

Sygn. akt *XVII AmA 94/13*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 13 kwietnia 2015 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVII Wydział Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w składzie:

Przewodniczący:	<i>SSO Dariusz Dąbrowski</i>
Protokolant:	Sekretarz sądowy Wioleta Żochowska

po rozpoznaniu w dniu 13 kwietnia 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w Ż.

przeciwko **Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów**

o zawarciu porozumienia ograniczającego konkurencję

na skutek odwołania powodów od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 27 grudnia 2012 roku Nr (...)

orzeka:

- zmienia zaskarżoną decyzję w punkcie II (drugim) w ten sposób, że obniża karę pieniężną nałożoną na (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością w Ż. do kwoty 654199,43 zł (sześćset pięćdziesiąt cztery tysiące sto dziewięćdziesiąt dziewięć złotych, 43/100),
- oddala odwołania w pozostałym zakresie,
- znosi wzajemnie między stronami koszty postępowania.

SSO Dariusz Dąbrowski

Sygn. akt *XVII AmA 94/13*

UZASADNIENIE

Decyzją nr (...) wydaną 27 grudnia 2012 roku Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów zawarcie przez (...) Spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Ż. z przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty tego przedsiębiorcy na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych, polegającego na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt (...) surowych, płyt (...) laminowanych, blatów roboczych,

stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty (...) Sp. z o.o. i stwierdził jej zaniechanie z dniem 23 marca 2012 roku.

Ponadto na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 109 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 roku o ochronie konkurencji i konsumentów, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy, w zakresie określonym w pkt. I sentencji przedmiotowej decyzji, nałożył na (...) Sp. z o.o. z siedzibą w Ż. karę pieniężną w wysokości 13.738.187,90 zł płatną do budżetu państwa.

Na podstawie zaś art. 77 ust. 1 oraz art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów obciążył kosztami postępowania antymonopolowego i zobowiązuje (...) Sp. z o.o. z siedzibą w Ż. do uiszczenia na rzecz Prezesa Urzędu kwoty w 227 zł 90 gr.

Odwołanie od powyższej decyzji złożył powód (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w Ż., który decyzję zaskarżył w całości, zarzucając jej:

1. naruszenie art. 227 i art. 233 k.p.c. w zw. z art. 84 uokik, polegające na uchybieniu obowiązкови wszechstronnego i kompletnego rozważenia materiału dowodowego, a także przekroczeniu granic swobodnej oceny dowodów, skutkujące sprzecznością istotnych ustaleń Decyzji z materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie, poprzez:

a) błędne ustalenie, że praktyka K. miała charakter naruszenia umyślnego, polegającego na świadomym dążeniu do ograniczenia konkurencji na poziomie hurtowej odsprzedaży produktów K., podczas gdy ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynika, że:

i. K. nie miał świadomości nielegalności swojej praktyki, w tym w szczególności nie przewidywał, że może ona stanowić naruszenie przepisów prawa ochrony konkurencji,

ii. praktyka ta miała na celu jedynie zabezpieczenie systemu dystrybucji K. przed ewentualną destabilizacją mogącą wynikać z nierozważnych zachowań jej niedoświadczonych dystrybutorów, prowadzącą do braku płynności finansowej lub niewypłacalności jej dystrybutorów na skutek długofalowego prowadzenia działalności znacznie poniżej prognozy rentowności,

iii. K. nie stosował sankcji za odstępstwa od wytycznych zawartych w tej klauzuli, co dodatkowo potwierdza brak umyślności praktyki K. w tym zakresie i

iv. zastrzeżenie marży minimalnej w wysokości 5% z założenia nie mogło oddziaływać na bieżącą działalność dystrybutorów i brak możliwości konkurowania ceną na rynku, gdyż w toku normalnej działalności dystrybutorzy K. operują na znacznie wyższych poziomach marży (około 15%), w rezultacie czego wprowadzeniu marży minimalnej nie mógł towarzyszyć zamiar naruszenia konkurencji;

b) błędne ustalenie - jedynie w oparciu o fakt stosowania przez dystrybutorów K. marży wyższej niż ustalona w umowie - że postanowienia umowne dotyczące marży minimalnej zostały wprowadzone w życie, w tym, że żaden z dystrybutorów nie mógł zejść poniżej minimalnej marży w wysokości 5%, podczas gdy ze zgromadzonego materiału dowodowego, w szczególności zaś z wyjaśnień autoryzowanych dystrybutorów K., wynika, że:

i. stosowanie przez autoryzowanych dystrybutorów K. marży wyższej niż 5% wynikało z ich własnej decyzji, a nie z istnienia klauzuli marży minimalnej w umowach z K., gdyż dopiero średni poziom marży w wysokości około 15% był dla nich opłacalny przy uwzględnieniu całokształtu okoliczności rynkowych,

ii. niejednokrotnie zdarzały się sytuacje, w których autoryzowani dystrybutorzy sprzedawali produkty branży meblowej K. z marżą niższą niż umowne 5%, czy to za wiedzą K., czy też bez takiej wiedzy,

iii. stosowanie marży niższej niż 5% nie spotykało się z negatywną reakcją ze strony K., w tym w szczególności z nakładaniem przez K. sankcji na autoryzowanych dystrybutorów,

co wskazuje, że postanowienia umowne dotyczące marży minimalnej, pomimo ich formalnego wprowadzenia przed laty do umów zawartych przez K. z jego autoryzowanymi dystrybutorami, nie były stosowane przez cały okres obowiązywania tych umów, a w rezultacie nie można twierdzić, jakoby zostały one wprowadzone w życie;

c) błędne przyjęcie, że pismo pana A. B. z firmy (...) sp. z o.o. z dnia 4 czerwca 2008 r. i wiadomość e-mail pana T. D. z firmy (...) S.A. z dnia 29 listopada 2011 r. powołane przez Powoda jako dowód na wskazane przezeń okoliczności w rzeczywistości odnosiły się do innych faktów oraz że istniały nieścisłości związane z przedłożonym materiałem dowodowym i wyjaśnieniami, i że nie wszystkie przedłożone wraz z wnioskiem leniency przez K. dowody miały istotne znaczenie dla sprawy, co skutkowało zmniejszeniem poziomu redukcji kary pieniężnej w ramach programu leniency, podczas gdy dokumenty te:

i. w rzeczywistości odnosiły się do faktów wskazanych w odpowiednich miejscach wniosku leniency i nie stanowiły przejawu nieścisłości związanych z przedłożonym materiałem dowodowym i wyjaśnieniami;

ii. miały istotne znaczenie dla dokładnego wyjaśnienia wszystkich okoliczności porozumienia, gdyż:

- pismo pana A. B. stanowiło dowód na przekazywanie przez autoryzowanych dystrybutorów do K. informacji o działaniach konkurencyjnych - nie tylko autoryzowanych - dystrybutorów aktywnych na rynku polskim, zaś

- wiadomość e-mail pana T. D. stanowiła dowód na okoliczność, że dystrybutorzy - a w tym aspirujący dystrybutorzy - sami chętnie deklarowali się, że będą przestrzegać marży minimalnej, co miało w intencji K. dowodzić, że zastrzeżenie marży minimalnej działało w interesie dystrybutorów, i

iii. stanowiły istotną wartość dodaną w stosunku do dowodów posiadanych uprzednio w sprawie przez Prezesa Urzędu;

przy czym, w rezultacie wszystkich naruszeń wskazanych w punktach 1.1.a - 1.1.c powyżej, rozstrzygnięcie Decyzji w zakresie wymiaru kary zostało oparte na ustaleniach Prezesa Urzędu nieodpowiadających rzeczywistemu stanowi faktycznemu sprawy.

2. naruszenie art. 106 ust. 1 w zw. z art. 111 uokik, poprzez:

a) zmniejszenie poziomu redukcji kary pieniężnej udzielonej K. na skutek złożenia wniosku leniency z 50% do 30% w następstwie nieuzasadnionego przyjęcia lub - odpowiednio - przypisania nadmiernej wagi do faktu, że:

i. wartość dostarczonych przez K. informacji i dowodów jest ograniczona ze względu na rzekome nieścisłości związane z przedłożonym materiałem dowodowym i wyjaśnieniami,

ii. przedłożony przez K. materiał dowodowy w postaci notatek i korespondencji nie był obszerny, w związku z czym ustalenie okoliczności sprawy wymagało istotnego uzupełnienia w postaci wyjaśnień złożonych przez K., a

iii. wartość przedłożonych dowodów i informacji sprowadza się głównie do pogłębienia obrazu funkcjonowania porozumienia, które to porozumienie mogłoby być udowodnione na podstawie materiałów zebranych samodzielnie przez Prezesa Urzędu,

podczas gdy Pozwany nie udowodnił rzekomych nieścisłości we wniosku leniency Powoda oraz wszystkie przedłożone przez K. dowody miały istotne znaczenie dla dokładnego wyjaśnienia okoliczności porozumienia i zostały uznane przez Prezesa Urzędu za istotnie przyczyniające się do wydania decyzji w sprawie, a zatem zmniejszenie poziomu redukcji kary pieniężnej udzielonej K. na skutek złożenia wniosku leniency z 50% do 30% nie było uzasadnione;

b) przypisanie przy wymiarze kary niewystarczającej wagi okolicznościom, że:

i. K. na przestrzeni ponad 10 lat obowiązywania umów z autoryzowanymi dystrybutorami nie stosował w praktyce postanowienia określającego marżę minimalną,

ii. zezwalał autoryzowanym dystrybutorom na stosowanie marży w niższej wysokości i

iii. nie stosował sankcji za obniżania marży poniżej progu 5%, w rezultacie czego

iv. porozumienie K. nie wywarło - na przestrzeni całego okresu obowiązywania umów - negatywnych skutków dla konkurencji na rynku, co Prezes Urzędu zresztą sam stwierdził w Decyzji,

podczas gdy okoliczności te w istotny sposób wpływają na ocenę stopnia naruszenia przepisów ustawy, o którym mowa w art. 111 uokik, i powinny skutkować większym obniżeniem kwoty bazowej kary pieniężnej nałożonej na K.;

c) pominięcie faktu pełnej współpracy K. z Prezesem Urzędu w toku postępowania jako istotnej okoliczności łagodzącej, podczas gdy fakt ten został w sposób wyraźny stwierdzony przez Prezesa Urzędu w Decyzji i powinien skutkować znacznym obniżeniem kary pieniężnej nałożonej na K.;

d) przyjęcie przy wymiarze kary okoliczności obciążających w postaci (i) umyślności działania K. i (ii) wprowadzenia postanowień umownych dotyczących marży minimalnej w życie, co skutkowało nieuzasadnionym podwyższeniem kary pieniężnej nałożonej na K., podczas gdy powyższe okoliczności obciążające nie zachodziły w sprawie;

e) przywiązanie nadmiernej wagi do okoliczności, że K. osiągnął korzyści z funkcjonowania porozumienia, podczas gdy korzyści po stronie K. były znikome, nie miały charakteru finansowego, a ponadto ich wysokość nie została skwantyfikowana ani uzasadniona przez Prezesa Urzędu, co uniemożliwia ich potraktowanie jako istotnej okoliczności wpływającej negatywnie na wymiar kary;

f) nieuwzględnienie przy ocenie wpływu specyfiki rynku właściwego na wymiar kary okoliczności, że na rynku właściwym funkcjonują również produkty innych producentów i produkty K. sprzedawane przez dystrybutorów nieobjętych porozumieniem, których łączny udział w rynku wynosi, według najlepszych szacunków K., około 80-93% w zależności od grupy produktów, naruszenie dotyczy grupy produktów, które - tak z punktu widzenia zainteresowanych nimi konsumentów, jak i z punktu widzenia różnych sektorów gospodarki narodowej - nie należą do produktów o szczególnym, priorytetowym dla nich znaczeniu, podczas gdy okoliczności te występowały w sprawie i w świetle wcześniejszego orzecznictwa Prezesa Urzędu powinny wpłynąć na znaczące obniżenie kary pieniężnej nałożonej na K.;

g) przypisanie nadmiernego znaczenia okresowi obowiązywania porozumienia pomiędzy K. a jego autoryzowanymi dystrybutorami, na skutek czego Prezes Urzędu niezasadnie podwyższył karę pieniężną nałożoną na K. aż o 100%;

co doprowadziło do nałożenia na K. kary pieniężnej w znacznie zawyżonej wysokości.

3. naruszenie art. 106 ust. 1 uokik, poprzez kalkulację kary pieniężnej w oparciu o przychód osiągnięty przez K. w roku rozliczeniowym trwającym od października 2010 r. do 30 września 2011 r., podczas gdy kalkulacja kary pieniężnej powinna zostać przeprowadzona w oparciu o przychód K. osiągnięty w roku rozliczeniowym trwającym od 1 października 2011 r. do 30 września 2012 r., tj. roku rozliczeniowym bezpośrednio poprzedzającym nałożenie kary.

Wskazując na powyższe zarzuty na podstawie art. 479^{31a} § 3 k.p.c. powód wniósł o uchylenie Decyzji w punkcie II sentencji tj. w części dotyczącej nałożenia kary pieniężnej; albo, w razie uznania przez Sąd, że uchylenie punktu II sentencji Decyzji nie jest zasadne w prawidłowo ustalonych okolicznościach faktycznych i prawnych sprawy lub jej zmianę w punkcie II sentencji, tj. w części dotyczącej wysokości kary, poprzez obniżenie wysokości kary pieniężnej nałożonej na K. do wysokości odpowiadającej prawidłowo ustalonym okolicznościom faktycznym i prawnym sprawy; a w każdym przypadku: dopuszczenie i przeprowadzenie dowodów wskazanych w uzasadnieniu odwołania, na

okoliczności w nich wymienione oraz zasądzenie na rzecz K. od Prezesa Urzędu kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:

Spółka (...) Sp. z o.o. z siedzibą w Ż., wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Zielonej Górze pod nr KRS (...), działa na rynku produktów drewnopochodnych zajmując się produkcją m. in. : płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, obrzeży, płyt (...) surowych, płyt (...) laminowanych, czy blatów kuchennych.

K. w ramach stworzonego systemu dystrybucji płyt wiórowych, płyt (...) oraz blatów roboczych wyróżnia trzy kategorie dystrybutorów: autoryzowanych przedstawicieli, hurtownie przedstawicielskie oraz pozostałych odbiorców, do których zalicza się między innymi markety budowlane. (pisma – k. 804 i 1558 akt administracyjnych)

Od czerwca 2001 roku K. zawierał z autoryzowanymi przedsiębiorcami umowy o współpracy z autoryzowanym przedstawicielem branży meblowej, w których znajdowało się postanowienie (§ 3 pkt 3.10 umowy A i B) o treści „utrzymania minimalnej marży handlowej na poziomie 5% od cen zakupu” za nieprzestrzeganie czego przewidziano umowie sankcje (§ 6 pkt 1 umowy A i § 5 pkt 1 umowy B), natomiast za pełną realizację postanowień przewidywano gratyfikację (§7 pkt 1 umowy A, §6 pkt 1 umowy B). (Umowa A i Umowa B – k. 10-16 i k. 55-64, pismo – k. 803 akt administracyjnych)

K. zawierał także umowy o współpracy z hurtownią przedstawicielską branży meblowej z hurtowniami przedstawicielskimi, gdzie zgodnie z zawartymi postanowieniami przewidziano zobowiązanie o treści „odbiorca zobowiązuje się do utrzymania minimalnej marży hurtowej na poziomie 5% od cen zakupu” (§ 3 pkt 2), a także sankcje za jego niezastosowanie (§ 6 ust. 1.1 – 1.4 umowy). (umowa – k. 7-20 akt administracyjnych)

W dniu 17 października 2011 roku Prezes UOKiK wszczął postępowanie wyjaśniające w sprawie wstępnego ustalenia, czy w związku z zachowaniem przedsiębiorców działających na rynkach produkcji i sprzedaży płyt drewnopochodnych mogło dojść do naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów uzasadniających wszczęcie postępowania antymonopolowego.

Na podstawie uzyskanego w postępowaniu wyjaśniającym materiału dowodowego Prezes Urzędu postanowieniem z 30 marca 2012 roku wszczął z urzędu postępowanie antymonopolowe przeciwko K. w sprawie zawarcia przez tego przedsiębiorcę z przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty K. na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych, polegającego na ustaleniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt (...) surowych, płyt (...) laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty K., co może naruszać art. 6 ust. 1 pkt. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Do dnia 23 marca 2012 roku K. rozwiązał lub aneksował zawarte umowy w ten sposób, że wykreślono z nich zapisy dotyczące minimalnej marży.

W dniu 6 kwietnia 2012 roku K. wystąpił do Prezesa Urzędu z wnioskiem o odstąpienie od nałożenia lub obniżenie kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust.1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. K. oświadczył, iż od czerwca 2001 roku do 23 marca 2012 roku brał udział w porozumieniu ograniczającym konkurencję, polegającym na ustaleniu minimalnej ceny hurtowej odsprzedaży produktów K. czyniąc to w celu stworzenia i utrzymania stabilnej sieci dystrybucji, gwarantującej jakość sprzedawanych w niej produktów, podkreślając przy tym, że nie miał świadomości nielegalności swoich działań. (wniosek i pisma – k. 804, 1547, 1554, 1571, 1614 akt administracyjnych)

Po uzupełnieniu wniosku przez K., Prezes UOKiK zawiadomił powoda, że wniosek może spełniać warunki określone w art. 109 ust. 1 lub 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a ponadto że wniosek o obniżenie kary pieniężnej

jest pierwszym wnioskiem w sprawie. Nadto pozwany poinformował powoda, że uznanie spełnienia warunków z art. 109 ww. ustawy na charakter wstępny i będzie podlegać weryfikacji w toku postępowania antymonopolowego. (k. 1625 akt administracyjnych)

Pismem z 23 listopada 2012 roku powód został poinformowany o zakończeniu zbierania materiału dowodowego i o możliwości zapoznania się z materiałem zgromadzonym w aktach sprawy w siedzibie (...), z uprawnienia którego K. skorzystał i przedstawił swoje ostateczne stanowisko.

W roku obrotowym trwającym od 1 października 2010 roku do 30 września 2011 roku powód osiągnął przychód w wysokości (...) złotych.

Sąd w pełni podziela ustalenia Prezesa UOKiK dotyczące określenia rynku właściwego, towarów, którymi było objęte porozumienie oraz sposobu zawarcia porozumienia przez K. i jego partnerów handlowych.

Powyższy stan faktyczny został ustalony na podstawie dokumentów załączonych przez strony do pism procesowych oraz znajdujących się w aktach administracyjnych. Prawidłowości powyższych dowodów strony nie kwestionowały, a Sąd uznał je za w pełni wiarygodne. Także zeznania słuchanych w charakterze strony J. W. i M. K. Sąd uznał za wiarygodne, gdyż są one jasne i logiczne, znajdują uzasadnienie w zebranych dokumentach.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Odwołanie powoda okazało się częściowo zasadne, co skutkowało znacznym obniżeniem kary w stosunku do wymierzonej przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

W tym miejscu podnieść należy, że ustalenia Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów dotyczące zawarcia przez przedsiębiorcę wymienionego w stanie faktycznym porozumienia dotyczącego ustalania minimalnych cen hurtowych odsprzedaży produktów K. są prawidłowe, a Sąd je w pełni podziela i w przeważającej części uznaje za własne. Powód potwierdził fakt zawarcia porozumienia pomiędzy nim a swoimi dystrybutorami, na podstawie którego, ustalano minimalne ceny odsprzedaży płyt pilśniowych, płyt wiórowych surowych i laminowanych, płyt (...) surowych i laminowanych i blatów roboczych przez niego produkowanych, a także okres, w którym porozumienie to funkcjonowało.

Odnosząc się do poszczególnych zarzutów powoda podniesionych przez niego w odwołaniu, to należy stwierdzić, że nieprawidłowy jest zarzut błędnego ustalenia przez Prezesa UOKiK umyślnego charakteru naruszenia. Sąd podziela stanowisko Prezesa Urzędu, który wskazał, że K. jest profesjonalnym uczestnikiem rynku, który świadomie dążył do ograniczenia konkurencji na poziomie hurtowej odsprzedaży swoich produktów. Niewątpliwie naruszenie polegało na wertykalnym ustaleniu minimalnych cen odsprzedaży. Nie jest, wbrew twierdzeniom powoda, konieczne, aby przedsiębiorca był świadom naruszenia reguł ustawowych, wystarczające jest, że nie mógł być nieświadomy, że zachowanie miało na celu lub mogło mieć na celu ograniczenie konkurencji na określonym rynku właściwym. W przedmiotowej sprawie K. zawarł porozumienie wertykalne polegające na ustaleniu minimalnych cen odsprzedaży. Przedsiębiorca musiał sobie zdawać sprawę, że tego typu działanie ogranicza konkurencję. Powód musiał w pełni świadomie wprowadzić kwestionowany zapis do umowy, co potwierdziła słuchana w charakterze strony J. W. (rozprawa z dnia 12.01.2015 roku, czas: 16.10). Sąd uznał wyjaśnienia powoda dotyczące przyczyn zawarcia porozumienia, jako zabezpieczenia systemu dystrybucji przed destabilizacją za prawdziwe. J. W. zeznała, że zapis powstał z uwagi na zachęcenie do współpracy dystrybutorów oraz umożliwienie im rozwój działalności. Umowa była konstruowana prostym językiem, a zapis dotyczący marży miał zapewnić bezpieczeństwo przetrwania nieprzygotowanych osób na rynku.

Dążąc do celu dla K. nadrzędnego, godził się on na możliwość skutków antykonkurencyjnych. Stąd Sąd nie ma wątpliwości, że powód naruszył umyślnie prawo konkurencji.

W tym miejscu Sąd pragnie dodać, że wziął pod uwagę dwa dobra, która spotkały się w tej sprawie niejako naprzeciwko siebie. Jednym jest ochrona konkurencji, a drugim ochrona miejsc pracy i istnienia przedsiębiorców. Zdaniem Sądu zachowanie powoda może zostać usprawiedliwione tym, że naruszając prawo konkurencji, chronił miejsca pracy nie tylko swoje, ale także swoich dystrybutorów. Należało to mieć na uwadze wymierzając Przedsiębiorcy karę, mając na uwadze, że jak przyznał Prezes Urzędu, naruszenie w zasadzie nie wywarło skutków na rynku właściwym.

Powód podnosił także, że brak jest dowodu na stosowanie sankcji wobec dystrybutorów, co również wskazuje na brak winy umyślnej po jego stronie. Stoi to jednak w sprzeczności z twierdzeniami samego powoda zawartymi we wniosku leniency, gdzie przyznał, że dokonywał interwencji w pierwszym okresie trwania porozumienia, stojąc na straży jego przestrzegania. Podnieść także należy, że umowa zawierała zapisy przewidujące sankcje, co pozostaje poza sporem w sprawie.

Mając powyższe na uwadze Sąd uznał, że powód w sposób umyślny naruszył przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Kolejny zarzut powoda dotyczy błędnego ustalenia przez Prezesa UOKiK, że porozumienie dotyczące ustalenia cen minimalnych weszło w życie. Sąd nie podziela argumentów przedstawionych przez powoda. Zdaniem Sądu porozumienie weszło w życie, albowiem zawarte pomiędzy Przedsiębiorcą, a jego dystrybutorami umowy niewątpliwie obowiązywały i brak jest jakichkolwiek przesłanek do przyjęcia, że były to tylko „niewiążące wytyczne dla współpracy”. Powód zawarł ze swymi dystrybutorami umowy i były one wykonywane, a w ich treści znalazł się zapis dotyczący minimalnej marży, wpływający na ustalenie ceny minimalnej. Powód nie przedstawił żadnego dowodu na to, że umowa nie obowiązywała. Czym innym niż obowiązywanie porozumienia jest wywieranie przez niego skutku na rynku właściwym. Fakt zawarcia porozumienia wobec jego przyznania we wniosku leniency przez powoda i braku dowodów przeciwnych należy uznać za udowodniony. Sąd miał też na uwadze fakt przyznania przez powoda, że niektórzy dystrybutorzy sprzedawali towary objęte porozumieniem po cenie niższej niż ustalona, ale po wyrażeniu zgody przez Przedsiębiorcę.

W tym miejscu należy odnieść się do twierdzeń powoda, że marża wyższa niż 5% była powodowana uwarunkowaniami ekonomicznymi, a nie postanowieniami umownymi. Na dowód powyższych twierdzeń powód przedstawił dowód z analizy ekonomicznej. Niezaprzeczalnie dowód ten jednoznacznie wskazuje, że w okresie 2009 – 2011 marża na produkty objęte porozumieniem kształtowała się w przedziale pomiędzy 13 a 41%. Sąd uznał dowód za prawdziwy, albowiem nie został zakwestionowany przez pozwanego, a jego wnioski są logiczne i spójne. Potwierdza to, że w okresie objętym ekspertyzą porozumienie ograniczające konkurencje nie przyniosło żadnych skutków dla rynku, albowiem marże były znacznie wyższe i tylko w wysokości określonej w dokumencie przynosiły korzyści dla dystrybutorów. Fakt ten powinien mieć odzwierciedlenie w decyzji, stąd słuszny zarzut powoda dotyczący nieprawidłowego podwyższenia kary mimo braku skutku dla rynku, do czego Sąd odniesie się także niżej.

Sąd podziela zarzut powoda dotyczący oceny przez Prezesa Urzędu dowodów przedstawionych wraz z wnioskiem leniency w postaci pisma pracownika firmy (...) z dnia 4.06.2008 roku oraz wiadomości mailowej pracownika firmy (...) z 29.11.2011 roku. Pozwany nadał tym dokumentom rangę tak dużą, że wpłynęły one na wymiar kary orzeczonej wobec Przedsiębiorcy. Zgodnie z treścią rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 26 stycznia 2009 r. w sprawie trybu postępowania w przypadku wystąpienia przedsiębiorców do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenie przedsiębiorca składający wniosek leniency wraz z wnioskiem może złożyć dowody i dokumenty wskazujące na istnienie porozumienia. Brak jest jednakże przesłanek do tego, że przedstawione dowody, jeżeli nawet można je uznać za nieistotne, mogłyby mieć wpływ na wymiar kary. Z założenia przedsiębiorca przedstawia wszelkie dowody jakie posiada dotyczące porozumienia wraz z wnioskiem leniency. Ich oceną i przydatnością dla sprawy zajmuje się Urząd, ale zdaniem Sądu, Prezes Urzędu nie ma prawa wyciągać negatywnych konsekwencji wobec Przedsiębiorcy, jeżeli kilka dokumentów jest nieprzydatna dla postępowania. Oczywiście jeżeli Organ doszedłby do przekonania, że przedstawione dowody w przeważającej większości są nieprzydatne lub był w stanie udowodnić, że nie wszystkie dowody będące w posiadaniu przedsiębiorcy zostały ujawnione, mogłyby mieć wpływ na wymiar kary lub możliwość zastosowania dobrodziejstwa wynikającego z

rozporządzenia. Odnosząc powyższe do przedmiotowej sprawy podnieść należy, że jeżeli nawet Prezes Urzędu uznał dwa wskazane dowody jako nieistotne dla sprawy nie miał podstaw, aby wyciągać z tego negatywne konsekwencje dla powoda. Zdaniem Sądu Przedsiębiorca składa dowody w dobrej wierze, a jej braku powinien pozwany udowodnić, czego w przedmiotowej sprawie nie uczynił. Oba pisma nie przeczą istnieniu porozumienia, a wręcz jego istnienie potwierdzają. Na podstawie odmiennej oceny dwóch dowodów, z pośród wielu przedstawionych przez powoda nie może pozwany stawiać zarzutu nieścisłości między materiałem dowodowym a wyjaśnieniami powoda.

Sąd uznał za prawidłowy zarzut naruszenia art. 106 ust. 1 w zw. z art. 111 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie z treścią art. 111 ustawy przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także uprzednie naruszenie przepisów ustawy. Zdaniem Sądu wymierzona przez Prezesa Urzędu kara jest nieproporcjonalnie wysoka do zawinienia, stopnia i okoliczności naruszenia przepisów ustawy. Powód ma rację, wskazując, że wymiar kary w porównaniu do podobnych spraw rozpoznawanych przez Urząd jest nieproporcjonalnie wysoki.

Sąd uznał, że Prezes Urzędu niedostatecznie w decyzji uzasadnił powody, dla których zmniejszył redukcję kary w ramach programu leniency do 30%. Pozwany nie wykazał, aby Przedsiębiorca ukrył jakieś dowody przez Urzędem lub też nie w pełni z nim współpracował. Pozwany podniósł, że istniały nieścisłości pomiędzy przedłożonym materiałem dowodowym a wyjaśnieniami udzielonymi przez powoda, wskazując przy tym przede wszystkim na dwa dokumenty, co do których Sąd wyżej się wypowiedział. Oba dokumenty, jak wyżej wskazano, odnosiły się niewątpliwie do faktów dotyczących przedmiotowego porozumienia. Ich odmienna ocena przez Urząd nie może powodować obniżenia redukcji kary. Nie były to jedyne dowody, a jedne z wielu, pozwany nie wykazał także aby powód ukrył jakiegokolwiek inne dowody, podjął pełną współpracę z Urzędem. W decyzji wskazano, że Przedsiębiorca współpracował z Organem w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkich dowodów i informacji związanych ze sprawą (strona 46 decyzji). Wobec czego nie było przyczyn, dla których nastąpiło obniżenie redukcji kary. Powód przedstawił posiadane przez siebie dokumenty, takie jakie posiadał, nieraz w formie notatek, pisanych skrótem, jednak udzielił informacji co te zapiski oznaczają. Nie może też być okolicznością obciążającą, że część uzgodnień dotyczących porozumienia było dokonywanych telefonicznie i nie zostały z tym związane stworzone żadne dokumenty. Co do uzgodnień telefonicznych powód także udzielił wyjaśnień Organowi. Niedopuszczalne byłoby tworzenie dokumentów tylko w celu usatysfakcjonowania Organu, takie zachowanie mogłoby prowadzić do redukcji obniżenia kary lub odmowy przyjęcia wniosku leniency. Sąd uznał także, że dowody złożone przez Przedsiębiorcę przyczyniły się do ustalenia pełnego obrazu porozumienia oraz kręgu przedsiębiorców w nim uczestniczących. Mając powyższe na uwadze brak było podstaw do zmniejszenia redukcji kary wobec powoda do 30%.

Sąd podziela stanowisko powoda wyrażone w odwołaniu, w którym wskazał, że porozumienie nie przyniosło znaczących skutków dla konkurencji na rynku. Wskazał na powyższe także Urząd w przedmiotowej Decyzji (strona 39 akapit 1). Nie znalazło to zdaniem Sądu pełnego odzwierciedlenia w wymiarze kary. Sąd stoi na stanowisku, że nawet długotrwałe porozumienie – 10 letnie – jeżeli nie niesie na rynku właściwym żadnych negatywnych skutków nie powinno prowadzić do podwyższenia kary o 100%. Oczywiście penalizowany jest sam antykonkurencyjny cel porozumienia, ale Sąd stoi na stanowisku, że wymiar kary musi przede wszystkim być miarkowany poprzez jego skutek dla rynku właściwego. Jeżeli zaś Prezes Urzędu stwierdził, że skutku na rynku nie było, to brak było podstaw do podwyższenia kary.

Zgodzić się należy z powodem, że Przedsiębiorca współpracował z Urzędem w pełnym zakresie, co zostało także przyznane przez pozwanego w Decyzji (strona 46). Stąd niezrozumiałym jest dlaczego fakt ten nie został potraktowany jako okoliczność łagodząca, tym bardziej, że takie zachowanie było w innych decyzjach w ten sposób przyjmowane (np. decyzja z 30.08.2012 roku – (...)).

Nieprawidłowy jest natomiast zarzut powoda dotyczący naruszenia art. 106 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumenta, a dotyczący nieprawidłowego roku rozliczeniowego przyjętego do obliczenia kary. Zdaniem Sądu Prezes Urzędu prawidłowo przyjął rok rozliczeniowy od 1.10.2010 roku do 30.09.2011 roku. Zapis wskazujący na rok obrotowy poprzedzający rok nałożenia kary, powoduje potrzebę dokonania prostego obliczenia polegającego na

odjęciu od roku nałożenia kary (w tym wypadku 2012) liczby 1 (co w tym wypadku daje 2011). Powyższe obliczenie powoduje, że rok obrotowy będący podstawą nałożenia kary musiał kończyć się w roku 2011, co też przyjął Organ.

Po rozpatrzeniu materiału dowodowego i analizie zarzutów, Sąd doszedł do przekonania, że (...) sp. z o.o. w Ż. zawarł z przedsiębiorcami dystrybuującymi wskazane w decyzji wyroby Producenta porozumienie, którego celem było świadome zastąpienie związanego z konkurencją ryzyka praktyczną współpracą w zakresie ustalania minimalnej ceny hurtowej sprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, blatów roboczych i płyt (...), co naruszyło art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów.

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów ma zastosowanie do zachowań przedsiębiorców w takim zakresie, w jakim ustawodawca dopuścił funkcjonowanie mechanizmu rynkowego, pozostawiając uczestnikom rynku autonomię woli w zakresie kształtowania własnych zachowań rynkowych. Niniejsza ustawa określa, w myśl art. 1 ust. 1, warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 29 maja 2001 roku wydanego w sprawie I CKN 1217/98 (publ. OSNC 2002/1/13) wskazał, że ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów określa cel przyjętej regulacji, jakim jest zapewnienie rozwoju konkurencji, ochrony przedsiębiorców narażonych na stosowanie praktyk monopolistycznych oraz ochrona interesów konsumentów. Tak określony cel ustawy pozwala przyjąć, że ma ona charakter publicznoprawny i służy ochronie interesu ogólnospołecznego. Znajduje zatem zastosowanie wówczas, gdy zagrożony lub naruszony jest interes publiczny, polegający na zapewnieniu właściwych warunków funkcjonowania rynku gospodarczego. Rynek taki funkcjonuje prawidłowo kiedy zapewniona jest możliwość powstania i rozwoju konkurencji. Stosownie do treści art. 6 ust. 1 ustawy zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji na rynku właściwym. Oznacza to, że dla podjęcia przez organ antymonopolowy decyzji stwierdzającej praktykę ograniczającą konkurencję w postaci porozumienia między przedsiębiorcami wystarczy udowodnić tylko jedną z nich.

Ograniczenie konkurencji w wyniku zawarcia porozumienia musi wystąpić na rynku właściwym. W rozpatrywanym stanie faktycznym, Prezes UOKiK trafnie uznał, iż porozumienie zostało zawarte na krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych i polegało na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt (...) surowych, płyt (...) laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty (...) Sp. z o.o.

Mając powyższe na uwadze należy wskazać, iż celem ustanowienia zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, zawartego w art. 6 ustawy, 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 przez przedsiębiorców własnej strategii rynkowej. Prawidłowe działanie mechanizmu stabilnej i efektywnej konkurencji wymaga, aby uczestnicy rynku w sposób samodzielny, a jednocześnie w oparciu o rachunek ekonomiczny, podejmowali decyzje w zakresie określenia swoich zachowań oraz strategii na rynku, w szczególności cen, za jakie zamierzają sprzedawać oferowane przez siebie towary lub usługi.

Odnosnie kwestii zasadności zastosowania w niniejszej sprawie kary pieniężnej i jej wysokości, to kara nałożona na powoda uwzględnia w należyty sposób okoliczności stwierdzonego naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumenta. Faktem jest, że ma ona charakter fakultatywny, o czym przesądza treść art. 106 ust. 1 Ustawy. Jednakże nakładanie kar pieniężnych (względnie samo zagrożenie nimi) stanowi istotny instrument, który przyczynić się ma do przestrzegania przepisów Ustawy przez przedsiębiorców, a także stosowania się przezeń do treści orzeczeń organów antymonopolowych. Kara pieniężna za stosowanie praktyk antykonkurencyjnych ma charakter represyjno-wychowawczy i jest ona nakładana i wykonywana w celu zachowania i przestrzegania obowiązującego porządku prawnego (por. wyrok SN z dnia 27 czerwca 2000 r. I CKN 793/98). Tak więc ma ona na celu prewencję, tj. zapobieganie w przyszłości tego rodzaju naruszeniom przepisów ustawy, a także represję, czyli stanowić ma odczuwalną dolegliwość za jej naruszenie.

Wymiar kary ustalony w zaskarżonej decyzji uwzględnia dyrektywy określone w art. 106 Ustawy, tj. okres, stopień oraz okoliczności uprzedniego naruszenia przepisów ustawy, a także przychody osiągane przez odwołujących. Sąd jak wykazano powyżej w przeważającej części nie zgodził się z zapatrywaniami Prezesa UOKiK co do okoliczności łagodzących i obciążających przyjętych w decyzji jako czynniki wpływające na wymiar kary. Sąd rozpoznający sprawę uznał, że istnieją podstawy do zmiany wymiaru kary ze względu na: niewłaściwie przyjętą metodologię wymiaru kary oraz konieczność uwzględnienia dodatkowych czynników, w tym przede wszystkim brak uwzględnienia części okoliczności łagodzących.

Sąd przyjął, że natura naruszenia, specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy, długotrwałość naruszenia i okoliczności obciążające winne być kalkulowane w ramach maksymalnego ustawowego progu (...) przychodu, co oznacza, że każda z tych przesłanek może mieć co najwyżej (...) wpływ na wymiar kary.

Jednakże dokonana analiza natury naruszenia i specyfiki rynku oraz działalności przedsiębiorcy uprawnia do zastosowania kary na poziomie 0,2% przychodu. Naruszenie miało co prawda charakter wertykalny i polegało na zastąpieniu mechanizmów gospodarki wolnorynkowej wspólnymi ustaleniami, porozumienie dotyczyło ustalania cen, ale nie spowodowało naruszenia konkurencji na rynku międzymarkowym, każdy z produktów objętych porozumieniem posiadał swój substytut na rynku. Poza tym należy mieć na uwadze, że ustalenia były dokonywane tylko co do cen minimalnych produktów, a nawet wężej bo dotyczyło jedynie minimalnej marży, nie ograniczając w niczym konkurencji powyżej narzuconej przez Producenta ceny.

Przyjmując, podobnie jak Prezes Urzędu, że na rynku właściwym porozumienie nie przyniosło żadnego skutku antykonkurencyjnego, Sąd uznał, że należy obniżyć karę o 60%. Jak wyżej wskazano, Sąd stoi na stanowisku, że podstawą miarkowania kary powinno być przede wszystkim wystąpienie skutku porozumienia na rynku właściwym. Jeżeli ono nie wystąpiło, to niezależnie od długości jego trwania, kara nie powinna być podwyższana, ale obniżana.

Sąd wziął także pod uwagę aktywną współpracę Producenta z Prezesem Urzędu w trakcie postępowania administracyjnego. Mimo, że K. nie mógł otrzymać dobrodziejstwa płynącego z programu leniency, to Sąd uznał, że jego działania po zakończeniu porozumienia uprawniają do przyjęcia, iż wymierzona jej kara powinna być obniżona o(...).

Taka kara spełnia wszelkie wymogi prewencji ogólnej i szczególnej, wypełnia zasady proporcjonalności w stosunku do kar wymierzanych za podobne naruszenia wobec jej konkurentów na rynku podobnie ukształtowanych rynkach, czym nie wpłynie na zachwianie konkurencji nadmiernie wymierzoną karą tylko wobec jednego konkurentów.

Wobec powyższego Sąd uznał, że zaskarżona decyzja znajduje oparcie w przepisach prawa, a ustalone okoliczności niniejszej sprawy w pełni uzasadniają zmianę wysokości nałożonej kary pieniężnej.

Mając na uwadze powyższe Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów na podstawie art. 479^{31a} §1 i 3 k.p.c. zmienił zaskarżoną przez powodów decyzję Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 27 grudnia 2012 roku nr DOK- (...), orzekając jak w sentencji.

Kierując się względami słuszności i brakiem dysproporcji w poniesionych przez strony kosztach Sąd uznał za właściwe znieść wzajemnie między stronami (powodami, zainteresowanym i pozwany) koszty procesu w oparciu o art. 100 k.p.c.. Przepis ten stanowi wyjątek od zasady odpowiedzialności strony za wynik procesu, wyrażonej w art. 98 k.p.c., promujący uczciwe zachowanie się strony powodowej. Zgodnie art. 100 k.p.c. w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Sąd może jednak włożyć na jedną ze stron obowiązek zwrotu wszystkich kosztów, jeżeli jej przeciwnik uległ tylko co do nieznaczącej części swego żądania albo gdy określenie należnej mu sumy zależało od wzajemnego obrachunku lub oceny sądu. Zdaniem Sądu słusznym jest odstąpienie od ogólnej reguły w zakresie rozliczania kosztów zastępstwa procesowego