jaki sposób te przepisy umożliwiłyby jej skuteczniejszą obronę. W każdym razie nowe przepisy, o których mowa, miały zastosowanie i zostały zastosowane. Wydanie decyzji 2001/462 nie zakończyło mandatów funkcjonariuszy ds. przesłuchań odpowiedzialnych za daną sprawę. W każdym razie funkcjonariusz ds. przesłuchań powinien zapewnić przestrzeganie istotnych przepisów, a naruszenie ich powinno zostać udowodnione, co nie nastąpiło w niniejszym przypadku. W rzeczywistości wspomniane naruszenie zostało spowodowane pominięciem w ostatniej chwili w decyzji 2001/462 klauzuli przewidującej jej wejście w życie w dniu następującym po dniu jej publikacji w Dzienniku Urzędowym. W konsekwencji decyzja weszła w życie w chwili jej wydania, wbrew temu, co przewidywały wcześniej służby Komisji.

b) Ocena Sądu

717 Należy przede wszystkim zwrócić uwagę, że niniejszy zarzut spełnia wymogi art. 44 § 1 lit. c) regulaminu i nie może zostać odrzucony jako niedopuszczalny. Chociaż zarzut nie został szczegółowo przedstawiony w skardze, jego treść jest jasna i został on uzupełniony pewnymi twierdzeniami natury faktycznej na etapie repliki.

718 W niniejszej sprawie jest bezsporne, że decyzja 2001/462 weszła w życie w dniu jej wydania, to jest w dniu 23 maja 2001 r., oraz że decyzja 94/810/EWWiS, WE z dnia 12 grudnia 1994 r. w sprawie zakresu uprawnień funkcjonariuszy ds. przesłuchań w niektórych postępowaniach z zakresu konkurencji toczących się przed Komisją [tłumaczenie nieoficjalne] (Dz.U., L 330, str. 67) została zatem uchylona tego samego dnia. Podczas gdy art. 1 decyzji 2001/462 stanowi, że Komisja „mianuje jednego lub więcej niż jednego funkcjonariusza ds. przesłuchań”, art. 2 ust. 1 stanowi, że „wszelkie przerwanie, zakończenie kadencji lub przeniesienie, niezależnie od procedury, następuje na podstawie uzasadnionej decyzji Komisji”. Ta decyzja nie przewiduje wyraźnie przepisów przejściowych w odniesieniu do funkcjonariuszy ds. przesłuchań, którzy objęli tę funkcję przed wejściem w życie tej decyzji.

719 Chociaż status funkcjonariusza ds. przesłuchań uległ zmianie po wejściu w życie decyzji 2001/462, w szczególności przez to, że zgodnie z art. 2 ust. 2 tejże decyzji podlega on teraz pod względem administracyjnym członkowi Komisji odpowiedzialnemu za konkurencję zamiast Dyrekcji generalnej ds. konkurencji, z tej decyzji wynika, że nowa funkcja funkcjonariusza ds. przesłuchań zastąpiła bezpośrednio dawną funkcję o tej samej nazwie przewidzianą w decyzji 94/810. W tych okolicznościach należy stwierdzić, że w braku decyzji kończącej jego mandat, zgodnie z art. 2 ust. 1 decyzji 2001/462, poprzedni funkcjonariusz ds. przesłuchań pozostał na stanowisku po wejściu w życie tej decyzji, wbrew argumentom skarżącej.

720 Taka wykładnia powyższych tekstów była poparta obiektywną potrzebą, aby zapewnić funkcjonalną kontynuację działalności funkcjonariusza ds. przesłuchań zgodnie z zasadą dobrej administracji. Należy wskazać, że decyzja 2001/462 w nieunikniony sposób weszła w życie w chwili, w której postępowania w konkretnych sprawach już się toczyły. Jeśli skutkiem wejścia w życie decyzji 2001/462 i braku mianowania nowego funkcjonariusza ds. przesłuchań byłoby to, że nikt nie byłby upoważniony do wykonywania tej funkcji, to niemożliwe byłoby kontynuowanie postępowań, co pozbawiłoby zarówno przepisy rozporządzenia nr 4064/89, jak i decyzji 2001/462 pełnej skuteczności w odniesieniu do tych postępowań. Dlatego należy stwierdzić, że funkcjonariusz ds. przesłuchań, który został mianowany przed wejściem w życie decyzji 2001/462, pozostał upoważniony do wykonywania tej funkcji aż do zmiany decyzji, a przynajmniej do momentu zakończenia postępowań, które prowadził, tak jak w przypadku postępowań omawianych w niniejszej sprawie.

721 Jeśli chodzi o zastosowanie przepisów decyzji 2001/462, Komisja nie zaprzecza, że w tym względzie funkcjonariusz ds. przesłuchań naruszył prawo, jeśli chodzi o przepisy obowiązujące w chwili przesłuchania. Natomiast twierdzi ona, że to naruszenie nie miało w praktyce żadnych prawnych ani faktycznych konsekwencji, ponieważ procedura zastosowana przez funkcjonariusza ds. przesłuchań była zgodna

zarówno ze starymi przepisami, które w jego przekonaniu on stosował, jak i z nowymi przepisami, które musiał on stosować.

722 Komisja słusznie zwraca uwagę, że skarżąca nie była w stanie wskazać ani konkretnego przepisu decyzji 2001/462, które funkcjonariusz ds. przesłuchań rzekomo naruszył, ani żadnego innego przepisu, na podstawie którego mógłby przyjąć odmienne stanowisko od tego, które faktycznie przyjął, jeśli wiedziałby, że należało stosować decyzję 2001/462.

723 Jedyne konkretne kwestie podniesione przez skarżącą w tym względzie dotyczą odmowy przez funkcjonariusza ds. przesłuchań zarządzenia pełnego przedstawienia modelu Choiego i danych w nim użytych oraz skarg wniesionych do Komisji i uwag, które otrzymano od podmiotów trzecich. Tymczasem należy stwierdzić, że z powodów wskazanych w pkt 649 i nast. powyżej dostęp do akt został uznany za wystarczający w okolicznościach niniejszego przypadku, jeśli chodzi o wspomniane skargi złożone do Komisji i uwagi. W konsekwencji stanowisko przyjęte w tym względzie przez funkcjonariusza ds. przesłuchań nie przeszkodziło skarżącej w obronie w niniejszym przypadku. Jeśli chodzi o model Choiego funkcjonariusz ds. przesłuchań zwrócił uwagę w swoim sprawozdaniu z dnia 28 czerwca 2001 r., że Komisja nie opierała się już wtedy na tym modelu (zob. także w tym względzie pkt 2 i 3 sprawozdania funkcjonariusza ds. przesłuchań z dnia 28 czerwca 2001 r.). W każdym razie należy przypomnieć, że w pkt 399 i nast. powyżej Sąd już odrzucił uzasadnienie Komisji dotyczące sprzedaży pakietowej, w związku z czym każde stwierdzenie nieprawidłowości dotyczące dostępu do modelu Choiego nie może mieć żadnego wpływu na wynik niniejszego postępowania.

724 Skarżąca zwraca uwagę, że motyw drugi decyzji 2001/462 stanowi, że „obowiązkiem Komisji jest zapewnienie, aby [prawo do bycia wysłuchanym] było zagwarantowane w jej postępowaniach z zakresu konkurencji, mając na względzie w szczególności [Kartę]”. Przywołuje ona w tym względzie w szczególności prawo do bycia wysłuchanym przewidziane w art. 41 ust. 2 Karty, prawo dostępu do dokumentów przewidziane w art. 41 i 42, prawo do rzetelnego procesu sądowego przewidziane w art. 47 i w końcu, wyraźny obowiązek przestrzegania zasady proporcjonalności na mocy art. 52, jeśli prawa podstawowe są poddawane ograniczeniom.

725 Wystarczy wskazać w tym względzie, że rzeczywista zawartość wszystkich szczególnych praw, które zostały wzmiankowane w pkt 724 powyżej, była już chroniona w prawie wspólnotowym przed przyjęciem Karty, która zgodnie ze swoją preambułą jedynie je potwierdza. Zgodnie bowiem z utrwalonym orzecznictwem prawa podstawowe są integralną częścią ogólnych zasad prawa, których poszanowanie sądy wspólnotowe zapewniają (zob. w szczególności opinia Trybunału 2/94 z dnia 28 marca 1996 r., Rec. str. I-1759, pkt 33 i wyrok Trybunału z dnia 29 maja 1997 r. w sprawie C-299/95 Kremzow, Rec. str. I-2629, pkt 14). Trybunał i Sąd czerpią w tej materii z tradycji konstytucyjnych wspólnych dla państw członkowskich, a także ze wskazówek wynikających z międzynarodowych aktów dotyczących praw człowieka, w ramach których państwa członkowskie współpracują lub do których przystąpiły. W tych ramach europejska konwencja praw człowieka ma tu szczególnie znaczenie (wyrok Trybunału z dnia 15 maja 1986 r. w sprawie 222/84 Johnston, Rec. str. 1651, pkt 18; oraz ww. wyrok w sprawie Kremzow, pkt 14). Co więcej, zgodnie art. F ust. 2 Traktatu o Unii Europejskiej (obecnie art. 6 ust. 2 UE) „Unia szanuje prawa podstawowe zagwarantowane w Europejskiej konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności oraz wynikające z tradycji konstytucyjnych wspólnych dla państw członkowskich, jako zasady ogólne prawa wspólnotowego”.

726 Podobnie, zasada proporcjonalności, będąca jedną z ogólnych zasad prawa wspólnotowego, wymaga, by akty instytucji wspólnotowych nie wykraczały poza to, co odpowiednie i konieczne do realizacji uzasadnionych celów, którym mają służyć, przy czym oczywiście tam, gdzie istnieje możliwość wyboru spośród większej liczby odpowiednich rozwiązań, należy stosować te najmniej dotkliwe, a wynikające z tego niedogodności nie mogą być nadmierne w stosunku do zamierzonych celów (zob. przykładowo wyroki Trybunału z dnia 13 listopada 1990 r. w sprawie C-331/88 Fedesa i in., Rec. str. I-4023, pkt 13; z dnia 5 października 1994 r. w sprawach połączonych C-133/93, C-300/93 i C-362/93 Crispoltoni i in., Rec. str. I-4863, pkt 41; oraz z dnia 5 maja 1998 r. w sprawie C-157/96 National Farmers' Union i in., Rec. str. I-2211, pkt 60).

727 Zatem w niniejszym przypadku, z odniesienia do Karty w drugim motywie decyzji 2001/462 nie można wyprowadzać wniosku, że funkcjonariusz ds. przesłuchań był

zobowiązany stosować prawa powołane przez skarżącą w inny sposób po wejściu w życie tego aktu.

728 Skarżąca powołuje się także na ogólne twierdzenia Komisji dotyczące wzmocnienia prawa do obrony, które miało być skutkiem reformy zakresu uprawnień funkcjonariusza ds. przesłuchań, w szczególności w zielonej księdze, która poprzedziła wydanie decyzji 2001/462. Tymczasem nie wynika z tych twierdzeń, że funkcjonariusz ds. przesłuchań zachowałby się inaczej podczas przesłuchania przed Komisją, niż to faktycznie miało miejsce. Sam funkcjonariusz ds. przesłuchań stwierdził w piśmie do skarżącej z dnia 19 czerwca 2001 r., że przesłuchanie przebiegło w sposób zgodny z wymogami decyzji 2001/462 w zakresie poszanowania prawa do obrony. Należy wskazać w szczególności, że funkcjonariusz ds. przesłuchań przyznał uczestnikom koncentracji możliwość przekazania dalszych pisemnych uwag po przesłuchaniu, zgodnie z art. 12 ust. 4 decyzji 2001/462.

729 Jedyne konkretny argument przedstawiony przez skarżącą w tym względzie dotyczy możliwości, że funkcjonariusz ds. przesłuchań mógł uznać za konieczne wyłączenie modelu Choiego z dyskusji na etapie przesłuchania przed Komisją na tej podstawie, że uczestnicy koncentracji nie mieli możliwości zbadania danych w nim użytych. Ten argument nie może być uwzględniony wobec braku odniesienia do konkretnych przepisów decyzji 2001/462 zmieniającej kryteria, które w tym względzie funkcjonariusz ds. przesłuchań miał obowiązek stosować w celu podjęcia swojej decyzji. W każdym razie, jak wskazano w pkt 723 powyżej, Komisja porzuciła model Choiego przed wydaniem zaskarżonej decyzji.

730 Wprawdzie w chwili przesłuchania w dniu 29 i 30 maja 2001 r. funkcjonariusz ds. przesłuchań pomylił się co do obowiązujących przepisów, jednak nie można stwierdzić w niniejszym przypadku, że przebieg postępowania mógłby być inny ze względu na wpływ tego błędu na możliwości obrony skarżącej.

731 W odniesieniu do przebiegu postępowania administracyjnego po przesłuchaniu, funkcjonariusz ds. przesłuchań zastosował nowe przepisy decyzji 2001/462 przy sporządzaniu swojego sprawozdania z dnia 28 czerwca 2001 r. Zatem zajmując stanowisko końcowe w odniesieniu do różnych kwestii proceduralnych podniesionych przez uczestników zgłoszonej koncentracji, uwzględnił on przepisy proceduralne mające rzeczywiście zastosowanie. Zważywszy, że we wspomnianym sprawozdaniu ponownie zbadał on kwestię, czy prawo do obrony zostało poszanowane w niniejszym przypadku, a w szczególności kwestię, czy dostęp do akt został udzielony zgodnie z obowiązującymi przepisami, należy stwierdzić, że naprawił on ewentualne wady wynikające z jego uprzedniego błędu przed wydaniem zaskarżonej decyzji.

Wnioski końcowe

732 W ramach niniejszego postępowania należy stwierdzić, że Komisja słusznie stwierdziła w zaskarżonej decyzji, że w wyniku koncentracji istniejąca uprzednio pozycja dominująca skarżącej na rynku silników do dużych samolotów regionalnych zostałaby umocniona i że zostałyby stworzone pozycje dominujące jednostki powstałej w wyniku połączenia na rynkach silników do samolotów służbowych i małych okrętowych turbin gazowych (zob. odpowiednio pkt 489 i nast., 566 i nast., oraz 587 i nast. powyżej). Z zaskarżonej decyzji wynika także, że na każdym z tych rynków stworzenie lub umocnienie pozycji dominującej znacząco utrudniłoby skuteczną konkurencję na wspólnym rynku. Ponadto na żaden z tych wniosków nie mają wpływu zastrzeżenia o charakterze proceduralnym wysunięte przez skarżącą w niniejszym przypadku (pkt 621–731 powyżej).

733 Natomiast chociaż Komisja słusznie uznała w zaskarżonej decyzji, że przed koncentracją skarżąca zajmowała pozycję dominującą na rynku silników do dużych samolotów handlowych, nie wykazała ona w sposób wymagany przez prawo, że

zostałyby stworzone lub umocnione pozycje dominujące jednostki powstałej w wyniku połączenia z powodu wertykalnego nakładania działalności związanej z rozrusznikami Honeywell i silnikami skarżącej do dużych samolotów handlowych, z powodu połączenia produktów awioniki i innych urządzeń Honeywell oraz siły finansowej i handlowej grupy GE, i wreszcie z powodu możliwości wiązania sprzedaży silników skarżącej z produktami awioniki i innymi urządzeniami Honeywell (zob. odpowiednio pkt 286 i nast., 325 i nast. oraz 399 i nast. powyżej).

734 Należy w tym względzie przypomnieć, że nie można stwierdzić nieważności decyzji uznającej zgłoszoną koncentrację za niezgodną ze wspólnym rynkiem na tej podstawie, że skarżąca wykazała istnienie jednego błędu lub więcej błędów w analizie jednego rynku lub więcej, jeśli z tej samej decyzji wynika, że zgłoszona koncentracja spełniała przesłanki niezgodności przewidziane w art. 2 ust. 3 rozporządzenia nr 4064/89 w odniesieniu do jednego rynku lub więcej rynków (zob. w szczególności pkt 45–48 powyżej). W ten sposób, ponieważ Komisja słusznie uznała w zaskarżonej decyzji, że te przesłanki zostały spełnione w przypadku trzech różnych rynków, to jest rynku silników do dużych samolotów regionalnych, rynku silników do samolotów służbowych i rynku małych okrętowych turbin gazowych, w niniejszym przypadku nie należy stwierdzić nieważności zaskarżonej decyzji. Wobec powyższego skargę należy oddalić.

W przedmiocie kosztów

735 Zgodnie z art. 87 § 2 regulaminu kosztami zostaje obciążona, na żądanie strony przeciwnej, strona przegrywająca sprawę. Ponieważ skarżąca przegrała sprawę, należy — zgodnie z żądaniem strony pozwanej i interwenientów, Rolls-Royce i Rockwell Collins — obciążyć ją jej własnymi kosztami oraz kosztami poniesionymi przez stronę pozwaną i interwenientów.

Z powyższych względów

SĄD PIERWSZEJ INSTANCJI (druga izba w składzie powiększonym)

orzeka, co następuje:

- 1) **Skarga zostaje oddalona.**
- 2) **Skarżąca ponosi swoje własne koszty oraz koszty poniesione przez Komisję i interwenientów.**

Pirrung

Tiili

Meij

Vilaras

Forwood

Wyrok ogłoszono na posiedzeniu jawnym w Luksemburgu w dniu 14 grudnia 2005 r.

Sekretarz

Prezes

E. Coulon

J. Pirrung

Spis treści

Ramy prawne	II - 5598
Okoliczności powstania sporu	II - 5599
Zaskarżona decyzja	II - 5600
Postępowanie	II - 5603
Żądania stron	II - 5606
Co do prawa	II - 5606
A — Uwagi wstępne	II - 5607
1. W przedmiocie wniosku o połączenie	II - 5607
2. W przedmiocie związku różnych okoliczności, na podstawie których Komisja stwierdziła niezgodność koncentracji ze wspólnym rynkiem	II - 5608
a) Argumenty stron	II - 5608
b) Ocena Sądu	II - 5609
3. W przedmiocie zaproponowanych zobowiązań	II - 5611
4. W przedmiocie wymogów dowodowych i zakresu kontroli sądu wspólnotowego	II - 5614
a) Argumenty stron	II - 5614
b) Ocena Sądu	II - 5615
Rozważania ogólne	II - 5615
W przedmiocie traktowania skutków konglomeratowych	II - 5616
Badanie czynników mogących powstrzymać jednostkę powstałą w wyniku połączenia od zachowania się w sposób przewidziany w zaskarżonej decyzji	II - 5618
II - 5832	

GENERAL ELECTRIC PRZECIWKO KOMISJI

5. W przedmiocie niewykazania znaczącego utrudnienia skutecznej konkurencji	II - 5620
a) Argumenty stron	II - 5620
b) Ocena Sądu	II - 5622
B — W przedmiocie uprzednio istniejącej pozycji dominującej na rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5625
1. Wprowadzenie	II - 5625
2. Argumenty stron	II - 5626
3. Ocena Sądu	II - 5633
a) Uwagi wstępne	II - 5633
b) W przedmiocie udziałów w rynku	II - 5636
W przedmiocie przypisania skarżącej udziałów w rynku CFMI	II - 5637
— Wprowadzenie	II - 5637
— Analiza wewnętrznej organizacji CFMI	II - 5638
— Analiza pozycji konkurencyjnej GE, CFMI i Snecmy	II - 5640
— Streszczenie i wnioski w przedmiocie przypisania skarżącej udziału CFMI w rynku	II - 5641
W przedmiocie udziałów w rynku uwzględnionych przez Komisję w ocenie siły producentów obecnych na rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5643
— W przedmiocie rozważań dotyczących charakteru rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5643
— W przedmiocie rozważań dotyczących rynków usług serwisowych (aftermarkets)	II - 5644
	II - 5833

— W przedmiocie rozważań dotyczących pojęcia „standaryzacji” (commonality) na rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5646
— W przedmiocie określenia udziałów w rynku uwzględnionych przez Komisję w ocenie siły skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5648
— W przedmiocie samolotu typu Boeing 737	II - 5652
Wnioski w przedmiocie udziałów w rynku	II - 5654
c) W przedmiocie integracji wertykalnej GE Capital i GECAS	II - 5655
Wprowadzenie	II - 5655
W przedmiocie wpływu handlowego GECAS	II - 5658
— W przedmiocie polityki GECAS „GE-only”	II - 5658
— W przedmiocie pozycji handlowej GECAS	II - 5660
W przedmiocie siły finansowej GE Capital	II - 5662
W przedmiocie rozważań odnoszących się do wywierania przez GECAS i GE Capital wpływu na klientów skarżącej na rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5662
— W przedmiocie wywierania przez GE wpływu na producentów samolotów, dzięki sile jej spółek zależnych	II - 5663
— W przedmiocie wywierania przez GE wpływu na przedsiębiorstwa lotnicze, dzięki sile jej spółek zależnych	II - 5667
— Wnioski w przedmiocie wywierania przez GE wpływu dzięki sile jej spółek zależnych	II - 5670
Rozważania w przedmiocie danych liczbowych dotyczących zmian w udziałach skarżącej w rynku po rozpoczęciu przez GECAS działalności w zakresie zakupu i leasingu samolotów	II - 5671
Wniosek w przedmiocie integracji wertykalnej	II - 5674

GENERAL ELECTRIC PRZECIWKO KOMISJI

d) Sytuacja konkurencji na rynku silników do dużych samolotów handlowych	II - 5675
e) W przedmiocie nieistniejącej lub słabej presji handlowej lub konkurencyjnej	II - 5678
Presja wywierana przez konkurentów	II - 5678
— W przedmiocie pozycji P & W	II - 5679
— W przedmiocie pozycji Rolls-Royce'a	II - 5681
W przedmiocie presji wywieranej przez nabywców	II - 5683
f) Wniosek w przedmiocie pozycji dominującej	II - 5685
C — Wertykalne nakładanie	II - 5685
1. Argumenty stron	II - 5685
2. Ocena Sądu	II - 5687
3. Wnioski	II - 5696
D — W przedmiocie skutków konglomeratowych	II - 5697
1. W przedmiocie siły finansowej i integracji wertykalnej	II - 5697
a) Argumenty stron	II - 5697
W przedmiocie siły finansowej	II - 5697
W przedmiocie integracji wertykalnej	II - 5698
b) Ocena Sądu	II - 5700
Wprowadzenie	II - 5700
W przedmiocie prawdopodobieństwa przyszłego zachowania przewidzianego przez Komisję	II - 5701
— W przedmiocie produktów w standardzie SFE	II - 5701
— W przedmiocie produktów opcji BFE i SFE	II - 5705
W przedmiocie stworzenia w przyszłości pozycji dominujących na rynkach produktów awioniki i innych urządzeń	II - 5709
Wnioski	II - 5712
	II - 5835

2. Sprzedaż pakietowa	II - 5713
a) Argumenty stron	II - 5713
Uwagi wstępne	II - 5713
W przedmiocie istnienia sprzedaży pakietowej czystej lub technicznej	II - 5716
W przedmiocie istnienia sprzedaży pakietowej mieszanej	II - 5717
b) Ocena Sądu	II - 5721
Uwagi wstępne	II - 5721
W przedmiocie sprzedaży pakietowej w ogólności	II - 5724
W przedmiocie sprzedaży pakietowej czystej	II - 5727
W przedmiocie sprzedaży pakietowej technicznej	II - 5731
W przedmiocie sprzedaży pakietowej mieszanej	II - 5732
— W przedmiocie wcześniejszych praktyk	II - 5734
— W przedmiocie analiz gospodarczych	II - 5736
— W przedmiocie strategicznego charakteru przewidywanych zachowań	II - 5742
Wnioski	II - 5744
E — Horyzontalne nakładanie	II - 5745
1. W przedmiocie silników do dużych samolotów regionalnych	II - 5746
a) Argumenty stron	II - 5746
W przedmiocie definicji rynku oraz istnienia przed koncentracją pozycji dominującej na rynku właściwym	II - 5746
W przedmiocie wpływu koncentracji na rynek właściwy	II - 5748
W przedmiocie odrzucenia zobowiązania strukturalnego dotyczącego silników do dużych samolotów regionalnych	II - 5749
b) Ocena Sądu	II - 5750
Definicja rynku	II - 5750

GENERAL ELECTRIC PRZECIWKO KOMISJI

W przedmiocie uprzedniej pozycji dominującej skarżącej	II - 5766
W przedmiocie umocnienia pozycji dominującej	II - 5767
W przedmiocie wpływu umocnienia pozycji dominującej na konkurencję	II - 5768
W przedmiocie odrzucenia przez Komisję zobowiązania dotyczącego dużych samolotów regionalnych	II - 5773
Wnioski w przedmiocie horyzontalnego nakładania wpływającego na rynek silników do dużych samolotów regionalnych	II - 5775
2. W przedmiocie silników do samolotów służbowych	II - 5775
a) Argumenty stron	II - 5775
b) Ocena Sądu	II - 5776
c) Wniosek w przedmiocie horyzontalnego nakładania na rynku silników do samolotów służbowych	II - 5782
3. W przedmiocie małych okrętowych turbin gazowych	II - 5783
a) W przedmiocie definicji rynku	II - 5783
Argumenty stron	II - 5783
Ocena Sądu	II - 5783
b) W przedmiocie zobowiązań	II - 5790
Argumenty stron	II - 5790
Ocena Sądu	II - 5791
c) Wniosek w przedmiocie horyzontalnego nakładania wpływającego na rynek małych okrętowych turbin gazowych	II - 5793
F — Zarzuty oparte na uchybieniach proceduralnych	II - 5793
1. Uwagi wstępne	II - 5794
a) Argumenty stron	II - 5794
b) Ocena Sądu	II - 5796
	II - 5837

2. W przedmiocie dostępu do pewnych dokumentów	II - 5798
a) Argumenty stron	II - 5798
b) Ocena Sądu	II - 5802
3. W przedmiocie późnego dostępu do akt	II - 5815
a) Argumenty stron	II - 5815
b) Ocena Sądu	II - 5816
4. W przedmiocie zbyt krótkiego terminu wyznaczonego GE na zapoznanie się z aktami	II - 5818
a) Argumenty stron	II - 5818
b) Ocena Sądu	II - 5819
5. W przedmiocie przestrzegania zakresu uprawnień funkcjonariusza ds. przesłuchań	II - 5823
a) Argumenty stron	II - 5823
b) Ocena Sądu	II - 5824
Wnioski końcowe	II - 5829
W przedmiocie kosztów	II - 5830