

Sygn. akt XVII AmA 71/13

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 21 maja 2015 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów

w następującym składzie:

Przewodniczący: SSO Witold Rękosiewicz

Protokolant: sekretarz sądowy Iwona Hutnik

po rozpoznaniu w dniu 21 maja 2015 r. w Warszawie na rozprawie

sprawy z odwołania (...) sp. z o.o.

z/s w W.

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

zainteresowany (...) Company sp.j. z/s w L.

o zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję

na skutek odwołania powoda od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 21 kwietnia 2012 r. nr (...)

1) uchyla decyzję w zaskarżonej części,

2) zasądza od Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na rzecz (...) sp. z o.o. z/s w W. kwotę 1 720 zł (tysiąc siedemset dwadzieścia) tytułem zwrotu kosztów postępowania.

SSO Witold Rękosiewicz.

Sygn. akt XVII AmA 71/13

UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Prezes UOKiK, pozwany), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, decyzją z dnia 21 grudnia 2012 r. nr (...), na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331 ze zm.) - dalej uokik:

1. uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz określony w art. 6 ust.1 ust. 1 uokik, zawarcie przez (...) Company spółka jawna z/s w L. ((...), zainteresowany) oraz (...) sp. z o.o. z/s w W. ((...), Spółka, powód) niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych poprzez przyjęcie, że sprzedaż części i akcesoriów rowerowych będzie następowała po cenach detalicznych określonych w ofercie (...) Company Spółka jawna

i stwierdził zaniechanie jej stosowania z dniem 10.08.2012r.

2. na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 uokik, z tytułu naruszenia, o którym mowa w punkcie 1 sentencji decyzji, nałożył na:

a) (...) Company sp. j. w L. – karę pieniężną w wysokości 11 896 zł,

b) (...) sp. z o.o. z siedzibą w W. – karę pieniężną w wysokości 7 635 zł,

3. na podstawie art. 77 w związku z art. 80 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz na podstawie art. 264 §1 ustawy Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jedn. Dz. U. z 2000r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 83 uokik obciążył każdego z przedsiębiorców kosztami postępowania antymonopolowego w wysokości 28 zł.

(...) sp. z o.o. z siedzibą w W. w złożonym odwołaniu zaskarżyła decyzję Prezesa UOKiK w części, w jakiej dotyczy ona tej spółki. Zaskarżonej decyzji powód zarzucił naruszenie:

I. przepisów postępowania, poprzez ich błędną interpretację i niewłaściwe zastosowanie, tj.

1. art. 7 k.p.a. oraz 77 § 1 k.p.a. w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez błędne ustalenie stanu faktycznego, w wyniku niedokładnego wyjaśnienia okoliczności faktycznych istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy, polegających m.in. na nie zbadaniu specyfiki działalności przedsiębiorstwa powoda (grupy zakupowo-sprzedażowej), która wyłącza możliwość naruszenia konkurencji na rynku właściwym i w sposób ustalony w niniejszej sprawie przez pozwanego,

2. art. 227 k.p.c. w związku z art. 84 uokik poprzez zaniechanie przeprowadzenia przedstawionych przez powoda dowodów mających istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy i nierozpatrzenie materiału dowodowego zebranego w sprawie,

3. art. 233 k.p.c. w związku z art. 84 uokik poprzez błędną ocenę dowodów, nieopartą wszechstronnym rozważeniem zebranego materiału dowodowego, w tym polegającą na oparciu Decyzji jedynie na domniemaniu faktycznym nietrafnie zastosowanym przez pozwanego na podstawie umowy o współpracy zawartej pomiędzy powodem a (...) Company Spółka Jawna z 22 lutego 2011 r. (dalej „Umowa”) i zaniechaniu przeprowadzania oraz oceny innych dowodów i okoliczności mających wpływ na rozstrzygnięcie,

4. art. 7, 9, 10 i 77 § 1 k.p.a. w związku z art. 83 uokik poprzez jednostronne i wybiórcze zbieranie materiału dowodowego, nierozpatrzenie już zebranego materiału dowodowego oraz bezprawne przerzucenie na powoda ciężaru udowodnienia swojej niewinności,

5. art. 107 § 1 i 3 k.p.a. w związku z art. 83 uokik przez dokonanie ustaleń powodujących wewnętrzną sprzeczność Decyzji, to jest kolizję uzasadnienia z sentencją oraz wewnętrzną sprzeczności w samym uzasadnieniu, co w stopniu niedopuszczalnym utrudnia zaskarżenie Decyzji oraz niewskazaniu okoliczności, które uznano za dowiedzione oraz dowodów, w oparciu o które przyjęto, że warunki handlowe ustalone z (...) mogły mieć anty konkurencyjne skutki na rynku właściwym ustalonym przez pozwanego;

6. art. 81 uokik w związku z art. 7, 9, 10 i 77 § 1 k.p.a. poprzez niedopuszczalne stosowanie domniemań faktycznych wynikających z Kodeksu postępowania cywilnego zamiast dążenia do pełnego wyjaśnienia okoliczności faktycznych sprawy na podstawie przepisów art. 77, 77 § 1 i art. 80 Kodeksu postępowania administracyjnego, o czym stanowi art. 83uokik;

II. przepisów prawa materialnego, poprzez ich błędną interpretację i niewłaściwe zastosowanie, tj.

1. art. 6 ust. 1 pkt 1 uokik poprzez błędne przyjęcie zawarcia przez powoda antykonkurencyjnego porozumienia oraz, że celem rzekomego porozumienia pomiędzy powodem a (...) było ograniczenie konkurencji na rynku detalicznym, wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na tym rynku w sytuacji, gdy powód nie działa i ze względu na specyfikę swojej działalności nie może działać na rynku detalicznym co potwierdzają zebrane w sprawie dowody;

2. art. 6 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 4 pkt 9 uokik poprzez wadliwe ustalenie rynku właściwego, na którym doszło do rzekomego naruszenia prawa konkurencji i przyjęcie, że rynkiem właściwym jest krajowy rynek hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych oraz jednocześnie nielogiczne ustalenie, że naruszenie prawa konkurencji miało polegać na ustalaniu cen detalicznych, to jest na odmiennym rynku właściwym;

3. art. 6 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 1 ust. 1 uokik poprzez ich błędne zastosowanie wobec niewykazania naruszenia lub zagrożenia interesu publicznego w sprawie stanowiącego warunek konieczny zastosowania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i wydania Decyzji, a pomimo to ustalenie, iż powód naruszył art. 6 ust 1 pkt 1 uokik;

4. art. 11 ust. 1 i 2 uokik poprzez jego błędne zastosowanie do powoda i wbrew dowodom zgromadzonym w postępowaniu uznaniu stosowania przez powoda zarzucanych praktyk ograniczających konkurencję i stwierdzenie zaniechania ich stosowania, pomimo iż brak jest podstaw do uznania, że powód jakiegokolwiek praktyki antykonkurencyjne stosował;

5. art. 106 ust. 1 uokik poprzez jego błędne zastosowanie i wymierzenie kary powodowi pomimo braku ku temu przesłanek oraz wbrew ustaleniom dokonany przez pozwanego i dowodom zgromadzonym w postępowaniu antymonopolowym;

6. art. 106 ust. 1 oraz art. 111 uokik poprzez ich niewłaściwe zastosowanie przez brak uwzględnienia przy kalkulacji kary pieniężnej okoliczności świadczących za obniżeniem kary wobec powoda, których istnienie stwierdził sam pozwany, co stanowi także zaprzeczenie zasady indywidualizacji kary, to jest poprzez:

a. zastosowanie błędnego arbitralnego systemu wymiaru kar za naruszenia prawa konkurencji nie znajdującego oparcia w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów, zastosowanie którego, mimo istnienia okoliczności łagodzących, nie przekłada się na złagodzenie kary, a tylko na utrzymaniu jej w wysokości bazowej ustalonej przez Pozwanego,

b. pominięcie okoliczności, że kara ma charakter fakultatywny,

przy czym każde z powołanych naruszeń wywarło istotny wpływ na wynik postępowania i doprowadziło do wydania błędnej i niesprawiedliwej decyzji.

Z ostrożności procesowej powód wniósł o dołączenie do akt sprawy - akt postępowania administracyjnego, dopuszczenie i przeprowadzenie dowodów przedstawionych przez powoda w toku postępowania administracyjnego oraz w odwołaniu, na okoliczności tam podniesione, w tym dowodów z zeznań świadka M. P. (Prezesa Zarządu powodowej Spółki) na okoliczności podniesione w odwołaniu.

Na podstawie przedstawionych zarzutów powód wniósł o:

I. zmianę decyzji poprzez uznanie niestosowania przez powoda praktyki ograniczającej konkurencję, to jest niestwierdzenie naruszenia przez powoda art. 6 ust. 1 Ustawy i w konsekwencji umorzenia postępowania w stosunku do powoda jako bezprzedmiotowego,

a w razie nieuwzględnienia powyższego wniosku, wniósł o:

II. uchylene decyzji w części dotyczącej powoda i przekazanie sprawy pozwanemu do ponownego rozpoznania, ewentualnie, wniósł o:

III. zmianę decyzji poprzez obniżenie kary pieniężnej wymierzonej Powodowi lub nienakładanie kary w ogóle.

W każdym wypadku, powód wniósł o zasądzenie od pozwanego kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych oraz dopuszczenie dowodów z zebranych w toku postępowania antymonopolowego dokumentów.

Uzasadniając odwołanie skarżący wskazał, że:

1. przy wydawaniu zaskarżonej decyzji Prezes UOKiK pominął specyfikę działalności i wewnętrznej struktury organizacyjnej powoda, który wbrew ustaleniom Prezesa UOKiK, nie jest dystrybutorem działającym na tym samym szczeblu obrotu co (...), oraz jednocześnie nie działa na odrębnym poziomie obrotu co jego udziałowcy. Powód stwierdził, że w jego relacji z udziałowcami nie zachodzi typowy stosunek jak pomiędzy dostawcą a odbiorcą. Zdaniem powoda okoliczność ta ma istotne znaczenie dla oceny, czy z jego strony w ogóle mogło dojść do naruszenia konkurencji na określonym w sprawie rynku właściwym,

2. (...) jest grupą zakupowo – sprzedażową, jego udziałowcy są przedsiębiorcami działającymi rynku sprzedaży rowerów, akcesoriów i części rowerowych. Celem zawiązania (...) było zwiększenie konkurencyjności jego udziałowców w efekcie posiadania silniejszej pozycji negocjacyjnej i możliwości zamawiania u producentów i dostawców jednorazowo dużej ilości towarów dla kilkunastu odbiorców, oraz uzyskiwaniu korzystnych rabatów, zależnych od wielkości zamówienia,

3. powołując się na stanowisko doktryny powód argumentował, że istotą działania grupy zakupowo – sprzedażowej jest kumulowanie wolumenu zamówień w celu osiągnięcia odpowiedniego poziomu siły przetargowej wobec dostawców lub nabywców. Wobec swoich członków grupa występuje w roli zbliżonej do agenta handlowego, nie operuje na odrębnym poziomie obrotu gospodarczego,

4. Prezes UOKiK nie badał charakteru działalności powoda i potraktował go jak dystrybutora nabywającego towary na rynku hurtowym i odsprzedającego je na rynku detalicznym. Powód nie zgodził się z twierdzeniem pozwanego, że pomiędzy importerem a (...) jako dystrybutorem doszło do ustalania ceny odsprzedaży akcesoriów rowerowych, które były odsprzedawane dalszym odbiorcom. Wskazał, że zgodnie ze stanowiskiem doktryny cena stosowana pomiędzy grupą zakupową a jej członkami nie jest ceną odsprzedaży produktów na rynku. Powód podkreślił, że ze specyfiki grupy zakupowo – sprzedażowej wynika, iż udziałowcy (...) nie są dalszymi odbiorcami, ponieważ grupa została powołana w celu zapewnienia dostaw swoim członkom. Powołał się na postępowanie dotyczące działania innej grupy zakupowo-sprzedażowej działającej na krajowym rynku dystrybucji systemów rynnowych, w którym Sąd Apelacyjny w Warszawie uznał, że kluczowe znaczenie ma ustalenie, czy grupa zakupowo-sprzedażowa jest uczestnikiem wyznaczonego w sprawie rynku właściwego,

5. wydanie zaskarżonej decyzji wynika z braku zrozumienia przez Prezesa UOKiK specyfiki działalności grupy sprzedażowo-zakupowej, który nie prowadzi działań w celu pozyskania nowych klientów i nie konkuruje z innymi podmiotami działającymi na rynku hurtowej sprzedaży akcesoriów i części rowerowych,

6. (...) nie działa na rynku detalicznym a udziałowcy powoda stosowali autonomiczne polityki cenowe, niezależne od polityki (...) oraz od siebie nawzajem. **Zaznaczył, że ceny jego udziałowców różnią się od cen z oferty handlowej (...) i od cen pozostałych udziałowców. Podniósł, że** pomimo przedstawionych dowodów pozwany nie dokonał żadnych ustaleń w powyższym zakresie,

7. w toku postępowania antymonopolowego wnosił o przeprowadzenie dowodu z dokumentów księgowych i dokumentów sprzedaży udziałowców powoda, znajdujących się w aktach administracyjnych, z których wynika, że udziałowcy (...) ustalali ceny samodzielnie, niezależnie od (...) oraz siebie nawzajem,

8. działanie (...) nie jest nastawione na maksymalizację zysku i brak jest ekonomicznego uzasadnienia do uznania, iż powód mógłby być stroną nielegalnego porozumienia antykonkurencyjnego, które ze swej istoty nastawione jest na podniesienie zysku,

9. pozwany nie był uprawniony do zaniechania przeprowadzenia postępowania dowodowego i wydania decyzji jedynie w oparciu na domniemaniu faktycznym wywodzonym z §2 ust.2 umowy zawartej przez powoda z zainteresowanym, szczególnie że powód przedstawił szereg dowodów na brak istnienia porozumienia, w decyzji pominął zgłaszane przez powoda dowody wskazujące na brak naruszenia prawa konkurencji w niniejszej sprawie, jednocześnie nie wskazał, z jakich przyczyn nie przyznał im mocy dowodowej. Zdaniem powoda zgodność działań pozwanego z przepisami proceduralnymi powinna podlegać rygorystycznej kontroli sądowej a stwierdzone naruszenia prawa, prowadzić do uchylenia zaskarżonej decyzji,

10. Prezes UOKiK w decyzji stwierdził, że nie jest możliwe ustalenie, która ze stron wprowadziła do umowy kwestionowane postanowienie §2 ust. 2, a w uzasadnieniu decyzji uznał, że narzucanie swoim kontrahentom cen minimalnych było stałym elementem polityki handlowej (...) co wprost wynika z ogólnych warunków handlowych (...), cenników części 2011 i 2012, kierowanych przez (...) do wszystkich kontrahentów,

11. powołując się na literalną treść postanowienia zawartego w §2 ust.2 umowy powód stwierdził, iż Prezes UOKiK nie wykazał, że porozumienie zostało zawarte w antykonkurencyjnym celu lub wywiera antykonkurencyjny skutek, oraz powoduje odczuwalne ograniczenia konkurencji, jest niezbędne do uzasadnienia tezy o zмовie cenowej,

12. z treści kwestionowanego postanowienia wynika, że zostało zredagowane w celu współpracy ze zwykłym dystrybutorem, a nie grupy zakupowo-sprzedażowej jaką jest powód, który: działa wyłącznie na rynku hurtowym, nie stosuje cen detalicznych, a jedynymi jego klientami są jego udziałowcy lub partnerzy handlowi, kupujący towar po cenach hurtowych, nie posiada sklepów stacjonarnych i internetowych, nie prowadzi sprzedaży za pośrednictwem portali aukcyjnych i sklepów swoich udziałowców, nie stosuje rabatów promocji i zniżek,

13. zdaniem powoda, ze względu na istotę funkcjonowania grupy zakupowo-sprzedażowej kwestionowane postanowienie umowy jest dla (...) neutralne, ponieważ nie może go stosować, powód nie miał więc interesu aby sprzeciwiać się wprowadzeniu postanowienia do umowy,

14. z okoliczności sprawy nie wynika, że celem powoda w zawartej z (...) umowie było naruszenie zasad konkurencji, a Prezes UOKiK nie wykazał tej okoliczności,

15. (...) jest pośrednikiem pomiędzy dostawcą a swoimi udziałowcami, realizuje zamówienia jedynie dla swoich udziałowców, którzy są jego jedynymi klientami i tylko w zakresie zgłoszonego przez nich zapotrzebowania na dany towar, nie ponosi ryzyka nietrafnego wyboru towaru i nie ma potrzeby walki o klienta,

16. Prezes UOKiK wadliwie wyznaczył rynek właściwy, brak konkurencji na rynku hurtowym i rynku detalicznym uniemożliwia przypisanie powodowi celu ograniczenia konkurencji na tych rynkach, powód działa na rynku hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych w ramach grupy zakupowo-sprzedażowej, nie jest uczestnikiem rynku detalicznego i nie działa na tym samym rynku, na którym działają jego udziałowcy i nie jest możliwe aby ustalał ceny detaliczne, działając na rynku hurtowym nie ustalał cen odsprzedaży, a w decyzji brak ustaleń w tym zakresie,

17. celem działania powoda nie jest maksymalizacja jego zysku a stworzenie udziałowcom najkorzystniejszych warunków handlowych, obrót nabywanymi przez powoda od (...) częściami i akcesoriami był znikomy, wynosił 4,5%, więc zawieranie przez powoda porozumienia byłoby nielogiczne, brak było celu w postaci naruszenia konkurencji,

18. z uwagi na fakt, że powód nie konkuruje z innymi podmiotami na rynku hurtowym i nie działa na rynku detalicznym, nie jest możliwe, aby działanie powoda wywołało skutek na tych rynkach,

19. pozwany nie przeprowadził analizy w celu wykazania, że na rynku hurtowym wystąpił skutek współdziałania przedsiębiorców, w decyzji brak jakichkolwiek ustaleń w tym zakresie, natomiast, jak wskazał Sąd Najwyższy, aby uznać, że doszło do naruszenia konkurencji,

zagrożenie dla zasad swobodnej konkurencji musi być realne,

20. rozstrzygnięcie decyzji jest wewnętrznie sprzeczne, ponieważ wskazuje na zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych poprzez ustalenie, że sprzedaż będzie następowała po cenach detalicznych (...),

21. w decyzji nie zostało wykazane istnienie zagrożenia lub naruszenie interesu publicznego polegającego na zapewnieniu właściwych warunków konkurencji, a zgodnie ze stanowiskiem doktryny naruszenie tego interesu występuje, gdy działanie przedsiębiorcy wywołało lub mogło wywołać na rynku niekorzystne skutki w postaci wpływu na ilość, jakość lub cenę towarów,

22. nałożona decyzją kara pieniężna jest wysoka, nieadekwatna do zarzucanego naruszenia i ewentualnych korzyści przedsiębiorcy a przy określaniu jej wysokości pozwany, wbrew swemu twierdzeniu, nie uwzględnił wymienionych w decyzji okoliczności łagodzących, świadczących na korzyść powoda, w tym stopnia naruszenia przepisów ustawy i nieumyślności działania powoda, nakładając na (...) i (...) kary praktycznie takie same mimo odmiennych okoliczności, ponieważ Prezes UOKiK ustalił, że inicjatorem porozumienia było (...) i ta okoliczność powinna mieć wpływ na wymiar kary finansowej ustalonej w decyzji.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w odpowiedzi wniósł o oddalenie odwołania, zasądzenie od powoda kosztów procesu w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych i oddalenie wniosku powoda o dopuszczenie dowodu z przesłuchania świadka M. P. (Prezesa Zarządu powodowej spółki) na okoliczności wskazane w odwołaniu.

Podtrzymał stanowisko przedstawione w uzasadnieniu zaskarżonej decyzji i stwierdził, że zarzuty odwołania nie zasługują na uwzględnienie.

Prezes UOKiK oświadczył, iż specyfika działalności (...) jako grupy zakupowo-sprzedażowej była przedmiotem ustaleń w toku postępowania antymonopolowego, co znalazło wyraz w treści zaskarżonej decyzji. W postępowaniu nie analizował cen, po jakich powód sprzedawał swoim wspólnikom lub partnerom produkty nabywane od (...). Analizie podlegały ceny detaliczne odsprzedaży towarów przez wspólników i partnerów (...) odbiorcom finalnym.

Pozwany wskazał, że Umowy o współpracy zawierały zobowiązanie do stosowania przez odbiorcę, czyli (...) cen detalicznych z oferty (...) w sklepach stacjonarnych i internetowych (również na portalach aukcyjnych) należących do wspólników i partnerów (...). Przy zawieraniu porozumienia w przedmiocie cen dla finalnych odbiorców strony miały świadomość, że (...) jest pośrednikiem pomiędzy (...) a detalistami. Załącznikiem do umów łączących powoda z zainteresowanym był wykaz wspólników i partnerów (...). W świetle postanowień umowy powodowej spółki i umów partnerskich Prezes UOKiK nie zgodził się z twierdzeniem, że członkowie grupy zakupowo-sprzedażowej mieli pełną niezależność w kształtowaniu cen detalicznych towarów zakupionych od (...) z udziałem (...). Umowy te nakładały na wspólników i partnerów obowiązek stosowania cen odsprzedaży nie niższych niż ustalone przez (...). Powód zobowiązał się wobec (...), że jego wspólnicy będą stosować ceny z oferty (...) i miał wpływ na stosowane przez nich ceny detaliczne.

Prezes Urzędu podniósł, że przedmiotem oceny w postępowaniu była umowa z dnia 22 lutego 2011 r. zawarta przez (...) z (...) oraz umowa z dnia 2 stycznia 2012 r., z których wynika, iż odbiorcą towarów od (...) jest (...). Ważności tych umów w postępowaniu nie kwestionowano. (...) jako odbiorca (...) zobowiązał się do określonego w umowach współdziałania (współpracy) na zasadach określonych przez (...). Dostawy dla powoda miały być realizowane bezpośrednio do wskazanych w zamówieniu odbiorców, zgodnie z § 8 umowy. Forma wykonywania przez powoda umów partnerskich wiązała się z treścią umowy zawartej przez (...) z (...) i wpływa na ocenę jego zobowiązania wobec dystrybutora.

Pozwany wskazał, że dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma obiektywny cel umowy a nie subiektywne wyobrażenia jej stron o celach czy motywach działania. Zaznaczył, że zakazane są nie tylko porozumienia, których skutkiem jest naruszenie reguł konkurencji ale również wzajemne uzgodnienia przedsiębiorców, które stawiają sobie za cel ograniczenie konkurencji. Nie ma przy tym znaczenia czy cel został osiągnięty. Wystarczające

jest aby zamiarem przedsiębiorców była rezygnacja z suwerenności decyzyjnej w całości lub w części. Jeżeli celem lub skutkiem porozumień jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym to podlegają one dyspozycji art. 6 uokik.

Dodał, iż w toku dowodzenia zawarcia porozumienia uwzględniono analizę całości umów, załączników oraz innych okoliczności wskazanych w decyzji. Na okoliczność, iż umowy handlowe dotyczyły obowiązywania minimalnych cen, wskazuje nie tylko językowa ale i celowościowa definicja porozumienia. Pozwany znaczył, że spośród wszystkich porozumień, porozumienie cenowe, uznawane jest za jedno z najcięższych naruszeń zakazu praktyk ograniczających konkurencję, ponieważ osłabia konkurencję wewnątrzmarkową. W efekcie poziom cen ostatecznych może być wyższy niż w warunkach konkurencji.

W ocenie pozwanego umowne ujednoczenie reguł kształtowania cen, było dla podmiotów sprzedających towar odbiorcom finalny, źródłem informacji jak konkurenci mający w swojej ofercie produkty (...) mogą kształtować swoje ceny. Pozwany dodał, że bez zawarcia przedmiotowego porozumienia konkurujący ze sobą sprzedawcy, nie mieliby możliwości uzyskania takich informacji. Dzięki zawarciu porozumienia wspólnicy i partnerzy (...) wiedzieli, że towary (...) powinni sprzedawać po cenach nie niższych od cen detalicznych wynikających z cenników (...).

Nawiązując do powyższego pozwany za niezasadny uznał zarzut powoda odnoszący się do naruszenia przepisu prawa materialnego tj. art. 6 ust. 1 uokik oraz przepisów postępowania administracyjnego tj. art. 7 k.p.a. oraz art. 77 k.p.a. w zw. z art. 83 uokik poprzez ich niewłaściwe zastosowanie i nie zbadanie specyfiki działania powoda jako grupy zakupowo- sprzedażowej

Podobnie ocenił pozwany zarzut powoda odnoszący się do wadliwego ustalenia w decyzji rynku właściwego. Podkreślił, że przy określeniu rynku właściwego wziął pod uwagę tzw. fazę obrotu (...). Na tej podstawie uznał, że rynkiem produktowym w niniejszej sprawie, na którym doszło do zawarcia porozumienia, jest rynek sprzedaży hurtowej części i akcesoriów rowerowych, zaś ewentualne skutki porozumienia mogły wystąpić na rynku sprzedaży detalicznej, na którym działają wspólnicy i partnerzy powoda. Prezes UOKiK zaznaczył, że mechanizm porozumienia i możliwość wpływu (...) na ceny detaliczne stosowane przez jej członków na rynku sprzedaży detalicznej został opisany w uzasadnieniu decyzji. Stwierdził, że wbrew twierdzeniu powoda w rozstrzygnięciu decyzji nie ma sprzeczności w ocenie, na jakim rynku porozumienie zostało zawarte, a na jakim mogą wystąpić jego skutki. Wskazał, że ceny pozbawione elementu konkurencyjności, mogły kształtować się tylko na poziomie ustalonym w tych umowach lub poziomie wyższym, co bezpośrednio mogło odbijać się na wysokości cen detalicznych na dalszym etapie dystrybucji. Z tego względu pozwany uznał, że zasadnym było przyjęcie, iż powyższe porozumienie narusza interes publiczny.

Odnośnie twierdzenia powoda, iż o wobec braku skutków porozumienia i szkód będących następstwem naruszenia w sprawie brak naruszenia interesu publicznego pozwany podniósł, że braku skutków naruszenia nie można utożsamiać z brakiem naruszenia interesu publicznego. Przywołany w odwołaniu 4,5 % udział akcesoriów i części rowerowych nabywanych przez (...) od (...) w całym obrocie (...) również nie oznacza, że zachowanie (...) nie godziło w interes publiczny.

Pozwany podniósł, że wbrew stanowisku powoda sposób organizacji działalności spółki (...) nie ma w przedmiotowej sprawie znaczenia a zarzut uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu może być również postawiony związkowi przedsiębiorców. Wskazał, że powód zobowiązał się do uwzględniania cennika (...) na niższych szczeblach dystrybucji. Wobec tego zarzut naruszenia art. 7 i 77 §1 kpa w zw. z art. 83 uokik przez nie wyjaśnienie wszystkich okoliczności sprawy, w tym specyfiki działalności powoda w formie grupy sprzedażowo-zakupowej nie jest zasadny.

Nawiązując do powyższego pozwany za niezasadny uznał zarzut powoda dotyczący się do naruszenia przepisów postępowania, tj. art. 227 k.p.a., art. 233 k.p.c. oraz art. 7, 9, 10 i 77 par. 1 k.p.a., jak również art. 107 par. 1 i 3 k.p.a. poprzez nie zamieszenie w decyzji starannego uzasadnienia faktycznego i prawnego, w zakresie wykazania antykonkurencyjnych skutków porozumienia na rynku właściwym.

Pozwany wyjaśnił, iż podstawą do powzięcia uzasadnionego podejrzenia naruszenia ustawy uokik były umowy łączące (...) i (...) pozyskane w toku postępowania wyjaśniającego, a zatem zarzut powoda, że Prezes UOKiK jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego postawił tezę o istnieniu niedozwolonego porozumienia, należy uznać za nieuzasadnioną.

Prezes UOKiK podkreślił, iż w toku prowadzonego postępowania, uwzględnił wypowiedzi (...), z których wynikało, że wspólnicy i partnerzy (...) stosują indywidualną politykę kształtowania swoich cen detalicznych dla zakupionych w ramach (...) towarów, a ich ceny końcowe różnią się od siebie. Dodał, że powyższe okoliczności nie niwelują celu, jakim kierowały się strony przystępując do przedmiotowego porozumienia, bowiem dla stwierdzenia zarzucanej praktyki decydujące znaczenie ma sam fakt ustalenia cen, a nie to czy były one rzeczywiście stosowane przez przedsiębiorców.

W ocenie pozwanego zebrane w sprawie dowody nie pozwoliły jednoznacznie stwierdzić, że (...) zainicjował stwierdzone porozumienie. Zdaniem Prezesa UOKiK z inicjatywą zawarcia umowy regulującej warunki współpracy wystąpiła powodowa Spółka. Pozwany zwrócił uwagę, że pierwszy projekt umowy, według twierdzeń (...), nie zawierał postanowienia o cenach sztywnych. Postanowienie to pojawiło się w kolejnych wersjach umowy.

W opinii Prezesa UOKiK nie można uznać za okoliczność łagodzącą fakt, że przedsiębiorca nie zainicjował porozumienia, bowiem istotne jest, iż Spółka (...) uczestniczyła w tym porozumieniu. Zaznaczył, iż udział powoda w porozumieniu cenowym z (...) został udokumentowany i szczegółowo uzasadniony w decyzji, a zatem zaistniały przesłanki do obciążenia powoda karą pieniężną.

Zdaniem pozwanego na uwzględnienie nie zasługuje także zarzut powoda dotyczący naruszenia art. 106 ust. 1 uokik. Pozwany oświadczył, że przy ustaleniu wymiaru kary miał on na uwadze, że przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję, a praktyka, którą stosował jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Wskazał, że ustalając wysokość kary uwzględnił również geograficzny zasięg oddziaływania zawartego porozumienia, wywołane tym naruszeniem zagrożenie dla interesu publicznoprawnego, jak również okoliczność, iż porozumienie nie wywołało nieodwracalnych lub trudnych do usunięcia skutków dla konkurencji. Prezes UOKiK dodał, że do okoliczności łagodzących zaliczono to, iż przedsiębiorca naruszył przepisy ustawy po raz pierwszy oraz, że ww. praktyki zaniechał przed wydaniem decyzji. Podkreślił, że o dolegliwości kary świadczy nie tyle jej nominalna wysokość, ile jej relacja do przychodu danego przedsiębiorcy i kary maksymalnej, jaka mogła zostać na powoda nałożona.

W szczególności Prezes UOKiK podniósł, iż przy orzeczeniu kary uwzględnił okoliczności wynikające ze specyfikacji rynku, na którym działa przedsiębiorca, charakterystykę produktu oraz fakt zaniechania stosowania praktyki oraz przesłanki wynikające z art. 111 uokik.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów ustalił następujący stan faktyczny:

Po przeprowadzeniu w okresie od dnia 8 listopada 2011r. do 20 czerwca 2012r. postępowania wyjaśniającego Prezes UOKiK postanowieniem z dnia 20 lipca 2012r. Prezes UOKiK wszczął z urzędu postępowanie w związku z podejrzeniem zawarcia przez (...) Company sp.j. i (...) sp. z o.o. niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, polegającego na bezpośrednim ustaleniu cen odsprzedaży towarów, poprzez przyjęcie zobowiązania, iż sprzedaż części i akcesoriów rowerowych będzie następowała po cenach detalicznych określonych w ofercie (...), co może stanowić naruszenie z art. 6 pkt. 1 uokik. Zebrane w postępowaniu wyjaśniającym informacje i dokumenty zostały zaliczone do dowodów wszczętego postępowania.

(Dowód: postanowienie z dnia 20.07.2012r. – k. 2 akta adm.)

akta adm.)

Spółka (...) jest grupą zakupowo-sprzedazową zajmująca się sprzedażą elementów i akcesoriów rowerowych oraz rowerów. Każdy z członków (...) jest właścicielem co najmniej jednego sklepu rowerowego z serwisem (<http://>

www.grupapgr.pl/). Przynależność do (...) jest dobrowolna. W (...) występują dwa rodzaje członkostwa - **wspólnik spółki kapitałowej** oraz **podmiot partnerski**. W celu uzyskania statusu (...) Spółki (...) konieczne jest wstąpienie do spółki poprzez nabycie udziałów na warunkach określonych w umowie spółki. W każdym czasie możliwa jest także rezygnacja z członkostwa.

Prawa i obowiązki wspólników reguluje Umowa spółki z dnia 21 czerwca 2004 r. Zgodnie z § 16 ust. 11 umowy spółki (...) „Oferując do sprzedaży towary nabyte w Spółce każdy ze wspólników zobowiązany jest stosować ceny nie niższe, niż wynikające z obowiązującej w tym zakresie uchwały Zarządu. Uchwała Zarządu może ograniczać w czasie działanie zakazu stosowania cen niższych od minimalnych". Sankcja za naruszenie tego obowiązku określona została w § 16 ust. 12 umowy, który stanowi: „W razie uchybienia zakazowi określonemu w ust. 11 wspólnik zapłaci Spółce karą umowną w wysokości 1000 złotych za każde naruszenie zakazu w stosunku do każdego ze sprzedawanych produktów. Naruszenie zakazu co do różnych produktów rodzi obowiązek zapłaty tylu kar umownych, ilu sztuk produktów dotyczyło naruszenie". W §16 ust. 13 umowy spółki ustalono natomiast, że: „Wspólnik traci uprawnienie do składania zamówień Spółce do czasu pełnego uregulowania zobowiązań z tytułu kar umownych i odszkodowań, o których mowa w ust. 9 i 12”.

(Dowód: Umowa spółka - Akt Notarialny – k. 463-469 akta adm.)

Od dnia zawarcia umowy spółki zarząd (...) nie podjął żadnej uchwały w sprawie cen. Nie były również stosowane sankcje w stosunku do wspólników i partnerów spółki.

(Dowód: wyjaśnienia Spółki (...)- k. 548 akta adm.)

Status (...) Spółki (...) regulowały umowy partnerskie określające zasady współpracy danego przedsiębiorcy ze Spółką. Łącznie podpisano trzy takie umowy. Według stanu na czwarty kwartał 2012r., umowy te przestały obowiązywać, w związku z upływem terminu na jaki zostały zawarte.

(Dowód: Umowa partnerska – k. 455-462, k. 552-577 akta adm., wyjaśnienia (...))

z dnia 14.09.2012r. - k. 363-367, wyjaśnienia (...) z dnia 21.11.2012r. - k. 548 -551)

Z treści punktu III ust. 1 Umowy partnerskiej wynika, że „Zasady współpracy na linii (...) są analogiczne do zasad obowiązujących w danym momencie na linii (...) - Wspólnicy (...). Zarząd (...), który - na gruncie Umowy (...) - odgrywa istotną rolę w ustalaniu szczegółowych reguł współpracy (...) ze Wspólnikami, analogiczną rolę będzie odgrywał w relacjach (...) z Partnerem. (...) zobowiązany jest stosować się również do uchwał Wspólników (...) ”

(Dowód: Umowa partnerska – k. 455-462, k. 552-577 akta adm.)

Celem działalności (...) jest tworzenie swoim członkom możliwie najkorzystniejszych warunków rynkowych umożliwiających zwiększenie ich konkurencyjności. Polega to na umożliwieniu członkom (...) zakupu towarów od producentów lub dostawców na preferencyjnych warunkach cenowych, których nie mieliby możliwości uzyskać indywidualnie. (...) skupiając wiele podmiotów posiada lepszą pozycję negocjacyjną i handlową w rozmowach z producentami i dostawcami. Zamawiając jednorazowo duże ilości towaru dla kilkunastu odbiorców (...) otrzymuje korzystne warunki zakupu czy dostawy. Zakontraktowany przez (...) towar, po doliczeniu marży ustalonej przez (...), dystrybuowany jest następnie do poszczególnych członków lub firm partnerskich (...). Wszyscy członkowie mają jednolite warunki współpracy i zasadniczo cena zamawianego asortymentu jest jednakowa dla wszystkich zamawiających.

W praktyce (...) pełni rolę swoistego pośrednika pomiędzy producentami i dostawcami towaru a swoimi członkami.

(Dowód: wyjaśnienia PGR– k. 196-200 akta adm.)

Ogólne warunki handlowe na 2012r. kierowane przez Spółkę (...) do jej kontrahentów wraz z cennikiem części na 2012 r. zawierały w swej treści następujące postanowienia:

1. Firma (...) sprzedaje wyłącznie do sklepów rowerowych i sportowych.
2. Kupujący jest zobowiązany do przestrzegania sugerowanych cen detalicznych na sezon 2012.
3. Firma (...) nie wyraża zgody na wystawianie zakupionych u niej towarów, na portalach aukcyjnych typu: Allegro czy E., po cenach niższych niż sugerowane ceny detaliczne na sezon 2012.
4. Firma (...) nie wyraża zgody na wystawianie rowerów J. na portalach aukcyjnych typu: (...) czy E., czy innych.
5. Firma (...) zastrzega sobie wyłączne prawo do decydowania o terminie i sposobie przeprowadzenia wyprzedaży czy promocji towarów zakupionych przez jej partnerów handlowych, lecz nie wcześniej niż w lipcu po wcześniejszym powiadomieniu mailowym i telefonicznym wszystkich partnerów handlowych.
6. Firma (...) zastrzega sobie prawo do zerwania współpracy w wypadku naruszenia pkt 2, 3 lub 4 jej ogólnych warunków handlowych

Ogólne warunki handlowe zawierały również informacje dotyczące zasad składania zamówień, form płatności, warunków transportu towarów, kosztów transportu, reklamacji oraz szczegółowe warunki handlowe. Ich integralną częścią były cenniki produktów poszczególnych marek z oferty (...). Cenniki zawierały oznaczenia kodu produktów danej marki lub ich specyfikacji, modelu, kategorii, rodzaju pokrycia, koloru albo rozmiaru, oraz informację o wysokości ceny detalicznej tych produktów.

(Dowód: Oferta handlowa na 2012r. – k. 72-86 akta adm.)

Identyczną treść zawierały Ogólne warunki handlowe, zamieszczone w Ofercie handlowej 2011. Oferta ta, oprócz w/w warunków handlowych, zawierała także cenniki produktów poszczególnych marek obejmujące ceny detaliczne.

(Dowód: Oferta handlowa na 2011r. – k. 19 akta adm.)

Z wyjaśnień złożonych przez (...) wynika, że ceny detaliczne przewidziane w cennikach Spółki były cenami sugerowanymi i nie były kontrahentom narzucane. Firmy współpracujące ze Spółką (...) miały pełną dowolność w kształtowaniu cen odsprzedaży rowerów oraz części i akcesoriów rowerowych z tym, że ceny sugerowane powinny być cenami minimalnymi. (...) zdefiniowała cenę sugerowaną jako cenę minimalną tzn. najniższą rynkową cenę dla klienta detalicznego - konsumenta, która mogła być wyższa.

(Dowód: wyjaśnienia (...) k. 10-13, pismo (...) z dnia 27.01.2012r. - k. 49 akta adm.).

Współpraca pomiędzy Profesjonalną Grupą Rowerową a (...) została nawiązana z inicjatywy (...) poprzez podpisanie umowy w dniu 22 lutego 2011 r.

W pierwszym projekcie umowy przekazanym przez (...) do (...) w dniu 21 stycznia 2011 r. w §2 brak było ust. 2. Zapis ten posiadał wówczas następujące brzmienie: „Odbiorca zobowiązuje się do odbioru zamawianego przez Wspólników i Partnerów towaru i terminowe regulowanie należności za zakupiony towar. Lista Wspólników i Partnerów stanowi oddzielny aneks niniejszej umowy”

W kolejnych projektach umowy w § 2 dopisano ust. 2 zawierający zobowiązanie do stosowania cen detalicznych towarów z oferty (...). Z wyjaśnień (...) wynika, iż przedsiębiorca nie jest w stanie odtworzyć, z czyjej inicjatywy i przez

kogo zostało sformułowane i wprowadzone do umowy to postanowienie. (...) twierdziła, że zapis o współpracy został sformułowany i wprowadzony do umowy z inicjatywy spółki (...).

(Dowód: Umowa o współpracy – k. 60 akta adm., pismo (...) z dnia 3.08.2012r. - k. 184, wyjaśnienia (...) z dnia 14.09.2012r. - k. 363-367)

W podpisanej dnia 22 lutego 2011r. Umowie o współpracy (...) (Dystrybutor) i (...) (Odbiorca) ustaliły zasady współpracy polegającej na sprzedaży produktów określonych marek, które pochodziły z oferty handlowej (...) 2011. Umowa została zawarta na „ czas roku kalendarzowego 2011”. W § 2 ust.2 umowy zawarto postanowienie: „ Odbiorca zobowiązuje się do stosowania cen detalicznych towarów z oferty Dystrybutora, w sprzedaży swoim klientom - w sklepach stacjonarnych i internetowych (również na portalach aukcyjnych) należących do Wspólników i Partnerów. W przypadku sprzedaży towaru po zaniżonej cenie detalicznej Dystrybutor ma prawo skorygować wartość faktury sprzedaży tego towaru o przyznane rabaty. Promocje i obniżki cen wymaga pisemnej zgody Dystrybutora”.

W §5 umowy postanowiono, że ceny ustalane są pomiędzy Dystrybutorem ((...)) i Odbiorcą ((...)) na podstawie aktualnie obowiązującego cennika. Określono w nim również wysokość rabatów przysługujących odbiorcy.

Załącznik nr 1 do ww. umowy zawierał (...) Sp. z o.o. na dzień 22.02.2011r.

(Dowód: Umowa o współpracy z dnia 22 lutego 2011r. – k. 60 -63 akta adm., załącznik do umowy - k. 64 akta adm.)

W dniu 04.03.2011r. strony aneksowały powyższą Umowę o współpracy. Zmiana dotyczyła § 5 umowy, tj. wysokości rabatów przysługujących Odbiorcy.

(Dowód: Aneks do Umowy o współpracy – k. 65 akta adm.)

W dniu 2 stycznia 2012 r. (...) zawarły kolejną Umowę o współpracy z terminem obowiązywania w 2012 r. Za podlegające umowie uznano towary zestawione w Ofercie handlowej 2012.

(Dowód: Umowa o współpracy z dnia 2 stycznia 2012r. – k. 57-59 akta adm.)

W § 2 ust. 2 nowo obowiązującej umowy (...) ponownie zobowiązała się do stosowania cen detalicznych towarów z oferty (...), w sprzedaży prowadzonej w sklepach stacjonarnych i internetowych należących do jej Wspólników i Partnerów. Treść § 2 ust. 2 przedmiotowej umowy jest tożsama z treścią §2 ust. 2 umowy handlowej z 2011r.

(Dowód: Umowa o współpracy z dnia 2 stycznia 2012r. – k. 57-59 akta adm.)

Ze stanowisk złożonych przez (...) i (...) wynika, że współpraca pomiędzy spółkami w czasie obowiązywania Umowy o współpracy przebiega następująco. Przedsiębiorcy z (...) przysyłali zamówienia na początku kolejnego sezonu do (...). Cały plik zamówień trafiał do odpowiedzialnego pracownika (...) z opisem, co zamawiają poszczególne firmy. Zdarzało się również, że niektóre firmy pomijały zgłoszenie do (...) i wysyłały zamówienia bezpośrednio do (...), która następnie potwierdzała zamówienie w (...). Potwierdzenie to następowało zwykle telefonicznie. Obsługą o charakterze formalnym zajmował się oddział (...) w C.. Poszczególni pracownicy mieli przydzielonych przedsiębiorców z (...) i utrzymywali z nimi bieżący kontakt, w celu ustalania zapotrzebowania na towary. Towar wysyłany był z magazynu w L. do poszczególnych przedsiębiorców, zaś faktura była wysłana pocztą lub dowożona osobiście do siedziby (...) w W.. Do przesyłki kierowanej do przedsiębiorców z (...) dołączana była kopia faktury w celu sprawdzenia zgodności dostawy. W czasie sezonu przedsiębiorcy z (...) składali zamówienia bezpośrednio w dziale sprzedaży w C.: poprzez panel zamówień, drogą e-mailową, telefonicznie lub faxem.

Z formalnego punktu widzenia nabywcą była każdorazowo Spółka (...), jednakże dostawa towarów następowała bezpośrednio do sklepów firm składających pierwotne zamówienie, zwykle następnego dnia po złożeniu zamówienia

(Dowód: wyjaśnienia Spółki (...)) – k. 238-239 akta adm., faktury i korespondencja mailowa – k. 249-261, wyjaśnienia Spółki (...) – 363-367)

W dniu 10 sierpnia 2012 r. (...) i (...) podpisały Aneks do Umowy o współpracy z dnia 2 stycznia 2012 r. zmieniający m.in. § 2 umowy. Zapis ten otrzymał następujące brzmienie: „Odbiorca zobowiązuje się do odbioru zamawianego przez Wspólników i Partnerów towaru i terminowe regulowanie należności za zakupiony towar. Lista Wspólników i Partnerów stanowi Załącznik nr 1 do niniejszej umowy. W przypadku nieuregulowania należności w terminie, Odbiorca zobowiązuje się zapłacić na rzecz Dystrybutora odsetki ustawowe naliczone za okres opóźnienia w płatności; odsetki będą naliczane po upływie 7 dni od terminu płatności oznaczonego na każdej z faktur sprzedaży wystawionej przez dystrybutora.”

Aneks wszedł w życie z dniem jego podpisania, z mocą obowiązującą od dnia 2 stycznia 2012r.

(Dowód: Aneks do Umowy o współpracy z dnia 2 stycznia 2012r.- 346-348)

Pismem z dnia 30 listopada 2012r. Prezes UOKiK zawiadomił strony postępowania antymonopolowego (w tym powoda) o zakończeniu zbierania materiału dowodowego oraz możliwości zapoznania się z aktami sprawy i złożenia dodatkowych wyjaśnień w terminie 7 dni od daty doręczenia pisma.

(Dowód: zawiadomienie k. 610- akta adm.)

Pełnomocnik strony powodowej zapoznał się z zebrany materiał dowodowy w dniu 12 grudnia 2012 r.

(Dowód: notatka k. 614- akta adm.)

Z uwagi na umożliwienie zapoznania się stronom z zebrany materiał dowodowy i konieczność jego przeanalizowania, Prezes UOKiK pismem z dnia 19 grudnia 2012r. zawiadomił strony (w tym powoda) o przedłużeniu terminu zakończenia postępowania antymonopolowego do dnia 31 grudnia 2012 r.

(Dowód: zawiadomienie k. 972- akta adm.)

W dniu 21 grudnia 2012 r. Prezes UOKiK wydał decyzję, którą powód zaskarżył w niniejszym postępowaniu. Niniejsza decyzja zawiera informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorcy, do której stronom zostało ograniczone prawo wglądu na etapie postępowania antymonopolowego.

(Dowód: Decyzja Nr (...)) – k. 708-724 akta adm., postanowienie z dnia 4 października 2012r. – k. 532 akta adm., postanowienie z dnia 30 listopada 2012r. – k. 608 akta adm. oraz postanowieniu z dnia 21 grudnia 2012r. – k. 706 akta adm.)

Ze złożonych przez powoda dokumentów wynika, że w 2011 r. Spółka osiągnęła przychód w wysokości (...) zł.

(Dowód: sprawozdanie finansowe – k.203 akta adm.).

Powyższy stan faktyczny został ustalony w oparciu o złożone do akt sprawy wyjaśnienia stron i dokumenty, których wiarygodności i pochodzenia żadna ze stron nie kwestionowała.

Na podstawie dokonanych ustaleń faktycznych Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Z informacji wynikających z akt sprawy wyraźnie wynika, iż zgodnie z treścią §2 ust.2 podpisanej przez powoda z zainteresowanym w dniu 22 lutego 2011 r. Umowy o współpracy (...) sp. z o.o. w W. zobowiązała się, do stosowania cen detalicznych towarów z oferty dystrybutora – dostawcy (...), w ramach sprzedaży detalicznej, prowadzonej przez wspólników i partnerów (...) w sklepach stacjonarnych i internetowych (w tym na portalach aukcyjnych). W toku postępowania antymonopolowego i odwoławczego Prezes UOKiK nie kwestionował twierdzeń powoda, że (...) prowadzi działalność wyłącznie jako grupa zakupowo-sprzedażowa, nie występuje na rynku sprzedaży detalicznej,

nie odsprzedaje towarów nabywanych od (...) swoim wspólnikom i partnerom, a jedynie pośredniczy w zawieraniu transakcji pomiędzy (...) a swoimi wspólnikami i partnerami, prowadzącymi sprzedaż detaliczną. Z uzasadnienia zaskarżonej decyzji wynika, że w ocenie Prezesa UOKiK, na podstawie dokonanych ustaleń nie można było ustalić, który z przedsiębiorców był inicjatorem zawarcia porozumienia i której ze stron umowy należało przypisać główną odpowiedzialność za wprowadzenie do Umowy o współpracy kwestionowanego postanowienia. Niemniej jednak Prezes UOKiK uznał, że działanie (...) było nieumyślne. Również twierdzenia powoda, iż celem działania (...) było wykorzystywanie, dzięki wielkości zamówienia, silniejszej pozycji negocjacyjnej i uzyskiwaniu większych rabatów od dostawców towarów nie było między stronami sporne.

W świetle ustaleń dokonanych na podstawie informacji znajdujących się w aktach administracyjnych wątpliwości Sądu nie budzi fakt, że wspólnicy i (...) spółki (...) byli zobowiązani do stosowania w prowadzonej sprzedaży detalicznej cen detalicznych nie niższych niż ceny detaliczne określone w ofercie (...) na dany rok. Z przedstawionych okoliczności wynika, że skutki zaakceptowania przez (...) postanowienia § 2 ust.2 Umowy o współpracy w brzmieniu wskazanym w zaskarżonej decyzji występowały wyłącznie na krajowym rynku sprzedaży detalicznej części i akcesoriów rowerowych.

Zgodnie z art. 6 ust.1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji na rynku właściwym, polegające na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen lub innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Oznacza to, że jak trafnie w uzasadnieniu zaskarżonej decyzji wskazał Prezes UOKiK, praktyki ograniczające konkurencję ujawniają się na określonym rynku właściwym. Dlatego w celu dokonania poprawnej oceny zachowania uczestników porozumienia w kontekście art. 6 ust.1 pkt 1 uokik konieczne jest w postępowaniu antymonopolowym prawidłowe zdefiniowanie w sprawie rynku właściwego. W uzasadnieniu decyzji Prezes UOKiK określił jako rynek właściwy w sprawie w ujęciu produktowym rynek części i akcesoriów rowerowych. Biorąc pod uwagę, iż odbiorcy produktów dystrybuowanych przez (...) pochodzą z terenu całego kraju, Prezes UOKiK ustalił rynek właściwy w ujęciu geograficznym jako rynek krajowy. Ostatecznie jako rynek właściwy w sprawie Prezes UOKiK wyznaczył krajowy rynek hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych.

Do stwierdzenia, że doszło do stosowania określonej w art.6 ust.1 pkt 1 uokik praktyki ograniczającej konkurencję konieczne jest łączne wystąpienie na danym rynku właściwym dwóch podstawowych przesłanek:

- 1) zawarcie porozumienia według zasad określonych w art. 4 pkt 5 i pkt 6 uokik,
- 2) istnienie nielegalnego charakteru porozumienia w postaci kwalifikowanego celu lub skutku porozumienia, którym jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na określonym w sprawie rynku właściwym poprzez ustalenie ceny lub innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

Podstawowym celem zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, o których mowa w art.6 ust.1 pkt 1 uokik jest ochrona konkurencji rozumianej jako współzawodnictwo niezależnie działających podmiotów zmierzających do osiągnięcia podobnych efektów gospodarczych, której elementem jest niezależne ustalanie przez działających na tym rynku przedsiębiorców własnej strategii rynkowej. Prawidłowe działanie stabilnej i efektywnej konkurencji wymaga, aby uczestnicy rynku samodzielnie, na podstawie rachunku ekonomicznego, podejmowali decyzje dotyczące swoich zachowań na określonym rynku właściwym. Zabronione są więc wszelkie formy działań przedsiębiorców, które mogą ograniczyć prowadzenie działalności gospodarczej w warunkach nieskrępowanej konkurencji na rynku, na którym prowadzą działalność gospodarczą i wywierać negatywny wpływ na jakość i ceny towarów i usług oferowanych na danym rynku właściwym.

Ze względu na specyficzny rodzaj działalności gospodarczej powoda jako podmiotu nie prowadzącego sprzedaży dla odbiorców końcowych, pośrednika pomiędzy zainteresowanym dostarczającym towary a wspólnikami i partnerami (...), prowadzącymi sprzedaż dla odbiorców końcowych ewentualny cel lub skutki zawartego porozumienia mogą wystąpić wyłącznie na rynku, na którym obowiązują ceny detaliczne.

W uzasadnieniu zaskarżonej decyzji Prezes UOKiK stwierdził, że celem zawarcia pomiędzy (...) i (...) porozumienia w zakresie ustalenia cen sprzedaży produktów z oferty (...) było co najmniej ograniczenie konkurencji na krajowym rynku hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych. Prezes UOKiK zauważył, że jakkolwiek wspólnicy i partnerzy (...) nie byli bezpośrednimi kontrahentami (...) i zainteresowany nie miał bezpośredniego wpływu na ich ofertę w zakresie cen sprzedaży odbiorcom końcowym, to wpływ taki na wspólników i partnerów miała (...), która zobowiązała się, że podmioty te będą stosować ceny detaliczne określone w cennikach detalicznych dystrybutora (...).

W ocenie Sądu z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że ewentualne cele lub skutki zawartego przez powoda i zainteresowanego porozumienia w postaci naruszenia konkurencji mogły się pojawić wyłącznie na rynku sprzedaży detalicznej części i akcesoriów rowerowych. Porozumienie zobowiązywało bowiem w istocie wspólników i partnerów (...) a nie samego powoda do stosowania cen detalicznych (...) i ograniczało w ten sposób suwerenność decyzyjną tych właśnie przedsiębiorców a nie powoda.

Mając na uwadze, że ewentualne cele i skutki porozumienia mogły pojawić się na rynku, na którym mają zastosowanie ceny detaliczne, uznać należało, że rynek właściwy nie został wyznaczony w sprawie prawidłowo. Jednocześnie, zdaniem Sądu, w zaskarżonej decyzji Prezes UOKiK nie wykazał, że w wyniku zawartego porozumienia na określonym w sprawie rynku właściwym wystąpiło zagrożenie dla swobodnej konkurencji.

Z okoliczności sprawy nie wynika bowiem, że zawarcie porozumienia skutkowało ograniczeniem swobody decyzyjnej (...) w postaci naruszenia zasady niezależności uczestników porozumienia w zakresie podejmowania samodzielnych decyzji dotyczących własnej strategii ustalania cen detalicznych oferowanych produktów. Zawarte przez powoda i zainteresowanego porozumienie nie mogło ograniczyć swobody decyzyjnej powoda w zakresie cen detalicznych, ponieważ (...) nie prowadziła sprzedaży na rynku hurtowym, odsprzedawała produkty nabywane od dostawców tylko swoim wspólnikom i partnerom, a w swojej działalności nie stosowała cen detalicznych. Porozumienie nie mogło też naruszyć niezależności decyzyjnej uczestników porozumienia, ponieważ przedsiębiorcy, których niezależności decyzyjnej porozumienie dotyczyło nie byli jego sygnatariuszami.

Wobec powyższego stwierdzić należało, iż w zaskarżonej decyzji Prezes UOKiK nie udowodnił, że w wyniku podpisania pomiędzy powodem i zainteresowanym umowy o współpracy, zawierającej w §2 ust.2 kwestionowane postanowienie w brzmieniu wskazanym w zaskarżonej decyzji doszło do zawarcia pomiędzy stronami tej umowy nielegalnego porozumienia, którego celem lub skutkiem było wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na wyznaczonym w sprawie rynku właściwym, określonym jako krajowy rynek hurtowej sprzedaży części i akcesoriów rowerowych.

Mając na uwadze przedstawione okoliczności Sąd Okręgowy, uznając za zasadne wniesione przez powoda odwołanie, na podstawie art. 479^{31a} §3kpc uchylił zaskarżoną decyzję, jako bezpodstawną.

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

SSO Witold Rękosiewicz.