

Sygn. akt XVII AmA 25/17

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 19 listopada 2019 r.

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

Przewodniczący: Sędzia SO Witold Rękosiewicz	SSO Witold Rękosiewicz
Protokolant: protokolant sądowy Magdalena Żabińska	

po rozpoznaniu w dniu 19 listopada 2019 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z odwołania Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P.

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

zainteresowany (...) S.A. z siedzibą w C.

o zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję

na skutek odwołania powoda od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 23 grudnia 2016 r. nr (...)

1. oddała odwołanie,

2. zasądza od Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 720 zł (siedemset dwadzieścia) tytułem kosztów zastępstwa procesowego.

Sędzia SO Witold Rękosiewicz

Sygn. akt XVII AmA 25/17

UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: Prezes UOKIK, pozwany) decyzją z dnia 23 grudnia 2016 r. nr (...):

I. na podstawie art. 11 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm., dalej: uokik) w związku z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2014 r. poz. 945, dalej: k.p.c.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik udział Przedsiębiorstwa Produkcyjno-Handlowego (...) sp. z o.o. z siedzibą w P. (dalej: (...), powód) oraz (...) S.A. z siedzibą w C. ((...), zainteresowany) w zawartym na krajowym

rynku hurtowej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich przez (...) oraz (...) porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku detalicznej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich, polegającym na ustalaniu minimalnych detalicznych cen odsprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...) stosowanych przez (...) i stwierdził zaniechanie jej stosowania z dniem 28 lutego 2012 r.

II. na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik w związku z art. 3 ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik, w zakresie określonym w pkt I sentencji niniejszej decyzji, nałożył na (...) karę pieniężną w wysokości 72 344,67 zł płatną do budżetu państwa.

III. na podstawie art. 109 ust. 1 uokik w związku z art. 3 oraz 7 ust. 1 ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, odstąpił od nałożenia na (...) kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik w zakresie określonym w punkcie I sentencji niniejszej decyzji.

IV. na podstawie art. 77 ust. 1 oraz art. 80 uokik w związku z art. 3 ustawy o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego, a zarazem stosownie do art. 263 §1 oraz art. 264 §1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jednolity: Dz. U. z 2016 r., poz. 23 ze zm.) w związku z art. 83 uokik obciążył kosztami postępowania antymonopolowego (...) w kwocie 193,48 zł oraz (...) w kwocie 181,68 i zobowiązał do ich uiszczenia na rzecz Prezesa UOKiK w terminie 14 dni od daty uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w P., w złożonym odwołaniu zaskarżyło powyższą decyzję Prezesa UOKiK w całości. Zaskarżonej decyzji powód zarzucił:

1. naruszenie art.233§1k.p.c. w zw. z art.84 uokik poprzez dowolną ocenę zebranego materiału dowodowego, co w konsekwencji doprowadziło do błędnego uznania, że pomiędzy powodem a (...) istniało porozumienie dotyczące ustalania minimalnych detalicznych cen odsprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...), co miało istotny wpływ na wynik sprawy;
2. naruszenie prawa materialnego tj. art. 6 ust.1 pkt 1 uokik poprzez błędne uznanie, że pomiędzy powodem a (...) istniało porozumienie, które naruszało zakaz, o którym mowa w art.6 ust.1 pkt 1 uokik
3. naruszenie art.106 ust.1 uokik poprzez nałożenie na powoda kary pieniężnej, mimo że powód nie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art.6 ust.1 uokik.
4. ewentualnie naruszenie art. 111 uokik poprzez jego błędne zastosowanie, skutkujące nałożeniem na powoda rażąco wygórowanej kary pieniężnej.

Na podstawie powyższych zarzutów powód wniósł o:

1. uchylenie zaskarżonej decyzji,

ewentualnie

2. zmianę decyzji w pkt. II poprzez obniżenie kary pieniężnej,
3. zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Powód zaprzeczył zawarciu zarzucanego porozumienia. Podniósł, że (...), ze względu na trudną sytuację finansową, mimo braku porozumienia, był zainteresowany wykazaniem, że doszło do zawarcia zakazanego porozumienia, zmierzał do uniknięcia kolejnej kary pieniężnej i skorzystania z programu łagodzenia kar, zdecydował się na złożenie

Prezesowi UOKiK informacji o istnieniu porozumienia, współpracę z organem i dostarczanie w toku postępowania wszelkich dowodów związanych ze sprawą. W ocenie powoda zebrany w postępowaniu antymonopolowym materiał dowodowy nie daje podstaw do uznania, że w okresie od 2007 r. do 28 lutego 2012 r. pomiędzy (...) istniało porozumienie ograniczające konkurencję, polegające na ustalaniu minimalnych cen detalicznych odsprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...), stosowanych przez (...). Powód wskazał, że:

- 1) w listopadzie 2008 r. (...) wprowadził 18% przedsezonową przecenę, co oznacza, że zainteresowany miał całkowitą dowolność w zakresie warunków na jakich sprzedawał oferowane towary i przeczy istnieniu porozumienia,
- 2) organizowanie przez (...) wyprzedaży nie było jednorazowe, kolejną wyprzedaż zainteresowany zorganizował w listopadzie 2011 r.,
- 3) powyższe okoliczności przeczą istnieniu zgodnej woli stron co do zawarcia porozumienia,
- 4) zgodnie z doświadczeniem życiowym nie może istnieć porozumienie, jeśli nie występują jakiejkolwiek konsekwencje jego nieprzestrzegania,
- 5) mimo, że w okresie pięciu sezonów wskazanych w decyzji (...) przez dwa sezony nie przestrzegał ustaleń, z oczywistych względów powód nie stosował konsekwencji nie przestrzegania ustaleń.
- 6) nie wywierał na (...) nacisków odnośnie poziomu cen i zaprzeczył, że zainteresowany stosował ceny sugerowane przez (...),
- 7) ze względu na posiadaną dowolność (...) miał również możliwość ustalania cen na poziomie zbliżonym do cen sugerowanych.

Twierdzenie Prezesa UOKiK, że o istnieniu porozumienia świadczy stosowanie przez (...) cen sugerowanych przez (...) uznał powód za nieuzasadnione. Powołał się na pismo (...), w którym przyznano, że sugerowane ceny detaliczne odpowiadały planowanej przez zainteresowanego marży na danych towarach. Wyznacznikiem poziomu cen stosowanych przez zainteresowanego nie była presja powoda lecz poziom marży planowanej przez (...). Powód powołał się na oświadczenie, w którym pracownik (...) przyznał, że otrzymywał od (...) cenniki zawierające sugerowane ceny detaliczne, które wprowadzał do systemu komputerowego, dokonując w nich korekt. Zdaniem powoda powyższe świadczy, że sugerowane ceny detaliczne nie były wiążące. Powód zarzucił Prezesowi UOKiK dowolną i bezkrytyczną ocenę dowodów w postaci pism (...) z 10 stycznia 2014 r. i 21 maja 2015 r. oraz wspomnianego oświadczenia pracownika (...) i stwierdził, że zainteresowany ze wskazanych wyżej przyczyn potwierdził istnienie zdarzeń, które nie miały miejsca. Również dowody w postaci pism (...) oraz oświadczeń pracownika zainteresowanego, dotyczących ustnych ustaleń, świadczących o istnieniu porozumienia uznał powód za wątpliwe. Zaprzeczył, że podczas spotkań z przedstawicielami (...) dokonywał ustnych ustaleń dotyczących stosowania minimalnych cen detalicznych odsprzedaży sprzętu i akcesoriów marki (...). Stwierdził, że Prezes Urzędu dokonywał błędnej interpretacji korespondencji e-mailowej pomiędzy przedstawicielami (...) i powoda, wysnuwając z niej nieprawidłowe wnioski.

W ocenie powoda pozwany nie wykazał, że w wyniku zawarcia porozumienia wystąpiło choćby ograniczenie konkurencji. Brak też podstaw do przyjęcia, iż rzekome porozumienie miało na celu ograniczenie czy wyeliminowanie konkurencji. Powołując się na wartość rynku sprzętu narciarskiego w P. i poziom udziału w tym rynku sprzętu marki (...), oraz wartość sprzedaży towarów (...), w szczególności produktów katalogowych powód za wątpliwe uznał przyjęcie przez Prezesa UOKiK założenia, że zarzucane porozumienie miało antykonkurencyjny cel, a skutki porozumienia mogły w jakikolwiek sposób zakłócić konkurencję.

Wobec braku zawarcia zakazanego porozumienia Prezes UOKiK nie miał podstaw do zastosowania wobec powoda art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik i nałożenia kary pieniężnej. Z ostrożności procesowej powód wskazał na konieczność ustalania wysokości kar pieniężnych zgodnie z zasadą proporcjonalności wyrażona w art. 31 ust. 3 Konstytucji RP. Powołał

się również wymienione w art. 111 uokik dyrektywy wymiaru kary. Zarzucił pozwanemu przyjęcie niewłaściwych wartości obrotu towarem marki (...), okresu trwania porozumienia oraz pominięcie brak uprzedniego naruszenia przepisów ustawy przez (...) jako podstawy do ustalenia wysokości nałożonej decyzją kary pieniężnej. W świetle przedstawionych argumentów wysokość nałożonej decyzją kary pieniężnej uznał powód za niewspółmierną do wagi samego przewinienia.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w odpowiedzi na odwołanie wniósł o jego oddalenie oraz zasądzenie na rzecz pozwanego od powoda kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Pozwany nie zgodził się z podnoszonymi przez powoda zarzutami. W ocenie pozwanego decyzja została oparta o całość materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie, który w sposób spójny i wiarygodny wskazuje na istnienie naruszenia z art. 6 ust.1 pkt.1 uokk. Wskazał, że w aktach postępowania administracyjnego znajdują się wyjaśnienia stron i dokumenty w formie pisemnej, stanowiące bezpośredni dowód istnienia naruszenia. Ponadto w sprawie (...) złożył na w trybie art. 109 ust. 1 pkt 1 uokik wnioski o odstąpienie od wymierzenia lub obniżenie kary pieniężnej, w którym spółka przyznała zawarcie z powodem porozumienia ograniczającego konkurencję i złożyła dowody potwierdzające swoje oświadczenie. Twierdzenie powoda, że skorzystanie przez (...) podejrzany o udział w porozumieniu, które nie zostało zawarte, z programu łagodzenia kar i przedstawienie Prezesowi UOKiK nieprawdziwych wyjaśnień, dowodzących istnienia porozumienia było najwygodniejszym sposobem uniknięcia kary uznał pozwany za niezgodne z zasadami doświadczenia życiowego i zawierające wewnętrzne sprzeczności. Podkreślił, że w przypadku porozumień wertykalnych, gdy strony porozumienia nie prowadzą wobec siebie działalności konkurencyjnej, nałożenie kar wyłącznie na pozostałych uczestników porozumienia, wnioskodawca leniency nie tylko nie odnosi korzyści ale narusza relacje ze swoimi kontrahentami. Trudno więc przyjąć, że dla (...) najbardziej racjonalnym było przyznanie się do udziału w porozumieniu. Argumentację powoda uznał pozwany za niespójną i logicznie sprzeczną. Podkreślił, że przedstawione dowody i informacje podlegały weryfikacji. Stanowi to warunek uzyskania statusu wnioskodawcy leniency. Odnośnie daty zawarcia porozumienia, Prezes UOKiK wskazał, iż ze względu na upływ czasu zgromadzony w sprawie materiał dowodowy nie pozwala na precyzyjne ustalenie momentu zawarcia porozumienia. Natomiast inne zebrane w sprawie dowody (w szczególności korespondencja prowadzona pomiędzy powodem a (...)) świadczą o tym, że przedmiotowe porozumienie trwało najpóźniej od 2007 r. Pozwany zaznaczył, iż okres od 2007 r. do 28 lutego 2012 r. stanowił podstawę do ustalenia przez Prezesa UOKiK wysokości kary pieniężnej. W tym kontekście pozwany stwierdził, że opierając się głównie na korespondencji pomiędzy powodem a (...), a nie wyłącznie na informacjach wskazanych przez zainteresowanego, w odpowiedni sposób ocenił dowody zebrane w sprawie i wydał zaskarżoną decyzję w oparciu o całość zebranego materiału. Podkreślił, że przedstawione przez powoda umowy same w sobie nie świadczą, iż informacja przekazana przez (...) w tym zakresie była błędna. Zauważył, że (...) w swoich wyjaśnieniach wprost stwierdził, iż nie jest w stanie wskazać konkretnej daty rozpoczęcia współpracy z powodem i dysponuje dokumentami świadczącymi jedynie o współpracy od 2007 r. Zdaniem pozwanego fakt, że z przyczyn technicznych (...) nie był w stanie w pewny sposób wskazać daty rozpoczęcia współpracy z powodem nie neguje wiarygodności jego wyjaśnień. Stwierdził, że faktyczna data rozpoczęcia porozumienia pozostaje bez znaczenia dla oceny prawidłowości zaskarżonej decyzji.

Prezes UOKiK wskazał, że podnoszenie przez powoda, iż (...) nie zawsze stosował się do postanowień porozumienia stanowi w istocie potwierdzenie dokonania pomiędzy stronami uzgodnień. Powołując się na definicję porozumienia w art. 1 ust. 1 uokik oraz stanowisko doktryny pozwany wskazał, że dostateczną przesłanką stwierdzenia uczestniczenia w zakazanym porozumieniu jest istnienie intencji wyeliminowania, ograniczenia lub naruszenia konkurencji w inny sposób. Pozwany przywołał przykłady z orzecznictwa Sądu Najwyższego oraz Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Zaznaczył, że okoliczność, iż jedna strona nie wykonuje postanowień umowy lub nie decyduje się na dochodzenie roszczeń z umowy nie świadczy o nieważności, czy nieistnieniu umowy. Zdaniem pozwanego dowody powołane w odwołaniu potwierdzają, że autonomia (...) w zakresie kształtowania cen sprzedaży produktów była znacząco ograniczona. Pozwany wskazał wybrane fragmenty dokumentów znajdujących się w aktach administracyjnych. Stwierdził, że wynika z nich, iż powód i (...) zawarli porozumienie i mieli świadomość, że jego

postanowienia nie mogą być zawarte w umowach i zamówieniach. W ocenie pozwanego okoliczność, że w ciągu wielu lat współpracy (...) jedynie dwukrotnie zdecydował się na obniżenie cen bez zgody powoda nie świadczy o braku porozumienia. Prezes UOKiK zauważył, iż każdy przypadek naruszenia zasad porozumienia ze strony (...) spotkał się z reakcją powoda w postaci upomnień. Wskazał, że fakt, iż ceny sugerowane przez (...) odpowiadały (...) świadczy wyłącznie o efektywności antykonkurencyjnego porozumienia i nie oznacza, że w braku porozumienia (...) byłby w stanie utrzymywać takie korzystne dla siebie ceny, a w konsekwencji realizować oczekiwany poziom marż, ze względu na konkurencję na rynku. Nadto pozwany zauważył, że dokonywanie nieznaczących korekt cen przez uczestników porozumienia nie świadczy, że (...) rzeczywiście miał swobodę kształtowania cen detalicznych sprzedawanego sprzętu. Możliwość niewielkich korekt cen utrudnia wykrycie porozumienia oraz zapewnia stronom pewien stopień elastyczności działania. Według pozwanego podnoszony przez powoda argument, że o braku porozumienia świadczy okoliczność, iż inni przedsiębiorcy nie dostarczyli Prezesowi UOKiK informacji o istnieniu porozumienia, nie świadczy o braku porozumienia. Pozwany zauważył, że istnienie porozumienia między powodem a sprzedawcami detalicznymi sprzętu było zgodne z ich interesami. Pozwalało dystrybutorom utrzymać wyższy poziom marży uzyskiwanej ze sprzedaży. Za naturalne więc uznał pozwany brak informacji o porozumieniu ze strony innych dystrybutorów.

Prezes UOKiK odniósł się również do podnoszonej w odwołaniu możliwości odmiennej interpretacji zebranego materiału dowodowego w postaci wzmożonej wymiany korespondencji pomiędzy powodem a (...), która wynikała z partycypowania (...) w kosztach wyprzedaży sezonowych realizowanych przez zainteresowanego. Pozwany wskazał, że z treści Szczegółowych Warunków Zamówienia wynika, iż strony ustaliły terminy dokonania przez (...) zestawień magazynowych towarów zakupionych od powoda oraz zasadę, że na wybrane i wcześniej uzgodnione towary (...) udzieli (...) dodatkowego rabatu w wysokości do 10% od ceny zakupu. Pozwany wskazał, że na mocy postanowień Szczegółowych Warunków Zamówienia wysokość rabatu nie była naliczana od ceny sugerowanej. Nieautoryzowane działanie (...) nie mogło więc rodzić po stronie (...) żadnych zobowiązań. Powód nie był zobowiązany do partycypacji w kosztach a udzielenie rabatu i jego wysokość lub zastąpienie go inną formą wsparcia należały od suwerennej decyzji powoda. Zdaniem pozwanego oparta na powyższym argumentacja powoda nie uzasadnia twierdzenia o braku porozumienia, a relacje handlowe, w których dystrybutorzy hurtowi udzielają dystrybutorom detalicznym rabatów w ten sposób zachęcając ich do utrzymywania wysokim cen sprzedaży przez jak najdłuższy czas, co do zasady ograniczają autonomię dystrybutorów detalicznych oraz konkurencję, co miało miejsce w niniejszej sprawie.

Odnosząc się do zarzutu naruszenia art. 6 ust.1 pkt 1 uokik, Prezes UOKiK zauważył, iż ze względu na brzmienie tego przepisu, jeżeli zostanie wykazane, że celem porozumienia było ograniczenie konkurencji, nie ma znaczenia, czy cel porozumienia został osiągnięty. Nie ma konieczności badania skutków porozumienia, co potwierdza orzecznictwo sądów krajowych i unijnych. Zwrócił uwagę, że porozumienia ograniczające konkurencję cenową, jak w niniejszej sprawie, uznawane są za ograniczające konkurencję ze względu na cel. Ustalenie cen detalicznych odsprzedaży eliminuje niepewność dystrybutorów co do zachowań rynkowych i ogranicza rywalizację cenową. Wywołuje rezultat w postaci wyższego poziomu cen na rynku, niż w warunkach skutecznej konkurencji.

W kontekście do podanych w odwołaniu informacji o procentowym udziale sprzętu marki (...) w rynku oraz wartości sprzedaży i obrotach (...) Prezes UOKiK stwierdził, że dla dokonanej oceny praktyki informacje te są bez znaczenia. Zgodnie z art. 7 ust. 2 uokik do porozumień wymienionych w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik nie mają zastosowania wyłączenia z art. 7 ust. 1 uokik.

Odnośnie twierdzeń powoda o nałożeniu na zbyt wysokiej kary pozwany wskazał, że z uwagi na treść art. 106 ust.1 uokik nie był zobowiązany do uwzględniania jedynie przychodu związanego ze sprzedażą towarów objętych porozumieniem. Podstawą obliczenia kary jest bowiem cały obrót przedsiębiorcy osiągnięty w danym roku. Powołując się na orzecznictwo SOKiK powtórzył, że brak wcześniejszych naruszeń uokik nie jest okolicznością łagodzącą i mogąca wpłynąć na wysokość kary. Kwota bazowa kary prawidłowo została podwyższona ze względu na długotrwały okres trwania porozumienia (5 lat). Poznany zwrócił także uwagę, że powód był liderem porozumienia, zatem odstąpienie od wymierzenia kary nie mogło mieć wobec niego zastosowania.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ustalił następujący stan faktyczny:

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe (...) Sp. z o.o. z siedzibą w P. jest wyłącznym dystrybutorem hurtowym sprzętu narciarskiego i akcesoriów narciarskich marki (...) w P.. Przedmiotem dystrybucji (...) są narty, buty narciarskie i akcesoria narciarskie (plecaki oraz torby na buty) marki (...)

(pismo (...) z 23 listopada 2015 r. k. 452 akt adm.)

W ramach prowadzonej działalności (...) dostarcza wyroby ww. marki przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż detaliczną. W latach 2009 – 2011 liczba odbiorców współpracujących z (...) była różna. W 2009 r. było 161 odbiorców, w 2010 r. – 200 a w 2011r. – 147. W całym okresie objętym zaskarżoną decyzją jednym ze stałych odbiorców sprzętu sportowego marki (...) od (...) był (...) S.A. w C.. W okresie od 2009 r. do 2012 r. (...) nie zawierał w formie pisemnej umów ramowych z dystrybutorami detalicznymi. Sprzedawcy detaliczni składali co roku zamówienia a zasady współpracy z zamawiającymi były ustalane tylko w drodze zamówień.

(pismo (...) z 12 września 2012 r. z załącznikami, spis i zestawienie zamówień odbiorców towarów (...) k. 16 – 23 akt adm.)

Przedsiębiorcy prowadzący działalność na krajowym rynku sprzedaży detalicznej sprzętu narciarskiego kontaktowali się z (...) i składali zamówienia w drodze wiadomości e-mail, w rozmowach telefonicznych, w ramach spotkań w siedzibach przedsiębiorców oraz na dorocznych targach sprzętu narciarskiego.

(pisma przedsiębiorców złożone w odpowiedzi na wezwanie Prezesa UOKiK k. 88 – 153 akt adm.)

(...) S.A. z siedzibą w C. prowadzi działalność gospodarczą polegającą na sprzedaży detalicznej sprzętu sportowego w kilkudziesięciu sklepach stacjonarnych na terenie całego kraju oraz za pośrednictwem sklepu internetowego. Przed nawiązaniem współpracy z Grupą (...) ((...) z siedzibą w B., Szwajcaria) w 2006 r., (...) działał pod firmą Przedsiębiorstwo Usługowe (...) S.A. z siedzibą w B..

(pismo (...) z 13 kwietnia 2013 r. k. 697 akt adm.)

W dniu 23 stycznia 2012 r. Prezes URE wszczął postępowanie wyjaśniające w celu ustalenia, czy w związku z działalnością przedsiębiorców na rynkach sprzedaży artykułów sportowych i sprzętu sportowego mogło dojść do naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. W toku postępowania wyjaśniającego ustalono, że (...) jest wyłącznym importerem i organizatorem dystrybucji sprzętu narciarskiego i akcesoriów marki (...) w P.. Sprzedaż sprzętu i akcesoriów narciarskich ma charakter sezonowy. Przed rozpoczęciem każdego sezonu sprzedażowego (...) przesyła do współpracujących z nim dystrybutorów detalicznych cenniki hurtowe i detaliczne sprzętu marki (...). Podane w cennikach ceny odsprzedaży dla klientów detalicznych określane są jako sugerowane ceny detaliczne. W toku przeprowadzonego dnia 6 lutego 2012 r. przeszukania pomieszczeń i rzeczy należących do (...) S.A., w wyniku analizy kopii logicznej dysku twardego komputera pracownika (...) p. A. K. uzyskano dowody w postaci korespondencji e-mail z dnia 20 listopada 2008 r., 21 listopada 2008 r. i 26 lutego 2009 r. pomiędzy W. J. (...) a A. K. (...) (k. 41- 43 i 45, 46 akt adm.). Na podstawie informacji uzyskanych w wyniku kontroli przeprowadzonej w (...) Prezes UOKiK uznał, że pomiędzy (...) a przedsiębiorcami należącymi do sieci dystrybucji detalicznej produktów (...), w tym między (...) a (...) mogło dojść do naruszenia zakazu porozumień ograniczających konkurencję poprzez ustalenie przez (...) z dystrybutorami stosowanych przez nich detalicznych cen sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...).

W dniu 13 kwietnia 2012 r. do Prezesa UOKiK na podstawie art. 109 ust. 1 uokik wpłynął wniosek (...) o odstąpienie od nałożenia kary względnie obniżenie kary grożącej (...) w zw. z uczestnictwem w porozumieniu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 uokik. Wnioskodawca przyznał się do uczestnictwa w porozumieniu o charakterze wertykalnym pomiędzy (...) a (...), które trwało od lutego 2010 r. do 28 lutego 2012 r. (k.656 akt adm.) Do wniosku, tytułem dowodu dołączono m.in. listę modeli sprzętu narciarskiego marki (...), korespondencję poczty elektronicznej prowadzonej pomiędzy przedstawicielami (...) a (...) z lat 2009 – 2012, zawierające informacje pozwalające na określenie zasięgu porozumienia, czasu trwania i roli poszczególnych uczestników porozumienia. (...) złożył oświadczenie o zaprzestaniu

uczestnictwa w zakazanym porozumieniu, określające termin zaprzestania oraz oświadczenie o braku inicjatywy w zawarciu porozumienia oraz o nie nakłanianiu do uczestnictwa w porozumieniu.

Postanowieniem z dnia 19 grudnia 2013 r. Prezes UOKiK wszczął postępowanie antymonopolowe w sprawie uczestnictwa w (...) oraz (...) w zawartym na krajowym rynku hurtowej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku detalicznej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich polegającym na ustaleniu sztywnych lub minimalnych detalicznych cen odsprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...) stosowanych przez dystrybutorów. (k. 1 akt adm.)

W aktach administracyjnych znajdują się pisma zawierające wyjaśnienia i odpowiedzi złożone przez (...), (...) oraz innych przedsiębiorców zajmujących się działalnością gospodarczą polegającą na sprzedaży detalicznej sprzętu narciarskiego marki (...) i współpracujących z dystrybutorem (...).

(...) przedstawił informacje, wyjaśnienia i dowody w sprawie w pismach z załącznikami z dnia 12 września 2012 r., 9 stycznia 2014 r., 23 listopada 2014 r. oraz 4 maja 2016 r. (odpowiednio k. 16, k.47, k. 452, k.741akt adm.)

(...) złożył informacje, wyjaśnienia i dowody w pismach z 13 kwietnia 2012 r., 10 lipca 2012 r., 21 stycznia 2013 r., 10 stycznia 2014 r., 13 stycznia 2014 r., 21 maja 2015 r. oraz 24 sierpnia 2015 r. (k. 656, k. 514, k.537, k.546, k.577, k.594, k.636 akt adm.)

Z informacji złożonych przez (...) wynika, że współdziałanie pomiędzy (...) i (...) w zakresie ustalania cen detalicznych produktów marki (...) datowała się od początku współpracy w 2000 r. (...) przysyłał (...) cenniki produktów, w których wskazane były tzw. sugerowane ceny detaliczne. Od wartości tej ceny wyliczany był rabat i cena zakupu, jaką sprzedawca detaliczny płacił dystrybutorowi. (...) informował (...), że ceny sugerowane powinny być przedstawiane konsumentom jako ceny detaliczne. Z oświadczenia pracownika pionu zaopatrzenia (...) p. A. K. wynika, że ceny sugerowane były wprowadzane do systemu wewnętrznego (...). (...) podejmował działania, żeby sugerowane ceny detaliczne modeli kolekcyjnych (...) były przestrzegane przez sprzedawców detalicznych i utrzymywane w początkowym okresie sezonu, do końca stycznia. Oczekiwania (...) w tym zakresie były przekazywane przez przedstawicieli firmy w trakcie przedsezonowych spotkań, na których prezentowano nowe modele sprzętu i ofertę na nadchodzący sezon. Spotkania odbywały się przy okazji corocznych targów w K. i w M.. (...) nie stosował sankcji za nieprzestrzeganie sugerowanych cen detalicznych, lecz przedstawiciel (...) obawiał się, że jeżeli nie wyrazi zgody na przestrzeganie tych cen, (...) nie dostanie dogodnych warunków cenowych lub zostanie pozbawiony możliwości zakupu sprzętu marki (...). Przedstawiciel (...) informował, że inni sprzedawcy detaliczni wyrażali zgodę na stosowanie i utrzymywanie sugerowanych cen detalicznych. (k.522 i k.564-566 akt adm.) Powyższe fakty znajdowały potwierdzenie w treści rozmów e-mail pomiędzy pracownikami (...) i (...). (k. 46, k. 606 akt adm.) Inni sprzedawcy detaliczni zareagowali negatywnie na przeprowadzoną jednorazowo przez (...) na początku sezonu, w listopadzie 2008 r. akcję promocyjną z okazji 20-lecia firmy. (wiadomości e-mail k.44, 45, 46 akt adm.) W powołanej korespondencji przedstawiciel (...) wskazał przedstawicielowi (...), że (...) „zawsze trzymał cenę”. Takie zachowanie (...) znalazło odzwierciedlenie na etapie dokonywania ustaleń wielkości zamówienia na sezon 2009/2010. Przedstawiciel (...) zwrócił (...) uwagę na poszanowanie ustaleń dotyczących utrzymywania cen detalicznych – wiadomość e-mail do przedstawiciel (...) do (...) (k. 574 akt adm.) W wiadomości e-mail z 26 lutego 2009 r. jest mowa o propozycji ze strony (...), dotyczącej współpracy przy utrzymywaniu cen detalicznych w sezonie 2009/2010 do 1 lutego 2010 r. Propozycja (...) została zaakceptowana przez przedstawiciela (...) (k. 608 akt adm.) Również w sezonie 2011/2012 przedstawiciele (...) i (...) wymieniali informacje na temat współpracy (wiadomość z dnia 30 listopada 2011 r. k. 724 akt adm.)

(...) w relacjach z (...) stosował dwa rodzaje rabatów: podstawowy i dodatkowy (wspomagający wyprzedaże). Rabaty te określone były w Szczegółowych Warunkach Zamówień (...), które były ustalane odrębnie na każdy sezon. (k. 603, 611, 613-614, 617-618) Rapat podstawowy był ustalany od wartości sugerowanych cen detalicznych. Rabat dodatkowy od sezonu 2009/2010 był ustalany na wybrane towary na poziomie do 10% od wartości ceny hurtowej towarów zalegających.

Współpraca (...) i (...) w zakresie ustalania cen detalicznych produktów marki (...) zakończyła się w dniu 28 lutego 2012 r. (wiadomość e-mail z 1 marca 2012 r. k. 725 akt adm.)

W piśmie z dnia 4 maja 2016 r. (...) przedstawił informację o wysokości przychodu uzyskanego w roku 2015 (pismo (...) k. 741 akt adm.)

Pismem z dnia 24 października 2016 r. Prezes UOKiK zawiadomił (...) i (...) o zakończeniu postępowania dowodowego, możliwości zapoznania się z aktami sprawy oraz przedstawienia ostatecznego stanowiska w sprawie w wyznaczonym terminie. Pełnomocnicy stron zapoznali się z aktami sprawy. W piśmie z dnia 19 listopada 2016 r. (...) podtrzymał stanowisko przedstawione w pismach z dnia 13 kwietnia 2012 r., 10 lipca 2012 r., 21 stycznia 2013 r.

Na podstawie dokonanych ustaleń Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Z zebranego w sprawie materiału dowodowego bezspornie wynika, że co najmniej od 2007 r. (...), jako wyłączny dystrybutor produktów marki (...) w Polsce, przekazywał corocznie odbiorcom, w tym (...), zajmującym się sprzedażą detaliczną narciarskiego sprzętu sportowego, cenniki produktów zawierające sugerowaną cenę detaliczną, którą powinni utrzymywać przy sprzedaży produktów marki (...) nabywcom detalicznym – konsumentom. Do kontaktów bezpośrednich pomiędzy przedstawicielami (...) i (...) dochodziło podczas dorocznych targów sprzętu sportowego lub specjalnie organizowanych przez (...) przedsezonowych prezentacji nowych kolekcji sprzętu narciarskiego marki (...). W czasie tych spotkań przedstawiciel (...) podejmował starania, żeby sprzedawcy przestrzegali sugerowanych cen detalicznych na dostarczane im modele kolekcyjne sprzętu narciarskiego marki (...) przy oferowaniu tego rodzaju towarów odbiorcom końcowym. Wszelkie ustalenia dotyczące poziomu cen nie były formułowane w umowach na piśmie, lecz miały charakter uzgodnień ustnych. Informacje znajdujące się w zebranej w aktach administracyjnych dokumentacji w postaci wymiany korespondencji poczty elektronicznej pomiędzy przedstawicielami (...) i (...) wskazują, że (...) wywierał wpływ na (...), aby ten podmiot w sprzedaży detalicznej sprzętu sportowego marki (...) utrzymywał sugerowane ceny detaliczne podane w cennikach przez dystrybutora hurtowego. Z oświadczenia złożonego przez (...) w piśmie z dnia 13 kwietnia 2012 r. oraz informacji i wyjaśnień zawartych w kolejnych pismach złożonych w postępowaniu antymonopolowym wynika, że w celu utrzymania dobrych relacji handlowych z (...), jedynym dystrybutorem sprzętu marki (...) w P., (...) zaakceptował opisaną praktykę. (...), chcąc kontynuować współpracę w celu utrzymania w swojej ofercie produktów marki (...) i obawiając się, że zostanie pozbawiony możliwości zaopatrzenia w sprzęt marki (...), wprowadzał do systemu ceny w wysokości zgodnej z podaną przez dostawcę, sugerowaną ceną sprzedaży i oferował nabywcom detalicznym sprzęt sportowy marki (...) po cenach zgodnych z podanymi przez dostawcę hurtowego. W wyniku działań podejmowanych przez sprzedawcę hurtowego i ich akceptację przez sprzedawcę detalicznego doszło w sposób dorozumiany do zawarcia pomiędzy (...) i (...) porozumienia dotyczącego ustalania cen minimalnych sprzętu sportowego marki (...). Znajdujące się w aktach postępowania administracyjnego dowody wskazują, że wieloletnia współpraca (...) i (...) trwała co najmniej od 2007 r. i dotyczyła uzgodnień w zakresie ustalania minimalnych cen detalicznych dla modeli kolekcyjnych produktów marki (...) w sezonach od 2008/2009 do 2011/2012. Na powyższą ocenę nie miały wpływu informacje o podejmowanych przez (...) akcjach promocyjnych i sezonowych wyprzedażach. W okresie, którego dotyczy zaskarżona decyzja (...) przeprowadził bez porozumienia z (...) dwie akcje promocyjne. Jedna związana była z jubileuszem działalności firmy a druga była wywołana wprowadzeniem obniżek cen towarów w konkurencyjnych sklepach. Każdy przypadek wprowadzenia przez (...) obniżki cen towarów poza okresem uzgodnionym spotkał się z reakcją (...). Świadczy o tym treść znajdujących się w aktach administracyjnych wiadomości e-mail wymienianych pomiędzy przedstawicielami (...) i (...). Pozostałe obniżki cen były wprowadzane w terminach zgodnych z ustaleniami uczestników porozumienia. W związku z planową wyprzedażą (...) udzielał (...) dodatkowej marży. Planowane wyprzedaże towarów miały na celu „czyszczenie magazynów” przed nowym sezonem. Przechowywanie do kolejnego sezonu towarów, które nie zostały sprzedane w wysokim sezonie mogło generować dodatkowe koszty. Ponadto wystawienie ich do sprzedaży w kolejnym sezonie mogło stanowić konkurencję dla wyrobów z nowej kolekcji i negatywnie wpływać na ich sprzedaż. Z tego względu prowadzenie planowej wyprzedaży nie stanowi dowodu, że (...) korzystał z całkowitej autonomii przy podejmowaniu decyzji o ustalaniu wysokości cen produktów marki (...) w trakcie całego sezonu

sprzedażowego. Podkreślić należy, iż terminy i zakres wyprzedaży był uzgadniany pomiędzy przedstawicielami dystrybutorów hurtowego i detalicznego. Ponadto udział finansowy (...) w wyprzedaży był ograniczony i dotyczył wybranych rodzajów towarów. Wbrew stanowisku powoda przedstawione okoliczności potwierdzają udział obu przedsiębiorców w porozumieniu, którego dotyczy zaskarżona decyzja. W tej sytuacji podnoszony w odwołaniu zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dowolną ocenę zebranego w sprawie materiału dowodowego należało uznać za nietrafny. Trudna sytuacja finansowa (...) nie może stanowić uzasadnienia dla twierdzenia, że zainteresowany celowo przyznał się do udziału w nieistniejącym porozumieniu, żeby uniknąć ewentualnej kary za udział w porozumieniu. Jeśli działanie stron nie spełniałoby określonych w ustawie przesłanek porozumienia, (...) nie miałyby podstaw do obawy nałożenia na niego kary pieniężnej z tego tytułu i powodu do składania fałszywego doniesienia. Należy podkreślić, że samo złożenie oświadczenia o udziale w porozumieniu ograniczającym konkurencję nie jest wystarczające do bezkrytycznego uznania przez Prezesa UOKiK, że porozumienie rzeczywiście funkcjonowało. Podmiot składający oświadczenie musi przedstawić informację wystarczającą do wszczęcia postępowania lub dowodu, że porozumienie istniało. Konieczne jest przedstawienie celu porozumienia, mechanizmu jego zawarcia i funkcjonowania oraz spełnienie pozostałych przesłanek wymienionych w art. 109 uokik. Przedsiębiorca, który decyduje się na złożenie informacji o uczestniczeniu w porozumieniu nie ma również żadnej gwarancji, że nie zostanie na niego nałożona kara pieniężna. Decyzja co do zastosowania wobec przedsiębiorcy z możliwości odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej na podstawie art. 109 uokik należy do Prezesa UOKiK i jest uzależniona od zachowania przedsiębiorcy w toku postępowania antymonopolowego. Również twierdzenie powoda, że na podstawie ustaleń opartych na treści korespondencji elektronicznej Prezes UOKiK dokonał błędnych ustaleń nie zasługuje na uwzględnienie. Zdaniem Sądu dokonana przez Prezesa UOKiK ocena zebranego w postępowaniu antymonopolowym materiału dowodowego nie była błędna i doprowadziła do prawidłowego uznania, że pomiędzy (...) i (...) istniało porozumienie w zakresie ustalania minimalnych cen detalicznych odsprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...).

Zgodnie z art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku polegające w szczególności na ustalaniu bezpośrednio lub pośrednio cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Z zawartej w art. 4 pkt 5 uokik definicji wynika, iż przez porozumienie uznaje się również dokonane przez przedsiębiorców w jakiegokolwiek formie uzgodnienia (nie tylko na piśmie). W tym stanie uznać należy, iż współdziałanie powoda i zainteresowanego spełniało ustawową definicję porozumienia. Z krajowy rynkiem hurtowej sprzedaży sprzętu sportowego i akcesoriów narciarskich bezpośrednio powiązany jest krajowy rynek sprzedaży detalicznej. Na podstawie zebranego w sprawie materiału dowodowego możliwe było stwierdzenie, że na skutek działań podejmowanych przez sprzedawcę hurtowego powiązany z nim i uzależniony od jego dostaw sprzedawca detaliczny ograniczył swoją niezależność w zakresie decyzji dotyczącej ustalania ceny detalicznej określonego rodzaju towarów. Mając powyższe na uwadze uznać należało, iż wymienieni w zaskarżonej decyzji przedsiębiorcy byli uczestnikami zawartego na krajowym rynku hurtowej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich porozumienia wertykalnego, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik. Skutki tego porozumienia możliwe były do zaobserwowania na powiązanim z rynkiem hurtowym rynku sprzedaży detalicznej. Mając na uwadze rodzaj rynku i przedmiot prowadzonej przez (...) i (...) działalności gospodarczej, stwierdzić należało, iż celem porozumienia było naruszenie lub ograniczenie konkurencji na krajowym rynku sprzedaży detalicznej sprzętu i akcesoriów narciarskich marki (...).

Z powołanego wyżej przepisu art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik wynika, że do stwierdzenia istnienia porozumienia nie jest konieczne wykazanie, że podejmowane przez przedsiębiorców działania wywołały konkretne skutki na rynku. Wystarczające jest w tym zakresie wykazanie wystąpienia celu w postaci naruszenia lub ograniczenia konkurencji na danym rynku właściwym. W świetle powyższego podnoszony przez powoda w odwołaniu zarzut naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik również należało uznać za niezasadny.

Dla oceny zasadności zaskarżonej decyzji bez znaczenia było również powoływanie się w odwołaniu na znikomy udział powoda i zainteresowanego w rynku. Zgodnie z art. 7 ust. 2 uokik, wyłączenia przewidziane w art. 7 ust. 1 pkt 1 i 2 uokik nie mają zastosowania do przypadków naruszeń określonych w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik. Podobnie należało ocenić argumentację powoda, że żaden z kilkunastu kontrahentów (...) nie potwierdził, że posiada informacje na

temat stosowania przez innych przedsiębiorców sugerowanych cen detalicznych produktów nabywanych od powoda. Brak potwierdzenia przez innych przedsiębiorców istnienia porozumienia nie oznacza, iż inne znajdujące się w aktach administracyjnych dowody nie są wystarczające do ustalenia, że pomiędzy (...) i (...) nie doszło do zawarcia zakazanego porozumienia.

Wobec stwierdzenia, że pomiędzy wymienionymi w decyzji przedsiębiorcami doszło do zawarcia porozumienia, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik, Prezes UOKiK uprawniony był do nałożenia na powoda kary pieniężnej. Z treści uzasadnienia zaskarżonej decyzji wynika, że przy ustalaniu wysokości kary Prezes UOKiK uwzględnił wymienione w art. 111 dyrektywy wymiar kary. Na podstawie zebranego w sprawie materiału dowodowego stwierdzić należy, iż okres stosowania porozumienia był znaczny, obejmował kilka lat. Mając na uwadze, że dobrem, które doznaje naruszenia w wyniku stosowania porozumienia polegającego na ustalaniu cen minimalnych jest swobodna konkurencja oraz, że porozumienia tego rodzaju poważnie naruszają interesy konsumentów, którzy na skutek ich stosowania pozbawieni są możliwości wyboru najbardziej dla nich odpowiedniej, ukształtowanej w warunkach konkurencyjnych, oferty rynkowej i znalezienia towaru w niższej cenie, zgodzić się należało z Prezesem UOKiK, że stopień szkodliwości stwierdzonego naruszenia był znaczny. Dodać należy, iż w sytuacji, gdy uczestnikami porozumienia byli profesjonalnie działający przedsiębiorcy, brak podstaw do uznania, że uczestnictwo w porozumieniu miało charakter niezawiniony.

W ocenie Sądu wysokość nałożonej decyzją kary pieniężnej, stanowiąca równowartość (...) przychodu osiągniętego przez powoda w roku poprzedzającym wydanie zaskarżonej decyzji nie daje podstaw do uznania, że przy ustalaniu wysokości kary Prezes UOKiK nie uwzględnił uprzedniego zachowania powoda, czyli braku naruszenia przez (...) przepisów ustawy. Nie można się również zgodzić z powodem, że ustalając wysokość nałożonej decyzją kary pieniężnej Prezes UOKiK w sposób nieprawidłowy podwyższył kwotę bazową o (...)i nałożona kara nie jest zgodna z wyrażona w art. 31 ust. 3 Konstytucji RP zasadą proporcjonalności.

Sąd mając na uwadze informacje znajdujące się w aktach administracyjnych i dokonane na ich podstawie ustalenia dotyczące okoliczności sprawy, na podstawie art. 235² § 1 pkt 2 k.p.c. pominął dowody wskazane w odwołaniu uznając, że dotyczą okoliczności bezspornych, nie mających znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy oraz faktów, które zostały udowodnione na podstawie zebranego w postępowaniu administracyjnym materiału dowodowego.

Mając na uwadze przedstawione okoliczności Sąd Okręgowy, wobec braku podstaw do uwzględnienia, oddalił odwołanie jako bezzasadne - art. 479^{31a} § 1 k.p.c.

O kosztach zastępstwa procesowego orzeczono na zasadzie art. 98 k.p.c. stosownie do wyniku sporu, ustalając wysokość należnych pozwanemu kosztów zastępstwa procesowego w wysokości 720 zł, na podstawie § 14 ust. 2 pkt 3 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych w brzmieniu obowiązującym po 27 października 2016 r.

Sędzia SO Witold Rękosiewicz.