

*Sygn. akt VI ACa 1857/13*

## WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

*Dnia 7 listopada 2014 r.*

*Sąd Apelacyjny w Warszawie VI Wydział Cywilny w składzie:*

*Przewodniczący - Sędzia SA – Agata Zając*

*Sędzia SA – Jacek Sadowski (spr.)*

*Sędzia SA – Urszula Wiercińska*

*Protokolant: – st. sekr. sąd. Ewelina Czerwińska*

*po rozpoznaniu w dniu 7 listopada 2014 r. w Warszawie*

*na rozprawie*

*sprawy z powództwa Spółki (...) sp. z o.o. w W.*

*przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów*

*przy udziale zainteresowanych: syndyka masy upadłości (...) S.A. w upadłości likwidacyjnej w W., (...) Sp. z o.o. w L., (...) sp. j. w R., J. Z. i Przedsiębiorstwa Usługowo – Handlowego (...) sp. z o.o. w K.*

*o ochronę konkurencji i nałożenie kary pieniężnej*

*na skutek apelacji powódki*

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

*z dnia 16 maja 2013 r.*

*sygn. akt XVII AmA 118/11*

*I oddala apelację,*

*II zasądza od Spółki (...) sp. z o.o. w W. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 270 zł (dwieście siedemdziesiąt złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.*

Sygn. akt. VI ACa 1857/13

## UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu wszczętego z urzędu postępowania antymonopolowego decyzją z dnia 30 grudnia 2010 r. na podstawie art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów uznał za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez (...) SA w likwidacji oraz Spółkę (...) sp. z o.o. w W., (...) sp. z o.o. w L. oraz (...) 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 wskazanymi przedsiębiorcami (odbiorcami) w umowach

handlowych i dealerskich cen odsprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez (...) co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 u.o.k.k. i nakazał zaniechanie stosowania tej praktyki (pkt I decyzji). Ponadto na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k. nałożył kary pieniężne, w tym na spółkę (...) karę pieniężną w wysokości 9.092 zł (pkt III decyzji) oraz obciążył przedsiębiorców kosztami postępowania (pkt IV decyzji).

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

Wyrokiem z dnia 16 maja 2013 r. sąd ochrony konkurencji i konsumentów oddalił wniesione odwołanie i orzekł o kosztach postępowania.

Podstawą wydanego wyroku były następujące ustalenia faktyczne sądu okręgowego.

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 (...) sp. z o.o. w L. i (...) sp. j. w R. były tożsame pod względem treści i formy.

Umowa dealerska pomiędzy (...) a spółką (...) została zawarta w dniu 19 grudnia 2005 r. 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 zostało postanowienie nakładające na dealera obowiązek stosowania cennika detalicznego producenta. 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 października 2009 r., 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. W piśmie z dnia 29 października 2010r. 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.

W świetle powyższych ustaleń sąd okręgowy wskazał, że niesporne 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. Tego rodzaju porozumienia wertykalne, ustalające cenę sztywną lub cenę minimalną, nie podlegają wyłączeniom na podstawie § 7 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Jak wskazał sąd okręgowy, 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. Sąd okręgowy podzielił stanowisko Prezesa UOKiK, że rynkiem właściwym w sprawie w znaczeniu produktowym była 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. Sąd okręgowy wskazał również, że dla oceny, czy porozumienie miało 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 umowy 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 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 – § 6 pkt 1 umowy mówiący o cenie sztywnej i § 9 umowy dopuszczający rabaty maksymalne dla (...). Uczestnictwo powoda 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. 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. Oceniając wysokość nałożonej na powoda kary pieniężnej sąd okręgowy stwierdził, że została ona ustalona w granicach przewidzianych przepisami ustawy, przy uwzględnieniu przesłanki łagodzącej na poziomie gwarantującym osiągnięcie ustawowej funkcji kary.

Apelację od wydanego w tej sprawie wyroku złożył powód, zaskarżając wyrok sądu okręgowego w całości i wnosząc o jego zmianę poprzez uwzględnienie odwołania i uchylenie decyzji Prezesa UOKiK w całości. W apelacji zawarte zostały następujące zarzuty:

1. naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 kodeksu postępowania cywilnego w związku z § 7 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję poprzez przekroczenie granic swobodnej oceny dowodów polegające na uznaniu, że pomiędzy (...) a Powodem doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję polegającego na stosowaniu cen sztywnych oraz cen minimalnych i odmowę uznania zastosowania wyłączenia przewidzianego rozporządzeniem oraz niewszechstronne rozważenie zebranego w sprawie materiału dowodowego;

2. naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 328 § 2 kodeksu postępowania cywilnego w związku z art. 217 § 1 kodeksu postępowania cywilnego, poprzez nieuwzględnienie zarzutu nieważności decyzji Prezesa UOKiK z uwagi na fakt ogłoszenia upadłości (...) SA;

3. naruszenie przepisów prawa materialnego, tj. art. 4 ust. 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez jego niewłaściwe zastosowanie, polegające na błędnym ustaleniu właściwego rynku produktowego, które doprowadziło do uznania, że uczestnicy rzekomego porozumienia w ogóle mogli stanowić dla siebie konkurencję,

ewentualnie: naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 328 §2 kodeksu postępowania cywilnego w związku z art. 213 §1 kodeksu postępowania cywilnego w związku z art.144 ust. 1 i 2 PUN, poprzez pominięcie okoliczności ogłoszenia upadłości w stosunku do (...) SA, która skutkowałą nieważnością zaskarżonej decyzji Prezesa UOKiK.

Rozpoznając sprawę w granicach zaskarżenia sąd apelacyjny zważył, co następuje.

Apelacja strony powodowej jest bezzasadna.

Niezasadny, a nadto błędny, jeśli chodzi o powołanie podstawy prawnej, jest zarzut (dwukrotnie w apelacji powtórzony) dotyczący nieważności zaskarżonej decyzji Prezesa UOKiK z uwagi na ogłoszenie upadłości w stosunku do (...) S.A. W istocie już po wszczęciu postępowania administracyjnego przez Prezesa UOKiK w dniu 9 lipca 2010 r. ogłoszona została upadłość (...) S.A. z możliwością zawarcia układu, zaś w dniu 15 października 2010 r. ogłoszono upadłość likwidacyjną (...) S.A. Okoliczność ta nie skutkuje jednak nieważnością wydanej w tej sprawie decyzji administracyjnej. Zgodnie z art. 144 st. 1 ustawy z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe i naprawcze, jeżeli ogłoszono upadłość obejmującą likwidację majątku upadłego, postępowania sądowe i administracyjne dotyczące masy upadłości mogą być wszczęte i dalej prowadzone jedynie przez syndyka lub przeciwko niemu. Art. 144 ust. 2 u.p.u.n. wyjaśnia z kolei, że postępowanie, o którym mowa w ust. 1, syndyk prowadzi na rzecz upadłego, lecz w imieniu własnym. Jak wynika z akt administracyjnych i jest rzeczą przez skarżącego niekwestionowaną, po ogłoszeniu upadłości likwidacyjnej (...) S.A. w postępowaniu administracyjnym działał syndyk, do którego kierowane były wezwania i zawiadomienia Prezesa UOKiK. Również syndyk, działając na rzecz (...), zajmował stanowisko procesowe w postępowaniu administracyjnym. Tak więc postępowanie administracyjne prowadzone było w tej sprawie przeciwko przedsiębiorcy reprezentowanemu przez syndyka. Ogłoszenie upadłości przedsiębiorcy nie oznacza przy tym, że traci on przymiot przedsiębiorcy w rozumieniu art. 4 pkt 1 u.o.k.k. O nieważności wydanej decyzji administracyjnej nie może również świadczyć błędne oznaczenie przedsiębiorcy. Błędnie bowiem Prezesa UOKiK oznaczył jako jednego z adresatów tej decyzji – (...) S.A. w W. w likwidacji. Jednakże odpis wydanej decyzji doręczony został zarówno samemu upadłemu ((...) S.A. w W. w upadłości), jak i syndykowi masy upadłości. Tym samym brak jest podstaw do uznania nieważności decyzji wydanej przez Prezesa UOKiK. Co więcej, nawet, gdyby uznać, że wskazana przez skarżącego wadliwość skutkowałą powinna nieważnością, to przyczyny nieważności odnoszą

się wyłącznie do (...) S.A. w upadłości, nie dotyczą natomiast podstaw i przesłanek decyzji wydanej w stosunku do powoda. Zarówno w orzecznictwie, jak i w doktrynie prawa administracyjnego dopuszcza się konstrukcję częściowej nieważności decyzji administracyjnej (zob. m.in. wyrok NSA z 16 marca 2001 r., IV SA 151/99). W efekcie ewentualna wadliwość podmiotowa dotycząca (...) S.A. nie skutkuje nieważnością decyzji w części dotyczącej powodowej spółki. Na marginesie jedynie wskazać należy, że odwołanie syndyka masy upadłości (...) S.A. od decyzji Prezesa UOKiK z dnia 30 grudnia 2010 r. oddalone zostało prawomocnym wyrokiem Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 19 listopada 2013 r.

Bezzasadny jest również zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. przez sąd pierwszej instancji. W ocenie sądu apelacyjnego sąd pierwszej instancji w oparciu o zgromadzony w sprawie materiał dowodowy dokonał prawidłowych ustaleń faktycznych, które sąd apelacyjny przyjmuje za własne. Skarżący w apelacji nie wskazuje zresztą konkretnych dowodów, których ocena dokonana przez sąd okręgowy pozostawałaby w sprzeczności z zasadami logiki (na przykład dokonanie ustaleń w oparciu o dowody wzajemnie sprzeczne), czy też zasadami doświadczenia życiowego. Wywody skarżącego w tym zakresie stanowią w istocie przede wszystkim polemikę z wykładnią umowy zawartej przez skarżącego ze (...) S.A., która dokonana została w tej sprawie przez sąd pierwszej instancji. Trafnie sąd okręgowy wskazał, że z umowy tej – umowy o identycznej treści, zgodnie z wzorem umowy opracowanym przez (...), zawierane były również z innymi dystrybutorami produktów (...) S.A. – wynikają obowiązki powoda, a także innych dystrybutorów produktów (...) S.A., stosowania przy sprzedaży wyrobów (...) S.A. odbiorcom końcowym cen z cenników detalicznych producenta, zaś przy sprzedaży autoryzowanym punktom sprzedaży obowiązek udzielenia rabatu w wysokości od 16 % do 20 % od cen detalicznych producenta. Postanowienia tej treści zawarte zostały w § 6 i 9 każdej z umów. Co więcej, (...) S.A., zgodnie z § 13 każdej z umów dystrybucyjnych zastrzegła możliwość rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia w sytuacji stwierdzenia naruszenia jej interesów. W końcu uwzględnić należy stanowisko powoda zajęte w toku postępowania administracyjnego, na które Prezes UOKiK powołał się w zaskarżonej decyzji, z którego wynika, że powód sprzedawał odbiorcom końcowym wyroby (...) S.A. po cenach zawartych w jej cenniku. W efekcie podzielić należy stanowisko sądu okręgowego, że umowy (o identycznej treści) zawierane przez (...) S.A. z dystrybutorami jej towarów stanowiły niedozwolone porozumienia cenowe, polegające na ustalaniu cen sztywnych i cen minimalnych, których celem było ograniczenie konkurencji na rynku właściwym. Wskazać należy również, że tego typu porozumienia stanowią najpoważniejsze ograniczenia konkurencji i nie podlegają regule de minimis, czyli ustawowemu wyłączeniu z zakazu ze względu na nieznaczny udział rynkowy stron porozumienia (art. 7 ust. 2 u.o.k.k.). Nie korzystają również z grupowego wyłączenia spod zakazu z art. 6 ust. 1 u.o.k.k. Przywołane w apelacji rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. nr 230, poz. 1691) w § 7 pkt 1 wyraźnie wskazywało, że wyłączeń nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę cen minimalnych lub cen sztywnych sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Tym samym nieuzasadniony jest zawarty w apelacji zarzut naruszenia tego rozporządzenia. Wskazać należy również, że analogiczna reguła zawarta jest obecnie w § 11 pkt 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Porozumienia cenowe należą do najcięższych ograniczeń konkurencji i już sam fakt ich zawarcia pozwala przyjąć, że celem (zamiarem) stron było ograniczenie konkurencji. Trafnie sąd okręgowy wskazał, że bez znaczenia dla ustalenia faktu wystąpienia niedozwolonej praktyki, o której mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k., jest to, czy na skutek zawarcia porozumienia wystąpiły

*skutki antykonkurencyjne oraz czy doszło do zrealizowania zawartego porozumienia przez jego uczestników. Okoliczności te mogą mieć znaczenie dla oceny stopnia szkodliwości zawartego porozumienia i tym samym wysokości kar zastosowanych w stosunku do jego uczestników. Nie jest natomiast istotne z punktu widzenia dopuszczenia się czynu naruszającego konkurencję, czy bezpośrednim celem zawarcia porozumienia polegającego na ustalaniu cen sprzedaży towarów było naruszenie zasad konkurencji. Wystarczające jest stwierdzenie, że przedsiębiorca, działający z należytą starannością wymaganą od profesjonalisty, mógł i powinien był przewidzieć, że porozumienie może taki skutek wywołać. W wypadku porozumień wskazanych w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie jest też istotne czy porozumienie wywołało skutek o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy, tj. doprowadziło do wyeliminowania, ograniczenia lub naruszenia w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Zakaz sformułowany w powyższym przepisie dotyczy również samego uczestnictwa w porozumieniu wymierzonym w objęte ochroną dobro, jakim jest swobodna konkurencja. Dla kwalifikacji porozumienia jako niedozwolonego, wystąpienie skutków o charakterze antykonkurencyjnym jest już obojętne po ustaleniu antykonkurencyjnego celu porozumienia. Wystarczającym jest wykazanie, że celem działań przedsiębiorców było naruszenie reguł konkurencji na rynku. Zawarcie przez powoda porozumienia ustalającego ceny sztywne i minimalne w sposób niebudzący wątpliwości wskazuje na taki cel działania.*

*Niezasadny jest również podniesiony w apelacji zarzut naruszenia art. 4 pkt 9 u.o.k.k. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie, polegające na błędnym ustaleniu właściwego rynku produktowego. Zgodnie z art. 4 pkt 9 u.o.k.k. rynkiem właściwym jest rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Rynek właściwy należy wyznaczyć z uwzględnieniem dwóch ustawowych wymiarów – produktowego (asortymentowego) oraz terytorialnego (geograficznego). Zasadnie prezes UOKiK określił w tej sprawie rynek właściwy asortymentowo jako rynek sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okien, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, a więc wyrobów oferowanych przez producenta – (...) S.A. Wprawdzie wyroby te, z uwagi na różne funkcje, czy materiały zużyte do ich produkcji, można podzielić, jednakże mając na uwadze treść, przedmiot i charakter porozumień zawieranych pomiędzy (...) S.A. a dystrybutorami, nie ma potrzeby w tej sprawie dokonywać dalszej segmentacji tego rynku.*

W efekcie zasadnie sąd okręgowy uznał, że porozumienie zawarte przez (...) S.A. z powodem stanowiło zakazane porozumienie cenowe, o którym mowa w art. 6 u.o.k.k. Zgodzić należy się również z oceną sądu okręgowego, że nałożona na powoda kara pieniężna znajdowała podstawę prawną w art. 106 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k., zaś jej wysokość ustalona została zgodnie z zasadami wynikającymi z art. 111 u.o.k.k. Okoliczności te nie były zresztą przedmiotem zarzutów w apelacji wniesionej w tej sprawie.

Mając powyższe na uwadze, sąd apelacyjny na podstawie art. 385 k.p.c. oddalił wniesioną apelację jako bezzasadną. O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono zgodnie z zasadą odpowiedzialności za wynik procesu (art. 98 § 1 k.p.c. w zw. z art. 391 § 1 k.p.c.). Wynagrodzenie pełnomocnika procesowego strony pozwanej ustalono zgodnie z § 14 ust. 3 pkt 1 w zw. § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu.