

Sygn. akt XVII AmA 118/11

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 16 maja 2013 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

W następującym składzie:

Przewodniczący: SSO Witold Rękosiewicz

Protokolant: sekretarz sądowy Piotr Grzywacz

po rozpoznaniu w dniu 16 maja 2013 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z odwołania Spółki (...) Osiedli (...) im .prof. (...) sp. z o.o. z/s w W.

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

zainteresowani: syndyk masy upadłości (...) S.A. w upadłości

likwidacyjnej z/s w W. ,

(...) sp. z o.o. z/s w L. ,

(...) J. R. i spółka jawna” sp. j. z/s w R. ,

Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe (...) sp. z o.o.

z/s w B.,

J. Z. (1) prowadzący działalność gospodarczą pod firmą

(...) J. Z. (1) w O.

o ochronę konkurencji i nałożenie kary pieniężnej

na skutek odwołania powoda od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 30 grudnia 2010 r. Nr (...)

I. Oddala odwołanie .

II. Zasądza od Spółki (...) Osiedli (...) im .prof. (...) sp. z o.o. z/s w W. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 720,00 zł (siedemset dwadzieścia) tytułem kosztów zastępstwa procesowego.

SSO Witold Rękosiewicz

Sygn. akt XVII AmA 118/11

UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Prezes UOKiK, pozwany) po przeprowadzeniu wszczętego z urzędu postępowania antymonopolowego przeciwko przedsiębiorcy (...) SA w likwidacji z/s w W. (zainteresowany I) oraz następującym przedsiębiorcom:

- Spółce (...) Osiedli (...) im prof. (...) sp. z o.o. w W. (powód, Spółka (...)),
- (...) sp. z o.o. w L. (zainteresowany II),
- S. J. R. i spółka jawna sp.j. w R. (zainteresowany III),
- Przedsiębiorstwu Usługowo – Handlowemu (...) sp. z o.o. w B.,
- J. Z. (2) prowadzącemu działalność gospodarczą pod nazwą Z. w O. wydał w dniu 30 grudnia 2010r. decyzję nr (...)

W pkt I decyzji Prezes UOKiK, na podstawie art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. nr 50, poz. 331 ze zm.) uznał za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez (...) SA w likwidacji oraz:

- Spółkę (...) Osiedli (...) sp. z o.o.
- (...) sp. z o.o. w L.,
- S. J. R. i spółka jawna sp j w R.

niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy (...) oraz wymienionymi wyżej przedsiębiorcami (odbiorcami) w umowach handlowych i dealerskich cen odsprzedaży przez tego przedsiębiorcę wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez (...) co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie (...) i nakazał zaniechanie stosowania zarzucanej praktyki.

W pkt III decyzji, na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie (...) Prezes UOKiK z tytułu stwierdzonego naruszenia nałożył na przedsiębiorców kary pieniężne. Na Spółkę (...) została nałożona kara pieniężna w wysokości 9.092 zł. Ponadto Prezes UOKiK w pkt IV decyzji obciążył wszystkich uczestników kosztami postępowania w wysokości po 25 zł płatnych po uprawomocnieniu się decyzji.

Spółka (...) zaskarżyła decyzję Prezesa UOKiK w dotyczącej jej części w pkt I, III i IV decyzji. Odwołanie dotyczyło więc stosowania niedozwolonej praktyki określonej w pkt 6 ust 1 ppkt 1 ustawy o ochronie (...) i nałożenia kary pieniężnej w wysokości 9.092 zł oraz obowiązku poniesienia kosztów postępowania administracyjnego w kwocie 25 zł.

Zaskarżonej decyzji powód zarzucił, iż jest całkowicie sprzeczna z zebrany materiałem dowodowym a przez to niezasadna.

Powód wniósł o uchylenie zaskarżonej decyzji w części dotyczącej spółki (...).

W uzasadnieniu odwołania powód zarzucił Prezesowi UOKiK, że w oparciu o fakt podpisania przez Spółkę (...) umowy dealerskiej z dnia 19 grudnia 2005r. błędnie stwierdził zawarcie porozumienia cenowego, naruszającego konkurencję. Zdaniem powoda ze zgromadzonego materiału dowodowego nie wynika, że na skutek podpisania umowy powód został zobowiązany do stosowania cen narzuconych przez (...) i pozbawiony możliwości swobodnego kształtowania cen odsprzedaży wyrobów zainteresowanego I. Powód podkreślił, że podmioty, których dotyczyło postępowanie, niezależnie od siebie i zgodnie stwierdziły, że (...) nie narzucała im cen czy rabatów. Oświadczyły, że nie znają się nawzajem i nie podejmowały ustaleń dotyczących sprzedaży wyrobów (...) oraz miały pełną dowolność w kształtowaniu cen sprzedawanych wyrobów. Nie doszło więc do naruszenia interesu publicznego.

Powód zarzucił Prezesowi UOKiK nieprawidłowe ustalenie w sprawie rynku właściwego poprzez uznanie na potrzeby prowadzonego postępowania, że takie wyroby jak okna, drzwi, podłogi, ościeżnice, klamki, wizjery, zawiasy itp., które nie są względem siebie substytucyjne, stanowią jeden produktowy rynek właściwy. Przyjęcie takiego założenia jest w ocenie powoda sprzeczne z przepisami ustawy. Powód wskazał, że w sprawie należało wyodrębnić wiele rynków właściwych zależnie od rodzaju produktu, jego klasy i ceny. Zgodził się jednak, że przedmiotem analizy powinien być rynek hurtowy a nie detaliczny. Powód podniósł, że poprawne określenie rynku właściwego w sprawie ma znaczenie dla stwierdzenia, czy porozumienie miało charakter bagatelny. W ocenie powoda błędne było stanowisko Prezesa UOKiK, że umowa zawarta ze (...) nie stanowiła porozumienia podlegającego wyłączeniu na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. nr 230, poz. 1691).

Powód zarzucił też Prezesowi UOKiK nieprawidłową ocenę celu i skutków zawartej ze (...) umowy. Wskazał, że celu umowy nie można uznać za naruszający konkurencję. Dodał, że zawarta w 2005r. umowa nie wywołała negatywnych skutków na rynku właściwym.

Powołując się na ustalenia dokonane przez Prezesa UOKiK powód stwierdził, że oparte na nich wywoły budzą wątpliwości co do ich zasadności. Jako zadziwiające uznał twierdzenie Prezesa UOKiK, że działające na rynku podmioty powinny przewidywać, iż niektóre ich działania mogą być uznane za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Prezes UOKiK wniósł o oddalenie odwołania w całości i zasądzenie od powoda kosztów procesu wraz z kosztami zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Zarzuty odwołania Prezes UOKiK uznał za niezaskługujące na uwzględnienie. Podtrzymał stanowisko przedstawione w zaskarżonej decyzji. Wskazał, że porozumienia monopolistyczne zniekształcają rynek, który daje fałszywe sygnały dotyczące ceny, wielkości zapotrzebowania na dany towar. Zaznaczył, iż wystarczające jest, by zgodnym zamiarem stron była rezygnacja z suwerenności decyzji i nie ma znaczenia, czy cel polegający na dążeniu do ograniczenia konkurencji został osiągnięty. Wobec tego każde uzgodnienie przedsiębiorców skierowane przeciw osobom trzecim może prowadzić do ograniczania konkurencji naruszającego interes publiczny. Pozwany zauważył, że dla uznania działań podmiotów za sprzeczne z ustawą o ochronie (...) wystarczy stwierdzenie, że ograniczyły one swoją swobodę w stosunkach z osobami trzecimi na podstawie wspólnego uzgodnienia. Stwierdzenie praktyki naruszającej konkurencję następuje wówczas poprzez wykazanie zaistnienia określonych wspólnych tym podmiotom zachowań nawet jeśli antykonkurencyjne skutki nie ujawniły się na rynku. Przepisy nie wymagają więc wystąpienia skutku a dokonując oceny porozumienia należy uwzględnić także możliwy skutek zgodnie z art. 1 ust. 2 ustawy o ochronie (...).

Prezes UOKiK stwierdził, że zarzucane porozumienie nie podlega wyłączeniu w oparciu o powołane przez powoda rozporządzenie. Wskazał, że nawet w przypadku nie stosowania się w praktyce przez dystrybutorów do zakwestionowanych zapisów umowy przy ustalaniu własnych cen sprzedaży, zawarcie w umowie jednolitych reguł kształtowania cen było dla podmiotów, które powinny ze sobą konkurować na szczeblu dystrybucji źródłem informacji jak konkurenci mogą kształtować swoje ceny.

Tylko w następstwie zawarcia porozumienia konkurujące ze sobą podmioty mogły zyskać tego rodzaju informację dotyczącą poziomu cen odsprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez (...). Sama okoliczność nie stosowania się do zapisów umowy nie świadczy, że przedsiębiorca nie uczestniczył w porozumieniu, skoro podpisał umowę wyrażając przez to zgodę na zawarte w umowie zapisy. Na poparcie prezentowanego stanowiska Prezes UOKiK przywołał orzeczenia Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości oraz wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie o podobnym stanie faktycznym. Pozwany podkreślił, że porozumienie zawarte zostało pomiędzy producentem a dealerami więc brak uzgodnień między dealerami nie świadczy o braku porozumienia.

Zarzut powoda dotyczący nieprawidłowego ustalenia w sprawie rynku właściwego Prezes UOKiK uznał za nieuzasadniony w świetle dokonanych własnych ustaleń.

Odpierając zarzut nie zbadania okoliczności towarzyszących zawarciu umowy i zamiaru stron Prezes UOKiK podniósł, że dla określenia celu porozumienia znaczenie podstawowe ma obiektywny cel umowy polegający na ograniczeniu swobody decyzyjnej w zakresie ustalania cen odsprzedaży wyrobów (...). Podkreślił, że zapis „Dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych” nakładał na przedsiębiorców, w tym powoda obowiązek posługiwania się cennikiem detalicznym producenta przy odsprzedaży wyrobów (...).

Pozwany wskazał również, iż brak umyślności w działaniu przedsiębiorcy nie ma wpływu na fakt naruszenia przepisu art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie (...). Powołując się na orzecznictwo sądów Prezes UOKiK dodał, że porozumienia zakazane nie muszą być niezgodne z przepisami prawa cywilnego, jednak jeśli ich celem lub skutkiem jest eliminowanie, ograniczenie lub inne – ograniczenie konkurencji na rynku właściwym podlegają one dyspozycji art. 6 ustawy o ochronie (...).

Stwierdził, że porozumienie, które zobowiązuje odsprzedawcę do stosowania określonego rodzaju i poziomu cen, wyznaczając pułap cenowy, do którego powinni się stosować konkurenci danego dystrybutora jest porozumieniem naruszającym prawo.

W ocenie pozwanego nałożona decyzją na powoda kara pieniężna została ustalona w granicach ustalonych przepisami prawa w wysokości zapewniającej spełnienie ustawowych funkcji kary.

W piśmie procesowym z dnia 2 listopada 2011r. powód podtrzymał żądanie uchylenia zaskarżonej decyzji oraz ustosunkował się do treści odpowiedzi na odwołanie.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ustalił następujący stan faktyczny:

Prezes UOKiK, po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego, postanowieniem z dnia 22 czerwca 2010r. wszczął z urzędu postępowanie w związku z podejrzeniem zawarcia przez (...) i przedsiębiorców wymienionych w zaskarżonej decyzji, będących odbiorcami wyrobów (...) w celu dalszej odsprzedaży niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów poprzez ustalenie pomiędzy (...) oraz pozostałymi wymienionymi przedsiębiorcami w umowach handlowych i dealerskich cen odsprzedaży przez tych przedsiębiorców wyrobów wyprodukowanych i sprzedawanych im przez (...) w celu dalszej odsprzedaży, co mogło stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie.

Wzór umowy zawieranej z poszczególnymi przedsiębiorcami został opracowany przez (...). Zapisy wszystkich umów zawartych z powodem oraz zainteresowanymi II i III były tożsame pod względem treści i formy.

Umowa dealerska pomiędzy (...) a Spółką (...) została zawarta w dniu 19 grudnia 2005r. (k. 86-98 akt adm.). Umowa określa warunki współpracy w zakresie stałego zakupu i sprzedaży wyrobów (...). Zgodnie z umową dealer kupował od wytwórcy jego wyroby po cenach zbytu producenta. Jednocześnie każdemu dealerowi przysługiwały ustalone kwartalnie rabaty od cen z cennika detalicznego producenta, których wysokość była zależna od sumy zakupów netto w poprzednim kwartale dokonanych przez tego dealera. W § 6 pkt 1 umowy łączącej (...) i spółkę (...) zawarte jest postanowienie nakładające na dealera obowiązek stosowania cennika detalicznego producenta (k. 88 akt adm.). Ponadto w § 9 umowy zawarte zostały postanowienia określające zasady współpracy dealerów z autoryzowanymi punktami sprzedaży (...). Zgodnie z § 9 pkt 3 umowy dealer miał obowiązek udzielić (...) rabatu w wysokości od 16% do 20% od cen detalicznych producenta. Z powyższego wynika, że dealerzy przy odsprzedaży odbiorcom ostatecznym wyrobów (...) mieli obowiązek stosować cenę wynikającą z cennika detalicznego producenta a sprzedając wyroby (...) mogli stosować rabaty nie większe niż 16% do 20% ceny detalicznej z cennika producenta. Informacje te zostały potwierdzone przez Spółkę (...) w piśmie z dnia 29.10.2009r. (k. 161 akt adm.) złożonym w postępowaniu administracyjnym w odpowiedzi na wezwanie Prezesa UOKiK.

Również w piśmie z dnia 30 czerwca 2010r. powód przyznał, że powszechnie stosowaną praktyką jest sprzedaż klientom indywidualnym produktów po cenie detalicznej producenta i udzielenie rabatu w przypadku większych transakcji lub

w stosunku do stałych klientów (k. 230 akt adm.). W piśmie z dnia 29 października 2010r. (k. 253 akt adm.) powód wyjaśnił, że w okresie obowiązywania umowy ze (...) stosował różne ceny odsprzedaży wyrobów tego producenta. Punktem odniesienia do udzielanych nabywcom rabatów był cennik fabryczny (...) opublikowany w Internecie.

Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Bezsporne w sprawie jest, że (...) zawierała z odbiorcami prowadzącymi sprzedaż detaliczną jej wyrobów umowy handlowe lub dealerskie. W umowach tych znajdowało się postanowienie zobowiązujące dealerów do stosowania przy dalszej odsprzedaży ceny detalicznej producenta. Dealer mógł w przypadku większych zamówień lub stałych odbiorców stosować obniżkę ceny na poziomie nie wyższym niż 20% ceny detalicznej. Umowy zawierane przez (...) z poszczególnymi przedsiębiorcami, w tym między innymi ze Spółką (...) zawierały więc postanowienie dotyczące ceny sztywnej w postaci ceny określonej w cenniku detalicznym producenta oraz ceny minimalnej, która w określonych przypadkach mogła być stosowana lecz jej wysokość nie mogła być niższa od ceny detalicznej o więcej niż 20%. Porozumienia zawierane pomiędzy producentem a odbiorcami wyrobów miały charakter wertykalny.

Jak trafnie zauważył Prezes UOKiK w uzasadnieniu zaskarżonej decyzji, tego rodzaju porozumienia wertykalne ustalające cenę sztywną lub cenę minimalną nie podlegają wyłączeniom na mocy § 7 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.

Błędne było twierdzenie powoda, że analizowane porozumienie nie dotyczyło stosowania cen sztywnych i minimalnych, ponieważ spółka (...) miała pełną swobodę w kształtowaniu swoich cen sprzedaży. Jak wynika z zebranego materiału dowodowego, powód w złożonych w postępowaniu administracyjnym pismach przyznał, że przy dalszej odsprzedaży stosował ceny określone w cenniku detalicznym producenta lub ustalone w oparciu o ten cennik z rabatem w granicach 16-20% od ceny detalicznej.

W złożonym odwołaniu powód nie twierdził, że stosował inne zasady ustalania cen. Podnosił jedynie, że ustalał ceny swobodnie, jednak nie przedstawił żadnych dowodów na poparcie swojego twierdzenia.

W ocenie sądu na uwagę nie zasługują zarzuty powoda dotyczące braku naruszenia zarzucaną w decyzji praktyką interesu publicznoprawnego. Należy zauważyć, że wyroby stolarki W. były przeznaczone dla nieograniczonej liczby konsumentów, którzy mogli je nabyć od dealerów tego producenta. Powód zawarł ze (...) umowę dealerską tożsamą w treści do umów zawartych z innymi dealerami. Powód prowadząc działalność gospodarczą sprzedawał wyroby (...) wszystkim konsumentom bez ograniczania dostępu do zakupu. Potencjalnymi nabywcami wyrobów od powoda mogli więc być wszyscy konsumenci zainteresowani nabyciem tego rodzaju towarów. Wobec tego należało uznać, że potencjalny skutek zawartego porozumienia mógł dotyczyć szerszego kręgu uczestników rynku a nie tylko wybranej grupy. Prawidłowe jest więc stanowisko Prezesa UOKiK, że w sprawie zachodziła określona w art. 1 ustawy o ochronie (...) przesłanka naruszenia interesu publicznoprawnego, co uzasadniało wszczęcie postępowania w sprawie zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję.

Mając na uwadze, że (...) była wytwórcą określonej grupy produktów o przeznaczeniu budowlanym, zgodzić się należało, zdaniem sądu z Prezesem UOKiK, że rynkiem właściwym w sprawie w znaczeniu produktowym jest grupa wyrobów danego producenta. Jest to cecha, która jasno i wyraźnie odróżnia te wyroby od wyrobów innych producentów precyzyjnie określając granice zasięgu rynku w tym znaczeniu. Jednocześnie z uwagi na zasięg terytorialny zapotrzebowania konsumentów na wyroby danego producenta również rynek właściwy pod względem geograficznym został wyznaczony przez Prezesa UOKiK prawidłowo.

Oceniając w świetle powyższego cele i skutki zawartego porozumienia należy podkreślić, że dla oceny, czy miało ono wpływ na poziom konkurencji na rynku właściwym wystarczy wykazanie, iż stosowana praktyka mogła wywołać antykonkurencyjne skutki na terytorium całego kraju. Do zaistnienia tych skutków nie było konieczne, aby poszczególni przedsiębiorcy znali się wzajemnie lub porozumiewali między sobą. Zawierali umowę bezpośrednio ze (...), która była organizatorem porozumienia i przedstawiła wszystkim przedsiębiorcom tożsame w treści umowy,

które sama opracowała. Przedsiębiorcy podpisujący umowę ze (...) byli świadomi a przynajmniej powinni być jako profesjonalści świadomi skutków wynikających z zawartych w niej uregulowań. W związku z tym podnoszone przez powoda zarzuty, iż celem zawartej umowy nie było naruszenie lub ograniczenie konkurencji na określonym w sprawie rynku właściwym nie zasługują na uwzględnienie. Podobnie należy ocenić argumenty, iż poszczególni przedsiębiorcy nie mieli świadomości przystąpienia do jakiegokolwiek porozumienia, (...) nie kontrolowała cen stosowanych przez dealerów, którzy mieli pełną dowolność w kształtowaniu cen i udzielaniu rabatów.

Podkreślenia wymaga, że w porozumieniach wertykalnych w przeciwieństwie do horyzontalnych umowy zawierane są odrębnie przez wytwórcę z każdym odbiorcą jego wyrobów. Nie ma więc potrzeby wykazania, że poszczególni przedsiębiorcy, konkurujący ze sobą na tym samym poziomie obrotu porozumiewali się wzajemnie. Informację o tym ilu przedsiębiorców uczestniczy w porozumieniu posiada lub może posiadać jedynie producent wyrobów, który zawarł umowę indywidualnie z każdym z odbiorców jego wyrobów. Przedsiębiorcy ci podpisując umowę wyrazili zgodę na ograniczenie swojej suwerenności w ustalaniu cen odsprzedaży wyrobów producenta do granic określonych w umowie. Konkretnie w § 6 pkt 1 umowy mówiącym o cenie sztywnej i § 9 dopuszczającym rabaty maksymalne dla (...).

W tych okolicznościach na ocenę naruszenia przez przedsiębiorców, w tym powoda przepisu art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie poprzez stosowanie niedozwolonej praktyki antykonkurencyjnej nie ma wpływu sposób, w jaki przedsiębiorcy w rzeczywistości ustalali ceny odsprzedaży wyrobów (...).

Nie można bowiem wykluczyć, że powód jak i pozostali przedsiębiorcy, którzy podpisali umowę ze (...) stosowali czasami odmiennie ceny niż ustalone w cenniku detalicznym producenta. Należy jednak podkreślić, że celem ich działalności było osiągnięcie maksymalnego możliwego zysku. Podpisując umowę ze (...) przedsiębiorcy, w tym powód przyjęli na siebie obowiązek stosowania ceny detalicznej producenta i ograniczyli w ten sposób swoje uprawnienie do konkurowania pomiędzy sobą ceną odsprzedawanych wyrobów. Wobec tego rzeczywista stosowana przez przedsiębiorcę praktyka nie może mieć wpływu na wymiar nałożonej na przedsiębiorcę kary pieniężnej, której wartość jest pochodną uzyskanego przychodu z działalności.

Nie ulega przy tym wątpliwości, że głównym beneficjentem porozumienia była (...), która zagwarantowała sobie stabilność cen swoich wyrobów na rynku. Stosując jednocześnie system rabatów dla odbiorców powiązany z wynikami zakupów w poprzednim kwartale wytwórca wymuszał na swoich odbiorcach większą aktywność w działaniu co miało prowadzić do wzrostu sprzedaży produkowanych wyrobów.

Uczestniczenie powoda i innych dealerów w porozumieniu miało negatywny wpływ na poziom konkurencji występującej na rynku. Przedsiębiorcy, którzy zobowiązali się do odsprzedaży wyrobów (...) po cenach detalicznych cennika producenta nie mogli konkurować między sobą cenami sprzedawanych towarów. Wyroby te były oferowane do sprzedaży po cenach wyższych niż wynikałoby to z wolnorynkowej gry sprzedaży i popytu. W rezultacie tracili również nabywcy ostateczni, konsumenci, którzy byli pozbawieni możliwości zakupu wyrobów stolarki drzewnej oraz materiałów i wyrobów towarzyszących po niższych cenach. W sytuacji, gdy cena sztywna dotyczyła wyrobów jednego producenta, nie było również możliwości konkurowania poziomem jakości wyrobów, które u każdego dealera były oferowane w tej samej jakości. Ta okoliczność również zdaniem Sądu przemawia za uznaniem, że zawarte porozumienie miało negatywny wpływ na poziom konkurencji na rynku i spełniało przesłanki zakazanego porozumienia wymienionego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie.

Jak trafnie zauważył Prezes UOKiK dealerzy podpisujący umowę ze (...) mogli dzięki temu łatwo przewidzieć, jaka będzie wysokość ceny wyrobów sprzedawanych przez ich konkurentów, co również miało negatywny wpływ na ich aktywność w celu realizacji konkurencji na danym rynku ze szkodą dla odbiorców ostatecznych nawet jeżeli ustalenia umowne nie były sztywnie realizowane przez dealera. Należy zaznaczyć, że w umowach przewidziana była możliwość natychmiastowego ich rozwiązania w przypadku niestosowania przez przedsiębiorcę jej postanowień. Ta okoliczność była dla przedsiębiorców poważnym zagrożeniem nagłej utraty dostawcy wyrobów, co mogło ich znacząco pozbawić przychodu. Również z tego względu brak podstaw do uznania, że przedsiębiorcy lekceważyli obowiązek sprzedaży wyrobów po cenach innych niż ustalone w cenniku producenta.

Ważne jest także, iż ceny wyrobów (...) były w efekcie wprowadzenia zapisu o cenie sztywnej pozbawione weryfikacji ze strony rynku. Wyroby były więc oferowane po cenach, które nie musiały być adekwatne do wartości rynkowej.

Oceniając wysokość nałożonej na powoda kary pieniężnej Sąd stwierdził, że została ona ustalona w granicach przewidzianych przepisami ustawy, przy uwzględnieniu przesłanki łagodzącej na poziomie gwarantującym osiągnięcie ustawowej funkcji kary.

Również obciążenie powoda kosztami postępowania nie budzi wątpliwości Sądu w świetle obowiązujących przepisów prawa.

Mając powyższe na uwadze Sąd Okręgowy oddalił odwołanie powoda uznając je za bezzasadne - art. 479^{31a} § 1 kpc.

O kosztach zastępstwa procesowego orzeczono na podstawie art. 98 kpc stosownie do wyniku sporu.

SSO Witold Rękosiewicz