

Sygn. akt XVII AmA 133/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 22 grudnia 2014 r.

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

Przewodniczący:	SSO Małgorzata Perdion-Kalicka
Protokolant:	starszy sekretarz sądowy Katarzyna Dawejnis

po rozpoznaniu w dniu 22 grudnia 2014 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z odwołania **J. Z. (1)**

przeciwko **Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w W.**

z udziałem zainteresowanych: Syndyka masy upadłości (...) S.A. w upadłości likwidacyjnej w W., Spółki (...) Osiedli (...) im.(...) (...) Sp. z o.o. w W., (...) Sp. z o.o. w L., (...) J. R. i spółka jawna” sp. j. w R., Przedsiębiorstwa Usługowo – Handlowego (...) sp. z o.o. w K.

o ochronę konkurencji i nałożenie kary pieniężnej

na skutek odwołania od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 30.12.2010 r. Nr (...)

I. oddała odwołanie,

II. zasądza od J. Z. (1) na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 630 zł (sześćset trzydzieści złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu.

SSO Małgorzata Perdion-Kalicka

Sygn. akt XVII AmA 133/14

UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej - Prezes UOKiK, pozwany) po przeprowadzeniu wszczętego z urzędu postępowania antymonopolowego przeciwko przedsiębiorcy (...) S.A. w likwidacji z siedzibą w W. (dalej (...), powódka) oraz następującym przedsiębiorcom: Spółce (...) Osiedli (...) im prof. (...) sp. z o.o. w W., (...) sp. z o.o. z siedzibą w L., S. J. R. i spółka jawna sp.j. z siedzibą w R., Przedsiębiorstwu Usługowo – Handlowemu (...) sp. z o.o. z siedzibą w B. i J. Z. (1) prowadzącemu działalność gospodarczą pod nazwą (...) 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., dalej uokik) uznał za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez (...) 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 uokik i nakazał zaniechanie stosowania zarzucanej praktyki.

W pkt II decyzji Prezes UOKiK, na podstawie art. 11 ust. 1 i 2 uokik uznał za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez (...) oraz Przedsiębiorstwo Usługowo – Handlowe (...) sp. z o.o. w B. i J. Z. (1) prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w O. 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 uokik i stwierdził zaniechanie jej stosowania przez Przedsiębiorstwo Usługowo – Handlowe (...) sp. z o.o. w B. z dniem 12 lipca 2010 roku oraz przez **J. Z. (1)** prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w O. z dniem 29 listopada 2010 roku.

W pkt **III decyzji**, na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik z tytułu stwierdzonego naruszenia nałożył na przedsiębiorców kary pieniężne, w tym na J. Z. (1) w wysokości 30.628 zł.

Ponadto w pkt **IV decyzji** obciążono wszystkich uczestników kosztami postępowania w wysokości po 25,00 zł płatnych po uprawomocnieniu się decyzji.

J. Z. (1) zaskarżył decyzję Prezesa UOKiK w dotyczącej go części w pkt II, III i IV decyzji. Odwołanie dotyczyło stosowania niedozwolonej praktyki określonej w pkt 6 ust 1 ppkt 1 uokik i nałożenia kary pieniężnej w wysokości 30628 zł oraz obowiązku poniesienia kosztów postępowania administracyjnego w kwocie 25 zł.

Zaskarżonej decyzji powód zarzucił naruszenie prawa procesowego tj art. 233 kpc w zw z art. 84 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów polegające na dowolnej ocenie zebranego w sprawie materiału dowodowego dotyczącego odpowiedzialności powoda w szczególności w postaci złożonych w sprawie wyjaśnień stron postępowania oraz umów łączących (...) SA w Likwidacji z przedsiębiorcami będącymi stronami postępowania administracyjnego, w tym powoda, czego konsekwencją jest błąd w ustaleniach faktycznych przyjętych za podstawę zaskarżonej decyzji mający wpływ na treść zaskarżonej decyzji, który polegał na bezpodstawnym ustaleniu, że powód zawarł ze (...) niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję na określonym w decyzji rynku właściwym, polegające na bezpośrednim ustaleniu cen sprzedaży wyrobów poprzez ustalenie pomiędzy (...) w umowach handlowych i dealerskich cen odsprzedaży przez J. Z. (1) wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez (...), co naruszało art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie (...).

Powód wniósł o:

1) uchylenie zaskarżonej decyzji ewentualnie zmianę decyzji w zaskarżonej części poprzez stwierdzenie nie stosowania zarzucanej praktyki i uchylenie kary pieniężnej lub zmianę zaskarżonej decyzji poprzez odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej ewentualnie zmniejszenie jej wysokości,

2) zasądzenie kosztów postępowania

W uzasadnieniu odwołania powód wskazał, że w dniu 25 maja 2000r. zawarł ze (...) umowę dealerską, która zawierała dwa załączniki. Powód nie zgodził się na podpisanie załącznika nr 2 i strony postanowiły, że warunki zakupu wyrobów (...) będą dla firmy powoda ustalane indywidualnie z kwartału na kwartał. Strony w rozliczeniach stosowały ceny katalogowe, od których ustalono minimalne stawki upustowe, zależne od współpracy stron tj od wielkości i warunków jednorazowej dostawy.

Powód podniósł, że mimo nie podpisania załącznika nr 2, na co zwracał uwagę w piśmie z 30 listopada 2012r., Prezes UOKiK w zaskarżonej decyzji przyjął, że niedozwolone porozumienie zostało uregulowane w pkt 7 załącznika nr 2, zgodnie z którym „Dealer zobowiązał się do stosowania cenników detalicznych.”

Zdaniem powoda Prezes UOKiK bezkrytycznie przyjął, że załącznik nr 2 obowiązywał, mimo, iż nie został podpisany przez powoda. Brak podpisania przez strony załącznika nr 2 wyklucza również możliwość uznania, że z dniem 29 listopada 2010r. powód zaprzestał jego stosowania. Powód podkreślił, że w treści samej umowy nie ma jakiegokolwiek zapisu świadczącego o stosowaniu niedozwolonego porozumienia.

Powód dodatkowo zaznaczył, że nawet gdyby przyjąć, iż powołane postanowienie wiązało strony, to jego sens był odmienny, niż uznał to pozwany. Powód wywodził, że wskazany zapis dotyczył wyłącznie stosowania cenników detalicznych przy dokonywaniu zakupu wyrobów od (...). W ocenie powoda przemawia za tym systematyka powołanego zapisu, który został umieszczony w załączniku nr 2 do umowy zawierającego wyłącznie regulacje dotyczące cen zakupu towarów od (...). Odwołanie do załącznika nr 2 zawarte w rozdziale IV ceny w § 4 ust. 1 dotyczyło zdaniem powoda wyłącznie zakupu przez niego towarów od (...). Cena detaliczna była najwyższą ceną, w jakiej powód mógł kupić towary (...). Powód podkreślił, że jakikolwiek zapis zobowiązujący go do stosowania określonych i narzuconych przez kontrahenta cen odsprzedaży towarów odbiorcom ostatecznym nie został zamieszczony w rozdziale V umowy regulującym zobowiązania powoda wynikające z umowy ani w załącznikach do umowy.

Przy odsprzedaży towarów powód nie stosował cennika detalicznego producenta a ceny oferowanych przez niego towarów były uzależnione od popytu i podaży. Przy udzielaniu rabatów kierował się zasadą dążenia do uzyskania maksymalnej marży sprzedaży. Wyjątek w tej zasadzie odnosił się jedynie do towarów składowanych powyżej 360 dni. Powód dodał, że nie przekazywał (...) informacji na temat wysokości cen odsprzedaży jakie stosował. Wytwórca nie monitorował cen stosowanych przez powoda. Również pozostali przedsiębiorcy nie przekazywali (...) informacji o stosowanych przez nich cenach odsprzedaży. W ocenie powoda w warunkach dużej konkurencji narzucenie cen detalicznych przy sprzedaży zmniejszyłoby udział (...) w rynku.

Powód podkreślił również, że łącząca go ze (...) umowa miała inny wzór niż umowy z innymi dealerami, ponieważ zawarto ją kilka lat wcześniej.

Oświadczył, że nie miał wiedzy o treści umów zawartych przez (...) z innymi przedsiębiorcami.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w odpowiedzi na odwołanie wniósł o:

- oddalenie odwołania w całości,
- oddalenie wniosków dowodowych powoda,
- zasądzenie kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych

Zarzuty powoda przedstawione w odwołaniu w ocenie Prezesa UOKiK nie zasługiwały na uwzględnienie.

Zdaniem pozwanego ustalenia poczynione w postępowaniu antymonopolowym, dotyczące stanu faktycznego i jego oceny były prawidłowe, więc zarzut powoda odnoszący się do naruszenia art. 233 § 1 kpa był nieuzasadniony. Prezes UOKiK podtrzymał w całości stanowisko zawarte w uzasadnieniu decyzji. Wskazał, że w trakcie postępowania antymonopolowego (...), na wezwanie o przekazanie aktualnych umów z kontrahentami przesłała kopię umowy zawartej z powodem 15 lutego 2000r. z podpisanym załącznikiem nr 2.

Pozwany oświadczył, iż na tej podstawie uznał, że zarówno umowa z dnia 15 lutego 2000 r. jak i umowa z dnia 25 maja 2000r. wraz z załącznikiem nr 2 do obu tych umów świadczą o uczestnictwie powodowego przedsiębiorcy w porozumieniu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik przez cały czas obowiązywania tych umów tj do dnia 29 listopada 2010r., w którym umowa z dnia 25 maja 2000r. została przez powoda rozwiązana.

Powołując się na orzecznictwo Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości Prezes UOKiK wskazał, że dla stwierdzenia porozumienia pomiędzy przedsiębiorcami, wystarcza istnienie postanowienia wyrażającego intencje stron, które nie musi posiadać formy ważnej i obowiązującej według prawa krajowego umowy. Oświadczył, że jego zdaniem powód posiadał wiedzę dotyczącą umów zawartych przez (...) z innymi przedsiębiorcami, gdyż sam zawarł umowę o treści tożsamej z umowami zawartymi przez tego wytwórcę z pozostałymi stronami porozumienia. Na tej podstawie Prezes UOKiK dodał, że zgodnie z orzecznictwem ETS, jeżeli system umożliwia członkom organizacji, nawet jeśli niektórzy nie godzą się na ustalone ceny, przewidzieć z odpowiednim stopniem pewności politykę cenową innych przedsiębiorców to system ten jest porozumieniem, o którym mowa w art. 85 Traktatu Europejskiego. W oparciu o powyższe, pozwany stwierdził, że powód uczestniczył w porozumieniu, ponieważ miał wiedzę o treści umów dystrybucyjnych zawieranych przez producenta. Prezes UOKiK nie zgodził się ze stanowiskiem powoda, że sformułowanie „Dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych” odnosiło się do zakupu towaru od (...). Wskazał, że powołany zapis zamieszczony był w umowach zawartych z powodem i innymi stronami postępowania. Umowy z załącznikami regulowały sposób ustalania cen zakupu dla odbiorców. Odbiorcy kupowali towary po cenach zbytu producenta, od których dealerowi przysługiwał rabat w wysokości zależnej od zakupów w poprzednich okresach.

Prezes UOKiK zauważył, że żadna z pozostałych stron postępowania nie twierdziła, iż powołany zapis dotyczył ustalania cen zakupu wyrobów od (...). Podkreślił, że ustalenie cen zakupu, przyznanie rabatu, sprzedaż i wystawienie faktury to działania sprzedającego towar a nie odbiorcy. Powód jako dealer nie ustalał cen zakupu u producenta. Miał obowiązek posługiwania się cennikiem detalicznym przy odsprzedaży wyrobów (...). W oparciu o przedstawione argumenty twierdzenie powoda, iż analizowany zapis odnosił się do ustalania cen zakupu towarów od wytwórcy, Prezes UOKiK uznał za bezpodstawny. Dodał, iż niektórzy z uczestników postępowania wprost przyznali, że ceny detaliczne zostały ustalone przez (...), chociaż nie wszyscy dealerzy stosowali się do cennika przy sprzedaży towarów swoim odbiorcom, lub przy większych zakupach udzielali odbiorcom rabatu. Odnośnie nałożonej decyzją kary pieniężnej Prezes UOKiK oświadczył, że przy określaniu jej wysokości działał w granicach ustalonych w art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik. Mając na uwadze, że udział powoda w porozumieniu nie budzi wątpliwości, Prezes UOKiK przy miarkowaniu kary w oparciu o uzyskany przez powoda przychód uwzględnił przesłanki łagodzące takie jak fakt, że powód nie był inicjatorem porozumienia, zaniechał stosowania porozumienia oraz po raz pierwszy dopuścił się naruszenia przepisów ustawy.

Wyrokiem z dnia 16 kwietnia 2013 Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów uchylił zaskarżoną decyzję Prezesa UOKiK w części dotyczącej J. Z. (1). Podstawę rozstrzygnięcia Sądu była niejasność i nieprecyzyjność decyzji nie pozwalająca na zrozumienie jej treści. Na skutek apelacji pozwanego Sąd Apelacyjny w Warszawie uchylił wyrok Sądu I instancji z powodu nieważności postępowania. W wytycznych Sądu Apelacyjnego znalazło się wskazanie, że nie sposób jest się doszukać w sformułowaniu decyzji niejasności i braku precyzji dyskwalifikujących ją w świetle przesłanek określonych w art. 107 §1 kpa.

Po ponownym rozpoznaniu sprawy Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

(...) S.A. z siedzibą w W. jest przedsiębiorcą wpisanym do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem (...). Przedmiotem działalności jest min. produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa, sprzedaż hurtowa wyspecjalizowana.

Postanowieniem z dnia 19 lipca 2010 roku Sąd Rejonowy dla Warszawy Pragi – Północ w Warszawie ogłosił upadłości (...) S.A. z możliwością zawarcia układu, następnie postanowieniem z dnia 15 października tego samego roku zmienił sposób prowadzenia postępowania upadłościowego na postępowanie obejmujące likwidację majątku upadłego (fakt niesporny).

Prezes UOKiK, po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego, postanowieniem z dnia 22 czerwca 2010 r. 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 uokik. Wzór umowy zawieranej z poszczególnymi przedsiębiorcami został opracowany przez (...) i w związku z tym poszczególne umowy zawierały tożsame w treści postanowienia

Zasadniczo Umowy określały 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.

Umowy zawierane z powodem w dniu 15 lutego 2000r (k. 99-105 akt adm.) i w dniu 25 maja 2000r. (k. 338-341 akt adm.) nie były tożsame z umowami zawieranymi z pozostałymi dealerami w grudniu 2005r. ((...) i F.) i styczniu 2007r. ((...) i S.).

Umowy zawarte z J. Z. (1) w § 4 zawierały zapisy przewidujące, że dealer ma prawo kupować wyroby (...) po cenach zbytu (a w umowie z 25.05.2000r. ustalono „po cenach detalicznych”) producenta. Od tych cen przewidywano udzielenie dealerowi rabatów. Natomiast w załącznikach nr 2 do umów zawartych z J. Z. (1) w pkt 6 i pkt 7 (umowa z maja 2000r.) zawarto sformułowanie w brzmieniu „Dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych.”, przy czym złożony przez powoda do akt załącznik do umowy z maja 2000 nie jest podpisany przez powoda.

(...), w odpowiedzi na wezwanie Prezesa UOKiK, przedstawiła jako obowiązującą umowę zawartą z J. Z. (1) w dniu 15 lutego 2000r. wraz z załącznikami, natomiast J. Z. (1) w toku postępowania antymonopolowego wskazywał, że łącząca go ze (...) umowa dealerska pochodzi z 25 maja 2000r.

Paragraf 2 pkt 2 umowy z dn. 25.05.2000r. przewiduje, że umowa zastępuje wszelkie poprzednie umowy pisemne oraz ustne uzgodnienia (k. 338 akt adm.).

W piśmie z dnia 30 listopada 2010r. (k. 336 akt adm.) powód wywodził, że nie wyraził zgody na upusty ustalone w załączniku nr 2 do umowy z maja 2000r, dlatego też załącznik ten nie został podpisany a upusty dla dealera miały być ustalane indywidualnie z kwartału na kwartał.

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił w oparciu o dowody z dokumentów powołane wyżej oraz w oparciu o dokumenty zgromadzone w postępowaniu administracyjnym i sądowym. Sąd nie dał natomiast wiary zeznaniom świadka A. R. w zakresie w jakim twierdził on, że strony umowy nie ustalały ceny odsprzedaży wyrobów (...) a odwołanie się w załączniku do cenników odnosiło się do cen obowiązujących dealera przy dokonywaniu zakupów od (...). Takiej treści wyjaśnienia zdaniem Sądu pozostają w sprzeczności z innymi dowodami w sprawie, którym zdaniem Sądu należało dać pierwszeństwo z powodów niżej przedstawionych. W szczególności już sama treść umowy zarówno tej z lutego jak i maja 2000 wskazuje na to, że stosowanie cenników detalicznych przez dealera o czym mowa w załączniku nr 2 do umowy nie mogło odnosić się do cen po jakich powód nabywał towary, gdyż w umowie z lutego 2000r ceny te nazywane były cenami zbytu producenta (§4 umowy), zaś w umowie z maja 2000r wprowadzono umowę w odniesieniu do cen zakupu przez dealera odwoływała się do cen detalicznych ale z zastosowaniem adekwatnych rabatów. Nigdzie więc w zasadniczej umowie nie zostało stwierdzone, że ostateczna cena dla dealera jaką ma płacić S. to ceny detaliczne stolarki W.. Logicznym jest więc, że ceny detaliczne, zgodnie zresztą z ekonomiczną nomenklaturą były to ceny po jakich ostateczny nabywca detaliczny a nie hurtowy nabywał wyroby producenta. Nie mógł oczywiście dealer, który był nabywcą hurtowym kupować towarów od wytwórcy po stosowanych przez niego cenach detalicznych, gdyż sens jego działalności polegał na odsprzedawaniu towarów dalszym odbiorcom i uzyskiwaniu z tego tytułu zysku, zaś przy kupowaniu towaru po cenach za jakie detaliści mogli kupić towar bezpośrednio od wytwórcy, który prowadził sprzedaż detaliczną we własnym sklepie, nie mógł być konkurencyjny na rynku, skoro do ceny detalicznej zakupu musiałby doliczyć swoją marżę. Logiczne jest więc, że zasadnicza umowa odnosiła się do cen detalicznych ale od których dealer uzyskiwał rabaty, natomiast zobowiązanie do stosowania przez dealera cenników detalicznych zawarte w załączniku

do umowy musiało się w tych okolicznościach odnosić do cen po jakich odsprzedawał on wyroby stolarki W. jako swoje już towary. Sformułowanie „dealer zobowiązuje się stosować” (cenniki detaliczne) nie mogło odnosić się do nabywania towarów skoro w praktyce gospodarczej stosowanie cenników jest przymiotem zbywcy rzeczy lub usług a nie nabywcy. To ten kto towar zbywa ustala na niego ceny, w tym celu artykułuje to w formie cennika, który następnie stosuje w stosunku do nabywców. Zatem to nie nabywca stosuje cennik a zbywca. Skoro więc stosowanie do treści umowy stron to dealer zobowiązany był stosować cennik, to zobowiązanie to mogło się odnosić li tylko do cen przez niego stosowanych w relacjach z jego kontrahentami a nie z dostawcą towaru. Jest to jedyna właściwa wykładnia treści pisemnych postanowień umów zawartych przez (...) i powoda, które co istotne podobnie były rozumiane także przez innych przedsiębiorców, którzy zawarli ze (...) umowy dealerskie. I tak spółka (...) sp z.o.o, stwierdziła, że nawet stosowała się do tych postanowień i sprzedawała wyroby S. po cenach detalicznych opublikowanych w cenniku, natomiast spółka (...) i spółka sp.j., wprawdzie nie stosowała się do cenników detalicznych, niemniej miała świadomość, że ceny detaliczne zostały ustalone przez S. a postanowienie z załącznika nie odnosiło się do cen zakupu przez dealerów ale do cen dalszej sprzedaży towarów przez dealerów.

Zdaniem Sądu oparcie się przy wykładni treści postanowień załącznika umowy na twierdzeniach stron umowy, co do zgodnego zamiaru i rozumienia kwestionowanych przez Urząd postanowień, jakkolwiek jest pożądane przy wykładni oświadczeń woli w myśl reguły wynikającej z art. 65 k.c., to jednak nie jest ono adekwatne dla spraw takich jak niniejsza. Po pierwsze należy zwrócić uwagę, że istnienie zgodnego zamiaru stron i celu umowy należy ustalać według stanu z chwili złożenia oświadczenia woli, a nie z chwili dokonywania wykładni. Po drugie oczywistym jest, że w sytuacji postawienia stronom umowy zarzutu, że analizowane porozumienie (umowa) stanowi zakazaną prawem zmwę cenową a także w obliczu groźby sankcji finansowej za jej zawarcie, w chwili obecnej obie strony umowy będą tak interpretować zawarte w umowie oświadczenia woli, aby tej sankcji uniknąć. A więc będą dowodzić wszelkimi możliwymi sposobami, że ich wola była inna. Dlatego tak istotne w sprawie niniejszej z punktu widzenia wykładni oświadczeń woli jest badanie literalnego zapisu umowy, który zdaniem Sądu jest wyraźny i jednoznaczny. W szczególności Sąd w składzie niniejszym stoi na stanowisku, że wykładnia oświadczeń woli stron nie może zmierzać do nadania im takiego sensu, który byłby diametralnie sprzeczny z precyzyjnie określonym, jasnym zapisem słownym. Dlatego zdaniem Sądu sens oświadczeń woli ujawnionych w postaci pisemnej, czyli wyrażonych w dokumencie, w sprawach dotyczących zakazanych porozumień należy ustalać, przyjmując za podstawę wykładni przede wszystkim tekst dokumentu (por. uchw. SN z dnia 29 czerwca 1995 r., III CZP 66/95, OSNC 1995, nr 12, poz. 168; wyr. SN z dnia 12 grudnia 2002 r., V CKN 1603/00, Lex nr 75350; wyr. SN z dnia 7 kwietnia 2005 r., II CK 431/04, Lex nr 145198).

Tekst dokumentu w świetle dyrektyw interpretacyjnych zawartych w art. 65§2 k.c. nie stanowi oczywiście wyłącznej podstawy wykładni wyrażonego w nim oświadczenia woli, bowiem istotna jest wola stron, ich zamiar i cel. Pomimo to prawidłowa, pełna i wszechstronna wykładnia umowy nie może zupełnie pomijać treści zwerbalizowanej na piśmie, bowiem napisane sformułowania i pojęcia, a także semantyka i struktura aktu umowy, są jednym z istotnych wykładników woli stron, pozwalają ją poznać i ocenić. Wykładnia umowy nie może zatem prowadzić do stwierdzeń w sposób oczywisty sprzecznych z zapisaną jej treścią.

Zasada, że tekst dokumentu powinien być interpretowany według językowych reguł znaczeniowych w celu zbadania sensu zgodnego z zasadami składniowymi i znaczeniowymi języka, w którym został sporządzony (por. wyr. SN z dnia 22 marca 2006 r., III CSK 30/06, Lex nr 196599), jest tym bardziej uzasadniona, jeżeli obie strony umowy należą do tej samej wspólnoty komunikacyjnej (językowej). Determinuje to bowiem znajomość tych reguł przez strony i prawidłowe posługiwanie się nimi. Powyższa zasada zdaniem Sądu winna odnosić się szczególnie do profesjonalistów, którzy należą do tej samej wspólnoty komunikacyjnej, także ze względu na tożsamość branży w której działają (handel), a którzy w zasadzie powinni tak rozumieć tekst umowy, jak wskazują na to reguły składniowe oraz normy znaczeniowe danego języka i specyficzne jednolite dla branży słownictwo (por. wyr. SN z dnia 18 czerwca 2004 r., II CK 358/03, Lex nr 176094).

Zważywszy ponadto, że wykładni poszczególnych wyrażeń zawartych w dokumencie umowy dokonuje się także z uwzględnieniem kontekstu, w jakim on występuje, Sąd doszedł do przekonania, że wolą stron umowy było przyznanie

(...) prawa do jednostronnego kształtowania cen sprzedaży wyrobów przez dealerów poprzez opracowywanie cenników detalicznych, które dealerzy mieli stosować w kontraktach ze swoimi klientami.

Również nie może budzić wątpliwości powszechne znaczenie nadawane postanowieniom i wyrażeniom w danej branży, w tym wypadku nie ograniczone do branży stolarki budowlanej. Wyrażenie „zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych” nie jest wyrażeniem wieloznacznym i jedyny możliwy jego sens jest dokładnie taki wynika z jego treści (dosłownego brzmienia), w szczególności, że obie strony zawierające porozumienie są profesjonalistami w dziedzinie handlu, dla którego cena ma walor zasadniczy.

Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Odwwołanie powoda nie zasługuje na uwzględnienie.

Generalnie rzecz ujmując, konkurencja jest procesem rynkowym, który prowadzi do polepszania jakości towarów, zachowania cen na odpowiednim poziomie, usuwania z rynku podmiotów nieefektywnych. Korzyści z prawidłowo funkcjonującego mechanizmu konkurencji zyskują więc zarówno konsumenci jak i działający na rynku przedsiębiorcy. Z tych przyczyn ochrona konkurencji objęta jest troską ustawodawcy, która znajduje swój wyraz m.in. w regulacjach ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z art. 6 ust 1 powołanej ustawy „zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym” (art. 6 ust. 1 Ustawy o Ochronie Konkurencji). Powoływany przepis zawiera przykładowy katalog porozumień, które są uznawane za porozumienia objęte ww. zakazem. W ramach tego katalogu (punkt 1) ustawodawca wymienia porozumienia, które polegają na „ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów”.

Przyjmuje się w doktrynie prawa i orzecznictwie sądów, że zakaz o jakim mowa w powołanym przepisie obejmuje nie tylko ustalenie cen „wprost” (przy czym chodzić może zarówno o ceny sztywne – ustalone na określonym poziomie, jak i o ceny minimalne i maksymalne, czy o ustalenie pewnych wiążących uczestników rynku przedziałów cenowych), ale obejmuje również wszelkie porozumienia dotyczące poszczególnych składników ceny (np. wielkości przyznawanych rabatów, stawek roboczogodziny czy elementów przyjmowanych do kalkulacji ceny). Niedopuszczalne są również jakiegokolwiek inne ograniczenie swobody prowadzenia polityki cenowej (np. poprzez przyjęcie ustalenia, że ceny nie będą zmieniane bez zgody konkurentów, czy też, że zmiany ceny będą zawsze poprzedzone publicznym ogłoszeniem nowego cennika z określonym wyprzedzeniem). Zakazane są również porozumienia, co do tych aspektów prowadzonej działalności gospodarczej, które mają przełożenie na ceny (np. warunków udzielanej gwarancji czy też braku odpłatności za usługi dodatkowe).

Samo ustalanie cen może przybierać bardzo różne formy.

W myśl art. 4 pkt 5 u.o.k.i.k. za porozumienia uznaje się:

- a) umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów,
- b) uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki,
- c) uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.

Z tej racji, że cena towaru stanowi podstawowy aspekt konkurowania na rynku, ustawodawca wyraźnie wskazał na niedozwolony charakter porozumień dotyczących jej ustalania. Stanowi ona zasadniczy parametr przy wyborze oferty przez konsumenta, jak i między przedsiębiorcami w warunkach rywalizacji konkurencyjnej. Uzgadnianie cen na rynku powoduje, że odbiorcy towarów zmuszeni są ponosić wyższe koszty zakupów, a niepewność przedsiębiorców, co do warunków działania konkurentów zostaje częściowo wyeliminowana. W rezultacie, mechanizm konkurencji zostaje pozbawiony przymiotu efektywności, a stosunki między przedsiębiorcami zostają zafałszowane.

Dla jasności należy wskazać, że w myśl art. 1 ust. 2 powołanej ustawy, praktyk ograniczających konkurencję mogą dopuścić się jedynie przedsiębiorcy lub ich związki. W niniejszej sprawie oba podmioty objęte decyzją Prezesa UOKiK, są przedsiębiorcami w rozumieniu art. 4 ust. 1 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Tym samym, ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów również uznaje te podmioty za przedsiębiorców na podstawie art. 4 pkt 1 ustawy.

Wstępnie należy także zdefiniować rynek właściwy w sprawie, co jest niezbędne dla oceny skutków zawartego porozumienia. Zgodnie z art. 4 pkt 8 uokik pod pojęciem rynku właściwego rozumie się 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.

Odnośnie pierwszej części definicji, Sąd uznał, dzielając w tym zakresie ustalenia Prezesa UOKiK, że rynkiem właściwym produktowo jest rynek sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących.

Odnośnie do drugiej części definicji, rynek właściwy geograficznie należało odnieść do obszaru całego kraju. Brak jest w omawianej sprawie innych przyczyn, dla których zakreszenie rynku właściwego geograficznie miałyby być szersze.

Reasumując stwierdzić należy, że warunkiem stwierdzenia naruszenia zakazu z art. 6 ust. 1 ustawy jest ustalenie istnienia porozumienia (1) o określonym celu lub skutku (2), przy czym celem lub skutkiem niedozwolonego porozumienia jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym.

Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy, w świetle ustalonego stanu faktycznego pomiędzy (...) a J. Z. (1) niewątpliwie zawarte zostało zakazane postanowienie (§ 6 i odpowiednio 7 załącznika do umów z lutego i maja 2000) zobowiązujące J. Z. (1) do stosowania we własnej działalności gospodarczej cen detalicznych z cenników ustalonych przez (...), tym samym przyznające (...) prawo do ustalania detalicznych cen sprzedaży stosowanych przez jej kontrahenta – J. Z. (1). Istotą tego zapisu było ograniczenie swobody niezależnego przedsiębiorcy, jakim był J. Z. (1), w zakresie własnej polityki cenowej.

Przechodząc, do kolejnego warunku uznania porozumienia za praktykę ograniczającą konkurencję, jakim jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, przy czym ma to być albo celem albo skutkiem porozumienia, Sąd skonstatował, że skutek w takiej postaci jak opisana nie nastąpił, gdyż strony nie wykonywały zawartego porozumienia. Niemniej jednak ustawa wskazuje alternatywnie te dwa warunki. Istota ochrony konkurencji przed niedozwolonymi porozumieniami polega, bowiem na tym, 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.

Cel porozumienia był natomiast w świetle treści umowy oczywisty, przy czym Sąd stoi na stanowisku, że porozumienie, które choćby hipotetycznie mogłoby skutkować wyeliminowaniem, ograniczeniem lub naruszeniem w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, jest także porozumieniem inkryminowanym powołanym przepisem. Na znaczenie samego tylko celu dla uznania porozumienia za niedozwolone, w kontekście możliwości ustalania cen, zwrócił uwagę Europejski Trybunał Sprawiedliwości w wyroku w sprawie C-246/86 B., wskazując, że nawet jeśli ustalone ceny nie są przestrzegane, to decyzja je wprowadzająca spełnia przesłanki ograniczenia konkurencji Oznacza to, że z punktu widzenia odpowiedzialności nie ma znaczenia rzeczywiste stosowanie ustalonych cen, lecz już sama możliwość ich ustalenia, więc nie muszą wystąpić skutki porozumienia, a pod uwagę będą brane potencjalne skutki porozumienia.

Niebagatelne dla rozstrzygnięcia niniejszej sprawy jest także i to, że antykonkurencyjny cel porozumienia istnieje obiektywnie, niezależnie od subiektywnego przekonania stron.

Biorąc pod uwagę potencjalne skutki, jakie wykonanie porozumienia mogłoby przynieść, należy uznać, że zobowiązanie dealera do stosowania cen ustalonych przez producenta, prowadzić mogło do kontroli cen samodzielnego przedsiębiorcy przez innego przedsiębiorcę, co mogło zakłócić wolnorynkową zasadę samodzielności

przedsiębiorców i doprowadzić do sztucznego utrzymywania poziomu cen niezależnego od popytu i podaży i innych rynkowych instrumentów wpływających na poziom cen. Oczywistym skutkiem, jaki mogło przynieść stosowania porozumienia była eliminacja ceny z gry konkurencyjnej jako czynnika o zasadniczym znaczeniu dla odbiorców, jak i dla kształtowania strategii ekonomicznej przez konkurentów. W ten sposób doszłoby do zaburzenia mechanizmu rynkowego. Skutkiem ograniczenia suwerenności decyzyjnej J. Z. (1) w zakresie kształtowania polityki cenowej mogło być zmniejszenie niepewności, co do jego zachowania na rynku, (a jest to istota mechanizmów konkurencyjnych), a finalnie całkowite wyeliminowanie konkurencji cenowej pomiędzy J. Z. (1) a konkurencyjnym własnym punktem sprzedaży detalicznej (...). Tego typu ograniczenia skutkują zwykle podwyższeniem cen powyżej poziomu konkurencyjnego, czego skutki mogłyby być odczuwalne przez finalnych odbiorców.

Stwierdzone w niniejszym postępowaniu niedozwolone oddziaływanie na mechanizm konkurencji na rynku właściwym nie znalazło w ocenie Sądu żadnego usprawiedliwienia. Ponieważ ochrona konkurencji jest celem nadrzędnym ustawy, należało zatem uznać istnienie celu publicznego w podejmowanych środkach ochrony konkurencji.

Odnosząc się do zarzutu powoda, że umowa z maja 2000 nie może stanowić podstawy do uznania, że zawarł niedozwolone porozumienie z tej racji, że nie podpisał załącznika nr 2 do umowy, to zdaniem Sądu zarzut ten nie może być skuteczny. Jak słusznie wskazywał Prezes UOKiK, umowa stron nie musi być zawarta w sensie prawnym poprawnie aby mogła być podstawą do postawienia zarzutu zawarcia niedozwolonego porozumienia. Przywołana wyżej definicja porozumienia nie ogranicza się do umów ważnie zawartych w formie pisemnej. Przyjmuje się w literaturze i co znajduje potwierdzenie w orzecznictwie sądowym, że każde zachowanie, czy nawet skoordynowane działania, które wyrażają intencję stron –mogą być uznane za porozumienia. Skoro więc powód w lutym podpisał załącznik nr 2 do umowy, który zdaniem Sądu pozwala na przyjęcie, że doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia, a następnie w kolejnej umowie zawartej w maju załącznika nie podpisał ale nie dlatego, że kwestionował postanowienie o obowiązku stosowania cenników detalicznych (na co wskazuje robocza wersja załącznika przedstawiona przez powoda, w której zawarł propozycje zmian innych niż do pkt 7), to należy przyjąć, że w niekwestionowanych przez powoda aspektach załącznika strony miały wolę współpracy na zasadach zaproponowanych przez (...) w przedstawionym powodowi załączniku nr 2 – skoro nadal współpracowały, a załącznik ten określał tak istotne dla stron umowy sprzedaży aspekty jak wysokość rabatów jakie mógł uzyskać J. Z. a więc w istocie określały najistotniejszy element umowy jakim jest cenę jaką musi zapłacić kupujący sprzedawcy.

Nie posiadając innych dowodów pozwalających ustalić całokształt relacji handlowych pomiędzy stronami porozumienia z powodu bądź braku inicjatywy dowodowej po stronie powoda bądź celowego zatajania tych dowodów (np. niestawiennictwo powoda na rozprawie w celu złożenia wyjaśnień) można jednak stwierdzić, że załącznik nr 2 do umowy zawartej w maju mógł być jednak podpisany przez strony w zmodyfikowanej lub nawet pierwotnej wersji a jedynie Sąd nie jest w posiadaniu tego dokumentu, bądź też doszło do tzw modyfikującego przyjęcia oferty o jakim mowa w art. 68 ¹§1 k.c., skoro wprowadzone przez J. Z. (1) odstępstwa nie zmieniały w zasadniczy sposób warunków oferty, zaś oferent nie sprzeciwił się niezwłocznie ich wprowadzeniu a strony pozostawały w stałych relacjach gospodarczych.

W tych okolicznościach prawidłowe było uznanie przez Prezesa UOKiK, że J. Z. (1) i (...) zawarły porozumienie ograniczające konkurencję, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 uokik.

Konsekwencją naruszenia przez powoda reguł konkurencji było nałożenie na powoda kary pieniężnej w oparciu o przepis art. 106 ust. 1 pkt. 1 uokik w myśl, którego Prezes UOKiK 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 m. in. w art. 6.

Prezes UOKiK przy ustalaniu wysokości kary pieniężnej prawidłowo wziął pod uwagę w szczególności okres, stopień oraz okoliczności uprzedniego naruszenia przepisów ustawy oraz cele, jakie kara ma osiągnąć. W szczególności

prawidło organ uwzględnił okoliczność, że powód nie był inicjatorem porozumienia, że warunki współpracy były mu narzucone a także że zaniechał uczestniczenia w porozumieniu, dlatego wyważony sposób ustalenia przez organ kwoty bazowej i okoliczności wpływających na jej złagodzenie bądź zaostrenie zasługuje na aprobatę.

Mając powyższe na uwadze Sąd uznał odwołanie za niezasadne i oddalił je w oparciu o przepis art. 479^{31a} §1 k.p.c.

Uznając powoda za przegrywającego sprawę stosownie do przepisu art. 98 k.p.c. Sąd obciążył go kosztami zastępstwa procesowego poniesionymi przez pozwanego w toku postępowania zarówno przed Sądem I jak i II instancji, w stawce wynikającej z § 14 ust. 3 pkt 1 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (Dz.U. 2002r., Nr 163, poz. 1349 ze zm.) tj w łącznej wysokości 630 zł (odpowiednia 360 i 270 za I i II instancję).

SSO Małgorzata Perdion-Kalicka