

Sygn. akt XVII AmA 115/14

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 lutego 2017 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

w składzie:

Przewodniczący: SSO Witold Rękosiewicz

Protokolant: sekretarz sądowy Magdalena Brzezińska

po rozpoznaniu w dniu 7 lutego 2017 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z odwołania (...) sp. z o.o. z siedzibą w W.

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

z udziałem (...) S.A. z siedzibą w C.

o zawarciu porozumienia ograniczającego konkurencję

na skutek odwołania powoda od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 31 grudnia 2013 r. nr (...) (...)

I. oddała odwołanie,

II. zasądza od (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 720 zł (siedemset dwadzieścia) tytułem kosztów zastępstwa procesowego.

SSO Witold Rękosiewicz.

Sygn. akt XVII AmA 115/14

UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Prezes UOKiK, pozwany) decyzją z dnia 31 grudnia 2013 r. nr (...) (...), 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):

I. uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik udział (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. (...) (...) powód) oraz (...) S.A. z siedzibą w C. (I., zainteresowany) w zawartym na krajowym rynku hurtowej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich przez (...) z dystrybutorami produktów marki F., w tym (...) S.A. porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku detalicznej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich, polegającym na ustalaniu detalicznych cen odprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich marki F. stosowanych przez dystrybutorów i stwierdził zaniechanie jej stosowania z dniem 14 stycznia 2012 r.,

II. na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik nałożył na (...) karę pieniężną w wysokości 122 57,57 zł,

III. odstąpił od nałożenia kary pieniężnej na (...) S.A.,

IV. obciążył (...) oraz (...) S.A. kosztami postępowania antymonopolowego w wysokości odpowiednio 205,38 zł i 230,43 zł.

(...) sp. z o.o. z/s w W. w złożonym odwołaniu zaskarżyła decyzję Prezesa UOKiK w pkt I, pkt II i pkt IV. Powód wniósł o zmianę zaskarżonej decyzji i umorzenie postępowania ewentualnie uchylenie decyzji i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania.

W uzasadnieniu odwołania powód zarzucił Prezesowi UOKiK:

1. bezpodstawne ustalenie, że (...) w sposób umyślny była inicjatorem działań naruszających zakaz ustalania cen, stosowała sankcje dla przedsiębiorców, którzy nie stosowali cen minimalnych, oraz nagrody w postaci wpisania do wykazu dystrybutorów sprzętu F. podmiotów, które dostosowały się do tych cen,

2. pominięcie celu działania powoda, oparcie ustaleń decyzji na tendencyjnie wybranym materiale dowodowym przy określonym z góry założeniu, bez ustosunkowania się do przedstawionego przez (...) materiału dowodowego, odpowiedzi większości kontrahentów detalicznych na pisma (...) dotyczące wymuszenia cen, sankcji dla detalistów za niestosowanie cen sugerowanych przez powoda i oparcie ustaleń decyzji jedynie na dowodach w postaci oświadczeń dwóch osób, pozostających w konflikcie ze spółką (...) oraz częściowo potwierdzonych przez I., tylko w zakresie ustalania cen nart jednej linii, których w Polsce sprzedano minimalne ilości i które, jako towar ekskluzywny, w całej Europie sprzedawane są po cenach sugerowanych, a z uwagi na tą znikomą ilość nie miało wpływu na kształtowanie się cen i miało charakter porozumienia bagatelnego.

Powód podkreślił, że działania w zakresie ustalania cen minimalnych podejmował na wniosek klientów, pełnił rolę mediatora, zgodnie z sugestiami współpracujących z nim detalistów, jako hurtownik nie był zainteresowany wynikami spotkania w 2011 r. w K., które zorganizował w celu umożliwienia detalistom wymiany poglądów i podjęcia uzgodnień. Wskazał na przypadki sprzedaży na aukcjach internetowych produktów F. po cenach niższych od kosztów zakupu w spółce (...), jako oficjalnego dystrybutora sprzętu firmy (...) w Polsce. Zdaniem powoda ustalanie cen poniżej kosztów zakupu było możliwe przy sprzedaży towarów niższego gatunku, bez informowania o tym konsumentów lub sprzedaż bez odprowadzenia podatku. Taka sytuacja uderzała w podstawy ekonomiczne podmiotów na rynku detalicznym, prowadzących tradycyjne sklepy, gwarantujących fachową obsługę klientów, doradztwo i rozpatrywanie reklamacji.

Powód zaprzeczył, że stosował jakiegokolwiek sankcje za nieprzestrzeganie cen sugerowanych. Oświadczył, iż nie miał żadnych możliwości do stosowania sankcji, a wszelkie dowody na podejmowanie sankcji pochodzą od osób pozostających w konflikcie z powodem. W ocenie powoda jego działania były zbieżne z interesem publicznym i interesem konsumentów, zapewniały konkurencję między podmiotami działającymi legalnie na rynku detalicznym, zapewniającymi konsumentom należyte doradztwo i obsługę gwarancyjną.

Powód zaznaczył, że nie miał możliwości utrudniać detalistom zaopatrywania się i nie odmawiał sprzedaży zgodnie z przyjętymi cennikami. Wskazał na możliwość zaopatrywania się za granicą, choć jego ceny hurtowe były najniższe. Stwierdził, że przy ocenie, czy działania powoda miały charakter niedozwolonego ograniczenia konkurencji, należy brać pod uwagę interes publiczny w aspekcie wskazanych wyżej okoliczności.

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

Zawarte w odwołaniu zarzuty i twierdzenia pozwany uznał za bezzasadne. Stwierdził, iż w przeprowadzonym postępowaniu antymonopolowym nie doszło do wskazanych przez powoda uchybień, a zaskarżona decyzja jest prawidłowa. Zaznaczył, że wszystkie okoliczności dotyczące podejmowanych przez (...) działań związanych ze stosowaniem zarzucanej praktyki zostały ustalone na podstawie zebranego i znajdującego się w aktach administracyjnych materiału dowodowego. Podkreślił, że zebrany w postępowaniu antymonopolowym materiał dowodowy pochodzi od powoda i jego kontrahentów, z przeprowadzonej kontroli z przeszukaniem, odpowiedzi złożonych na skierowane do nich pytania, oraz dokumentów złożonych przez wnioskodawcę leniency – (...)

S.A. Wskazał, że wbrew twierdzeniu powoda w materiale dowodowym znajdują się nie tylko oświadczenia wymienionych w odwołaniu dwóch dystrybutorów detalicznych i dokumenty pochodzące od (...) S.A., a również dokumenty i wyjaśnienia zawarte w pismach złożonych przez powoda i innych przedsiębiorców, umowy z aneksami i korespondencja elektroniczna przekazana przez różnych dystrybutorów współpracujących ze (...), dotycząca konieczności przestrzegania ustalonych cen detalicznych produktów narciarskich firmy (...).

Zdaniem pozwanego, wobec nieuzasadnienia stanowiska o bezpodstawności dokonanych przez Prezesa UOKiK ustaleń oraz nieprzedstawienia merytorycznych argumentów na ich obalenie twierdzenia powoda są gołosłowne i nie zostały poparte żadnymi argumentami. Pozwany nie zgodził się też z zarzutami o tendencyjności materiału dowodowego. Wskazał, iż przypadki monitorowania cen przez (...) i kierowanie do dystrybutorów poleceń podniesienia stosowanych cen detalicznych odsprzedaży do uzgodnionego poziomu znajdują potwierdzenie w całym zebranych materiale dowodowym.

Prezes UOKiK zauważył, iż wobec oświadczenia powoda, że od 2008 r. zaprzestał zawierania w umowach dystrybucyjnych praktyk wskazywania cen minimalnych dla odbiorców towarów okoliczność ustalania przez powoda w okresie od 2005 r. do 2008 r. w umowach z dystrybutorami cen minimalnych na produkty firmy (...) należy uznać za przyznaną w rozumieniu art. 229 k.p.c. Dodał, że w latach późniejszych, od 2009 r. do 14 stycznia 2012 r. powód również stosował praktykę ustalania z dystrybutorami cen detalicznych. Wskazał na informacje wynikające z umów, w których dystrybutorzy byli zobowiązani do stosowania określonych cen detalicznych odsprzedaży produktów F. i zakazujące udzielania wyższych od ustalonych rabatów. Powołał się na inne działania powoda w latach 2009 – 2011, dotyczące udostępniania swoich warunków handlowych zawierających ceny hurtowe i ceny detaliczne, działania poprzedzające organizację spotkania z dystrybutorami w marcu 2011 r., korespondencję z grudnia 2010 r. dotyczącą spotkania oraz telefoniczne i mailowe dyscyplinowanie dystrybutorów nie stosujących się do ustalonych cen.

Za nieprawdziwe uznał pozwany twierdzenie powoda o pominięciu celu działania (...) i oparcia ustaleń na tendencyjnie wybranym materiale dowodowym. Wskazał, że zgodnie ze stanowiskiem przyjętym w orzecznictwie cel porozumienia wiąże się nie z subiektywnym zamiarem naruszenia konkurencji, a raczej z zamiarem osiągnięcia określonych skutków, które mogą mieć antykonkurencyjny charakter. Zdaniem pozwanego w niniejszej sprawie cel porozumienia, którym było ustalenie minimalnych cen detalicznych odsprzedaży towarów produkcji firmy (...), wynikał z działań powoda, który był jego organizatorem. Powód zawierał umowy z dystrybutorami według opracowanego wzoru, przekazywał im warunki handlowe i cenniki, organizował spotkania dystrybutorów i prowadził korespondencję elektroniczną dotyczącą z dystrybutorami detalicznymi, dotyczącą konieczności dostosowania się przez nich do ustalonych cen.

Pozwany powołał się na treść umów z dystrybutorami, zawierających postanowienia zobowiązujące do odsprzedaży towarów po cenach detalicznych sugerowanych przez S. pozwalające na udzielanie rabatów w granicach ustalonych przez strony i ustalające, że nieprzestrzeganie tych zasad będzie uznane za poważne naruszenie umowy. Wskazał także inne okoliczności, które potwierdzały antykonkurencyjny cel porozumienia, w tym treść pisma z dnia 12 grudnia 2010 r. dotyczącego informacji o celu spotkania jako próbie uzgodnienia zasad sprzedaży internetowej i minimalnych cen na produkty marki F..

W ocenie Prezesa UOKiK powoływanie się przez powoda na art. 7 ust. 1 uokik w sprawie wyłączenia porozumień bagatelnych jest niezasadne, ponieważ nie dotyczą one m.in. porozumień cenowych, jak w niniejszej sprawie.

Odnośnie odmowy dopuszczenia w postępowaniu administracyjnym dowodu z zeznań świadka pozwany wyjaśnił, że wniosek powoda został zgłoszony w dniu 10 grudnia 2013 r., po zakończeniu postępowania dowodowego, a ponadto dotyczył okoliczności stwierdzonych innymi dowodami. Powołał się na przepis art. 78 § 2 k.p.a. i wskazał, że w niniejszej sprawie zaistniała sytuacja, której przepis ten dotyczy. Przytoczył wyrażone w tej kwestii stanowisko Naczelnego Sądu Administracyjnego. Podniósł, iż postępowanie antymonopolowe zostało wszczęte 6 września 2012 r. W ciągu 15 miesięcy spółka (...) składała wyjaśnienia, lecz nie wystąpiła z inicjatywą dowodową do zakończenia tego postępowania.

Pozwany nie zgodził się również z twierdzeniem powoda o wyłącznie mediacyjnej roli S. w spotkaniu z dystrybutorami w marcu 2011 r. Zauważył, że w po uzyskaniu informacji o sprzecznych z prawem działaniach przedsiębiorców powód powinien skorzystać z możliwości przewidzianych w stosownych przepisach ustawowych. Stwierdził, że niezgodne z prawem działania dystrybutorów detalicznych nie mogą stanowić usprawiedliwienia dla naruszenia konkurencji.

(...) S.A. z siedzibą w C. w odpowiedzi na odwołanie odniósł się do twierdzeń powoda. Wskazał na przedstawiony w odwołaniu opis sposobu działania podmiotów sprzedających sprzęt narciarski marki F. za pośrednictwem Internetu i oparte na nim twierdzenia powoda, że S. podjęło działania w zakresie ustalenia cen minimalnych „na wniosek swoich klientów prowadzących tradycyjne – stacjonarne sklepy sportowe” oraz, że „w kontaktach handlowych klienci zwracali się wielokrotnie do spółki o podjęcie inicjatywy mającej na celu ograniczenie takiego procederu, takiego oddziaływania na te podmioty, by ograniczyć opisane praktyki”.

Odpowiadając na powyższe twierdzenia powoda I. oświadczył, że nigdy nie zwracał się do (...) z prośbami i naciskami o podjęcie działań zmierzających do ustalenia minimalnych cen detalicznych sprzętu narciarskiego oferowanego przez tego przedsiębiorcę. Nie inicjował żadnych spotkań, oraz innego rodzaju kontaktów w celu ingerencji w swobodę sprzedawców detalicznych do kształtowania końcowej ceny sprzedaży.

Zainteresowany podtrzymał swoje stanowisko, wyrażone w pismach złożonych w toku postępowania prowadzonego przez Prezesa UOKiK.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ustalił następujący stan faktyczny:

(...) sp. z o.o. w W. jest na terenie Polski oficjalnym przedstawicielem spółki (...) z siedzibą w R. w Austrii, producenta sprzętu narciarskiego, głównie nart i butów narciarskich marki F.. (...) prowadzi na terenie kraju sprzedaż hurtową sprzętu i akcesoriów narciarskich marki F.. W związku z tym współpracuje z dystrybutorami prowadzącymi sprzedaż detaliczną (1) w sklepach stacjonarnych, (2) za pośrednictwem sieci Internet, poprzez własne witryny lub portale aukcyjne, oraz (3) w obu formach sprzedaży jednocześnie. Z częścią dystrybutorów S. zawiera pisemne umowy ustalające ogólne ramy współpracy handlowej. W lutym każdego roku, przed rozpoczęciem zbierania zamówień na nowy sezon S. ustala ogólne warunki handlowe obowiązujące w danym sezonie, doprecyzowując w ten sposób warunki współpracy ustalone w zawartej z dystrybutorem umowie. W 2010 r. S. opracował ogólną umowę handlową z załącznikiem obejmującym szczegółowe warunki sprzedaży, rabaty, wsparcie wyprzedażowe, koszty faktoringu i terminy płatności.

- pismo S. z 24 września 2012 r. k.219-220,k. 222 akt adm. oraz wzór umowy handlowej S. z partnerami handlowymi k.242 akt adm.

W ogólnych warunkach handlowych określone są terminy składania zamówień, stosowaną wobec dystrybutorów ogólną skalę rabatową, dodatkowe rabaty, które indywidualnie może uzyskać każdy dystrybutor, oraz inne szczególne warunki współpracy w nowym sezonie sprzedaży. Ogólne warunki handlowe odwołują się do cen podanych w obowiązującym w danym sezonie cenniku (...). Cenniki ustalane są corocznie na dany sezon i udostępniane dystrybutorom zainteresowanym współpracą z S.. Cenniki zawierają ceny hurtowe i detaliczne produktów znajdujących się aktualnej ofercie na dany sezon handlowy. Ceny detaliczne określane są jako: „sugerow. cena detaliczna”, „sugerow. min. cena detaliczna”, „M.. (...) Internet”, „M.. detal Sklep”, (...) i (...) zł brutto”.

- cenniki na sezon 2006/2007 k.292v -300v akt adm.,

- cenniki na sezon 2009/2010 k. 93-94 akt adm.,

- cenniki na sezon 2011/2012; k.37-53, 248-257 akt adm.,

- cennik na sezon 2011/2012 (...) C- (...) k. 80-81 akt adm.,

- cennik na sezon 2011/2012 k. 30-31, 35-36, 118-119 akt adm.

Podstawą współpracy z dystrybutorami, z którymi S. nie zawarło umów pisemnych były ustalone przez S. ogólne warunki handlowe i indywidualne ustalenia modyfikujące lub rozwijające treść ogólnych warunkach handlowych.

- pismo S. z 24 września 2012 r., k. 221 akt adm.

Spółka S (...) przedstawia swoją aktualną ofertę i obowiązujące w danym sezonie ogólne warunki handlowe w trakcie odbywających się co roku targów sportowych. Ponadto spółka przedstawia te warunki telefonicznie lub pocztą elektroniczną każdemu klientowi, który o to wystąpił. S. nie rejestruje osób i firm, którym udostępniła te warunki.

- pismo S. z 12 marca 2013 r., k.1008 akt adm.

Zgodnie z warunkami handlowymi S. złożenie przez dystrybutora detalicznego zamówienia na sprzęt w drugiej połowie marca danego roku było premiowane udzieleniem dodatkowego rabatu.

- warunki handlowe na sezon 2006/2007 i 2007/2008 k. 233- 236 akt adm.

W piśmie z dnia 12 marca 2013 r. S. przedstawiła wykaz dystrybutorów detalicznych z lat 2007 – 2012 i oświadczyła, że nie posiada danych ze sprzedaży oraz umów zawieranych z dystrybutorami w okresie przed wcześniejszym.

- pismo S. z 12 marca 2012 r. z zał. Nr 3,4 i 5; k. 1008-1009, 1015-1027 akt adm.

- pismo S. z 10 sierpnia 2012 r. z zał. K. 189-199 akt adm.

W aktach administracyjnych znajdują się informacje złożone przez przedsiębiorców, którzy byli dystrybutorami detalicznymi sprzętu narciarskiego marki F. sprzedawanych przez S. w latach 2005-2007. Lista tych przedsiębiorców została przedstawiona w uzasadnieniu zaskarżonej decyzji.

- k. 1398- 1399 akt adm.

Zgodnie z § 14 zwartej w dniu 16 września 2005 r pomiędzy S. i P.U. (...) S.A. w B. (poprzednikiem prawnym (...) S.A.) umowy o współpracy „Klient zobowiązuje się do sprzedaży towarów według cen detalicznych sugerowanych przez (...) oraz nieudzielania swoim odbiorcom rabatów przekraczających próg uzgodniony pomiędzy stronami. Nieprzestrzeganie tej zasady przez klienta stanowi poważne naruszenie postanowień niniejszej umowy”.

- umowa o współpracy z 16 września 2005 r., k. 160 akt adm.

Z informacji złożonej przez powoda wynika, że identyczne postanowienia zamieszczane były w umowach zawieranych przez S. od czerwca 2005 r. z większością dystrybutorów. W 2005 r. powód zawarł umowy w 33 przedsiębiorcami (wg. złożonego wykazu).

- pisma S. z 24 marca 2012 r., k 220 akt adm. i 12 marca 2013 r. z zał. k. 1008 i 1012 akt adm.

W połowie 2006 r. do umów zawartych z dystrybutorami S. wprowadziła postanowienia przewidujące udzielenie dodatkowego rabatu posezonalnego dla podmiotów stosujących się do zasad polityki cenowej w zakresie utrzymywania cen detalicznych i terminów przecen posezonalnych.

- pismo (...) sp. z o.o. w W. z 11 października 2012 r. zał. nr 3, k.287 akt adm.

Postanowienia dotyczące rabatów i przewidujące natychmiastowe wypowiedzenie umowy z jednostronnym zwolnieniem się od zobowiązań w przypadku nieprzestrzegania zasad polityki cenowej w zakresie utrzymania zalecanych cen detalicznych i terminów przecen (§ 13 umowy) zostały wprowadzone również do umów o współpracy na sezon 2006/2007 zawartych z innymi dystrybutorami.

- aneks nr (...) z dnia 28 czerwca 2006 r. do umowy o współpracy z 12 września 2005 r. zawartej ze Z. D. (1) – (...) w W. k. 1031 A i (...) akt adm.

W piśmie z 24 września 2012 r S. (k. 221 akt adm.) powód przyznał, że do 2007 r. starał się wpływać, aby ceny detaliczne stosowane przez odbiorców były zgodne z ustalonymi przez S. cenami detalicznymi podanymi w cennikach sezonowych na każdy rok, doręczanych dystrybutorom przed sezonem.

- warunki handlowe S. na sezon (...) i (...), k. 233 - 236 akt adm.

- pismo z 8 listopada 2007 do dystrybutorów F., k. 88 akt adm.

Polityka wpływania na stosowanie przez dystrybutorów cen detalicznych była stosowana przez S. również w sezonie 2007/2008.

- pismo powoda z 24 września 2012 r., k.222 akt adm., warunki handlowe S. na sezon 2008/2009, k. 237-238 akt adm.

W sezonie 2008/2009 spółka S (...) przestała podejmować działania mające na celu kształtowanie cen detalicznych dostarczanych produktów. Poprzestała na oficjalnym publikowaniu rokrocznie sugerowanych cen detalicznych bez udzielania dodatkowych rabatów dla odbiorców z tytułu utrzymania zalecanych cen detalicznych i zasad polityki cenowej ustalonej przez S..

- pismo powoda z 24 września 2012 r. k.222 akt adm.

W roku 2010 S. opracował i stosował nowy wzór umowy, który nie zawierał postanowień nakładających na dystrybutorów obowiązek stosowania przy odsprzedaży sprzętu marki F. określonych cen detalicznych i maksymalnych rabatów, jakie dystrybutorzy mogli udzielać klientom detalicznym. Wzrost popytu na sprzęt narciarski w 2010 r. doprowadził do ostrej rywalizacji dystrybutorów internetowych i spadku cen produktów marki F. oferowanych drogą internetową do poziomu 2/3 cen europejskich i 2/3 cen porównywalnego sprzętu produkcji konkurencyjnych marek. W piśmie z dnia 12 grudnia 2010 r. zarząd S. wystąpił do przedsiębiorców sprzedających sprzęt marki F. za pośrednictwem Internetu o zaprzestanie wojny cenowej w celu podniesienia cen detalicznych oferowanych towarów do poziomu zbliżonego do cen europejskich. W piśmie S. złożyła deklarację natychmiastowego przygotowania propozycji cen minimalnych, których wysokość nie powinna być przekraczana w ofertach sprzedawców internetowych, adresatów pisma, oraz informację o planowanym spotkaniu wszystkich podmiotów prowadzących internetową sprzedaż towarów marki F. w celu próby uzgodnienia podstawowych zasad sprzedaży internetowej i minimalnych cen na produkty marki F..

- pismo S. z 12 grudnia 2010 r. k. 247 akt adm.

Pismo zostało wysłane do 12 dystrybutorów. Z tej grupy czterej dystrybutorzy zaopatrywali się w produkty marki F. wyłącznie u powoda, a pięciu importowało towary z zagranicy i kupowało u powoda.

- zestawienie k. 1409 akt adm.

Informację o wysłaniu ww. pisma z podaniem jego treści S. przesłała drogą elektroniczną do I. w dniu 16 grudnia 2010 r.

- pismo I. z 29 lutego 2012 r. zał. nr 8, k. 1108 akt adm.

Podczas prezentacji w dniu 7 lutego 2011 r. na targach sprzętu sportowego w M. nowego produktu marki F., nart serii (...) -L., S. poinformowała dystrybutorów, że w związku z oczekiwaniami producenta narty tej serii mogą zostać zamówione pod warunkiem przestrzegania przez dystrybutora przy ich odsprzedaży ceny sugerowanej przez S..

- pismo I. z 3 kwietnia 2012 r. , k.1134 akt adm. i pismo S. z 10 grudnia 2013 r., k. 1187 akt adm.

W dniu 29 marca 2011 r. doszło do spotkania przedstawicieli S. z siedmioma dystrybutorami prowadzącymi sprzedaż produktów marki F. za pośrednictwem Internetu. Obecny był również przedstawiciel głównego udziałowca spółki (...) oraz przedstawiciel producenta sprzętu marki F.. W trakcie spotkania Prezes S. przedstawił wstępną propozycję zakresu cen sprzętu narciarskiego marki F. dla sklepów internetowych i stacjonarnych, które gwarantowałyby uzyskanie przyzwoitej marży.

- pismo S. z 12 marca 2013 r., k. 1009 – 1010 akt adm., pisma dystrybutorów k. 889, 896 i 969 akt adm.

Z oświadczenia jednego z uczestników spotkania wynika, że zaproponowane dystrybutorom warunki sprzedaży były narzucone przez S. z zastrzeżeniem negatywnych konsekwencji ich nieprzestrzegania poprzez ustalenie dostawcy sprzętu dla danego dystrybutora i zablokowania dostaw.

- pismo A. P. z dnia 23 października 2012 r. k. 748 akt adm.

Ponadto inny dystrybutor poinformował Prezesa UOKiK, że S. odmawiało sprzedaży sprzętu sportowego dystrybutorom, którzy nie stosowali cen w wysokości ustalonej na spotkaniu w dniu 29 marca 2011 r.

- pismo Z. D. z dnia 28 stycznia 2013 r., k. 976 akt adm.

W toku postępowania administracyjnego powód poinformował Prezesa UOKiK, że od sezonu 2010/2011 producent marki F. uruchomił na swojej stronie internetowej funkcję D. L., zawierającą informacje o dystrybutorach detalicznych produktów F., którzy złożyli do (...) zamówienie sezonowe. Funkcja umożliwia klientom detalicznym znalezienie najbliższego zlokalizowanego dystrybutora sprzętu marki F.. Lista była ustalana po zakończeniu składania przez dystrybutorów zamówień na dany sezon. Decyzja o umieszczeniu nazwy dystrybutora na liście należała do S.. Na każdy rok była ustalana nowa lista dystrybutorów.

- pismo powoda z 17 lipca 2013 r. k. 1035 akt adm.

Informacje dotyczące listy i warunków, jakie musieli spełniać dystrybutorzy, którzy chcieli być na niej wymienieni, znajduje potwierdzenie w materiale dowodowym zebranym przez Prezesa UOKiK.

- e-mail z dnia 29 września 2011 r. skierowany przez dystrybutora do prezesa zarządu S. k. 945 akt adm.

Warunkiem umieszczenia na liście nie był zakup produktów o (...)&F lecz utrzymanie do określonego terminu wysokości cen sprzedawanego przez dystrybutorów sprzętu na ustalonym poziomie – 13 stycznia 2012 r.

- e-mail z dnia 10 października 2011 r. przedstawiony na wezwanie Prezesa UOKiK przez jednego z dystrybutorów k. 961 akt adm.

W informacji przesłanej drogą elektroniczną do dystrybutorów S. powoływał się na ustalenia dotyczące warunków sprzedaży na spotkaniu w marcu 2011 r. i terminie utrzymania cen w okresie od września 2011 r. do 13 stycznia 2012 r. w wysokości określonej w przesyłanych cennikach sprzętu dla sklepów detalicznych i internetowych.

- e-mail z 6 września 2011 r. k. 33 i k. (...) akt adm.

W wysłanej od S. w dniu 2 listopada 2011 r. do dystrybutorów wiadomości również powołano się na uzgodnienie polityki sprzedaży na sezon 2011/2012 i przesłano cennik butów zawierający szczegółowo wymienione ceny hurtowe i minimalną cenę detaliczną dla sprzedaży internetowej i w sklepach.

- e-mail z 2 listopada 2011 r. k. 28-30, k. 1031 (...) akt adm.

Utrzymywanie cen detalicznych zostało potwierdzone w piśmie I. do Prezesa UOKiK z 29 lutego 2012 r. k.1188-1199 akt adm.

Stosowanie przez dystrybutorów cen sugerowanych w podanych cennikach S. było monitorowane przez pracowników spółki, którzy zwracali się do dystrybutorów o informacje dotyczące stosowanych przez nich cen detalicznych. Jeżeli cena towaru sprzedawanego przez dystrybutora była niższa od sugerowanej, telefonicznie proszono o dostosowanie jej do cen sugerowanych. S. zwracała się do dystrybutorów o przekazywanie informacji o sprzedaży przez inne podmioty produktów marki F. na (...) lub w sklepach internetowych po cenach niższych niż sugerowane.

- pismo dystrybutora J. T. z dnia 22 października 2012 r. k. 383 akt adm.

- e-mail z dnia 2 września 2011 r. k.959 akt adm.

W stosunku do dystrybutorów, którzy nie stosowali się do ustaleń w zakresie minimalnych cen detalicznych sprzętu marki F. (...) & F zmniejszała wysokość udzielanych rabatów, pomijała przy zapraszaniu na testy nart, ograniczała dostęp do towarów wyprzedażowych i odmawiała sprzedaży towarów. Ponadto S. monitorowała wysokość stosowanych cen przez podstawianie klientom odwiedzających sklep, kontrolne zakupy internetowe i zapytania mailowe o podanie cen towarów.

- pismo dystrybutora Z. D. z 28 stycznia 2013 r. k. 976 akt adm.

Działania kontrolne podejmowane były również wobec dystrybutorów, którzy nie zaopatrywali się u krajowego dostawcy, a sprowadzali towar z zagranicy.

- pismo dystrybutora A. P. z 23 października 2012 r. k. 748 akt adm.

W toku postępowania administracyjnego S. nie przyznała się do zawarcia z dystrybutorami porozumienia dotyczącego cen minimalnych. Oświadczyła, że informowała i apelowała do sprzedawców o zachowanie zdrowego rozsądku i konieczności utrzymania pewnych cen minimalnych sprzedaży detalicznej. Przyznała, że uległa oczekiwaniom producenta i dopuściła się porozumienia cenowego w odniesieniu do cen nart serii (...) - L..

- pisma S. z 24 września 2012 r. i 10 grudnia 2013 r. k. 225 i k. 1388 akt adm.

W piśmie z dnia 29 lutego 2012 r. I. poinformował, że mimo, iż w zawartej z S. we wrześniu 2010 r. nie było postanowień dotyczących kontroli cen detalicznych, od marca 2011 r. S. podejmował działania w celu wpływania na politykę cenową I.. Działanie to odnosiło się głównie do cen sprzętu serii (...) - L., ale dotyczyło również w cen pozostałych modeli oferowanych przez S. nart. I. przyznał, że w okresie trwania porozumienia postępował zgodnie z sugestiami S. i stosował wskazanych cen detalicznych w czasie wyznaczonym przez dostawcę sprzętu. I. złożył wniosek o odstąpienie od nałożenia kary pieniężnej lub jej obniżenie.

- pismo I. z 29 lutego 2012 r. k. 1188 akt adm. k. 1269 akt adm.

Po przeprowadzeniu postępowania wyjaśniającego Prezes UOKiK postanowieniem z dnia 6 września 2012 r. wszczął z urzędu postępowanie antymonopolowe przeciwko S. oraz I. w sprawie podejrzenia naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik poprzez uczestnictwo w porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku detalicznej sprzedaży sprzętu i akcesoriów narciarskich. Kolejnym postanowieniem z tej daty Prezes UOKiK zaliczył do materiału dowodowego w sprawie dokumentów pozyskanych w postępowaniu wyjaśniającym w wyniku przeszukania pomieszczeń i rzeczy należących do S. oraz I., wymienionych szczegółowo w postanowieniu.

W toku postępowania S., I. oraz inni dystrybutorzy sprzętu sportowego marki F. przedstawiali na wezwania Prezesa UOKiK wyjaśnienia i dokumenty, które znajdują się w aktach administracyjnych.

Pismami z dnia 29 listopada 2013 r. Prezes UOKiK powiadomił S. i I. o zakończeniu prowadzonego postępowania dowodowego, możliwości zapoznania się z aktami sprawy oraz przedstawienia ostatecznego stanowiska w sprawie w określonym terminie. Spółce S (...) zawiadomienie zostało doręczone w dniu 29 listopada 2013 r. k. 1375 akt adm.

W dniu 16 grudnia 2013 r. do Prezesa UOKiK wpłynął wniosek S. o dopuszczenie dowodu z przesłuchania świadka K. G. na okoliczność spotkań z pracownikiem I., celu i ustaleń jakie zapadły na tych spotkaniach, oraz celu i przyczyn zorganizowania w marcu 2011 r. spotkania z dystrybutorami w K. i innych czynności dotyczących ustalenia cen detalicznych w obrocie produktami marki F. k. 1386 akt adm.

W dniu 31 grudnia 2013 r. Prezes UOKiK wydał zaskarżoną decyzję.

Na podstawie dokonanych ustaleń faktycznych Sąd Okręgowy zważył co następuje:

Z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że w umowach zawieranych przez powoda z dystrybutorami w okresie od połowy 2005 r., które ostatecznie przestały obowiązywać najpóźniej w 2010 r. znajdowały się postanowienia zobowiązujące kontrahentów S. do przestrzegania przy odsprzedaży sprzętu marki F. cen detalicznych określonych w przez S., oraz nieudzielania swoim odbiorcom rabatów przekraczających ustalony z góry poziom. Zgodnie z dalszą treścią zapisu umownego nieprzestrzeganie tej zasady przez dystrybutora stanowiło poważne naruszenie umowy. Ponadto w umowach z dystrybutorami znajdowało się postanowienie o charakterze dyscyplinującym dystrybutorów, zgodnie z którym S. było upoważnione do natychmiastowego rozwiązania umowy w przypadku stwierdzenia poważnego naruszenia umowy. Okoliczność, że S. starała się wpływać na politykę cenową zaopatrujących się w spółce dystrybutorów została potwierdzona w piśmie powoda z dnia 24 września 2012 r. złożonym w trakcie postępowania antymonopolowego.

W opracowanej przez S. i wprowadzonej w 2010 r. nowej umowie zawieranej z dystrybutorami nie zamieszczono już zapisów nakładających na dystrybutorów obowiązek stosowania cen sugerowanych, stanowiących w istocie ceny minimalne. Jednak S. nadal publikowała cenniki, w których oprócz cen hurtowych znajdowały się sugerowane ceny detaliczne i podejmowała działania w celu utrzymania przez dystrybutorów cen na poziomie określonym w przekazanych im cennikach zawierających ceny hurtowe i ceny detaliczne. W porozumieniu z producentem sprzętu marki F. wprowadzone zostało premiowanie dystrybutorów stosujących zalecaną przez S. politykę cenową polegające na wpisaniu dystrybutorów na listę publikowaną na stronie internetowej F.. Z informacji uzyskanych przez Prezesa UOKiK w postępowaniu wyjaśniającym, w szczególności z informacji przesyłanych drogą elektroniczną wynika, że S. podejmowała po 2010 r. działania monitorujące poziom cen sprzętu marki F. sprzedawanego drogą internetową. W przypadku stwierdzenia, że dystrybutor stosuje zbyt niskie ceny detaliczne na produkty marki F. pracownicy S. kontaktowali się z dystrybutorem i nakłaniali go do stosowania wyższych cen. Ponadto S. kontrolowała wysokość stosowanych cen przez podstawianie klientów odwiedzających sklep, kontrolne zakupy internetowe i zapytania mailowe o podanie cen towarów, zmniejszała wysokość udzielanych rabatów, pomijała przy zapraszaniu na testy nart, ograniczała dostęp do towarów wyprzedażowych i odmawiała sprzedaży towarów.

Powód zorganizował również spotkanie dystrybutorów prowadzących sprzedaż internetową w celu przekonania ich do stosowania jednolitej polityki cenowej i zaprzestania wojny konkurencyjnej, która doprowadziła do znacznego obniżenia cen produktów marki F. na polskim rynku.

Zgodnie z art. 6 ust.1 pkt 1 uokik zakazane jest porozumienie, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Jak wskazano w piśmie S. z dnia 24 września 2012 r. pod pojęciem porozumienia należy rozumieć sytuacje wymienione w art. 4 pkt 5 uokik. Porozumienie to nie tylko umowy lub poszczególne postanowienia umów zawieranych pomiędzy podmiotami działającymi na tym samym lub różnych poziomach obrotu, ale również uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez przedsiębiorców. Jeżeli więc w wyniku podejmowanych przez powoda określonych działań jeden lub więcej przedsiębiorców dostosowało swoje zachowania rynkowe do polityki sprzedażowej sugerowanej przez powoda, działanie takie spełniało przesłanki zakazanego porozumienia, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik. Na skutek powstania porozumienia jego uczestnicy przestali podejmować działania polegające na samodzielnym, niezależnym kształtowaniu cen sprzedawanych towarów. Przez stosowanie cen w wysokości wskazanej przez dostawcę towarów w okresie wskazanym przez S. dystrybutorzy ograniczyli lub całkowicie wykluczyli konkurencję

na określonym w sprawie rynku właściwym. Porozumienie miało charakter wertykalny. Dotyczyło ustalania cen detalicznych odsprzedawanych towarów. Oddziaływało na relacje pomiędzy dystrybutorami i w ten sposób naruszało konkurencję. Celem lub skutkiem porozumienia była koordynacja zachowań przedsiębiorców na rynku, na którym powinni działać w warunkach konkurencji. Ustalenie cen umożliwia uczestnikom porozumienia przewidzieć z dużym prawdopodobieństwem poziom cen stosowanych przez konkurentów. Prowadzi to do rezygnacji przez przedsiębiorców z suwerenności decyzyjnej w zakresie cenowym. Zgodnie ze stanowiskiem Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości jeżeli system umożliwia jego uczestnikom przewidzieć politykę cenową innych przedsiębiorców, to nawet jeżeli porozumienie nie jest stosowane w praktyce, stanowi ono naruszenie zasad konkurencji. Oznacza to, że nawet w przypadku gdyby dystrybutorzy nie stosowali porozumienia w praktyce przekazane im przez S. informacje dotyczące cen sugerowanych były dla nich źródłem informacji, w jaki sposób inni kontrahenci będą kształtowali ceny towarów marki F..

W odwołaniu powód podnosił, że spotkanie dystrybutorów internetowych zorganizowane zostało z inicjatywy podmiotów prowadzących sprzedaż sprzętu marki F. w sklepach stacjonarnych. Zdaniem Sądu wpływ na zorganizowanie spotkania miały również oczekiwania i sugestie głównego udziałowca S. oraz producenta sprzętu marki F.. Przedstawiciele tych firm brali udział w spotkaniu w dniu 29 marca 2011 r. w K.. Celem spotkania było dążenie do wyeliminowania nieuczciwych działań dystrybutorów, których skutkiem była sprzedaż przez Internet poniżej cen hurtowych produktów o niższego gatunku bez informowania o tym konsumentów. S. wskazywał, że podejmowane działania były zbieżne z interesem konsumentów, prowadziło do rozwoju konkurencji między podmiotami działającym legalnie na rynku detalicznym i zapewniało konsumentom doradztwo i obsługę gwarancyjną. W ocenie Sądu podnoszone przez powoda argumenty nie zmieniają faktu, że podejmowane przez S. działanie prowadziło do porozumienia w zakresie stosowania uzgodnionych cen minimalnych sprzedawanych towarów. Jak bowiem trafnie wskazał Prezes UOKiK, zgodnie ze stanowiskiem przyjętym w orzecznictwie cel porozumienia wiąże się nie z subiektywnym zamiarem przedsiębiorcy naruszenia konkurencji, ale raczej z zamiarem osiągnięcia określonych skutków, które mogą mieć antykonkurencyjny charakter. W niniejszej sprawie cel porozumienia, którym było ustalenie minimalnych cen detalicznych odsprzedaży towarów produkcji firmy (...), wynikał z działań powoda, który był organizatorem porozumienia.

Zarzuty powoda dotyczące pominięcia przez Prezesa UOKiK wskazanych wyżej okoliczności lub ustalenia, że S. w sposób umyślny była inicjatorem działań naruszających zakaz ustalania cen minimalnych mogły mieć jedynie wpływ na wysokość nałożonej na S. w decyzji kary pieniężnej, lecz pozostawały bez wpływu na ocenę stwierdzonych działań, których zaistnienie nie było przez powoda kwestionowane.

Zarzut oparcia decyzji jedynie na tendencyjnie wybranych dowodach w postaci oświadczeń osób pozostających w konflikcie z S. i informacjach pochodzących od przedsiębiorcy, który dążył do uniknięcia bardzo wysokiej kary należało uznać za nietrafny. Należy podkreślić, że na przedsiębiorcach wezwanych do złożenia informacji i wyjaśnień w postępowaniu antymonopolowym ciąży obowiązek udzielenia rzetelnej i zgodnej ze stanem faktycznym odpowiedzi pod rygorem nałożenia wysokiej kary pieniężnej. W związku z tym okoliczność istnienia konfliktu między powodem a innymi przedsiębiorcami lub dążenie do uniknięcia kary za udział w porozumieniu nie daje podstaw do uznania przekazanych przez tych przedsiębiorców informacji za niezgodne ze stanem faktycznym. Dotyczy to również sytuacji, w której informacje te nie zostały potwierdzone przez innych przedsiębiorców. Ponadto zebrane w aktach administracyjnych informacje, dotyczące podejmowanych przez powoda działań pochodzą również od przedsiębiorców, którzy nie są w konflikcie z powodem, lub zostały uzyskane przez Prezesa UOKiK w drodze przeszukania pomieszczeń i rzeczy należących do powoda i pochodzą z zabezpieczonego w trakcie tych czynności materiału dowodowego w postaci notatek i poczty elektronicznej, co wynika z postanowienia Prezesa UOKiK z dnia 6 września 2012 r. Brak również podstaw do uznania za niezgodne z prawdą informacji pochodzących od I.. Przedstawiona przez powoda w odwołaniu argumentacja dotycząca motywacji I. jako podmiotu składającego wnioski liniency nie zasługuje zdaniem Sądu na uwzględnienie. Ponadto powód sam przyznał, że ulegając sugestii producenta narzucił I. zawarcie porozumienia dotyczącego cen detalicznych wybranej linii nart, sprzedawanych na terenie Polski w bardzo małych ilościach a w całej Unii Europejskiej po cenach sugerowanych przez producenta.

W świetle zebranych w sprawie informacji brak podstaw do uznania, że w ramach podejmowanych działań powód nie stosował do współpracujących z nim przedsiębiorców sankcji i nagród w postaci odmowy udzielenia rabatu lub wpisania do wykazu dystrybutorów sprzętu marki F..

Bez znaczenia w sprawie była także okoliczność, że udział sprzedaży sprzętu marki F. w krajowym rynku sprzedaży sprzętu narciarskiego nie jest wysoka i nie ma wpływu na konkurencję na tym rynku. Ze względu na charakter stwierdzonego porozumienia podejmowana przez S. praktyka nie podlegała wyłączeniu zarówno na podstawie art. 7 ust. 1 i art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jak i rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U nr 81, poz. 441), o którym mowa w art. 8 ust. 3 tejże ustawy. Ponadto niewielki udział w rynku produktów marki F. nie może mieć żadnego wpływu na ocenę zasadności zaskarżonej decyzji.

W ocenie Sądu w sprawie nie występują okoliczności budzące wątpliwości co do zasadności nałożenia decyzją na powoda kary pieniężnej, oraz wysokości tej kary. Zgodnie z art. 106 ust.1 pkt 1 uokik Prezes UOKiK może nałożyć karę pieniężną w przypadku stwierdzenia, że przedsiębiorca choćby nieumyślnie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 uokik. Przy ustalaniu wysokości kary pieniężnej Prezes UOKiK uwzględnił wszystkie przesłanki mające wpływ na jej wysokość. W świetle okoliczności sprawy prawidłowo przyjął, że działanie powoda, jako profesjonalisty z wieloletnim doświadczeniem, posiadającego odpowiednią wiedzę prawniczą i ekonomiczną, miało charakter umyślny i stanowiło poważne naruszenie prawa konkurencji. Jako okoliczność obciążającą przyjął pozwany również długotrwałość naruszenia. Mając na uwadze niski poziom udziału w rynku produktów objętych porozumieniem (od 3% do 5%) uznał, że stopień szkodliwości działania powoda uzasadnia obniżenie wysokości kary. Pozwany uwzględnił również fakt, że stosowanie ustalonego poziomu cen detalicznych przez dystrybutorów nie było powszechne. Na wysokość nałożonej na powoda kary znaczący wpływ miało również stwierdzenie, że był inicjatorem i koordynatorem porozumienia dotyczącego stosowania cen minimalnych. W uzasadnieniu decyzji pozwany przedstawił szczegółowo sposób ustalenia wysokości kary i elementy, które brał pod uwagę w tym postępowaniu. Zdaniem Sądu podkreślenia wymaga, że nałożona kara musi spełniać przypisane jej funkcje represyjną, prewencyjną i edukacyjną. Podnoszone przez powoda okoliczności, iż celem działania S. było stworzenie bazy cenowej dającej szansę istnienia legalnie działającym sklepom stacjonarnym, przeciwdziałanie niszczeniu marki F. na polskim rynku i niewielki udziału produktów marki F. w rynku mogły mieć jedynie znaczenie przy ustalaniu wysokości nałożonej decyzją na powoda kary pieniężnej. Nie miały jednak wpływu na ocenę zasadności zaskarżonej decyzji i nie stanowiły podstawy do uwzględnienia odwołania i zmiany lub uchylecia zaskarżonej decyzji.

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

Mając powyższe ma uwadze Sąd Okręgowy, wobec braku podstaw do uwzględnienia, oddalił odwołanie powoda jako bezzasadne - art. 479^{31a} § 1 kpc.

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

SSO Witold Rękosiewicz.