

Sygn. akt VI ACa 1515/13

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 18 lipca 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VI Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący - Sędzia SA – Ewa Stefańska (spr.)

Sędzia SA – Ewa Zalewska

Sędzia SO (del.) – Dagmara Olczak - Dąbrowska

Protokolant: – sekr. sąd. Mariola Frąckiewicz

po rozpoznaniu w dniu 18 lipca 2014 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa W. J. i Przedsiębiorstwa Handlowo - Usługowego (...) A. D. i R. S. Sp. j. w S.

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

przy udziale zainteresowanych:

(...) Sp. j. w W., M. B., M. K., P. D., K. Z., M. S.

o zawarciu porozumienia ograniczającego konkurencję i nałożenie kar pieniężnych

na skutek apelacji powoda W. J. i pozwanego

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

z dnia 29 listopada 2012 r.

sygn. akt XVII AmA 60/11

- 1. zmienia punkt II.1. zaskarżonego wyroku w ten sposób, że oddala odwołanie;*
- 2. oddala apelację powoda;*
- 3. zasądza od W. J. i Przedsiębiorstwa Handlowo - Usługowego (...) A. D. i R. S. Sp. j. w S. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwoty po 270 (dwieście siedemdziesiąt) złotych tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.*

Sygn. akt VI ACa 1515/13

UZASADNIENIE

Decyzją z dnia 20 grudnia 2010 r. nr (...) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

I. na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm., zwanej dalej „ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów” lub „ustawą”) uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz określony w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy, porozumienie zawarte

na krajowym rynku hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegające na bezpośrednim ustalaniu w umowach o współpracy handlowej zawieranych przez W. J. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. z przedsiębiorcami: (1) M. B. i M. K. prowadzącymi działalność gospodarczą pod nazwą (...) s.c. w K., (2) Przedsiębiorstwem Handlowo-Usługowym (...) A. D., (...) Spółką jawną w S., (3) K. Z. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą (...) w S., (4) P. D. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą (...) Firma Handlowo-Usługowa w S., (5) (...) Spółką jawną w W., (6) M. S. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą PPHU (...) w P., cen odsprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez W. J. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. i stwierdził zaniechanie jej stosowania z dniem 5 listopada 2009 r.;

II. na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, za naruszenie zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy w zakresie opisanym w punkcie I decyzji, nałożył na przedsiębiorców kary pieniężne, w tym: na W. J. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. - w kwocie 16.942 zł i na Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) A. D., (...) Spółkę jawną w S. - w kwocie 35.956 zł.

Od powyższej decyzji odwołanie wniósł W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J., zaskarżając ją w całości i wnosząc o jej uchylenie. Zdaniem powoda Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów dokonał błędnej wykładni postanowień umów o współpracy handlowej, co doprowadziło do bezpodstawnego przyjęcia, że W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. oraz pozostali wskazani w decyzji przedsiębiorcy zawarli niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję na rynku krajowym hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegające na bezpośrednim ustalaniu cen odsprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez powoda.

Powód podkreślił, że przedmiotowe porozumienia są porozumieniami wertykalnymi, zawieranymi pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu gospodarczego, które powinny być traktowane bardziej liberalnie od porozumień horyzontalnych (tzw. karteli cenowych). Wskazał, że ocena dopuszczalności takich porozumień z punktu widzenia prawa antymonopolowego zależy od ich wpływu na konkurencję. W tym celu należy odróżnić porozumienia wertykalne, których przedmiotem jest ustalenie ceny maksymalnej oraz te, których przedmiotem jest ustalenie ceny minimalnej lub ceny sztywnej. Stwierdził, że porozumienie polegające na uzgodnieniu ceny maksymalnej towaru jest korzystne dla konsumentów, albowiem prowadzi do utrzymywania niskich cen detalicznych, bądź nawet do ich obniżania. Porozumienia te nie wyłączają konkurencji cenowej między dystrybutorami, którzy mogą dowolnie kształtować ceny, z zastrzeżeniem jednak, aby nie przekroczyły one maksymalnego pułapu. Legalność porozumień wertykalnych ustalających ceny maksymalne zależy w dużej mierze od wielkości udziału dostawcy w rynku właściwym.

Zdaniem powoda sporna klauzula, odwołująca się do cen katalogowych wyrobów, ustanawiała ceny maksymalne i nie zakazywała dystrybutorom określania indywidualnych cen ich odsprzedaży w stosunkach z klientami. Dealerzy mieli pełną swobodę w określaniu cen odsprzedaży, wysokości marży, udzielaniu upustów, organizowaniu promocji i określaniu ewentualnych należności za wykonanie montażu. Niesłusznie więc Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznał je za ceny sztywne, których stosowanie skutkuje wyeliminowaniem konkurencji cenowej. Powód twierdził, że wprowadzona aneksami z dnia 5 listopada 2009 r. zmiana § 4 pkt 8 umów o współpracy handlowej nie miała wpływu na praktykę stosowaną przez przedsiębiorców, albowiem wskazane w tym przepisie ceny zawsze były traktowane jako „orientacyjne ceny maksymalne”. Okoliczność tę potwierdzają wszyscy przedsiębiorcy będący stronami przedmiotowych umów, zaś powód nigdy nie podejmował działań kontrolnych w zakresie wysokości cen detalicznych stosowanych przez dystrybutorów.

Ponadto powód zarzucił, że Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wadliwie określił relewantny rynek produktowy, albowiem W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. nie zajmuje się dystrybucją okuć, zamków i tulei wentylacyjnych. Jako błędnie ustalony ocenił również wskazany w decyzji rynek geograficzny, podnosząc, że nie jest prawdą, iż w efekcie prowadzenia jednolitej polityki handlowej skutki porozumienia były odczuwalne na terenie całej Polski. Zdaniem powoda jego udział w rynku i rozmiar odsprzedaży jego wyrobów przez

poszczególnych dealerów nie może prowadzić do uznania, że ich działalność ma wpływ na krajowy rynek stolarki drzwiowej. Fakt umiejscowienia siedzib poszczególnych dealerów w różnych miastach Polski nie może prowadzić do wniosku, że mamy do czynienia ze sprzedażą wyrobów powoda na rynku krajowym, lecz najwyżej na poszczególnych rynkach lokalnych. Poza tym dealerzy mają swobodę decydowania o doborze dostawców drzwi i nie sprzedają wyłącznie wyrobów powoda.

Odwołanie wniosła także Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) A. D., (...) Spółka jawna w S., zaskarżając ją w całości i wnosząc o jej uchylenie. Powód zaskarżonej decyzji zarzucił naruszenie:

a) art. 6 ust. 1 i art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez ich niewłaściwą wykładnię i przyjęcie, że dla wykazania istnienia porozumienia antykonkurencyjnego wystarczające jest ustalenie, iż pewne zapisy umów mogą być uznawane same w sobie jako porozumienie antykonkurencyjne, bez badania rzeczywistej woli stron przy zawieraniu umowy, kontekstu ekonomicznego porozumienia, okoliczności oraz powodów, dla których określone zapisy znalazły się w umowie,

b) art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez jego niewłaściwe zastosowanie w sytuacji, gdy z postanowień umowy zawartej przez powoda nie wynikało, iż celem istnienia tych postanowień w umowie jest ograniczenie konkurencji, a organ antymonopolowy nie wykazał, że stosowanie tych postanowień umownych wywołało antykonkurencyjne skutki na rynku,

c) art. 65 § 2 k.c. poprzez jego niezastosowanie przy dokonywaniu wykładni zapisów umowy łączącej powoda z producentem wyrobów,

d) art. 7 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 81 ust. 1 TWE i pkt 7 Obwieszczenia Komisji Europejskiej w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji (de minimis) poprzez ich niezastosowanie w sytuacji, gdy łączny udział powoda oraz producenta wyrobów w rynku nie przekroczył progu bagatelności porozumienia,

e) art. 7, 8 i 9 k.p.a. poprzez niewyjaśnienie wszystkich istotnych okoliczności sprawy, w szczególności, czy powód zawarł z producentem wyrobów porozumienie antykonkurencyjne, przebiegu negocjacji w związku z zawarciem umowy, dlaczego organ antymonopolowy odmówił wiary wyjaśnieniom powoda oraz przedłożonym przez niego dowodom, zachowania powoda przed i po zawarciu umowy, wysokości udziału produktów nabytych od tego producenta w strukturze sprzedaży powoda, czy powód oferował sprzedaż towarów bez montażu, czy z montażem, czy były jakiegokolwiek uzgodnienia powoda i producenta co do finalnej ceny sprzedawanych wyrobów z montażem,

f) art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez wymierzenie powodowi rażąco niesprawiedliwej kary, bez wzięcia pod uwagę okoliczności dotyczących winy powoda, rzeczywistego jego zamiaru, udziału produktów nabytych od tego producenta w sprzedaży powoda, wcześniejszego przykładowego prowadzenia interesów przez powoda w ramach wieloletniej działalności gospodarczej.

Pozwany Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wnosił o oddalenie obu odwołań.

Na rozprawie w dniu 23 listopada 2012 r. Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów postanowił połączyć obie sprawy do wspólnego rozpoznania i rozstrzygnięcia, na podstawie art. 219 k.p.c.

Wyrokiem z dnia 29 listopada 2012 r. Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów: (1) oddalił odwołanie W. J. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. w całości, (2) obniżył karę pieniężną nałożoną na Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) A. D., (...) Spółkę jawną w S. w kwocie 35.956 zł do kwoty 15.000 zł, zaś w pozostałej części odwołanie oddalił.

Wyrok Sądu Okręgowego został wydany w oparciu o poniższe ustalenia faktyczne i rozważania prawne.

W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. w celu dalszej odsprzedaży swoich wyrobów (tj. stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących) zawarł umowy o współpracy handlowej z innymi przedsiębiorcami (dealerami): w dniu 19 marca 2003 r. - z M. B. i M. K. prowadzącymi działalność gospodarczą pod nazwą (...) s.c. w K., w dniu 24 lutego 2004 r. - z K. Z. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą (...) w S., w dniu 21 września 2004 r. - z Przedsiębiorstwem Handlowo-Usługowym (...) A. D., (...) Spółką jawną w S., w dniu 10 czerwca 2005 r. - z M. S. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą PPHU (...) w P., w dniu 19 listopada 2007 r. - z P. D. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą (...) Firma Handlowo-Usługowa w S., w dniu 12 września 2008 r. - z (...) Spółką jawną w W.. Umowy te zostały zawarte z zastosowaniem wzoru umowy opracowanego przez W. J. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J., stąd postanowienia poszczególnych umów zawierają takie same postanowienia.

Zgodnie z treścią § 4 ust. 1 każdej z umów o współpracy handlowej „Ustalanie ceny wyrobów typowych będzie następowało w oparciu o cenniki (...) magazyn (...) obowiązujące w dniu doręczenia zamówienia do jej siedziby.” Natomiast w § 4 ust. 8 umów zastrzeżono, że „Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy (...)” W toku postępowania administracyjnego W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. wyjaśnił, że cenniki drzwi wewnętrznych są przekazywane dealerom na spotkaniach szkoleniowych, dołączane do transportu produktów lub przesyłane pocztą. W cennikach tych podane są ceny netto, do których należy doliczyć VAT. Podane w nich ceny dotyczą wyrobów typowych, natomiast cennik na wyroby o nietypowych wymiarach dostępny jest w biurach handlowych i u dealerów firmy. Nie ujęte w cenniku zamówienia nietypowe podlegają wycenie indywidualnej.

Przedmiotowe umowy zostały zawarte na czas nieokreślony, zaś zgodnie z postanowieniem zawartym w § 8, ich rozwiązanie może nastąpić za zgodą obu stron w dowolnym terminie, za pisemnym wypowiedzeniem przez jedną ze stron z zachowaniem jednomiesięcznego terminu lub natychmiast w razie rażącego naruszenia ich postanowień. Ponadto, zgodnie z § 8 ust. 3 tych umów, mogą one zostać rozwiązane przez W. J. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. ze skutkiem natychmiastowym w przypadku działania dealera na szkodę interesów handlowych tej firmy. Tym samym w umowach strony uzgodniły obowiązek stosowania przez dealerów cen sztywnych sprzedawanych wyrobów, zaś niestosowanie się do tego obowiązku mogło spowodować rozwiązanie umowy ze skutkiem natychmiastowym.

W dniu 5 listopada 2009 r. W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. oraz wskazani w decyzji przedsiębiorcy (dealerzy) podpisali aneksy do powyższych umów. W aneksach tych zmieniono § 4 pkt 8 umów o współpracy handlowej, nadając mu treść: „Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich Klientów, końcowych cen sprzedaży nie wyższych niż ustalone w aktualnych cennikach firmy (...)”. Tym samym w aneksach strony uzgodniły obowiązek stosowania przez dealerów cen maksymalnych sprzedawanych wyrobów.

W ocenie Sądu Okręgowego zaskarżona decyzja jest prawidłowa.

Zgodnie z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustaleniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Według art. 4 pkt 5 ustawy, ilekroć w ustawie jest mowa o porozumieniach, rozumie się przez to umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów, uzgodnienia dokonane w jakiejkolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki, uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych. Natomiast art. 4 pkt 6 ustawy stanowi, że ilekroć w ustawie jest mowa o porozumieniach dystrybucyjnych, rozumie się przez to porozumienia zawierane między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży.

Sąd pierwszej instancji wyjaśnił, że celem ustanowienia zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję jest ochrona konkurencji rozumianej jako współzawodnictwo niezależnie działających podmiotów zmierzających do

osiągnięcia podobnych celów gospodarczych, której nieodzownym elementem jest niezależne i powiązane z ryzykiem ustalanie własnej strategii rynkowej przez każdego z przedsiębiorców. Prawidłowe działanie mechanizmu efektywnej konkurencji wymaga, aby uczestnicy rynku samodzielnie, w oparciu o rachunek ekonomiczny, podejmowali decyzje w zakresie swoich zachowań i strategii na rynku, w szczególności warunków, na jakich zamierzają sprzedawać oferowane przez siebie towary lub usługi. Realizacja postulatu samodzielności przedsiębiorców skutkuje zakazem nawiązywania przez nich jakichkolwiek kontaktów, których celem lub skutkiem jest wykluczenie lub tylko ograniczenie ryzyka związanego z suwerennym działaniem w warunkach konkurencji.

Zdaniem Sądu Okręgowego, organ antymonopolowy prawidłowo określił rynek właściwy geograficznie jako krajowy rynek hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących. Jako niezasadny ocenił podniesiony w odwołaniu przez W. J. zarzut wadliwości ustalenia tego rynku, albowiem dystrybutorzy działali na terenie całego kraju i nie mieli narzuconych ograniczeń terytorialnych. Nie podzielił również zarzutu wadliwości ustalenia rynku produktowego wskazując, że W. J. miał w swojej ofercie m.in. okucia, zamki i tuleje. Według Sądu pierwszej instancji w decyzji prawidłowo ustalono, że ocenie podlegał rynek obrotu hurtowego towarami pomiędzy W. J. a jego dystrybutorami, a nie rynek na niższym szczeblu obrotu, na którym - zgodnie z treścią umów o współpracy handlowej - miały być stosowane ceny sztywne.

Sąd Okręgowy stwierdził, że ustalony stan faktyczny wyczerpuje przesłanki zawarcia niedozwolonego porozumienia wertykalnego, przy czym chodzi o porozumienie cenowe, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 4 pkt 5a ustawy, polegające na bezpośrednim ustalaniu cen pomiędzy W. J. a jego dystrybutorami. Wskazał, że tego rodzaju porozumienia, jako szczególnie groźne dla rynku, nie zostały objęte wyłączeniem spod zakazu z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy, co wynika jednoznacznie z treści art. 7 ust. 2 w związku z art. 7 ust. 1 ustawy (tzw. porozumienia bagatelne).

Dlatego jako niezasadny Sąd pierwszej instancji ocenił podniesiony w odwołaniu Przedsiębiorstwa Handlowo-Usługowego (...) A. D., (...) Spółki jawnej w S. zarzut naruszenia art. 7 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy oraz art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 (...)) i pkt 7 Obwieszczenia Komisji Europejskiej w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które odczuwalnie nie ograniczają konkurencji (de minimis) poprzez ich niezastosowanie. Wskazał, że wprawdzie z art. 7 ustawy wynika, że zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy nie stosuje się do porozumień zawieranych między konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%, a także między przedsiębiorcami, którzy nie są konkurentami, jeżeli udział w rynku posiadany przez któregokolwiek z nich w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10%. Jednakże zasady tej (de minimis) nie stosuje się do przypadków określonych w art. 6 ust. 1 pkt 1-3 i 7 ustawy, zaś w rozpoznawanej sprawie doszło do zawarcia porozumienia określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy.

Sąd Okręgowy podkreślił, że wskazani w decyzji dystrybutorzy zawarli z W. J. prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. dwustronne umowy o współpracy handlowej, które zawierały postanowienie o treści: „Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy (...)” Z zapisów umów wynika więc jednoznacznie, że dystrybutorzy byli zobowiązani do sprzedawania wyrobów dostawcy po cenach wynikających z dostarczonych im cenników, a więc po cenach sztywnych. Stosowanie cen wyższych lub niższych wiązało się dla dystrybutora z ryzykiem rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym.

Sąd pierwszej instancji nie podzielił stanowiska odwołujących się, że ceny te miały charakter cen sugerowanych lub maksymalnych, co pozostawiało dealerom pewien margines swobody decyzyjnej przy ich ustalaniu. Wskazał, że swobody tej nie było, skoro obowiązywały ceny wynikające z cenników. Charakter cen maksymalnych miały dopiero ceny wprowadzone aneksami do umów zawartych w dniu 5 listopada 2009 r., w których postanowiono, że „Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich Klientów, końcowych cen sprzedaży nie wyższych niż ustalone w aktualnych cennikach firmy (...)”. Zdaniem Sądu Okręgowego, zmiana treści umów o współpracy handlowej nie była ich doprecyzowaniem, lecz skutkiem podjęcia decyzji o wycofaniu się niedozwolonego prawem porozumienia. Takie właśnie znaczenie należy przypisać odejściu w aneksach od „cen z cenników” na rzecz „cen nie wyższych niż określone w cennikach”, a więc odejściu od cen sztywnych na rzecz cen maksymalnych.

Za nietrafną uznał Sąd pierwszej instancji argumentację W. J., który twierdził, że przyczyną narzucenia dealerom w umowach o współpracy handlowej cen wynikających z cennika był zamiar ochrony nabywcy końcowego przed zbyt wysokim poziomem cen detalicznych. Wskazał, że chęć ochrony konsumentów przed wygórowanymi cenami nie może być realizowana poprzez naruszanie bezwzględnie obowiązującego zakazu zawierania porozumień cenowych, wynikającego z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy. Podkreślił, że najlepszą ochroną konsumenta przed opisanym zjawiskiem jest działanie mechanizmu rynkowego, powodującego ustalenie się ceny towaru adekwatnej do aktualnego popytu i podaży na rynku właściwym. Tymczasem niedozwolone porozumienia cenowe niweczą działanie tego mechanizmu, uniemożliwiając konkurencję wewnątrzmarkową dealerów w odniesieniu do towarów objętych cenami sztywnymi, z uwagi na ich ujednoczenie. Sąd Okręgowy stwierdził ponadto, iż bez znaczenia była okoliczność, że poszczególni dealerzy nie mieli wiedzy o swoich konkurentach mających podpisane takie same umowy o współpracy handlowej. Ujednoczenie cen towarów następowało bowiem niezależnie od tego, czy dealerzy znali przyczynę tego zjawiska.

Sąd Okręgowy stwierdził, że podpisując umowy o współpracy handlowej, strony tych umów zaakceptowały warunki ustalania cen odsprzedaży towarów. Istnieją zatem bezpośrednio, pisemne dowody zawarcia poszczególnych niedozwolonych porozumień cenowych. W tej sytuacji wiele identycznych porozumień pionowych pomiędzy W. J. a dystrybutorami składa się na jedno porozumienie cenowe ograniczające konkurencję. Zdaniem Sądu pierwszej instancji, podnoszone przez odwołujących się odstąpienie przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów od badania przebiegu negocjacji oraz celu i zamiaru stron towarzyszących zawarciu umów dystrybucyjnych, nie mają znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy. Zgodnie z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy, dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie miał obiektywny cel umowy, a nie subiektywne wyobrażenie stron jej o zamierzonych celach lub motywach działania. Takim obiektywnym celem każdej z umów była rezygnacja dealerów z swojej suwerenności decyzyjnej w zakresie ustalania cen odsprzedaży towarów zakupionych od W. J..

Sąd pierwszej instancji podkreślił, iż okoliczność, czy doszło do zrealizowania zakazanego porozumienia i czy na skutek jego zawarcia wystąpiły na rynku antykonkurencyjne skutki, nie ma znaczenia dla ustalenia bytu porozumienia. Zgodnie bowiem z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest naruszenie konkurencji, a więc sankcjonowaniu podlega już sam zamiar (cel) wywołania negatywnych skutków. W związku z tym nietrafny jest zarzut naruszenia zasad postępowania administracyjnego wskutek zaniechania ustalenia przez organ antymonopolowy przebiegu negocjacji stron oraz motywów podpisania umów. Sąd Okręgowy podkreślił, że niewystąpienie skutków dla konkurencji w wyniku niestosowania zakazanego porozumienia może mieć znaczenie tylko dla wysokości wymierzonych przedsiębiorcom kar pieniężnych, lecz nie podważa bytu zakazanej praktyki ograniczającej konkurencję.

Oceniając wysokość wymierzonych w decyzji kar pieniężnych Sąd pierwszej instancji stwierdził, że nałożona na W. J. kara w kwocie 16.942 zł jest prawidłowa i nie może zostać obniżona. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zasadnie bowiem przyjął, że przedsiębiorca ten był inicjatorem porozumienia cenowego ograniczającego konkurencję, uznawanego za jedno z najcięższych naruszeń prawa antymonopolowego. Wprowadzenie sztywnych cen odsprzedaży i możliwość rozwiązania umowy w przypadku stosowania przez dealera samodzielnie ustalonych cen, umożliwiały temu przedsiębiorcy „panowanie” nad cenami na rynku odsprzedaży jego towarów przez dealerów.

Sąd Okręgowy podkreślił, że praktyka ta miała charakter długotrwały, gdyż pierwsze dwie umowy dealerskie podpisano w latach 2003-2004, zaś zaprzestanie jej stosowania miało miejsce dopiero w dniu 5 listopada 2009 r. Organ antymonopolowy wziął też pod uwagę okoliczności łagodzące, takie jak odstąpienie od praktyki ograniczającej konkurencję przed wszczęciem postępowania administracyjnego oraz niekontrolowanie w praktyce obowiązku stosowania cen sztywnych przez dealerów. Zdaniem Sądu pierwszej instancji kara ta jest zgodna z dyrektywami jej wymiaru określonymi w art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy.

Natomiast karę pieniężną nałożoną na Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) A. D., (...) Spółkę jawną w S. Sąd Okręgowy zdecydował się obniżyć z kwoty 35.956 zł do kwoty 15.000 zł. U podstawy takiego rozstrzygnięcia leżało założenie, że w odczuciu społecznym kara nałożona na inicjatora porozumienia nie może być

znacząco niższa od kary wymierzonej uczestnikowi porozumienia, będącego w istocie podmiotem poszkodowanym działaniami inicjatora. Sąd pierwszej instancji podkreślił, że przedsiębiorca ten został pozbawiony swobody decyzji cenowych w wyniku zobowiązania się w umowie o współpracy handlowej do stosowania cen sztywnych, był więc podmiotem eksploatowanym (wykorzystywanym cenowo). Dlatego niezależnie od uznania prawidłowości wyliczenia kry pieniężnej przez organ antymonopolowy, Sąd Okręgowy znacznie ją obniżył.

Od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie apelacje wnieśli powód W. J. prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...) w J. i pozwany Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Apelacją z dnia 5 lutego 2013 r. powód W. J. zaskarżył wyrok w punkcie pierwszym, wnosząc o jego zmianę w zaskarżonej części poprzez uwzględnienie odwołania powoda w całości, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania. Powód zarzucił wyrokowi Sądu Okręgowego:

1) naruszenie prawa materialnego, tj.:

- art. 6 ust. 1 pkt. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez błędną wykładnię i przyjęcie, że porozumienie zawarte przez powoda z zainteresowanymi jest praktyką ograniczającą konkurencję, podczas gdy w istocie porozumienia te były wprowadzeniem ceny maksymalnej, w prawie dozwolonej;

- art. 65 k.c. poprzez błędną wykładnię i przyjęcie, że celem kwestionowanego porozumienia było stosowanie cen sztywnych, pomimo przedstawionych przez strony jednoznacznych stanowisk i dowodów co do okoliczności przeciwnej,

2) naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c. poprzez sprzeczną z zasadami logicznego rozumowania, wskazaniami wiedzy i doświadczenia życiowego ocenę dowodów zwłaszcza poprzez:

- błędną ocenę dowodu z dokumentów w postaci umów powoda z przedsiębiorcami, co doprowadziło do uznania, że porozumienia zawarte między stronami miały charakter praktyki ograniczającej konkurencję, podczas gdy zapis ten nie posiada takich cech, co wynika nie tylko z twierdzeń powoda i wszystkich zainteresowanych, ale także brak jest dowodu, że porozumienie to ma właśnie taki charakter, bowiem Sąd ocenił ten dowód w oparciu o teoretyczne twierdzenia w oderwaniu od okoliczności faktycznych,

- pominięcie dowodu z dokumentów - pisemnych stanowisk zajętych przez strony postępowania antymonopolowego, co doprowadziło do uznania, że ceny nie były ustalane autonomicznie i że celem porozumień zawartych pomiędzy przedsiębiorcami było ograniczenie konkurencji.

Pozwany Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wnosił o oddalenie apelacji powoda W. J..

Apelacją z dnia 31 stycznia 2013 r. pozwany zaskarżył wyrok w punkcie drugim podpunkt pierwszy, wnosząc o zmianę wyroku w zaskarżonej części poprzez oddalenie odwołania powoda w całości, ewentualnie poprzez nałożenie na powoda kary w sposób odzwierciedlający wagę naruszenia przepisów ustawy antymonopolowej. Pozwany zarzucił wyrokowi Sądu Okręgowego naruszenie prawa materialnego przez niewłaściwe zastosowanie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej, poprzez:

- nałożenie na powoda kary pieniężnej w wymiarze procentowym w stosunku do poziomu kary maksymalnej na poziomie znacznie odbiegającym od kar nałożonych w decyzji nr (...) na inne strony zakazanego porozumienia, pomimo iż w okolicznościach przedmiotowej sprawy takie zróżnicowanie nie znajduje uzasadnienia,

- miarkowanie kary w stosunku do uczestnika porozumienia poprzez porównanie nałożonej na powoda kary w stosunku do kary nałożonej na inicjatora porozumienia tylko w wymiarze kwotowym, z pominięciem dyrektyw jej wymiaru wynikających z art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy, który kładzie nacisk na procentowy wymiar kary, a w konsekwencji:

- nałożenie kary, która w wymiarze procentowym nie odzwierciedla wagi naruszenia ustawy antymonopolowej, a biorąc pod uwagę ogólną kwotę przychodów powoda i jego potencjał gospodarczy - nie spełnia ani funkcji represyjnej, ani prewencyjnej.

Powód Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) A. D., (...) Spółka jawna w S. nie zajęła stanowiska w sprawie apelacji pozwanego.

Sąd Apelacyjny zważył:

Apelacja powoda W. J. nie zasługuje na uwzględnienie, natomiast zasadna jest apelacja pozwanego.

Sąd Okręgowy dokonał prawidłowych ustaleń faktycznych i Sąd Apelacyjny przyjmuje je za własne. Także rozważania prawne Sądu pierwszej instancji w większości są prawidłowe. Wadliwa jest jedynie ocena wysokości kary pieniężnej nałożonej na powoda Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) A. D., (...) Spółkę jawną w S., z przyczyn wskazanych w apelacji pozwanego.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego, sformułowane w apelacji powoda W. J. zarzuty są nietrafne.

Sąd Okręgowy prawidłowo ocenił zawarcie przez wymienionych w decyzji przedsiębiorców umów o współpracy handlowej jako praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz określony w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Wskazuje na to jednoznacznie zapis zawarty w § 4 ust. 8 każdej z tych umów o treści: „Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy (...)”, który nakłada na dystrybutorów obowiązek stosowania „cen w wysokości ustalonej w cennikach”, a więc cen sztywnych.

Z powołanego przepisu wynika, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Oznacza to, że zakazem tym objęte są po pierwsze - porozumienia, których celem jest zakłócenie konkurencji, nawet gdy faktycznie nie doprowadziły do wystąpienia takiego skutku na rynku właściwym, a po drugie - porozumienia, których celem nie jest ograniczenie konkurencji, lecz które faktycznie skutek taki wywołały lub mogą wywołać w niedalekiej przyszłości. Jak słusznie wskazał Sąd pierwszej instancji w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, w przedmiotowej sprawie mamy do czynienia z porozumieniem pierwszego rodzaju, gdzie wystąpienie antykonkurencyjnego skutku na rynku nie jest konieczne dla uznania, że zakazane porozumienie zawarto. Prawnie relewantna jest bowiem okoliczność samego zawarcia porozumienia w określonym celu.

W piśmiennictwie słusznie wskazuje się, że porozumienie cenowe nie traci zakazanego charakteru przez to, że niedotrzymanie zobowiązania do stosowania cen minimalnych nie wiąże się z negatywnymi konsekwencjami dla przedsiębiorcy, ani nawet przez to, że uzgodnione ceny nie są stosowane w praktyce - na co bezzasadnie powołuje się w apelacji powód W. J.. Na tym polega bowiem istota ochrony konkurencji przed niedozwolonymi porozumieniami, że zakazane są porozumienia o samym antykonkurencyjnym celu, niezależnie od osiągniętego przez nie skutku. Obie formy oddziaływania na konkurencję stanowią przejaw praktyk ją ograniczających i na równi są przedmiotem zakazu. Ustalony w przedmiotowej sprawie stan faktyczny pozwolił Sądowi pierwszej instancji na zidentyfikowanie celu zawartego porozumienia, którym było ograniczenie konkurencji na rynku właściwym.

Nie ma racji powód W. J. twierdząc w apelacji, że Sąd Okręgowy dokonał powyższych ustaleń w sposób dowolny, nie odwołując się do jakichkolwiek dowodów na potwierdzenie tezy o rzekomym ustaleniu w umowach ceny sztywnej. Jak wynika z uzasadnienia zaskarżonego wyroku, dowodami tymi są zebrane w postępowaniu administracyjnym dokumenty w postaci zawartych przez strony umów o współpracy handlowej, zawierające kwestionowany zapis. Zapisu tego nie można rozumieć w sposób sugerowany przez powoda, jako zobowiązania dystrybutorów do stosowania cen maksymalnych, albowiem byłaby to wykładnia umów sprzeczna z ich jednoznaczną treścią.

Zgodnie z powołanym w apelacji art. 65 k.c. oświadczenie woli należy tak tłumaczyć, jak tego wymagają ze względu na okoliczności, w których zostało złożone, zasady współżycia społecznego oraz ustalone zwyczaje, a w umowach należy raczej badać, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. W przepisie tym ustawodawca przyjął jako metodę wykładni oświadczeń woli stron tzw. metodę kombinowaną, opartą na kryterium subiektywnym i obiektywnym. W pierwszej fazie sens oświadczenia woli ustala się mając na uwadze jego rozumienie przez każdą ze stron. Dopiero jeżeli okaże się, że strony nie rozumiały tak samo określonego oświadczenia, konieczne jest przejście do drugiej, obiektywnej fazy wykładni, w której właściwy dla prawa sens oświadczenia woli ustala się tak, jak adresat sens ten rozumiał i powinien rozumieć. Jeżeli zaś chodzi o oświadczenie woli ujęte w formie pisemnej, to jego sens ustala się przede wszystkim na podstawie tekstu dokumentu, biorąc pod uwagę nie tylko sporne oświadczenie, lecz także cały istotny kontekst.

W judykaturze wskazuje się, że przyjęte przez sąd, przy uwzględnieniu wszystkich tych warunków, rozumienie znaczenia oświadczenia woli stron, nie może być uznane za dowolne i sprzeczne z art. 65 k.c., nawet jeżeli dopuszczalna mogłaby być również inna wykładnia oświadczenia woli stron. Dyskrecjonalnym prawem sądu jest bowiem dokonanie wyboru jednej z możliwych interpretacji oświadczenia woli stron, przy zachowaniu wskazanych wyżej przesłanek (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 13 czerwca 2013 r., sygn. akt V CSK 391/12, Biul.SN 2013/10/11). W przedmiotowej sprawie okolicznością, którą należy uwzględnić oceniając twierdzenia stron umów dystrybucyjnych co do treści ich zgodnego zamiaru, jest zagrożenie czynu każdego z nich karą pieniężną. Okolicznością taką jest też fakt zawarcia w dniu 5 listopada 2009 r. aneksów do przedmiotowych umów, co może być tłumaczone wyłącznie jako zamiar stron wycofania się ze stosowania niedozwolonej praktyki.

W ocenie Sądu Apelacyjnego nie są zasadne zarzuty apelacji powoda W. J. wskazujące na naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie newszechstronnej oceny dowodów, a w konsekwencji dokonanie wadliwych ustaleń faktycznych. W przedmiotowej sprawie stan faktyczny został ustalony przez Sąd Okręgowy prawidłowo, zgodnie z zasadą swobodnej oceny dowodów, która wymaga, aby sąd oceniał materiał dowodowy w sposób logiczny, spójny i zgodny z zasadami doświadczenia życiowego. Należy podzielić utrwalony w orzecznictwie pogląd, że do naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. mogłoby dojść tylko wówczas, gdyby skarżący wykazał uchybienie podstawowym regułom służącym ocenie wiarygodności i mocy poszczególnych dowodów, tj. regułom logicznego myślenia, zasadzie doświadczenia życiowego i właściwego kojarzenia faktów (por. uzasadnienie wyroku Sądu Najwyższego z dnia 16 maja 2005 r., sygn. III CK 314/05, Lex nr 172176). Tylko w przypadku, gdy brak jest logiki w wiązaniu wniosków z zebranymi dowodami lub gdy wnioskowanie sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo wbrew zasadom doświadczenia życiowego nie uwzględnia jednoznacznych praktycznych związków przyczynowo - skutkowych, przeprowadzona przez sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 27 lutego 2007 r., sygn. I ACa 1053/06, Lex nr 298433).

Skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, to bowiem może być jedynie przeciwstawione uprawnieniu sądu do dokonywania swobodnej oceny dowodów. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie o innej niż przyjął sąd wadze (doniosłości) poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie, niż ocena sądu (por. uzasadnienie wyroku Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 27 kwietnia 2006 r., sygn. I ACa 1303/05, publ. Lex nr 214251). Tymczasem powód w apelacji ograniczył się do polemiki z ocenami Sądu pierwszej instancji, nie stawiając im przekonujących zarzutów, mogących stać się podstawą uznania rozumowania Sądu Okręgowego za nielogiczne bądź niezgodne z zasadami doświadczenia życiowego, a przez to wadliwe. Należy także podkreślić, że w toku postępowania sądowego powód nie zaoferował żadnych dowodów zmierzających do wykazania prawdziwości swoich twierdzeń, zaś pisemne stanowiska stron złożone w toku postępowania antymonopolowego nie spełniają powyższego kryterium. Zgodnie bowiem z art. 84 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w sprawach dotyczących dowodów w postępowaniu przed Prezesem Urzędu, w zakresie nieuregulowanym w ustawie, stosuje się odpowiednio art. 227-315 k.p.c. Dlatego apelacja powoda W. J. podlegała oddaleniu w całości.

Natomiast apelacja pozwanego zasługiwała na uwzględnienie, albowiem Sąd Okręgowy w sposób całkowicie dowolny obniżył karę pieniężną nałożoną na powoda Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) A. D., (...) Spółkę jawną w S..

Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów może nałożyć na przedsiębiorcę w drodze decyzji karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 ustawy, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i 8 ustawy, lub naruszenia zakazu określonego w art. 9 ustawy. W przedmiotowej sprawie niesporne jest, że powód Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) A. D., (...) Spółka jawna w S. dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy, a więc istniała podstawa do nałożenia na niego kary pieniężnej.

Z uzasadnienia zaskarżonego wyroku wynika, że niezależnie od uznania prawidłowości wyliczenia kary pieniężnej przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Sąd Okręgowy znacznie ją obniżył, albowiem założył, iż w odczuciu społecznym kara nałożona na inicjatora porozumienia nie może być znacząco niższa od kary wymierzonej uczestnikowi porozumienia, będącego w istocie podmiotem poszkodowanym działaniami inicjatora. W ocenie Sądu Apelacyjnego jest to założenie wadliwe, gdyż sprzeczne z zasadami określonymi w art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy.

W piśmiennictwie słusznie wskazuje się, że w powołanym przepisie ustawodawca ustalił sposób określenia wysokości kary pieniężnej poprzez odwołanie się do odsetka (procentu) wielkości przychodów osiągniętych przez ukaranego w roku poprzedzającym rok nałożenia kary. W tej sytuacji na wysokość kary wymierzonej danemu przedsiębiorcy wpływ ma nie tylko uznanie Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, lecz przede wszystkim zakres oraz rentowność działalności gospodarczej danego przedsiębiorcy. Dlatego ma rację pozwany podnosząc w apelacji, że wymierzone uczestnikom porozumienia kary pieniężne należy oceniać przede wszystkim procentowo, a nie kwotowo. Przy tym, zasadnie wskazuje pozwany, że wysokość kary pieniężnej ustala się w relacji do ogólnej kwoty przychodu osiągniętego przez danego przedsiębiorcę, a więc w przypadku przedsiębiorstw wielobranżowych kara ta stanowi pochodną przychodu z całej działalności gospodarczej, chociażby zarzucana praktyka związana była tylko z jedną z branż.

W przedmiotowej sprawie Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nałożył na każdego z uczestników zakazanego porozumienia karę pieniężną w wysokości około 1% kary maksymalnej, co wynika z załączników nr 1 i 2 do decyzji [tajemnica przedsiębiorstwa]. Obniżając karę pieniężną wymierzoną Przedsiębiorstwu Handlowo-Uslugowemu (...) A. D., (...) Spółce jawnej w S., Sąd Okręgowy chciał doprowadzić do sytuacji, w której tylko ten jeden uczestnik porozumienia byłby zobowiązany do zapłaty kary pieniężnej w wysokości około 0,5 % kary maksymalnej, co prowadziłoby do nieuzasadnionego uprzywilejowania tylko tego przedsiębiorcy. Zdaniem Sądu Apelacyjnego fakt, że na inicjatora zakazanego porozumienia nałożona została kara pieniężna w wysokości prawie 2 % kary maksymalnej, w wystarczający sposób różnicuje jego sytuację. Dla kształtowania „odczucia społecznego” nie jest bowiem istotne porównanie kwot kar pieniężnych, lecz wielkości ich udziału w przychodzie przedsiębiorcy, gdyż ta wielkość wpływa na dolegliwość kary. Dlatego apelacja pozwanego podlegała oddaleniu w całości.

Podstawą orzeczenia Sądu Apelacyjnego były art. 385 i 386 § 1 k.p.c. O kosztach procesu orzeczono na zasadzie art. 98 § 1 i 3 w związku z art. 108 § 1 k.p.c.