

Instytucja decyzji zobowiązującej w unijnym orzecznictwie – spór o zakres stosowania zasady proporcjonalności

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Instytucja decyzji zobowiązującej w unijnym prawie ochrony konkurencji
 1. Ogólny zarys instytucji
 2. Praktyka decyzyjna Komisji Europejskiej
- III. Decyzje zobowiązujące w orzecznictwie sądów unijnych
 1. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Alrosa*
 2. Wyrok Sądu w sprawie *Morningstar*
- IV. Kształt instytucji decyzji zobowiązującej po wyrokach *Alrosa* oraz *Morningstar*
 1. Dopuszczalność odwołań od decyzji zobowiązujących
 2. Zasada proporcjonalności
 - 2.1. Wstęp
 - 2.2. Wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie *Alrosa*
 - 2.3. Opinia Rzecznik Generalnej Juliane Kokott
 - 2.4. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Alrosa*
 - 2.5. Uwagi końcowe
 3. Kontrola sądowa
- V. Podsumowanie

Streszczenie

Autor prezentuje dotychczasowy dorobek orzecznicy dotyczący unijnej instytucji decyzji zobowiązującej. W pierwszej kolejności nakreślony został ogólny zarys instytucji oraz przytoczone statystyki jej stosowania przez Komisję. Następnie zaprezentowano wyroki Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej dotyczące decyzji zobowiązujących. Sednem pracy była analiza obecnego podejścia TSUE do stosowania zasady proporcjonalności na potrzeby wydawania decyzji zobowiązujących oraz zaprezentowanie potencjalnych implikacji tego podejścia dla egzekwowania reguł prawa konkurencji w UE. Poruszono także kwestie dopuszczalności odwołań od decyzji zobowiązujących oraz kontroli takich decyzji, a także inne kwestie poboczne, które były przedmiotem dotychczasowego orzecznictwa.

Słowa kluczowe: *commitment decision*; decyzja zobowiązująca; decyzja zobowiązaniowa; zasada proporcjonalności; orzecznictwo unijne; art. 9 rozporządzenia nr 1/2003.

JEL: K21, K23, K41, K4

* Absolwent prawa Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Podyplomowego Studium Prawa Konkurencji Instytutu Nauk Prawnych PAN; e-mail: marcinmleczko@gmail.com.

I. Wprowadzenie

Począwszy od wejścia w życie w roku 2004, unijna instytucja decyzji zobowiązującej (*commitment decision*) nie była częstym przedmiotem kontroli sądowej. Obecne ramy proceduralne doprecyzowane są przez dwa wyroki unijnych sądów: Trybunału Sprawiedliwości z dnia 29 czerwca 2010 r. w sprawie *Alrosa*¹ oraz Sądu z dnia 15 września 2016 r. w sprawie *Morningstar*². Skromna liczba orzecznictwa wynika z cechy charakterystycznej tej instytucji, jaką jest dobrowolność składanych z inicjatywy przedsiębiorców zobowiązań. Wydaje się jednak, że po wspomnianych wyrokach TSUE możliwość skutecznego zaskarżenia takich decyzji przez przedsiębiorców stała się jeszcze mniejsza, o ile nie iluzoryczna. Obecny model funkcjonuje bowiem w oparciu o szeroką dyskrecjonalność Komisji Europejskiej, a znacznie uproszczony obowiązek stosowania zasady proporcjonalności skutkuje ograniczeniem kontroli sądowej. W niniejszym artykule zaprezentowano obecne podejście TSUE do stosowania zasady proporcjonalności na potrzeby wydawania decyzji zobowiązujących oraz wskazano potencjalne implikacje tego podejścia dla egzekwowania reguł prawa konkurencji w Unii Europejskiej.

II. Instytucja decyzji zobowiązującej w unijnym prawie ochrony konkurencji

1. Ogólny zarys instytucji

Instytucja decyzji zobowiązującej, inspirowana amerykańskim *consent decree* została po raz pierwszy wprowadzona do prawa unijnego rozporządzeniem nr 1/2003³. Art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 stanowi, że „jeżeli Komisja zamierza przyjąć decyzję nakazującą zaprzestania naruszenia i zainteresowane przedsiębiorstwa zaproponują zobowiązania uwzględniające zastrzeżenia wyrażone przez Komisję we wstępnej fazie rozpatrywania sprawy, Komisja może, w drodze decyzji, uczynić takie zobowiązania wiążącymi dla przedsiębiorstw. Decyzja taka może zostać przyjęta na czas określony i oznacza, że nie ma już dalszych podstaw do podejmowania działań przez Komisję”. Konstrukcja art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 jest więc alternatywą dla stosowania art. 7 rozporządzenia nr 1/2003, którego istota polega na stwierdzeniu naruszenia unijnych zasad konkurencji i nakazaniu jego zaprzestania. W przypadku decyzji zobowiązujących, Komisja Europejska (dalej: Komisja) nie rozstrzyga czy doszło do naruszenia unijnego prawa konkurencji, a ogranicza się jedynie do jego uprawdopodobnienia. Takie rozwiązanie umożliwia szybsze eliminowanie praktyk, które mogą naruszać konkurencję. Cytując słowa samej Komisji „głównymi zaletami *commitment decisions* są szybkie dokonywanie zmian na rynku z korzyścią dla konsumentów oraz niższe koszty administracyjne. Dla stron, atrakcyjne wydaje się szybsze postępowanie i brak przyznania się do dokonania naruszenia” (tłum. wł.)⁴. Ten „negocjacyjny”⁵ odpowiednik art. 7 rozporządzenia nr 1/2003 nie przewiduje również możliwości nałożenia na przedsiębiorstwo

¹ Wyr. TS z 29.06.2010 r. w sprawie C-441/07 P *Komisja Europejska v. Alrosa Company Ltd.*, ECLI:EU:C:2010:377.

² Wyr. Sądu z 15.09.2016 r. w sprawie T-76/14 *Morningstar Inc. v. Komisja*, ECLI:EU:T:2016:481.

³ Rozporządzenie Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16.12.2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu, Dz. Urz. UE L 1 z 4.01.2003.

⁴ KE, *Best practices on the conduct of proceedings concerning Articles 101 and 102 TFEU*, s. 24. Pobrano z: http://ec.europa.eu/competition/consultations/2010_best_practices/best_practice_articles.pdf (14.04.2017).

⁵ Szerzej o instytucjach spornego i negocjacyjnego stosowania prawa ochrony konkurencji zob. Skoczny, 2016.

kary pieniężnej. Ponadto, na podstawie art. 7 rozporządzenia nr 1/2003 Komisja może narzucić przedsiębiorstwu środki zaradcze, czego teoretycznie nie może zrobić na podstawie art. 9 rozporządzenia nr 1/2003, ponieważ jej kompetencje są ograniczone jedynie do akceptowania złożonych przez przedsiębiorcę zobowiązań.

Art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 nie jest jednak alternatywą dostępną dla organu w każdej sprawie naruszenia prawa konkurencji. Ustawodawca unijny wziął pod uwagę specyfikę tej instytucji i ograniczył katalog spraw, w których może być ona zastosowana. Zgodnie z motywem 13 preambuły do rozporządzenia nr 1/2003 „decyzje w sprawie zobowiązań nie dotyczą spraw, w których Komisja zamierza nałożyć grzywnę”. Taki podział nie jest jednak definitywny. Komisja może bowiem, w trakcie postępowania, z różnych powodów stwierdzić, że sprawa, której dotyczy postępowanie nie wymaga już nałożenia grzywny. Ze względu na szeroki zakres uznania Komisji w ocenie takiej przesłanki, jest ona stosunkowo łatwa do obejścia. Kolejną wskazówkę dotyczącą stosowania art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 stanowią wyjaśnienia Komisji (memorandum) z dnia 17 września 2004 r.⁶. Zgodnie z tekstem wyjaśnień, decyzje zobowiązujące nie powinny być wydawane w sprawach najpoważniejszych naruszeń prawa konkurencji, a szczególnie w sprawach karteli (*hardcore cartel cases*). W dotychczasowej praktyce zdarzało się jednak, że zobowiązania przyjmowane były w sprawach, które uważane są za poważne naruszenia prawa konkurencji⁷. Memorandum wskazuje również, że aby możliwe było wydanie decyzji na podstawie art. 9 rozporządzenia nr 1/2003, przemawiać mają względy ekonomiki procesowej (*efficiency reasons*), a przedsiębiorstwa mają być skłonne zaoferować zobowiązania uwzględniające zastrzeżenia Komisji wyrażone podczas wstępnej oceny (*preliminary assessment*). Gdy te przesłanki są spełnione, Komisja może, lecz nigdy nie jest do tego zobowiązana, ograniczyć się do uczynienia zobowiązań wiążącymi i nie wydawać formalnej decyzji zakazującej. Decyzje zobowiązujące stosuje się w sprawach zarówno antykonkurencyjnych porozumień, jak i nadużywania pozycji dominującej (odpowiednio art. 101 i art. 102 TFUE).

2. Praktyka decyzyjna Komisji Europejskiej

Wyłączając decyzje kartelowe, w okresie od maja 2004 r. do lutego 2014 r. Komisja wydała 34 decyzje zobowiązujące i 19 decyzji stwierdzających naruszenie zakazu praktyk ograniczających konkurencję (*infringement decisions*)⁸. Oznacza to, że Komisja sięga po tę instytucję w ponad 60% spraw. Sektorem preferencyjnym dla korzystania z art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 wydaje się być sektor energetyczny. W okresie od 2004 r. do 2013 r. w stosunku do podmiotów z tego sektora wydano aż 11 decyzji zobowiązujących. Zastanawiający wydaje się być jednak fakt, iż w czterech z tych decyzji przyjęto zobowiązania o charakterze strukturalnym⁹. W przypadku wydawania decyzji stwierdzających naruszenie możliwość przyjmowania zobowiązań strukturalnych przez Komisję jest bardzo ograniczona. Wynika to z treści art. 7 rozporządzenia nr 1/2003, który

⁶ Informacja prasowa Komisji Europejskiej, MEMO/04/217 z 17.09.2004 r. Pobrano z: http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-04-217_en.htm (14.04.2017).

⁷ Zob. np. dec. KE w sprawach COMP/38.636, *Rambus*, IP/09/1897; COM/39.692, *IBM Maintenance Services*, IP/11/1539; COMP/39.530, *Microsoft*, IP/13/2013; 39.847; COMP/39.847/*E-books*.

⁸ KE, *To commit or not to commit? Deciding between prohibition and Commitments*, Competition policy brief, 2014. Pobrano z: http://ec.europa.eu/competition/publications/cpb/2014/003_en.pdf (15.04.2017).

⁹ Dec. KE: z 26.11.2008 r. w sprawie COMP/39.388 – *German Electricity Wholesale Market*; z dnia 18.03.2009 r. w sprawie COMP/39.402 – *RWE Gas Foreclosure*; z 29.09.2010 r. w sprawie COMP/39.315 – *ENI*; z 10.04.2013 r. w sprawie AT.39727 – *CEZ*.

wyraźnie wskazuje, że środki strukturalne zastosować można jedynie, gdy nie istnieją równie skuteczne środki behawioralne lub gdy równie skutecznie środki behawioralne byłyby bardziej uciążliwe dla zainteresowanych przedsiębiorstw. Co prawda w przypadku art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 nie mamy do czynienia z takim literalnym ograniczeniem, aczkolwiek konieczność stosowania tej zasady nie powinna budzić wątpliwości. Wynika to między innymi z treści punktu 12 preambuły do rozporządzenia nr 1/2003, zgodnie z którym środki strukturalne powinny być stosowane jedynie, jeżeli nie są dostępne żadne równie skuteczne środki behawioralne lub gdy równie skuteczne środki behawioralne byłyby bardziej uciążliwe dla określonego przedsiębiorstwa niż środki strukturalne. Zmiany w strukturze przedsiębiorstwa są proporcjonalne wyłącznie wtedy, gdy występuje znaczne ryzyko trwania lub powtórzenia naruszenia spowodowanego samą strukturą przedsiębiorstwa¹⁰. Komisja Europejska przyjmowała jednak zobowiązania o charakterze strukturalnym w sektorze energetycznym, przez co częściowo doprowadziła do jego liberalizacji. Zasadność wykorzystywania tej instytucji w celach quasi-regulacyjnych¹¹ jest dyskusyjna. Niewątpliwie bowiem główną motywacją Komisji podczas decydowania się na stosowanie instytucji z art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 powinny być kwestie ekonomiki procesowej, a nie chęć dążenia do regulacji rynku. W doktrynie podkreśla się ryzyko, iż Komisja może sięgać po decyzję zobowiązującą w celu nałożenia dalej idących zobowiązań, niż byłoby to możliwe na podstawie decyzji stwierdzającej naruszenie, jak również w celu uniknięcia kontroli sądowej takiej decyzji (Jenny, 2015, s. 724).

Poza wyróżniającym się sektorem energii, w przeciągu ostatnich lat, Komisja stosowała też art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 w przypadku dynamicznych, szybko zmieniających się sektorów (*fast-moving industries*), takich jak sektor IT czy inne sektory rynków cyfrowych (Botteman i Patsa, 2013). Przykładami takich decyzji mogą być sprawy *Rambus*¹², *Microsoft*¹³, *E-books*¹⁴ czy *Samsung*¹⁵. Wydawanie takich decyzji wydaje się być korzystne ze względu na wspomnianą ekonomikę procesową. Obserwując jednak sprawę *Google*, w której postępowanie wyjaśniające zostało wszczęte już w listopadzie 2010 r., a propozycje zobowiązań zostały odrzucone jako niewystarczające dopiero 5 lat później, ta kwestia również wydaje się być dyskusyjna¹⁶. Należy ponadto mieć na uwadze, że na nowoczesnych rynkach często mamy do czynienia ze skomplikowanymi i precedensowymi zagadnieniami, w stosunku do których stosowanie decyzji zobowiązujących powinno być wykluczone. W doktrynie podkreśla się jednak ryzyko, iż korzyści płynące z prowadzenia uproszczonej analizy ekonomicznej i prawnej mogą skłaniać Komisję do wydawania takich decyzji (Jones i Sufrin, 2008, s. 953).

¹⁰ Pkt 12 preambuły do rozporządzenia nr 1/2003.

¹¹ Zob. przemówienie Joaquina Almunii z 8.04.2011 r., w którym powiedział „zaakceptowaliśmy zobowiązania oferowane przez przedsiębiorców, ponieważ byliśmy usatysfakcjonowani faktem, iż umożliwią one obecnym i przyszłym konkurentom łatwiejszy dostęp do swoich rynków” (tłum. wł.). Pobrano z: http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-11-243_en.htm (24.04.2017).

¹² Sprawa COMP/38.636 – *RAMBUS*.

¹³ Sprawa COMP/C-3/39.530 – *Microsoft*.

¹⁴ Sprawa COMP/39.847 – *E-BOOKS*.

¹⁵ Sprawa COMP/C-3/39.939 – *SAMSUNG ELECTRONICS*.

¹⁶ Sprawa AT.39740 dotycząca wyszukiwarki Google, zob. też Komunikat Prasowy KE, IP/15/4780 z 15.04.2015 r. Pobrano z: http://europa.eu/rapid/press-release_IP-15-4780_pl.html (21.04.2017).

III. Decyzje zobowiązujące w orzecznictwie sądów unijnych

1. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Alrosa*

Jak już zostało wspomniane, obecne orzecznictwo w zakresie tej instytucji obejmuje wyroki Trybunału Sprawiedliwości z dnia 29 czerwca 2010 r. w sprawie *Alrosa* oraz Sądu z dnia 15 września 2016 r. w sprawie *Morningstar*. Pierwszy z omawianych wyroków dotyczył spółki Alrosa Company Ltd. (dalej: Alrosa) z siedzibą w Mirny (Rosja). Działała ona na światowym rynku produkcji i dostawy surowca diamentowego, na którym zajmowała drugie miejsce. Prowadziła działalność polegającą na poszukiwaniu, wydobywaniu, wycenianiu oraz dostarczaniu diamentów, a także wyrabianiu biżuterii. Spółka De Beers SA z siedzibą w Luksemburgu (dalej: De Beers) prowadziła działalność na światowym rynku produkcji i dostawy surowca diamentowego, na którym zajmowała pierwszą pozycję. Prowadziła ona działalność w zakresie poszukiwania, wydobywania, wyceniania, dostarczania, produkowania i handlowania diamentami, a także wyrabiania biżuterii. W dniu 17 grudnia 2001 r. Alrosa zawarła umowę z De Beers na pięć lat. Strony notyfikowały umowę Komisji Europejskiej na mocy obowiązującego wówczas rozporządzenia nr 17¹⁷. Umowa dotyczyła głównie dostawy surowca diamentowego i wpisywała się w dotychczasowy model stosunków gospodarczych utrzymywanych pomiędzy spółkami. W dniu 14 stycznia 2003 r. Komisja negatywnie oceniła tę umowę, stwierdzając, że jej zawarcie mogło stanowić antykonkurencyjne porozumienie w rozumieniu art. 101 TFUE¹⁸. Ponadto, w tym samym dniu Komisja wystąpiła do De Beers z odrębnym pismem w sprawie przedstawienia zarzutów, w którym stwierdziła, że przedmiotowa umowa mogła również stanowić nadużycie pozycji dominującej w rozumieniu art. 102 TFUE¹⁹. 14 grudnia 2004 r. obie spółki przedstawiły Komisji wspólne zobowiązania, przewidujące stopniowe zmniejszenie wartości surowca diamentowego sprzedawanego De Beers przez Alrosę z 700 mln USD w 2005 r. do 275 mln USD w 2010 r. oraz ustalenie maksymalnej wartości sprzedaży na okres przypadający po tej dacie na tym właśnie poziomie. Komisja przeprowadziła test rynkowy, po czym wezwała ona Alrosę oraz De Beers do przedłożenia nowych zobowiązań. W dniu 25 stycznia 2006 r. De Beers przedstawiła indywidualne zobowiązania, przewidujące stopniowe zmniejszenie kupna przez nią surowca diamentowego od Alrosy z 600 mln USD w 2006 r. do 400 mln USD w 2008 r., a następnie całkowite zaprzestanie kupna. Komisja przekazała część złożonych przez De Beers indywidualnych zobowiązań Alrosie, wzywając ją do przedstawienia stanowiska w sprawie. W dniu 22 lutego 2006 r. Komisja wydała decyzję w sprawie postępowania na podstawie art. 82 TWE (obecnie art. 102 TFUE), która została następnie zaskarżona przez Alrosę do Sądu Pierwszej Instancji (obecnie: Sąd; dalej: SPI)²⁰. Alrosa żądała unieważnienia decyzji, powołując się na naruszenie przez Komisję zasady proporcjonalności z uwagi na nałożenie w decyzji nadmiernie restrykcyjnych zobowiązań, w porównaniu z takimi, które byłyby wystarczające do osiągnięcia stanu zgodności z prawem konkurencji. Dnia 11 lipca 2007 r. SPI w wyroku stwierdził nieważność decyzji Komisji, uznając, że jest obarczona oczywistym błędem

¹⁷ Rozporządzenie Rady (EWG) nr 17 z dnia 6.02.1962 r. – pierwsze rozporządzenie wprowadzające w życie art. 85 i 86 traktatu (Dz.U. 13, s. 204). W rozporządzeniu tym znajdują się uregulowania poprzedzające rozporządzenie nr 1/2003.

¹⁸ COMP/E-3/38.381.

¹⁹ COMP/E-2/38.381.

²⁰ Dec. KE z 22.02.2006 r., Sprawa COMP/B-2/38.381 — *De Beers*.

w ocenie²¹. Wskazał, że były dostępne mniej restrykcyjne rozwiązania niż bezterminowy zakaz zawierania transakcji pomiędzy spółkami. Ustalenie takich rozwiązań, zdaniem SPI, nie stanowiłoby szczególnej trudności technicznej i Komisja była zobowiązana to zrobić. Wyrok SPI został zaskarżony do Trybunału Sprawiedliwości przez Komisję, która wniosła o jego uchylenie, oraz przez Alrosę, która wniosła o oddalenie odwołania. Trybunał Sprawiedliwości uchylił zaskarżony wyrok i oddalił skargę Alrosy.

2. Wyrok Sądu w sprawie *Morningstar*

Kolejnym wyrokiem, który kształtuje unijną procedurę stosowania decyzji zobowiązujących jest wyrok Sądu z dnia 15 września 2016 r. w sprawie *Morningstar*. 30 października 2009 r. Komisja postanowiła wszcząć postępowanie dotyczące spółki Thomson Reuters Corporation i znajdujących się pod jego kontrolą przedsiębiorstw, takich jak Reuters Limited (dalej: Reuters). Komisja ustaliła, że Reuters zajmuje pozycję dominującą na światowym rynku skonsolidowanego zasilania danymi w czasie rzeczywistym. Komisja analizowała praktykę spółki, polegającą na ograniczaniu wykorzystywania *Reuters Instrument Codes* (kodów instrumentów finansowych Reuters, dalej: RIC). RIC są opracowanymi przez Reuters krótkimi kodami alfanumerycznymi, które identyfikują papiery wartościowe i miejsca dokonywania dotyczących ich transakcji. Reuters zakazywało swoim klientom wykorzystywania kodów RIC w celu wyszukiwania danych ze skonsolidowanego zasilania danymi w czasie rzeczywistym oferowanego przez innych dostawców. Zabraniało również osobom trzecim tworzenia i aktualizowania tabel orientacyjnych dotyczących RIC, które umożliwiałyby interoperacyjność systemów klientów Reuters oraz systemów innych dostawców. 8 listopada 2011 r. w odpowiedzi na zastrzeżenia Komisji wyrażone we wstępnej ocenie, Reuters przedstawił pierwszą propozycję zobowiązań, w której proponował zezwolenie swoim klientom na zawieranie poszerzonej umowy licencyjnej dotyczącej kodów RIC oraz dostarczanie informacji niezbędnych do tworzenia tabel orientacyjnych. Poszerzona umowa licencyjna miała umożliwić szersze wykorzystywanie kodów RIC do wyszukiwania danych w skonsolidowanym strumieniu zasilania danymi w czasie rzeczywistym, za dodatkową opłatą. Komisja opublikowała w Dzienniku Urzędowym Unii Europejskiej zaproszenie do składania uwag do przedstawionych zobowiązań przez osoby trzecie. W wyniku pierwszego testu rynkowego Reuters zmieniło swoje zobowiązania, obniżając opłaty oraz upraszczając możliwość korzystania z poszerzonej umowy licencyjnej. W wyniku kolejnego testu rynkowego ułatwiono dostawcom zewnętrznym korzystanie z tabeli orientacyjnych, co umożliwiło klientom Reuters łatwiejsze przenoszenie się pomiędzy dostawcami. Komisja, uznawszy tak wypracowane zobowiązania za wystarczające, wydała decyzję na podstawie art. 9 ust. 1 rozporządzenia nr 1/2003²². 4 lutego 2014 r. spółka *Morningstar, Inc.* (dalej: *Morningstar*) zaskarżyła tę decyzję do Sądu, wnosząc o stwierdzenie nieważności w całości lub w części dotyczącej dostawców zasilania danymi w czasie rzeczywistym oraz o przyjęcie wszelkich innych środków, które Sąd uznałby za właściwe. *Morningstar* zarzucił Komisji popełnienie oczywistego błędu w ocenie poprzez zatwierdzenie zobowiązań nieuwzględniających zastrzeżeń, o których Komisja poinformowała Reuters we wstępnej ocenie. Ponadto, przedmiotem skargi było także naruszenie zasady proporcjonalności oraz działanie poza zakresem art. 9

²¹ Wyr. SPI z 11.07.2007 r. w sprawie T-170/06 *Alrosa Company Ltd v. Komisja*, ECLI:EU:T:2007:220.

²² Dec. KE z 20.12.2012 r., sprawa COMP/D2/39.654 – *Reuters Instrument Codes* (RIC).

ust. 1 rozporządzenia nr 1/2003. Sąd oddalił wszystkie zarzuty Morningstar, powołując się na argumentację TS w sprawie *Alrosa*.

IV. Kształt instytucji decyzji zobowiązującej po wyrokach *Alrosa* oraz *Morningstar*

1. Dopuszczalności odwołań od decyzji zobowiązujących

Jak już wcześniej zostało wspomniane, ponieważ treść zobowiązań proponowana jest przez samych przedsiębiorców, decyzje zobowiązujące nie są często zaskarżane. Najczęściej skargi takie wnoszone są przez osoby trzecie, jak w przypadku omawianych spraw *Alrosa* oraz *Morningstar*²³. Powinna istnieć również możliwość zaskarżenia decyzji zobowiązującej przez jej adresata, przykładowo w sytuacji, gdy zaproponowane przez przedsiębiorcę zobowiązania zostaną błędnie ujęte w decyzji Komisji. Jednakże przyznanie bardzo szerokiej możliwości zaskarżania decyzji zobowiązujących przez ich adresatów mogłoby prowadzić do negatywnych skutków z punktu widzenia celu tej instytucji, jakim jest doprowadzenie do szybkiej eliminacji naruszenia prawa konkurencji. Wysoce niepożądaną sytuacją byłaby praktyka proponowania zbyt daleko idących zobowiązań i następczego zaskarżania decyzji czyniącej te zobowiązania obowiązującymi.

Możliwość wniesienia skargi przez osobę trzecią zależy od spełnienia ogólnych przesłanek art. 263 TFUE. Skargę taką może więc wnieść osoba fizyczna lub prawna, która jest adresatem decyzji lub której dotyczy ona bezpośrednio i indywidualnie. Sąd, orzekając w zakresie dopuszczalności odwołania, musi każdorazowo stwierdzić, że podmiotu nie będącego adresatem decyzja dotyczy bezpośrednio i indywidualnie. Istnienie legitymacji procesowej ocenia się w odniesieniu do skutków, jakie zaskarżany akt ma dla sytuacji podmiotu składającego odwołanie.

Sąd w sprawie *Morningstar* stwierdził, że zaskarżona decyzja wywiera bezpośredni skutek na skarżącą spółkę, ponieważ ogranicza ona możliwość zawierania przez nią pewnego rodzaju umów. Oceniając przesłankę indywidualności, Sąd uznał, że fakt iż spółka aktywnie uczestniczyła w postępowaniu zarówno z inicjatywy własnej, jak i inicjatywy Komisji, nie wystarcza, aby wykazać, że zaskarżona decyzja dotyczyła jej indywidualnie. Okoliczność aktywnej partycypacji w takim postępowaniu jest brana w pewnym stopniu pod uwagę, ale najważniejszą do rozstrzygnięcia kwestią jest wykazanie czy decyzja dotyczyła skarżącej indywidualnie ze względu na inne, szczególne okoliczności. Sąd, ostatecznie przyjął przesłankę indywidualności za spełnioną, za takie okoliczności uznając:

- 1) wpływ wywierany przez pozycję Morningstar na rynku właściwym;
- 2) prowadzenie przez Morningstar i Reuters działalności na tym samym rynku właściwym;
- 3) właściwości tego rynku, a więc ograniczoną ilość konkurentów oraz fakt, iż Reuters zajmują pozycję dominującą na tym rynku.

Podsumowując, teoretyczna możliwość wnoszenia odwołań od decyzji zobowiązujących Komisji Europejskiej istnieje, aczkolwiek ze względu na odmiennie stosowaną zasadę proporcjonalności, skuteczne odwoływanie się zostało znacznie utrudnione.

²³ Zob. też odwołanie w sprawie decyzji *REPSOL*, które jednak okazało się nieskuteczne ze względu na niedotrzymanie terminu – sprawa COMP/B-1/38348 – *Repsol CPP SA*.

2. Zasada proporcjonalności

2.1. Wstęp

Doniosłe znaczenie orzeczenia w sprawie *Alrosa* wypływa między innymi z faktu, że TSUE wypowiedział się w zakresie zasady proporcjonalności, czyli jednej z ogólnych zasad prawa unijnego. Najogólniej biorąc, zasada proporcjonalności w rozumieniu prawnym dotyczy nakazu podejmowania środków adekwatnych do założonych celów (Maliszewska-Nienartowicz, 2007). Na potrzeby stosowania prawa konkurencji jest ona rozumiana jako zasada unijnego prawa administracyjnego wyznaczająca granice swobodnego uznania organów unijnych podejmujących działania władcze wobec jednostek (Wróbel, 2006). Co istotne, w prawie konkurencji to przedsiębiorstwa, a więc podmioty prywatne, są zobowiązane do przestrzegania tej zasady, co w pewnym sensie uzasadnia jej odmienne stosowanie. W przypadku decyzji zobowiązujących natomiast, to nie zachowania przedsiębiorstw, ale kompetencje Komisji stają się przedmiotem testu proporcjonalności (Radziun, 2016). W przeciwieństwie do art. 7 rozporządzenia nr 1/2003, w treści art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 nie znajduje się żadna wskazówka odnośnie do tego czy zobowiązania proponowane przez przedsiębiorstwo powinny być proporcjonalne do zarzucanego naruszenia prawa konkurencji. Niektórzy przedstawiciele doktryny uznają, że z tego powodu Komisja nie ma wymogu dochowania zasady proporcjonalności, co oznacza, że może również przyjąć zobowiązania nieproporcjonalne do zakładanego naruszenia (Kellerbauer, 2011, s. 4; Kowalik-Bańczyk, 2012, s. 474). Trudno jednak podzielić taki tok rozumowania. Zasada ta stanowi bowiem kryterium zgodności z prawem wszelkich działań organów UE, włącznie z decyzjami Komisji w sprawach praktyk ograniczających konkurencję, a tym samym decyzjami zobowiązującymi²⁴. Podstawa traktatowa znajduje się w art. 5 ust. 4 Traktatu o Unii Europejskiej²⁵. Artykuł ten stanowi, że zakres i forma działania Unii nie wykraczają poza to, co jest konieczne do osiągnięcia celów Traktatów oraz że instytucje Unii stosują zasadę proporcjonalności zgodnie z Protokołem w sprawie stosowania zasad pomocniczości i proporcjonalności. Doprecyzowana w orzecznictwie treść zasady wymaga, aby akty instytucji unijnych nie wykraczały poza to, co jest odpowiednie i niezbędne do realizacji zgodnych z prawem celów, a także aby w sytuacji możliwości wyboru spośród wielu środków, stosować te najmniej dotkliwe²⁶.

2.2. Wyrok Sądu Pierwszej Instancji w sprawie *Alrosa*

W zakresie stosowania zasady proporcjonalności na potrzeby decyzji zobowiązujących w prawie unijnym jako pierwszy wypowiedział się Sąd Pierwszej Instancji w sprawie *Alrosa*. Stanowisko SPI miało charakter opozycyjny do stanowiska Komisji Europejskiej i zostało w całości odrzucone przez Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Sąd Pierwszej Instancji odpowiadał na pytanie, czy wydanie decyzji zobowiązującej przez Komisję naruszyło zasadę proporcjonalności. W wyroku stwierdził między innymi, że zakres swobodnego uznania posiadany przez Komisję w odniesieniu

²⁴ Zob. wyr. TS: z 6.04.1995 r. w sprawach połączonych C-241/91 P i C-242/91 P *RTE i ITP v. Komisja (Magill)*, ECLI:EU:C:1995:98; z 18.12.2007 r. w sprawie C-202/06 P *Cementbouw Handel & Industrie v. Komisja*, ECLI:EU:C:2007:814.

²⁵ Traktat o Unii Europejskiej (Dz. U. 2004 Nr 90, poz. 864/30 ze zm.).

²⁶ Zob. wyr. ETS z 11.07.1989 r. w sprawie 265/87 *Hermann Schröder HS Kraftfutter GmbH & Co. KG przeciwko Hauptzollamt Gronau.*, ECLI:EU:C:1989:303; wyr. TS: z 13.11.1990 r. w sprawie C-331/88 *Fedesa i in.*, ECLI:EU:C:1990:391; z 9.03.2006 r. w sprawie C-174/05 *Zuid-Hollandse Milieufederatie und Natuur en Milieu*, ECLI:EU:C:2006:170.

do wyboru pomiędzy stosowaniem art. 7 a art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 nie zwalnia Komisji z obowiązku przestrzegania zasady proporcjonalności w wypadku wyboru postępowania w sprawie nałożenia zobowiązań. Zdaniem tego Sądu, zasada proporcjonalności ma taki sam zakres zastosowania niezależnie czy Komisja stosuje art. 7, czy art. 9 rozporządzenia nr 1/2003. Sąd powołał się między innymi na orzecznictwo²⁷ oraz na motyw 34 rozporządzenia nr 1/2003, który stanowi, że „zgodnie z zasadami pomocniczości i proporcjonalności, ustanowionymi w art. 5 [WE], niniejsze rozporządzenie obejmuje swoim zakresem przedmiotowym jedynie kwestie konieczne dla osiągnięcia jego celu, którym jest umożliwienie skutecznego stosowania wspólnotowych reguł konkurencji”. Zdaniem SPI, kontrola proporcjonalności jest kontrolą obiektywną, a właściwy i konieczny charakter zaskarżonej decyzji powinien zostać oceniony z punktu widzenia zamierzonego przez instytucję celu. Celem, w przypadku decyzji wydanych na podstawie art. 7 rozporządzenia nr 1/2003, jest zakończenie stwierdzonego naruszenia, a w przypadku decyzji wydanych na podstawie art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 uwzględnienie zastrzeżeń wyrażonych przez Komisję. SPI co prawda przyznał, że na potrzeby stosowania art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 Komisja nie jest zobowiązana do formalnego wykazywania istnienia naruszenia, a tym samym np. do precyzyjnego określenia rynku właściwego, niemniej jednak nie oznacza to, że Komisja jest zwolniona z wykazywania prawdziwości zastrzeżeń, które uzasadniały zamiar wydania decyzji. To z kolei powinno wiązać się z przeprowadzeniem analizy rynku i pewnym określeniem zakładanego naruszenia. Nawet jeśli taka analiza cechuje się mniejszą definitywnością niż w przypadku stosowania art. 7 rozporządzenia nr 1/2003, jest jednak wystarczająca, aby umożliwić kontrolę właściwości charakteru zobowiązania. Zdaniem SPI, testem, który Komisja powinna przeprowadzić, jest odpowiedź na pytanie, czy tam, gdzie istnieje możliwość wyboru spośród wielu właściwych środków, można zastosować mniej restrykcyjne, oraz czy wynikające z tego niedogodności nie są nadmierne w stosunku do zamierzonych celów. Stosując ten test w niniejszej sprawie, SPI stwierdził, iż dostępne były inne, mniej restrykcyjne rozwiązania niż bezterminowy zakaz zawierania transakcji między De Beers a Alrosa, a tym samym decyzja była obciążona oczywistym błędem w ocenie.

2.3. Opinia Rzecznik Generalnej Juliane Kokott

Znamiennym jest fakt, iż po wyroku Sądu Pierwszej Instancji w sprawie *Alrosa*, czyli od 11 lipca 2007 r., do opublikowania opinii rzecznik generalnej Juliane Kokott 17 września 2009 r. Komisja wydała tylko cztery decyzje zobowiązujące, czyli tyle samo co w ciągu czterech miesięcy po opublikowaniu tej opinii (Jenny, 2015, s. 751)²⁸.

Zdaniem J. Kokott, SPI nie zauważył podstawowych różnic między art. 9 i 7 rozporządzenia nr 1/2003, które mają znaczenie dla oceny proporcjonalności decyzji Komisji. W przeciwieństwie do art. 7, art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 nie jest bowiem instrumentem służącym stwierdzeniu naruszeń prawa konkurencji, lecz stwarza on możliwość wycofania zastrzeżeń z zakresu konkurencji w przyszłości. Ponadto, jego cechami charakterystycznymi są dążenie do zapewnienia ekonomiki postępowania, a także fakt, iż to przedsiębiorcy składają zobowiązania z własnej woli. Z tych cech, zdaniem J. Kokott, wynika uproszczony charakter analizy odpowiedniości zobowiązań, którą powinna przeprowadzić Komisja. Ogranicza się ona jedynie do oceny czy zaproponowane

²⁷ C-331/88 *Fedesa i in.*

²⁸ Opinia Rzecznik Generalnej Juliane Kokott z 17.09.2009 r. w sprawie C-441/07 P *Komisja Europejska przeciwko Alrosa Company Ltd.*

zobowiązania w sposób oczywisty są odpowiednie dla wyeliminowania zidentyfikowanych problemów dotyczących konkurencji. Komisja nie ma obowiązku poszukiwania jakichkolwiek alternatyw dla zaproponowanych jej zobowiązań. Musi jednak zbadać wszystkie zaproponowane jej alternatywy, które są tak samo odpowiednie dla rozwiązania problemów w zakresie konkurencji. Spośród takich alternatyw Komisja ma sprawdzić czy inne zobowiązania nie są łagodniejsze lub mniej uciążliwe. Ponadto, J. Kokott stwierdziła, że Komisja nie ma obowiązku badania alternatyw, których weryfikacja pod kątem odpowiedniości wymaga przeprowadzenia dłuższej analizy.

2.4. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Alrosa*

Podzielając tok rozumowania J. Kokott, TS w sprawie *Alrosa* uznał, że stosowanie przez Komisję zasady proporcjonalności w kontekście art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 ogranicza się do weryfikacji dwóch przesłanek:

- (i) czy rozpatrywane zobowiązania uwzględniają zastrzeżenia, o których instytucja ta poinformowała zainteresowane przedsiębiorstwa;
- (ii) czy przedsiębiorstwa te nie zaproponowały zobowiązań mniej dotkliwych, które uwzględniałyby wskazane zastrzeżenia w równie odpowiedni sposób.

Ponadto, przy dokonywaniu takiej weryfikacji Komisja powinna wziąć pod uwagę interesy osób trzecich. Kontrola sądowa stosowania przez Komisję zasady proporcjonalności na potrzeby art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 dotyczy z kolei jedynie sprawdzenia czy ocena, której dokonała Komisja, nie jest oczywiście błędna.

TS co prawda uznał, że mimo iż w przeciwieństwie do art. 7 rozporządzenia nr 1/2003, w art. 9 tego aktu brak jest wyraźnej wzmianki o proporcjonalności, jednak jako ogólna zasada prawa Unii, zasada proporcjonalności powinna być respektowana. W swojej argumentacji TS w niezbyt jasny sposób odniósł się do odmienności celów, jakie mają spełniać przepisy art. 7 i art. 9 rozporządzenia nr 1/2003, co finalnie doprowadziło do zróżnicowania zakresu stosowania zasady proporcjonalności na potrzeby tych instytucji. TS bowiem stwierdził, iż konkretne „cechy mechanizmów” przewidzianych w art. 7 i 9 rozporządzenia nr 1/2003, a także „działania, których podjęcie umożliwia każdy z tych przepisów rozporządzenia”, są różne, co oznacza, że ciążący na Komisji obowiązek zapewnienia poszanowania zasady proporcjonalności ma inny zakres i treść, w zależności od tego czy rozważany jest on w kontekście pierwszego, czy drugiego z omawianych przepisów. Różnica w „cechach mechanizmów” oraz w „działaniach” których podjęcie umożliwia powyższe instytucje, świadczy, iż oba te przepisy służą realizacji odrębnych celów, z których jednym jest położenie kresu stwierdzonemu naruszeniu, a drugim – uwzględnienie zastrzeżeń Komisji sformułowanych we wstępnej fazie rozpatrywania sprawy.

Rozumowanie TS w tym zakresie jest dość niejasne. Łatwo bowiem wyobrazić sobie sytuację, w której odmienne mechanizmy i działania służą tym samym celom, a TS nie wyjaśnia, dlaczego w tym konkretnym przypadku miałyby być inaczej. Ponadto, mimo iż powyższe przepisy w odmienny sposób zmierzają do „załatwienia problemu ograniczenia konkurencji”, finalnie realizują one jeden, ułtymatywny cel, jakim jest ochrona konkurencji na rynku przez eliminowanie (redukowanie) zachowań przedsiębiorstw, które konkurencję tę ograniczają ze szkodą dla ekonomicznych interesów konsumentów (Kohutek, 2016). Należy również zaznaczyć, że Sąd w sprawie *Morningstar* w znacznym stopniu podzielił argumentację Trybunału Sprawiedliwości.

Dodatkowo, wypowiadając się w bardzo podobnym tonie, Sąd uznał, że jeżeli przedsiębiorstwa proponują dobrowolne zobowiązania, godzą się z tym, że Komisja może je zaakceptować i uznać za wiążące. Oznacza to, że to na przedsiębiorcach ciąży ryzyko przeszacowania zobowiązań.

2.5. Uwagi końcowe

Sytuacja podmiotów „negocjujących” z Komisją jest bardzo szczególna. Z jednej strony zobowiązania mają być adekwatne i w oczywisty sposób odpowiednie do wyeliminowania potencjalnego naruszenia, z drugiej zaś – zaproponowanie zbyt daleko idących zobowiązań może doprowadzić do większych konsekwencji dla przedsiębiorców niż gdyby zaproponowano zobowiązania mniej uciążliwe. Jest to częściowo zrozumiałe, ponieważ w przeciwnym razie przedsiębiorstwa mogłyby proponować zobowiązania celowo zbyt daleko idące, a następnie zaskarżać decyzję zatwierdzającą je, argumentując, że Komisja błędnie zastosowała zasadę proporcjonalności. Można jednak przypuszczać, że nawet takie praktyki byłyby stosunkowo rzadkie (Sikora, 2016, s. 27). W obecnym modelu, presja działająca z dwóch stron teoretycznie zmierza w kierunku optymalnego środka, w którym zobowiązania mają być zarówno wystarczająco odpowiednie dla wyeliminowania naruszenia oraz jak najmniej uciążliwe dla przedsiębiorcy. Oczekiwana sankcja wyznacza niejako górną granicę zobowiązań, jakie są w stanie przyjąć przedsiębiorcy. Należy pamiętać, że skutki niepodporządkowania się presji z obu stron są różne. Jeżeli przedsiębiorcy będą proponować zobowiązania nieadekwatne, Komisja może zdecydować się na wszczęcie postępowania w celu wydania decyzji stwierdzającej naruszenie. Jeżeli jednak przedstawią zobowiązania zbyt daleko idące, to w zależności od konkretnej sytuacji faktycznej, ich sytuacja ekonomiczna wciąż może być lepsza, niż w przypadku alternatywnego wydania decyzji z art. 7 rozporządzenia nr 1/2003. Możliwość nałożenia dalej idących zobowiązań postrzegana jest niekiedy jako korzyść dla przedsiębiorcy, ponieważ umożliwia ona uniknięcie kary finansowej w większej liczbie przypadków (Bellis, 2016, s. 7). Warto jednak zaznaczyć, iż w niektórych przypadkach przyjęcie daleko idących zobowiązań może wpłynąć na sytuację przedsiębiorstwa gorzej, niż w sytuacji wyboru formalnego postępowania w celu stwierdzenia naruszenia, w którym Komisja niekoniecznie może być je w stanie udowodnić. Przyjmowanie przez Komisję tak daleko idących zobowiązań, w świetle omówionego orzecznictwa, wydaje się być bardziej możliwe niż kiedykolwiek. Ponadto, Komisja, wykorzystując argument dobrowolności składanych przez przedsiębiorców zobowiązań, może również odchodzić od prostego usuwania naruszenia konkurencji na rynku, na rzecz kształtowania na nim jeszcze bardziej konkurencyjnych warunków, tak jak w przypadku wspomnianej wcześniej liberalizacji rynku energii (Lianos, 2014, s. 22).

3. Kontrola sądowa

Zgodnie z art. 17 TUE, Komisja zapewnia stosowanie prawa Unii pod kontrolą Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Pomimo, iż Komisja może kształtować politykę konkurencji, to właśnie TSUE wyznacza granice stosowania prawa konkurencji. Trudno więc zaakceptować sytuację, w której polityka konkurencji mogłaby być kształtowana zupełnie bez udziału unijnych sądów, co w praktyce oznaczałoby zagrożenie zasad praworządności i pewności prawnej.

W sprawie *Alrosa* TS uznał, że kontrola sądowa stosowania przez Komisję zasady proporcjonalności na potrzeby art. 9 rozporządzenia nr 1/2003 dotyczy jedynie kwestii czy ocena,

której dokonała Komisja, nie jest oczywiście błędna. W sprawie *Morningstar* Sąd dodatkowo wyjaśnił, że kontroli takiej należy dokonywać, przyjmując za punkt odniesienia zastrzeżenia Komisji, a nie wymogi wobec treści tych zobowiązań stawiane przez konkurentów proponującego je przedsiębiorstwa. Ponadto, okoliczność polegająca na tym, że inne zobowiązania również mogły zostać zatwierdzone, a wręcz – że były bardziej odpowiednie, nie może pociągać za sobą stwierdzenia nieważności decyzji, w sytuacji gdy Komisja mogła racjonalnie dojść do wniosku, że przyjęte zobowiązania również pozwalały na uwzględnienie zastrzeżeń zidentyfikowanych przez Komisję w ocenie wstępnej. Taka wykładnia instytucji decyzji zobowiązującej stanowi niewątpliwe ograniczenie dokonywanej następnie kontroli sądowej rozstrzygnięć wydawanych na podstawie art. 9 rozporządzenia nr 1/2003. TS, zakreślając w wyroku *Alrosa* szeroko ramy dyskrecjonalne Komisji i zawężając zakres stosowania zasady proporcjonalności, wpłynął więc na zakres kontroli legalności na potrzeby stosowania decyzji zobowiązujących. Można zaryzykować stwierdzenie, że nowe zasady ukształtowane przez wspomniane wyroki uniemożliwiają wręcz skuteczne składanie odwołań od takich decyzji (Schweitzer, 2012). To z kolei może ułatwiać stosowanie tej instytucji niezgodnie z jej przeznaczeniem, a więc przykładowo w celu osiągnięcia celów politycznych.

V. Podsumowanie

Obserwując coraz częstsze sięganie przez Komisję po decyzje zobowiązujące można dojść do wniosku, że praktyka stosowania dialogu publiczno-prywatnego stała się regułą w publicznoprawnym stosowaniu prawa konkurencji w Unii Europejskiej (Sage, 2014, s. 236). Specyfika tej instytucji oraz liczne problemy natury systemowej wynikające z jej nadmiernego stosowania powinny jednak skutkować ostrożnością w kształtowaniu reguł jej dotyczących. Decyzje zobowiązujące, ze względu na brak stwierdzania naruszenia oraz następczej kontroli sądowej, nie przyczyniają się do rozwoju orzecznictwa unijnego. To z kolei nie leży w zgodzie z interesem publicznym (Wagner-Von-Papp, 2012, s. 424). Kluczem do optymalnego stosowania prawa konkurencji w perspektywie długofalowej wydaje się być regularne stosowanie przez Komisję decyzji zarówno zobowiązujących, jak i stwierdzających naruszenie, czyli balansowanie pomiędzy możliwością szybkiego przywrócenia konkurencji na rynku (*quick-fix solution*) a wypracowywaniem pewności prawnej dzięki rozwojowi orzecznictwa (Wathelet, 2015). Zaprojektowanie optymalnego systemu kontroli sądowej i stosowania zasady proporcjonalności, w którym z jednej strony chronione są prawa przedsiębiorców przed ewentualnymi nadużyciami ze strony Komisji, a z drugiej – szanowana jest pewna niezbędna dyskrecjonalność tego organu, jest zadaniem niezwykle trudnym, co doskonale widać na przykładzie dyskusyjnych wyroków Sądu Pierwszej Instancji i Trybunału Sprawiedliwości w sprawie *Alrosa*. Decyzje zobowiązujące nie są jednak pozbawione innych wad niż te wskazane w tym artykule, co daje pewną nadzieję na ponowną klaryfikację ich reguł w unijnym orzecznictwie. Możliwe jednak, że taka klaryfikacja nie powinna być tym razem zadaniem dla unijnych sądów, lecz raczej dla unijnego ustawodawcy (Cengiz, 2010).

Bibliografia

- Bellis, J.F. (2016). *EU Commitment Decisions: What Makes Them So Attractive?*. Pobrano z: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD\(2016\)53/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/WD(2016)53/en/pdf).
- Botteman, Y. i Patsa, A. (2013). Towards a More Sustainable Use of Commitment Decisions in Article 102 TFUE Cases. *Journal of Antitrust Enforcement*, 1.
- Cengiz, F. (2010). *Alrosa v. Commission and Commission v. Alrosa: Rule of Law in Post-Modernisation EU Competition Law Regime*. TILEC Discussion Paper. Pobrano z: <https://ssrn.com/abstract=1674345>.
- Jenny, F. (2015). Worst Decision of the EU Court of Justice: The Alrosa Judgment in Context and the Future of Commitment Decisions. *Fordham International Law Journal*, 38(3).
- Jones A. i Sufrin, B. (2016). *EC Competition Law: Text, Cases and Materials*. Oxford: Oxford University Press.
- Kellerbauer, M. (2011). Playground instead of playpen: The Court of Justice of the European Union's Alrosa judgment on art. 9 of Regulation 1/2003, ECLR, 1.
- Kohutek, K. (2016). *Glosa do wyroku TS z dnia 29 czerwca 2010 r., C-441/07 P*. Warszawa: LEX.
- Kowalik-Bańczyk, K. (2012). *Prawo do obrony w unijnych postępowaniach antymonopolowych: W kierunku unifikacji standardów proceduralnych w Unii Europejskiej*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Lianos, I. (2014). *The Principle of Effectiveness, Competition Law Remedies and the Limits of Adjudication*. Pobrano z: <https://ssrn.com/abstract=2542940>.
- Maliszewska-Nienartowicz, J. (2007). *Zasada proporcjonalności w prawie Wspólnot Europejskich*. Toruń: TNOIK.
- Radziun, M. (2016). Zasada proporcjonalności w świetle decyzji zobowiązujących Komisji Europejskiej po orzeczeniu w sprawie Alrosa. W: A. Powalowski (red.), *Prawne instrumenty oddziaływania na gospodarkę*. Warszawa: Legalis.
- Sage, E.D. (2014). Increasing Use of „Negotiated” Instruments of European Competition Law Enforcement towards Foreign Companies. *Yearbook of Antitrust and Regulatory Studies*, 7(10).
- Schweitzer, H. (2012). Judicial Review in EU Competition Law. W: I. Lianos, D. Geradin, *Handbook on European Competition Law* (s. 40). Pobrano z: <http://ssrn.com/abstract=2129147>.
- Sikora, K. (2016). *Sporne problemy dotyczące decyzji zobowiązujących w unijnym i polskim prawie konkurencji*. EPS, 4.
- Skoczny, T. (2016). Negocjacyjne stosowanie prawa ochrony konkurencji – rzeczywistość, istota, problemy. W: T. Skoczny (red.), *Prawo konkurencji 25 lat. Pierwszy Polski Kongres Prawa Konkurencji*. Warszawa: Wolters Kluwer.
- Wagner-Von-Papp, F. (2012). Best and even better practices in commitment procedures after Alrosa: The dangers of abandoning the „struggle for competition law”. *Common Market Law Review*, 49(3). Pobrano z: <https://ssrn.com/abstract=2262864>.
- Wathelet, M. (2015). Commitment Decisions and the Paucity of Precedent. *Journal of European Competition Law & Practice*, 6(8).
- Wils, W.P.J. (2015). Ten Years of Commitment Decisions Under Article 9 of Regulation 1/2003: Too Much of a Good Thing? *Concurrences Journal 6th International Conference „New frontiers of antitrust”*. Pobrano z: <https://ssrn.com/abstract=2617580>.
- Wróbel, A. (red.). (2006). *Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską. Komentarz. T. I (art. 1–60). Uwagi do art. 5*. Warszawa: LEX.