

Sygn. akt VI ACa 1935/13

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 kwietnia 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VI Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący - Sędzia SA – Aldona Wapińska (spr.)

Sędzia SA – Agata Zajac

Sędzia SO (del.) – Mariusz Łodko

Protokolant: – sekr. sąd. Mariola Frąckiewicz

po rozpoznaniu w dniu 17 kwietnia 2015 r. w Warszawie

na rozprawie sprawy z powództwa Firmy Handlowo – Usługowej (...), M. O. i B. O. sp. j. w E.

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

z udziałem zainteresowanych:

(...) sp. z o.o. we W., D. M. P.H.U (...) w B.- (...), (...) sp. z o.o. w W., (...) sp. z o.o. w O., (...) Przedsiębiorstwo (...). M., A. M., M. M. sp.j. w S., Przedsiębiorstwa (...) A. i M. R. sp.j. w L., K. i spółka sp.j. w S., Firmy Handlowej (...) K. C. i T. C. sp.j. w S., W. M. (1) oraz (...) s.c. „Z.W. M.” w Z., M. K. P.H.U. (...) w G., M. M. (3) Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe - (...) w Ł., M. W. Firma Handlowo-Produkcyjna (...) (...) w B., L. Ć. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe (...) w S., D. W. Firma Handlowo-Usługowa (...) w J., Przedsiębiorstwa Handlowego (...) B. D. (1), B. D. (2), Ł. D. sp.j. w T., (...) Sp. z o.o. w L., S. O. Firma (...) w N., Grupy (...) SA w B., T. Ć. (1) Przedsiębiorstwo – Produkcyjno – Handlowo - Usługowe (...) w D., (...) sp. z o.o. w P., Przedsiębiorstwa Handlowo-Usługowego (...) sp. z o.o. w K., (...) sp. z o.o. w B., Przedsiębiorstwa (...) T. i T. sp.j. w R., A. M. (2) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w S., G. S. Hurtownia (...) w B., P. G. Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w B., Hurtowni (...) sp. z o.o. w D., (...) Przedsiębiorstwo Produkcyjno –Handlowo - Usługowe sp. z o.o. w T., S. Z. Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe (...) w N., A. S. (1) Przedsiębiorstwo Handlowo - Usługowe (...) w G., (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. (poprzednio: Przedsiębiorstwa (...) sp. z o.o. w J. P.), (...) sp. z o.o. w B., (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej w P., R. M. Przedsiębiorstwo Produkcyjno – Usługowo - Handlowe (...) w P., (...) sp.j. w R., P. K. Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) w M., E. Ż. PPHU (...) Hurtownia (...) w K., (...) K. T. i Wspólnicy sp.j. w C., (...) sp. z o.o. w Z., Przedsiębiorstwa Handlowego (...) sp. z o.o. w G., H. D. (...) Przedsiębiorstwo Handlowo – Usługowo - Produkcyjne w K., Zakładu Usługowo-Handlowego (...) sp.j. w S., (...) sp. z o.o. w Z., A. M. (3) (...) w P., R. B. (...) w K., (...) - Firma Handlowa, B. G., K. G., spółka jawna w Ł., (...) sp. z o.o. w R., I. S. (...) I. W. w K., (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej w K., Przedsiębiorstwa Handlu (...) S.A. w P., (...) sp. z o.o. w U., (...) S.A. w W., T. M. (...) w D.

o ochronę konkurencji i nałożenie kary pieniężnej

oraz z powództwa (...) s.c. „Z.W. M.” w Z.,

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

z udziałem zainteresowanych: (...) sp. z o.o. we W., D. M. P.H.U (...) w B.- (...), (...) sp. z o.o. w W., (...) sp. z o.o. w O., (...) Przedsiębiorstwo (...) M., A. M., M. M. sp.j. w S., Przedsiębiorstwa (...) A. i M. R. sp.j. w L., K. i spółka sp.j. w S., Firmy Handlowej (...) K. C. i T. C. sp.j. w S., „Firmy Handlowo-Uslugowej (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., (...) s.c. „Z.W. M.” w Z., M. K. P.H.U. (...) w G., M. M. (3) Przedsiębiorstwo Producyjno Handlowo Usługowe - (...) w Ł., M. W. Firma Handlowo-Produkcyjna (...) (...) w B., L. Ć. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe (...) w S., D. W. Firma Handlowo-Uslugowa (...) w J., Przedsiębiorstwa Handlowego (...) B. D. (1), B. D. (2), Ł. D. sp.j. w T., (...) Sp. z o.o. w L., S. O. Firma (...) w N., Grupy (...) SA w B., T. Ć. (1) Przedsiębiorstwo – Producyjno – Handlowo - Usługowe (...) w D., (...) sp. z o.o. w P., Przedsiębiorstwa Handlowo-Uslugowego (...) sp. z o.o. w K., (...) sp. z o.o. w B., Przedsiębiorstwa (...) T. i T. sp.j. w R., A. M. (2) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w S., G. S. Hurtownia (...) w B., P. G. Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w B., Hurtowni (...) sp. z o.o. w D., (...) Przedsiębiorstwo Producyjno – Handlowo - Usługowe sp. z o.o. w T., S. Z. Przedsiębiorstwo Producyjno -Handlowe (...) w N., A. S. (1) Przedsiębiorstwo Handlowo - Usługowe (...) w G., (...) Sp. z o.o. z siedzibą w W. (poprzednio: Przedsiębiorstwa (...) sp. z o.o. w J. P.), (...) sp. z o.o. w B., (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej w P., R. M. Przedsiębiorstwo Producyjno – Usługowo - Handlowe (...) w P., (...) sp.j. w R., P. K. Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) w M., E. Ż. PPHU (...) Hurtownia (...) w K., (...) K. T. i Wspólnicy sp.j. w C., (...) sp. z o.o. w Z., Przedsiębiorstwa Handlowego (...) sp. z o.o. w G., H. D. (...) Przedsiębiorstwo Handlowo – Usługowo - Producyjne w K., Zakładu Usługowo-Handlowego (...) sp.j. w S., (...) sp. z o.o. w Z., A. M. (3) (...) w P., R. B. (...) w K., (...) - Firma Handlowa, B. G., K. G., spółka jawna w Ł., (...) sp. z o.o. w R., I. S. (...) I. W. w K., (...) Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością spółki komandytowej w K., Przedsiębiorstwa Handlu (...) S.A. w P., (...) sp. z o.o. w U., (...) S.A. w W., T. M. (...) w D.

o ochronę konkurencji i nałożenie kary pieniężnej

na skutek apelacji powodów

od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

z dnia 5 września 2013 r.

sygn. akt XVII AmA 129/10

I. oddala obie apelacje;

II. zasądza od Firmy Handlowo – Usługowej (...), M. O. i B. O. sp.j. w E. i W. M. (1) na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwoty po 270 zł (dwieście siedemdziesiąt złotych) tytułem zwrotu kosztów postępowania apelacyjnego.

VI ACa 1935/13

UZASADNIENIE

Decyzją Nr (...) z dnia 28 grudnia 2009r. pozwany Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów po przeprowadzeniu wszczętego z urzędu postępowania antymonopolowego przeciwko Fabryce (...) S.A. w L. oraz innym przedsiębiorcom :

a) na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów, uznał za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez Fabrykę (...) S.A. w L. oraz wskazanych poniżej przedsiębiorców niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów, poprzez ustalanie

pomiędzy Fabryką (...) S.A. w L. oraz wskazanymi poniżej przedsiębiorcami w umowach handlowych dotyczących sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez (...) S.A. w L., cen sprzedaży tych towarów przez przedsiębiorców:

1. (...) Sp. z o.o. we W.,
2. D. M. P.H.U (...) w B.- (...),
3. Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowo-Produkcyjne (...) Sp. z o.o. w W.,
4. (...) Sp. z o.o. w O.,
5. (...) Przedsiębiorstwo (...)M., A. M., M. M. sp.j. w S.,
6. Przedsiębiorstwo (...) A. i M. R. sp.j. w L.,
7. K. i spółka sp.j. w S.,
8. Firma Handlowa (...) K. C. i T. C. sp.j. w S.,
- 9. „Firma Handlowo-Uslugowa (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E.,**
- 10. W. M. (1) oraz (...) s.c. „Z.W. M.” w Z.,**
11. M. K. P.H.U. (...) w G.,
12. M. M. (3) Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe - (...) w Ł.,
13. M. W. Firma Handlowo-Produkcyjna (...) (...) w B.,
14. L. Ć. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe (...) w S.,
15. D. W. Firma Handlowo-Uslugowa (...) w J.,
16. Przedsiębiorstwo Handlowe (...) B. D. (1), Ł. D. sp.j. w T.
17. (...) Sp. z o.o. w L.,
18. S. O. Firma (...) w N.,
19. Grupę (...) SA w B.,
20. T. Ć. (1) Przedsiębiorstwo-Produkcyjno-Handlowo-Uslugowe (...) w D.,
21. (...) A Sp. z o.o. w P.,
22. Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) Sp. z o.o. w K.,
23. (...) Sp. z o.o. w B.,
24. Przedsiębiorstwo (...) T. i T. sp.j. w R.,
25. A. M. (2) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w S.,
26. G. S. Hurtownia (...) w B.,
27. P. G. Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w B.,

28. Hurtownię (...) Sp. z o.o. w D.,
29. (...) Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Uslugowe Sp. z o.o. w T.,
30. S. Z. Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowe (...) w N.,
31. A. S. (1) Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) w G.,
32. Przedsiębiorstwo (...) Sp. z o.o. w J. P.,
33. (...) Sp. z o.o. w B.,
34. (...) sp.j. w P.,
35. R. M. Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Uslugowo-Handlowe (...) w P.,
36. (...) sp.j. w R.,
37. P. K. Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) w M.,
38. E. Ż. PPHU (...) Hurtownia (...) w K.,
39. (...) K. T. i Wspólnicy sp.j. w C.,
40. (...) Sp. z o.o. w Z.,
41. Przedsiębiorstwo Handlowe (...) Sp. z o.o. w G.,
42. H. D. (...) Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowo-Produkcyjne w K.,
43. Zakład Uslugowo-Handlowy (...) sp.j. w S.,
44. (...) Sp. z o.o. w Z.,
45. A. M. (3) (...) w P.,
46. R. B. (...) w K.,
47. (...) - Firma Handlowa, B. G., K. G., spółka jawna w Ł.,
48. (...) Sp. z o.o. w R.,
49. I. S. (...) I. W. w K.,
50. (...) sp.j. w K.,
51. Przedsiębiorstwo Handlu (...) S.A. w P.,
52. (...) Sp. z o.o. w U.,
53. (...) S.A. w W.,
54. T. M. Hurt i (...) w D.,

co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i stwierdził zaniechanie jej stosowania przez ww. przedsiębiorców z dniem 01.01.2007r., za wyjątkiem Przedsiębiorstwa Handlowego (...) B. D. (1), Ł. D. sp.j. w T., który zaniechał stosowania tej praktyki z dniem 06.05.2006 r.

b) na podstawie art. 105 ust. 1 k.p.a. w zw. z art. 83 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów umorzył jako bezprzedmiotowe postępowanie antymonopolowe w sprawie zawarcia przez Towarzystwo (...) S.A. w K. i Fabrykę (...) SA w L. niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, poprzez ustalanie pomiędzy powyżej wskazanymi przedsiębiorcami w umowach handlowych dotyczących sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez (...) SA w L., cen sprzedaży tych towarów przez (...) SA.

c) na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów nałożył, z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy, w zakresie opisanym w punkcie I.a sentencji tej decyzji, kary pieniężne na wskazanych przedsiębiorców, **w tym na „ Firmę Handlowo-Uslugową (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E. karę w wysokości 103.457 zł, na (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. karę w wysokości 1.678 zł, za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie z Z. M..**

d) na podstawie art. 77 w zw. z art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów postanowił obciążyć tych przedsiębiorców kosztami opisanego w pkt I.a postępowania, w tym „ Firmę Handlowo-Uslugową (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E. kwotą 45 zł, (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. kwotą 45 zł, za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie z Z. M., oraz zobowiązał tych przedsiębiorców do ich zwrotu na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Od powyższej Decyzji odwołanie złożyli powodowie – „ Firma Handlowo-Uslugowa (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E. oraz (...) s.c. „Z.W. M.” w Z., zaskarżając Decyzję w całości i zarzucając:

1) naruszenie prawa materialnego tj. przepisu 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 z późn. zm.) poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na wydaniu decyzji o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającej zaniechanie jej stosowania,

2) naruszenie prawa materialnego tj. przepisu art. 6 ust. 1 punkt 1 ustawy poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, że w okolicznościach sprawy doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów a zawarte umowy handlowe stanowiły zakazane w tym przepisie porozumienie,

3) naruszenie prawa materialnego tj. przepisu art. 106 ust. 1 punkt 1 Ustawy poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na nałożeniu na skarżącego kary pieniężnej,

4) naruszenie przepisu § 10 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na uznaniu, że w przedmiotowej sprawie nie zachodzi wyłączenie wertykalne przewidziane w Rozporządzeniu.

5) naruszenie przepisu art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 84 Ustawy oraz art. 7 i 8 k.p.a. , poprzez naruszenie zasad swobodnej oceny dowodów, polegające na formułowaniu wniosków sprzecznych z zasadami logiki i doświadczenia życiowego jak również nie rozważenie wszechstronne wszystkich okoliczności sprawy i przyjęcie, że:

a) klauzule 5.2.6, 5.2.13 z umów handlowych badane przez Prezesa UOKiK w niniejszym postępowaniu stanowią niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję co jest sprzeczne z językowym i prawnym sensem klauzuli,

b) (...) S.A. oprócz jednoznacznie wskazujących zapisów wynikających z umów handlowych zastosowała szereg narzędzi świadczących o tym, iż ceny o jakich mowa w umowie nie były cenami sugerowanymi lecz narzuconymi.

c) umowy handlowe zawarte pomiędzy (...) S.A. oraz jej odbiorcami w jednoznaczny sposób wskazywały na istnienie systemu monitoringu i kontroli, czyli narzędzi za pomocą, którego (...) S.A. w pośredni sposób chciała wpływać na decyzje cenowe swoich odbiorców.

d) przedsiębiorcy - odbiorcy zdawali sobie sprawę z faktu istnienia w umowach zapisu o monitoringu i kontroli, w związku z czym przy swoich decyzjach cenowych musieli brać pod uwagę istnienie w umowach takowego zapisu,

e) przedsiębiorcy - odbiorcy, którzy podpisali dokument (...) mieli świadomość zarówno w 2005 r. jak i w 2006 r. jakie oczekiwania (...) S.A. ma w zakresie kształtowania przez nich cen odsprzedaży,

f) fakt opracowania przez (...) SA powyższej Deklaracji i przedłożenia jej do podpisu nawet tylko niektórym odbiorcom, jest dodatkowym dowodem świadczącym o kształtowaniu przez tego przedsiębiorcę cen odsprzedaży wyrobów,

6) naruszenie przepisu art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 84 Ustawy oraz art. 7 i 8 k.p.a., poprzez nie przeanalizowanie całości zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego w szczególności pism i materiałów przesłanych przez uczestników postępowania (karty od nr (...) do nr (...)), nie rozważenie wszechstronne wszystkich okoliczności sprawy oraz jednostronną ocenę materiału dowodowego.

7) naruszenie przepisów art. 107 § 1-3 k.p.a. i art. 6 k.p.a. w zw. z art. 83 Ustawy poprzez niezamieszczenie wymaganego przepisami prawa starannego uzasadnienia faktycznego i prawnego decyzji.

8) naruszenie przepisów art. 111 Ustawy w zw. z art. 106 ust. 1 punkt 1 Ustawy poprzez niewłaściwe zastosowanie oraz art. 7, 8, 9 k.p.a. i art. 2 Konstytucji RP w aspekcie przedstawienia przez (...) S. A. Prezesowi UOKiK umowy z 2005 r. w ramach udzielania w roku 2005 wyjaśnień co miało istotny wpływ na wydanie Decyzji.

W związku z powyższym powodowie wnosili o zmianę w całości zaskarżonej Decyzji poprzez stwierdzenie, że zawarte pomiędzy przedsiębiorcami - uczestnikami postępowania antymonopolowego umowy handlowe nie stanowiły niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów a zatem praktyki naruszającej konkurencję, a w konsekwencji o uchylenie nałożonej w decyzji kary lub ewentualnie o uchylenie decyzji i umorzenie postępowania wobec braku niedozwolonego porozumienia. Z ostrożności procesowej, w razie gdyby powyższy wniosek nie został uwzględniony, wnieśli o uchylenie Decyzji i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Prezesowi UOKiK. Ponadto powodowie wnieśli o zasądzenie od Prezesa UOKiK kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa wg norm przepisanych.

Dodatkowo w uzasadnieniu odwołań podnieśli m.in., że interpretacja zapisów umów handlowych objętych przedmiotowym postępowaniem została zawarta w 20 wyrokach ustalających wydanych przez 20 sądów polskich. Wskazali, iż przedmiotowe wyroki ustalają, że zgodnie z zamiarem stron, celem wskazanych w sentencji umów handlowych zawartych pomiędzy (...) (pozwany) a powodem (Dystrybutorem) nie było wprowadzenie po stronie Dystrybutora obowiązku dokonywania sprzedaży towarów po cenach sugerowanych, podawanych przez (...). Powołane przez powodów wyroki to:

1) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Białymstoku z dnia 13 marca 2009 r., sygn. akt VIII GC 47/09 w sprawie z powództwa (...) Sp. z o. o. w B. przeciwko (...) S.A.

2) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Tarnowie z dnia 15 kwietnia 2009 r., sygn. akt V GC 46/09 w sprawie z powództwa Fumy Handlowej (...) K. C. i T. C. sp. j. przeciwko (...) S. A..

3) prawomocny wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Opolu z dnia 8 maja 2009 r., sygn. akt V GC 116/09 w sprawie z powództwa A. M. (2) przeciwko Fabryce (...) S. A.

- 4) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Zamościu z dnia 13 maja 2009 r., sygn. akt V GC 149/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. w Z. przeciwko (...) S. A.
- 5) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego dla Łodzi - Śródmieścia w Łodzi z dnia 15 maja 2009r., sygn. akt XII GC 111/09 w sprawie z powództwa M. M. (3) prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowo - Usługowe (...) w Ł. przeciwko (...) S.A.
- 6) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego Katowice - Wschód w Katowicach z dnia 29 czerwca 2009 r. sygn. akt VII GC 396/09/1 w sprawie z powództwa I. W. (W.) przeciwko (...) S. A. (z rygorem natychmiastowej wykonalności).
- 7) prawomocny wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Rzeszowie z dnia 30 lipca 2009 r., sygn. akt V GC 381/09 w sprawie z powództwa Hurtowni (...) sp. z o. o. przeciwko Fabryce (...) S. A..
- 8) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Kaliszu z dnia 5 sierpnia 2009 r., sygn. akt V GC 188/09 w sprawie z powództwa J. Z., S. Z. prowadzących działalność gospodarczą pod firmą Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe (...) w N. przeciwko (...) S. A.
- 9) wyrok Sądu Rejonowego w Gorzowie Wielkopolskim z dnia 9 września 2009 r., sygn. akt V GC 292/09 w sprawie z powództwa A. S. (1) przeciwko (...) S. A.
- 10) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Bydgoszczy z dnia 15 września 2009 r., sygn. akt IX GC 128/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. przeciwko (...) S. A.
- 11) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Lublinie z dnia 1 października 2009 r., sygn. akt VIII GC 547/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. przeciwko (...) S. A.
- 12) wyrok Sądu Rejonowego Szczecin - Centrum w Szczecinie z dnia 21 października 2009 r., sygn. akt XI GC 705/09 w sprawie z powództwa Zakładu Usługowo - Handlowego (...) sp. jawnej w S. przeciwko (...) S. A.
- 13) prawomocny wyrok Sądu Rejonowego w Toruniu z dnia 23 października 2009 r., sygn. akt: V GCupr 703/09 w sprawie z powództwa: Przedsiębiorstwa Handlowego (...) B. D. (1), B. D. (2), Ł. D. sp. j. w T. przeciwko (...) S. A.
- 14) wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Gorzowie Wielkopolskim z dnia 29 października 2009 r., sygn. akt V GC 550/09 wydany w sprawie z powództwa M. K. prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą P.H.U. (...) przeciwko (...) S. A.
- 15) wyrok Sądu Rejonowego Poznań - Stare Miasto w Poznaniu z dnia 4 listopada 2009 r., sygn. akt IX GC 1070/09/2 wydany w sprawie z powództwa (...) sp. j. przeciwko (...) S. A.
- 16) wyrok Sądu Rejonowego w Zabrzu z dnia 18 listopada 2009 r., sygn. akt V GC 196/09 w sprawie z powództwa B. - C. przeciwko (...).
- 17) wyrok Sądu Rejonowego w Gliwicach z dnia 26 listopada 2009 r., sygn. akt VII GC 670/09 w sprawie z powództwa T. przeciwko (...) S. A..
- 18) wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Rzeszowie z dnia 2 grudnia 2009 r., sygn. akt V GC 799/09 wydany w sprawie z powództwa T. M. prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą (...) T. M. w D..
- 19) wyrok Sądu Rejonowego dla Warszawy Pragi - Północ w Warszawie z dnia 8 grudnia 2009 r., sygn. akt VII GC 495/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. przeciwko (...) S. A.
- 20) wyrok Sądu Rejonowego w Dąbrowie Górniczej z dnia 21 grudnia 2009 r., sygn. akt V GC 373/09 wraz z uzasadnieniem w sprawie z powództwa D. W. przeciwko (...) S. A.

Z sentencji tych wyroków wynikało ustalenie, że zgodnie z zamiarem stron celem umów handlowych zawartych pomiędzy Fabryką (...) S. A. w L. a wskazanymi wyżej podmiotami „nie było wprowadzenie po stronie powódki obowiązku dokonywania sprzedaży towarów po cenach sugerowanych, podawanych przez pozwaną a w związku z tym nie istnieją jakiegokolwiek roszczenia odszkodowawcze pozwanej względem powódki z tytułu szkody poniesionej na skutek nie wykonania lub nienależytego wykonania przez powódkę obowiązku dokonywania sprzedaży towarów, po cenach sugerowanych, podawanych przez pozwaną”.

Wyrokiem z dnia 5 września 2013r. Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

1/ oddalił oba odwołania,

2/ zasądził od (...) s.c. „Z. W. M.” w Z. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 360 zł tytułem kosztów zastępstwa procesowego,

3/ zasądził od „Firmy Handlowo - Usługowej (...), M. O. i B. (...) Spółka jawna” w E. na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 360 zł tytułem kosztów zastępstwa procesowego.

Podstawą rozstrzygnięcia Sądu Okręgowego były następujące ustalenia faktyczne i rozważania prawne:

Fabryka (...) S.A. w L. zawarła z szeregiem przedsiębiorców tj.: 1. (...) Sp. z o.o. we W., 2. D. M. P.H.U (...) w B.- (...), 3. (...) Sp. z o.o. w W., 4. (...) Sp. z o.o. w O., 5. (...) Przedsiębiorstwo (...).M., A. M., M. M., M. M. Sp.j. w S., 6. Przedsiębiorstwem (...) A. i M. R. sp.j. w L., 7. K. i Spółka sp.j. w C., 8. Firmą Handlową (...) K. C. i T. C. sp.j. w S., 9. „Firma Handlowo-Usługowa (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., 10. W. M. (1) oraz (...) s.c. „Z.W. M.” w Z., 11. M. K. P.H.U. (...) w G., 12. M. M. (3) Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe - (...) w Ł., 13. M. W. Firma Handlowo-Produkcyjna (...) (...) w B., 14. L. Ć. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe (...) w S., 15. D. W. Firma Handlowo-Usługowa (...) w J., 16. Przedsiębiorstwem Handlowym (...) B. D. (1), B. D. (2), (...) Spółka jawna w T., 17. (...) Sp. z o.o. w L., 18. S. O. Firma (...) w N.,

19. Grupą (...) SA w B., 20. T. Ć. (1) Przedsiębiorstwo-Produkcyjno-Handlowo-Usługowe (...) w D., 21. (...) Sp. z o.o. w P., 22. Przedsiębiorstwem Handlowo-Usługowym (...) Sp. z o.o. w K., 23. (...) Sp. z o.o. w B., 24. Przedsiębiorstwem (...) T. i T. sp.j. w R., 25. A. M. (2) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w S., 26. G. S. Hurtownia (...) w B., 27. P. G. Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w B., 28. Hurtownią (...) Sp. z o.o. w D., 29. (...) Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowo-Usługowe Sp. z o.o. w T., 30. S. Z. Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe (...) w N., 31. A. S. (1) Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe (...) w G., 32. Przedsiębiorstwem (...) Sp. z o.o. w J. P., 33. (...) Sp. z o.o. w B., 34. (...) J.D. K. sp.j. w P., 35. R. M. Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowo-Handlowe (...) w P., 36. (...) sp.j. w R., 37. P. K. Przedsiębiorstwo Handlowo – Usługowe (...) P. K. w M., 38. E. Ż. PPHU (...) Hurtownia (...) w K., 39. (...) K. T. i Wspólnicy sp.j. w C., 40. (...) Sp. z o.o. w Z., 41. Przedsiębiorstwem Handlowym (...) Sp. z o.o. w G., 42. H. D. (...) Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowo-Produkcyjne w K., 43. Zakładem Usługowo-Handlowym (...) sp.j. w S., 44. (...) Sp. z o.o. w Z., 45. A. M. (3) (...) w P., 46. R. B. (...) w K., 47. (...) - Firma Handlowa, B. G., K. G., spółka jawna w Ł., 48. (...) Sp. z o.o. w R., 49. I. S. (...) I. W. w K., 50. (...) sp.j. w K., 51. Przedsiębiorstwem Handlu (...) S.A. w P., 52. (...) Sp. z o.o. w U., 53. (...) S.A. w W., 54. T. M. (...) w D. - umowy handlowe obowiązujące w 2005 (umowy handlowe z dnia 10 stycznia 2005r.) i 2006r. (umowy handlowe z dnia 02 stycznia 2006r.), zawierające tożsame postanowienia, dotyczące sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez Fabrykę (...) S.A. w L., cen sprzedaży tych towarów przez odbiorców. Inicjatorem przedmiotowego porozumienia była Fabryka (...) S.A. w L., która przygotowała zakwestionowany wzorzec umowny na 2005r. wraz z aneksami oraz na 2006r. wraz z aneksami. Fabryka (...) S.A. opracowała także „Deklarację przestrzegania zasad sprzedaży” jako towarzyszącą umowie handlowej z 03 stycznia 2005r., która została niezwłocznie wycofana z obrotu i zastąpiona umową właściwą z dnia 10 stycznia 2005r.

Zgodnie z § 5 pkt 5.2.6 tych umów handlowych odbiorca zobowiązany był m.in. do dołożenia w miarę możliwości, z uwzględnieniem postanowień punktu 5.2.13 tej umowy oraz w zakresie dozwolonym obowiązującymi przepisami

prawa starań, aby sprzedaż wyrobów (...) S.A. na każdym ze szczebli dystrybucji odbywała się z uwzględnieniem zasad uczciwej konkurencji. „Przejawiać się to powinno w zakazie stosowania cen nieuczciwych, za które uważane będą ceny, które w sposób znaczny odbiegają od cen cennikowych lub sugerowanych” za wyjątkiem promocji, „a także w zapobieganiu nieuzasadnionemu różnicowaniu cen wyrobów na każdym ze szczebli dystrybucji, (...) nie sprzedawania tych wyrobów po cenach dumpingowych lub rażąco niskich, zawierających nieuzasadnione lub/i zróżnicowane opusty, rabaty bądź inne instrumenty finansowe wpływające na cenę wyrobu, której stosowanie może stanowić czyn nieuczciwej konkurencji i wpływać na zachwianie równowagi rynkowej oraz zdrową konkurencję”. Powyższe zalecenia (...) S.A. „podyktowane są w szczególności stosownymi przepisami prawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji jak i troską o dobre imię i pozycję rynkową (...) S.A., które mogą doznać uszczerbku również poprzez dalsze działania odbiorcy”. Dalej ten punkt umowy zawiera uregulowanie, iż „odbiorca zobowiązuje się do uwzględnienia w swoich działaniach zaleceń wymienionych w zdaniach poprzednich oraz uprzedniego uzgadniania z Dostawcą stosowanych warunków przy wprowadzeniu wyrobów Dostawcy na niższe szczeble dystrybucji w zakresie ich zgodności z zasadami uczciwej konkurencji oraz polityki handlowej Dostawcy, jak również dołożenia staranności, aby sprzedaż detaliczna wyrobów Dostawcy odbywała się w sugerowanych cenach nie niższych niż cena cennikowa wyrobu zgodnie z cennikiem o którym mowa w § 9 umowy” tj. z cennikiem aktualnym w momencie podpisania umowy. (...) S.A. zobowiązała się w umowie do pisemnego powiadamiania odbiorców o każdorazowej zmianie cen na 30 dni przed rozpoczęciem obowiązywania nowych cen oraz przesłania pisemnego powiadomienia o szczegółach tej zmiany na 14 dni przed dniem rozpoczęcia ich obowiązywania (§ 9 pkt 9.4 umowy).

Umowa ta stanowiła ponadto w § 5 pkt 5.2.8 i pkt 5.2.10, iż (...) S.A. zastrzegła sobie prawo wglądu do dokumentów związanych ze sprzedażą przez odbiorcę jej wyrobów oraz, że na żądanie (...) S.A. odbiorcy przekażą jej sprawozdania finansowe oraz sprawozdania statystyczne za wskazane przez nią okresy.

Zgodnie z treścią § 5 pkt 5.2.13 umowy odbiorcy byli również zobowiązani do „przestrzegania zasad polityki handlowej Dostawcy, a w szczególności zasad uczciwej konkurencji przejawiających się również w zakazie stosowania cen nieuczciwych, za które były uważane ceny, które w sposób znaczący odbiegają od cen cennikowych lub sugerowanych”, za wyjątkiem okresów promocji.

Z kolei § 10 pkt 1 umowy przewidywał wysokość opustów podstawowych przyznanych przez (...) S.A. odbiorcom, w zależności od ich aktywności na rzecz (...) S.A., szerokości sprzedawanego asortymentu, przestrzegania terminów płatności oraz przestrzegania pozostałych warunków handlowych ustalonych w tej umowie, w wysokości wskazanej w § 10 pkt 2 umowy. Jednakże stosownie do § 10 pkt 5 tej umowy w przypadku nie stosowania się odbiorców do polityki handlowej (...) S.A. przedsiębiorca ten miał prawo do jednostronnej zmiany wcześniej ustalonych warunków handlowych.

§ 13 pkt 13.3 umowy przewidywał, iż rażące naruszenie jej postanowień przez odbiorców, a w szczególności w razie powtarzającego się niestosowania się odbiorców do zasad uczciwej konkurencji lub polityki handlowej (...) S.A. upoważniało tego przedsiębiorcę do jej rozwiązania ze skutkiem natychmiastowym.

Do przedmiotowej umowy z 2006r. (...) S.A. oraz wszyscy odbiorcy zawarli w dniu 02 stycznia 2006r. aneksy o numerach (...) o analogicznej treści, różniące się wszelako wielkością opustów w zależności od wielkości sprzedaży wyrobów (...) S.A.

Aneks nr (...) dotyczył uszczegółowienia zapisów zawartych w § 10 umowy tj. wielkości przyznanego odbiorcy opustu w zależności od wielkości sprzedaży towarów (...) S.A. w poszczególnych miesiącach roku. Jednakże aneks ten w § 2 pkt 9 przewidywał, iż wszelkie upusty mogą zostać wstrzymane przez (...) S.A. w przypadku naruszenia zasad uczciwej konkurencji lub/i zasad polityki handlowej tego przedsiębiorcy opisanych w punktach 5.2.1-5.2.17 umowy handlowej. Przy czym „w przypadku wątpliwości co do zasad przestrzegania umowy handlowej odbiorca winien poddać się kontroli odpowiednich dokumentów w tym zakresie przez Dostawcę” (§ 10 pkt 9 aneksu).

Z kolei aneks nr (...) przewidywał przyznanie odbiorcom dalszych dodatkowych opustów kwartalnych od obrotów netto do określonej w tych aneksach wysokości za należyte realizowanie przez odbiorców polityki handlowej (...)

S.A. Podstawowymi kryteriami oceny odbiorców w zakresie realizowania polityki handlowej (...) S.A. było rzetelne realizowanie przede wszystkim umowy handlowej za rok 2006, a zwłaszcza postępowanie zgodnie z postanowieniami punktów 5.2.1-5.2.17 tej umowy (§ 2 pkt 1 aneksu).

W 2006 r. odbiorców oprócz umów obowiązywały też dwa wykazy cen stworzone przez (...) S.A. Pierwszy cennik obowiązywał ich od 30 maja 2005r. do 22 lutego 2006r., drugi cennik obowiązywał od 23 lutego 2006r..

Analogiczne umowy zostały zawarte w dniu 02 stycznia 2006r. zarówno między Fabryką (...) S.A. w L. a „ Firmą Handlowo-Uslugową (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E. (k. 859-866 akt adm.) oraz między Fabryką (...) S.A. w L. a (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. (k. 798-806 akt adm.) i obowiązywały do 31 grudnia danego roku.

(...) S.A. zawierające ceny, do których odnosiły się zapisy przedmiotowych umów handlowych były zamieszczane na stronie internetowej producenta.

Postanowieniem z dnia 14 grudnia 2007 r. wszczęto postępowanie antymonopolowe w związku z podejrzeniem zawarcia przez Fabrykę (...) S.A. w L. oraz szereg przedsiębiorców niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję. W toku postępowania jeden z przedsiębiorców T. Ć. (1), prowadzący działalność gospodarczą jako Przedsiębiorstwo- Produkcyjno- Handlowo- Usługowe (...) w D., przedstawił dokumentację mającą znaczenie dla rozstrzygnięcia w niniejszej sprawie, w tym własną korespondencję z Fabryką (...) S.A. dotyczącą ustalania cen na produkty (...) S.A. (k. 10809 – 10831 akt adm.).

„ Firma Handlowo-Uslugowa (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E. uzyskała w 2008r. przychód w wysokości stanowiącej tajemnicę przedsiębiorcy i opisanej w załączniku nr 2 do Decyzji. (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. uzyskał w 2008r. przychód w wysokości stanowiącej tajemnicę przedsiębiorcy i opisanej w załączniku nr 3 do Decyzji.

Przedmiotowe umowy handlowe były stosowane przez (...) S.A i powodów oraz wymienionych wyżej przedsiębiorców do dnia 31.12.2006 r., za wyjątkiem przedsiębiorcy Przedsiębiorstwo Handlowe (...) B. D. (1), Ł. D. sp. j. w T., który zaniechał jej stosowania z dniem 6.05.2006 r.

Od 2007 r. (...) S.A. zmieniła wzór umowy handlowej zawieranej z odbiorcami od 2007 r. w zakresie brzmienia § 5 umowy, zobowiązując odbiorców do dołożenia staranności aby sprzedaż detaliczna jej wyrobów odbywała się w sugerowanych cenach, które w sposób znaczny i nieuzasadniony nie będą odbiegać od ceny cennikowej wyrobu zgodnie z cennikiem, o którym mowa w § 9 tej umowy, tj. cennikiem z dnia wskazanego w tym postanowieniu umowy. Umowy handlowe obowiązujące w 2007 r. zawierane były w oparciu o wzór z dokonaną zmianą § 5.

Dnia 28 grudnia 2009r. Prezes UOKiK wydał zaskarżoną Decyzję, w której przesądził na podstawie zgromadzonych w postępowaniu umów handlowych, że Fabryka (...) S.A. w L. zawarła z wymienionymi przedsiębiorcami, w tym „ Firmą Handlowo-Uslugową (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., (...) s.c. „Z.W. M.” w Z., niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję.

W tym stanie faktycznym Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznał, iż oba odwołania nie zasługują na uwzględnienie.

W ocenie Sądu pierwszej instancji zaskarżona Decyzja jest słuszna i znajduje uzasadnienie w przepisach prawa, zaś podnoszone w odwołaniach przez powodów - „ Firmę Handlowo-Uslugową (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. zarzuty nie mogą skutkować jej zmianą bądź uchyleniem.

Sąd meriti uznał, iż Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów słusznie zastosował w niniejszej sprawie ustawę z dnia 16 lutego 2007 r. (Dz. U. Nr. 50, poz. 331) o ochronie konkurencji i konsumentów, pomimo, że będące przedmiotem postępowania przed organem antymonopolowym zawarcie niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję miało miejsce pod rządami poprzedniej ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319 z późn. zm.). Jednakże nowe prawo nie penalizuje zachowania, które do tej pory nie było uznawane za zakazane. W przedmiotowej sytuacji zachodzi bowiem ciągłość ochrony.

Istotnym jest w tej kwestii, iż obecny art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy jest de facto powtórzeniem art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z 2000r., zatem ustawa z 2007 r. recypowała przepisy poprzedniej ustawy odnośnie zakazanych porozumień ograniczających konkurencję. Tym samym – pomimo zmiany ustaw – przepisy materialnoprawne w taki sam sposób zakazywały zachowań, które zarzucono powodom. Przy czym wobec braku w polskim ustawodawstwie „prawa międzyczasowego” należy stosować zasadę bezzwłocznego działania prawa procesowego i materialnego, zgodnie z którą nowe przepisy wchodzą w życie bezzwłocznie i znajdują zastosowanie we wszystkich sprawach, bez względu na chwilę wszczęcia postępowania. Zdaniem Sądu pierwszej instancji jeśli prawodawca zamierzałby od wskazanej zasady odstąpić, wówczas uchwaliby stosowne przepisy wyznaczające ściśle granice tego odstępstwa.

W ocenie Sądu Okręgowego Prezes UOKiK prawidłowo przyjął, iż zawarte pomiędzy (...) S.A. a przedsiębiorcami, w tym „Firmą Handlowo-Usługową (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. porozumienie było porozumieniem określonym w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, do zawarcia którego doszło na krajowym rynku sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych, które spowodowało naruszenie interesu publicznoprawnego konkurentów i konsumentów.

Zgodnie z powyżej wskazanym przepisem art. 6 ust. 1 pkt. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są porozumienia, których 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. W myśl tego przepisu zakazane jest zatem nie tylko ustalanie cen, ale także i ich elementów, tj. np. marż handlowych, wszelkich narzutów do cen, rabatów, upustów, jak i innych składników kalkulacyjnych ceny mających wpływ na ostateczny poziom cen. Przy czym zakazane są porozumienia cenowe mające na celu ustalenie zarówno konkretnego poziomu cen, jak i cen minimalnych, w związku z ustaleniem których przedsiębiorcy będący stronami porozumienia nie mogą stosować cen niższych niż określone w relacjach z kontrahentami. Dla określenia celu podstawowe znaczenie ma obiektywny cel, a nie subiektywne wyobrażenie jego stron o zamiarach czy motywach działania. Antykonkurencyjny cel nie musi wynikać ze wszystkich postanowień porozumienia, wystarczającym jest, iż zawierać ono będzie tylko poszczególne klauzule zmierzające do ograniczenia lub eliminacji konkurencji (K. Kohutek Komentarz do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów LEX 2008). Zagrożenie dla konkurencji musi być realne, aby uznać je za naruszenie konkurencji, przy czym nie ma znaczenia, czy postanowienia niedozwolonego porozumienia zostały wprowadzone w życie.

Sąd pierwszej instancji wskazał ponadto, iż w świetle art. 4 pkt 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez porozumienia rozumie się umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów, uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki, uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych. Z kolei zgodnie z art. 4 pkt 6 ustawy szczególnym rodzajem porozumień są porozumienia dystrybucyjne zawierane między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży.

W niniejszym przypadku ujawnione na prawidłowo ustalonym krajowym rynku sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych porozumienie miało formę pisemną w postaci dwustronnych umów handlowych zawieranych pomiędzy dystrybutorami a producentem - Fabryką (...) S.A.- tj. wymienionych w decyzji identycznych porozumień pionowych na linii (...) S.A. – dystrybutorzy, które składają się w jedno porozumienie cenowe ograniczające konkurencję. Miało też charakter porozumienia wertykalnego – pionowego, gdyż wiązało przedsiębiorców na różnych szczeblach obrotu.

Przedsiębiorcy będący odbiorcami towarów (a faktycznie działający niejednokrotnie jako dystrybutorzy towarów), tak jak „Firma Handlowo-Usługowa (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. zawierali umowy handlowe z Fabryką (...) S.A., poprzez zaakceptowanie ich treści i podpisanie, które to umowy regulowały warunki zakupu towarów przez odbiorców Fabryki (...) S.A. oraz warunki dalszej odsprzedaży towarów przez tych odbiorców.

W ocenie Sądu Okręgowego przedmiotowe umowy zgromadzone przez Prezesa UOKiK stanowią bezpośrednie dowody zawarcia przez powodów oraz innych przedsiębiorców zakazanego porozumienia cenowego polegającego na uzgodnieniu stosowania w obrocie handlowym cen minimalnych. Celem i zamiarem porozumienia zawartego pomiędzy produkującym wyrobów (...) S.A. a poszczególnymi przedsiębiorcami było ustalenie ceny na szczeblu obrotu detalicznego, co świadczy o horyzontalnym efekcie porozumienia.

Treść zawieranych umów handlowych, a w szczególności zawarty w § 5 pkt 5.2.6 dotyczący obowiązków odbiorców wskazuje, iż odbiorca zobowiązany został do uzgodnień ze (...) jako dostawcą towarów - przy wprowadzaniu wyrobów dostawcy na niższe szczeble dystrybucji - w zakresie polityki handlowej również do tego, aby sprzedaż detaliczna wyrobów (...) S.A. odbywała się po cenach nie niższych niż cena wynikająca z cennika, o jakim mowa w § 9 umowy. Sąd zwrócił uwagę na fakt zobowiązania odbiorców do sprzedaży wyrobów po cenach zasadniczo nie odbiegających od cen cennikowych, przy jednoczesnym zaznaczeniu, aby odbiorca nie sprzedawał wyrobów po cenach dumpingowych, rażąco niskich, zawierających zróżnicowane upusty, rabaty bądź inne instrumenty finansowe wpływające na cenę wyrobu. Sąd pierwszej instancji zgodził się z Prezesem UOKiK, że tym samym odbiorcy zostali zobowiązani do stosowania cen nie niższych, niż ceny cennikowe, a nie zostały im te ceny zasugerowane, rekomendowane, czy też polecone. Interpretacji tej nie może zmienić fakt zastosowania w umowie, w tym w jej § 5 zapisów o „cenach sugerowanych”, czy zaleceniach dostawcy, a także wprowadzenia do umowy mylącego wskazania, aby sprzedaż wyrobów dostawcy na każdym ze szczebli dystrybucji odbywała się z uwzględnieniem zasad uczciwej konkurencji. W świetle pkt 5.2.6 umowy stosowanie zasad uczciwej konkurencji powinno przejawiać między innymi w zakazie stosowania cen nieuczciwych, za które w rozumieniu tego zapisu umowy będą uważane ceny, które w znaczny sposób odbiegają od cen cennikowych lub sugerowanych. Nie można zatem mówić o uczciwej konkurencji w sytuacji, gdy poziom cen został odbiorcom narzucony poprzez określenie, iż nie mogą być one niższe, niż ceny cennikowe lub sugerowane, przy czym za niezastosowanie się do tych zasad polityki handlowej groziły odbiorcom daleko idące sankcje. Ponadto dokonano rozróżnienia pomiędzy cenami cennikowymi, a sugerowanymi.

Odnosząc się do opinii prof. J. B., dotyczącej znaczenia zapisów umownych, z której to opinii wynika konkluzja, iż tekst w ścisłym sensie ma raczej charakter zalecenia niż bezwzględnej obligacji – Sąd Okręgowy wskazał, iż jest ona wyłącznie opinią językową, która nie może mieć decydującego znaczenia przy interpretacji tekstów umów cywilnoprawnych pod kątem ich zgodności z przepisami prawa, w szczególności ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Sama bowiem wykładnia językowa jest niewystarczająca dla ustalenia celu, jaki miały strony w zawarciu konkretnego porozumienia. Istotne jest również zachowanie przedsiębiorców i jego skutki na rynku, uregulowania zawarte w ustawie antymonopolowej oraz wykładnia funkcjonalna. Sąd pierwszej instancji miał przy tym na względzie, iż zakazane porozumienia cenowe z reguły są trudne do wykrycia, gdyż zawierane są przy użyciu środków, które mogą wprowadzać w błąd jeśli chodzi o intencje i cel takiego porozumienia.

W ocenie Sądu meriti ceny sugerowane nie są zakazane tylko wtedy, gdy nie mają charakteru cen sztywnych, czy minimalnych. Takie podejście znajduje odzwierciedlenie nie tylko w świetle obowiązującego rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 230, poz. 1691) oraz poprzednio obowiązującego rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189 ze zm.), ale również i w ustawodawstwie Komisji Europejskiej, tj. Obwieszczeniu Komisji „Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych” (Dz. Urz. WE 2000/C 291/01) oraz rozporządzenia Komisji (WE) z dnia 22 grudnia 1999r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz. Urz. WE (...) 336/21). Za cenę sugerowaną może być więc uznana jedynie taka cena, która jest wyłącznie propozycją, czyli rekomendacją producenta, czy dostawcy wobec swojego odbiorcy. Przy czym odbiorca musi mieć pełną swobodę w zakresie stosowania się do tej sugestii. Dostawca nie może zatem w żaden sposób wywierać na odbiorcę bezpośrednio lub pośrednio wpływu w przedmiocie cen. W przeciwnym bowiem przypadku cena taka staje się ceną narzuconą.

Sąd pierwszej instancji podniósł, iż z § 5 pkt 5.2.8 i 5.2.10 umowy wynika, że (...) S.A. zastrzegła sobie prawo kontroli i monitoringu działalności odbiorców na rynku w zakresie związanym ze sprzedażą jej wyrobów, co świadczy o istnieniu narzędzi, za pomocą których (...) S.A. starała się wpływać na decyzje cenowe swoich odbiorców. Ponadto w myśl § 13 pkt 13.3 umowy oraz § 10 pkt 10.5 umowy (...) S.A. przewidziała dla siebie nie tylko prawo do zmiany warunków handlowych, ale i do rozwiązania umowy w przypadku nie stosowania się odbiorcy do zasad uczciwej konkurencji lub polityki handlowej dostawcy, przejawiającej się – w ocenie Sądu – w kontekście całej umowy i zawartych do niej aneksów, między innymi w stosowaniu cen nie niższych niż cennikowych określonych w umowie. Zagrożenie wyżej wymienionymi sankcjami przemawia za tym, iż nie można przyjąć, by ceny wskazane w umowach handlowych jako sugerowane, istotnie mogłyby być dowolnie stosowane przez dystrybutorów, skoro istniała ze strony producenta możliwość podjęcia działań rodzących dla dystrybutorów negatywne skutki za stosowanie odmiennych cen, niż zgodne z polityką handlową (...) S.A., czyli cen niższych niż cennikowe. Zdaniem Sądu nie ma przy tym znaczenia, czy kontrola i monitoring, jak również określone w umowie sankcje były stosowane przez organizatora porozumienia, istotny jest bowiem sam fakt możliwości zastosowania w praktyce tych postanowień umowy ograniczających swobodę prowadzenia przedmiotowej działalności przez przedsiębiorców będących stronami umów zawartych ze (...) S.A. i wpływ jaki owe sankcje wywierały na swobodę decyzyjną dystrybutora. Uzasadnionym jest zatem przyjęcie, iż zagrożenie sankcjami wpływało na stosowanie się do uregulowań narzuconych przez (...) S.A.

Sąd pierwszej instancji uznał, iż o wpływaniu przez (...) S.A. na kształtowanie cen odsprzedaży świadczy również istnienie systemu dodatkowych rabatów i premii za stosowanie się przez odbiorców do polityki handlowej (...) S.A. Aneks nr (...) przewidywał bowiem przyznanie odbiorcom dodatkowych opustów kwartalnych za należyte realizowanie przez odbiorców polityki handlowej (...) S.A., podczas gdy podstawowymi kryteriami oceny odbiorców w zakresie realizowania polityki handlowej (...) S.A. było rzetelne realizowanie umowy handlowej na rok 2006, w tym postępowanie zgodnie z postanowieniami punktów 5.2.1.- 5.2.17 tej umowy, czyli nie sprzedawanie wyrobów (...) S.A. poniżej cen wynikających z cennika. Z kolei aneks nr (...) zawarty z odbiorcami przewidywał, iż wszelkie opusty mogą zostać wstrzymane w przypadku naruszenia zasad uczciwej konkurencji lub/i zasad polityki handlowej opisanych w punktach 5.2.1- 5.2.17 umowy, czyli również w zakresie sprzedaży wyrobów (...) S.A. poniżej cen wynikających z cennika.

W ocenie Sądu Okręgowego powyższe potwierdza więc tezę, iż (...) S.A. poprzez zakładanie w umowach handlowych oraz dotyczących się jej aneksach systemu monitoringu i kontroli, groźby rozwiązania umowy w przypadku nie stosowania się do jej polityki handlowej m.in. w zakresie ustalania cen odsprzedaży oraz przyznania systemu dodatkowych upustów za stosowanie się do jej polityki handlowej, w sposób bezpośredni i pośredni wpływała na kształtowanie przez odbiorców cen odsprzedaży jej wyrobów, co oznacza, iż ceny określone w umowie handlowej jako sugerowane, były w rzeczywistości cenami narzuconymi odbiorcom.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zwrócił ponadto uwagę na fakt opracowania przez (...) S.A. „Deklaracji przestrzegania zasad sprzedaży” podpisanej tylko przez część odbiorców w 2005 r. Zdaniem tego Sądu z treści tej deklaracji jednoznacznie wynika, iż miała ona na celu zobowiązanie podpisujących ją odbiorców do stosowania upustów nie wyższych niż oznaczone w tej deklaracji, a także do stosowania cen nie niższych niż ceny cennikowe, przez co (...) S.A. wyznaczyła ceny minimalne, jakie mogli stosować odbiorcy. Nawet jeśli powyższa deklaracja, jak twierdzi (...) S.A. obowiązywała zaledwie kilka dni, uszczegółowiła ona zapisy zawarte w umowie handlowej na 2005r., tym samym bez wątpienia potwierdzając intencje (...) S.A. co do ustalenia cen minimalnych odsprzedaży przez odbiorców jej wyrobów.

W ocenie Sądu meriti w tym kontekście doniosłe znaczenie mają również dowody stanowiące korespondencję pomiędzy (...) S.A. a jednym z odbiorców – T. Ć. (1), z której to wynika, iż (...) S.A. uzależniła zwrot kosztów promocji dla tego odbiorcy od zastosowania się przez niego do zaproponowanych przez (...) S.A. cen minimalnych. Ponadto w korespondencji tej skierowanej do dystrybutorów (...) S.A. informuje o zamiarze bardzo wnikliwego analizowania przestrzegania zapisów umowy handlowej (k. 10831 akt adm.) Sąd zwrócił ponadto uwagę na sam fakt wyrażania przez (...) S.A. zgody na przeprowadzenie promocji, przy równoczesnym przedstawieniu minimalnych cen detalicznych

wyrobów objętych promocją podanych w gazetkach reklamowych, czy też na prośbę o przesłanie projektu gazetki reklamowej do ostatecznej akceptacji. Istotne znaczenie dowodowe ma także – zdaniem Sądu pierwszej instancji - „Regulamin promocji – VIII 2006 r.” (k.10834 akt adm.) skierowany do dystrybutorów posiadających podpisaną umowę handlową z (...) S.A. na rok 2006, świadczący o ustalaniu cen odsprzedaży niektórych wyrobów do sklepów po wskazanych przez (...) S.A. cenach.

Za niezwykle wymowną Sąd Okręgowy uznał przy tym okoliczność, że omawiane wyżej umowy handlowe zawierane przez przedsiębiorców były jednolitej treści, gdyż jednolita była polityka handlowa (...) S.A.

Wobec powyższego Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdził, że zawarte przez Fabrykę (...) S.A. w L. oraz szereg przedsiębiorców porozumienie polegało na bezpośrednim ustalaniu w umowach handlowych między Fabryką (...) S.A. w L. oraz przedsiębiorcami minimalnych cen odsprzedaży przez przedsiębiorców – odbiorców wyrobów produkowanych i sprzedawanych im przez Fabrykę (...) S.A. w L.. Celem i zamiarem przedmiotowego porozumienia było zatem ustalenie ceny na szczeblu obrotu detalicznego. Organizator porozumienia - Fabryka (...) S.A. w L. warunkami umowy handlowej wpływał na zachowania hurtowników, tym samym ograniczając ich swobodę gospodarczą poprzez narzucenie im konieczności sprzedaży towarów po takiej cenie, aby osiągnąć cenę detaliczną nie niższą, niż cena cennikowa.

Sąd Okręgowy podkreślił, iż tego typu porozumienie cenowe, uznawane za jedno z „najcięższych” rodzajów porozumień, nie podlega wyłączeniu spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Zgodnie bowiem z przepisem art. 7 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów do porozumień, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy nie stosuje się wyłączeń o jakich mowa w art. 7 ust. 1 ustawy. Ponadto art. 8 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, iż Rada Ministrów może w drodze rozporządzenia wyłączyć określone rodzaje porozumień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Podobne uregulowania zawierał również art. 7 poprzednio obowiązującej ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów. W dniu 13 sierpnia 2002r. zostało wydane na podstawie art. 7 poprzednio obowiązującej ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189 ze zm.) obowiązujące do dnia 31 grudnia 2007r. Natomiast od dnia 01 stycznia 2008r. obowiązuje rozporządzenie z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 230, poz. 1691). Jednakże zarówno w myśl § 10 ww. rozporządzenia z 2002r. jak i § 7 rozporządzenia z 2007r. wyłączenia określonych porozumień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu lub powodują ograniczenie prawa nabywcy do ustalania cen sprzedaży poprzez narzucanie przez dostawcę m.in. minimalnych cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Powyższe oznacza, że ustalanie przez strony porozumienia cen minimalnych odsprzedaży towarów nie podlega wyłączeniu na podstawie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, rozporządzenia z dnia 13 sierpnia 2002r., jak i rozporządzenia z 19 listopada 2007r. Wobec tego zarzuty dotyczące naruszenia przepisu § 10 rozporządzenia z dnia 13 sierpnia 2002r. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na uznaniu, że w przedmiotowej sprawie nie zachodzi wyłączenie wertykalne przewidziane w rozporządzeniu, należało – zdaniem Sądu pierwszej instancji – uznać za bezzasadne.

Nadto, w ocenie Sądu meriti, z jednakowej treści umów zawartych przez przedsiębiorców wynika bezspornie, iż celem tego porozumienia było wyeliminowanie konkurencji pomiędzy odbiorcami Fabryki (...) S.A. poprzez zobowiązanie ich do odsprzedaży wyrobów co najmniej po minimalnej cenie określonej w umowie handlowej – z uwagi na odniesienie się do cen cennikowych, de facto pod groźbą zastosowania konkretnych sankcji. Porozumienie to niewątpliwie oddziaływało na konkurencję na rynku krajowym farb i lakierów oraz wyrobów pomocniczych, albowiem ingerowało w mechanizm rywalizacji rynkowej pomiędzy dystrybutorami działającymi na innym szczeblu obrotu, niż przedsiębiorca inicjujący porozumienie tj. (...) S.A. Ograniczona stała się konkurencja wewnątrzmarkowa dystrybutorów w odniesieniu do towarów objętych cenami minimalnymi właśnie z tego powodu, że ceny te, zgodnie z treścią umów handlowych, miały zostać ujednocnione. W sytuacji oferowania przez dystrybutorów zakupionych

u producenta (...) S.A. towarów na kolejny szczebel dystrybucji (do sklepu), nie mogli oni kształtować ceny wg rachunku ekonomicznego, przy uwzględnieniu ponoszonych kosztów, co w konsekwencji wpływało na cenę detaliczną, która przez to była wyższa, niż mogłaby być w warunkach swobodnej konkurencji. Nie miało przy tym znaczenia, czy poszczególni dystrybutorzy posiadali wiedzę o swoich konkurentach mających podpisane takie same umowy o współpracy handlowej, gdyż ujednoczenie cen było faktem niezależnie od tego, czy dystrybutorzy znali przyczynę tego zjawiska. Rezygnacja z suwerenności decyzyjnej odbiorców w związku ze zgodą na zawarcie w umowach handlowych uregulowań ograniczających im samodzielność w zakresie ustalania cen, prowadzi bowiem do wyłączenia swobodnej gry rynkowej, objawiającej się zazwyczaj w konkurowaniu o klienta poprzez obniżanie cen, marży. Ustalanie minimalnych cen odsprzedaży ogranicza możliwość reagowania przez dystrybutora na impulsy rynkowe w postaci aktualnego popytu i podaży na rynku właściwym, a w efekcie zniekształca działanie mechanizmów konkurencji w ten między innymi sposób, iż ceny kształtują się na wyższym poziomie niż w przypadku gry wolnorynkowej. Zdaniem Sądu wyeliminowanie konkurencji miało zatem prowadzić do zwiększenia zysków zarówno dostawcy jak i odbiorców, którzy zgodnie z treścią porozumienia utrzymywaliby ceny na określonym poziomie, nie będąc zmuszonym ich obniżyć.

Sąd pierwszej instancji podkreślił, iż zakazane są porozumienia, których **celem lub skutkiem** jest wyeliminowanie lub ograniczenie konkurencji, a zatem **niekoniecznym jest wystąpienie skutku** stosowania niedozwolonej praktyki **w postaci ograniczenia bądź wyłączenia konkurencji**. Wystarczającym jest bowiem zamiar przedsiębiorców rezygnacji ze swej suwerenności decyzyjnej lub jej części, w niniejszym przypadku co do autonomicznego kształtowania cen odsprzedaży. Zdaniem Sądu Okręgowego dzięki uczestnictwu w tym porozumieniu przedsiębiorcy mogli jednak z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć wysokość cen stosowanych przez konkurentów, co ma wpływ na ograniczenie konkurencji „wewnątrzmarkowej”. Stosownie bowiem do wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 października 1972 r. w sprawie 8/72, „ustalanie cen, nawet tych, które zaledwie stanowią ceny docelowe, wpływa na konkurencję, ponieważ takie ceny docelowe umożliwiają wszystkim uczestnikom kartelu przewidzenie w zasadnie prawdopodobnym stopniu, jaka będzie polityka cenowa realizowana przez ich konkurentów”. Przy czym dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma obiektywny cel umowy, a nie subiektywne wyobrażenia jej stron o celach czy motywach działania.

W ocenie Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów uzasadnione jest więc twierdzenie, że w niniejszej sprawie został naruszony interes publicznoprawny konkurentów, a w efekcie także konsumentów. Interes publicznoprawny konkurentów i konsumentów objawia się w warunkach niezakłóconej konkurencji, bowiem tylko wtedy przedsiębiorcy i konsumenci mają gwarancję realizacji konstytucyjnej wolności gospodarczej i ochrony swoich praw, w tym w szczególności do współzawodnictwa w celu uzyskania przewagi na rynku pozwalającej na uzyskanie maksymalnych korzyści ekonomicznych ze sprzedaży towarów i usług przy maksymalnym zaspokojeniu potrzeb konsumentów po jak najniższej cenie. Tymczasem niedozwolona praktyka była niewątpliwie ukierunkowana, aby pozbawić przedsiębiorców możliwości swobodnego kształtowania cen sprzedawanych towarów, co jest odczuwalne dla ostatecznych odbiorców tych towarów.

Tym samym, w opinii Sądu Okręgowego, spełnione zostały wszystkie przesłanki uznania danego porozumienia za niedozwolone w świetle przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Powodowie „Firma Handlowo-Uslugowa (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. zawarli w dniu 02 stycznia 2006 r. tego typu umowę handlową z Fabryką (...) S.A., która to umowa stanowi dowód uczestnictwa w opisywanym niedozwolonym porozumieniu, wobec wyrażenia przez powodów woli stosowania postanowień określających „ceny minimalne” produktów w razie ich dalszej odsprzedaży. Dla Sądu pierwszej instancji istotne znaczenie w tym względzie miał zwłaszcza fakt zaakceptowania i podpisania umowy zawierającej zakwestionowaną treść przez powodów, co pozwala uznać, iż powodowie zgodzili się na warunki współpracy z (...) S.A. określone w umowie, których celem miało być wyeliminowanie konkurencji. Dowodzi to, iż powodowie uczestniczyli w wykrytej przez pozwanego zмовie cenowej.

Sąd Okręgowy podkreślił, że (...) S.A. jako sprzedawca farb i lakierów, zorganizował swoją działalność w sposób zwyczajowy, tworząc sieć dystrybutorów produkowanych przez niego towarów. Warunki współpracy z dystrybutorami zostały określone we wzorcu umownym przygotowanym przez (...) S.A. Skoro producent narzucał warunki umów,

oznaczało to, iż istotnym jest dla niego przyjęcie przez przedsiębiorców, w tym powodów, danych warunków. Z kolei przyjęcie przez wszystkich dystrybutorów tych warunków mogło odnieść zamierzony, pełny skutek na rynku w postaci wyeliminowania konkurencji. Nadto nieracjonalnym, bo nieprzydatnym dla osiągnięcia zamierzonego celu byłoby określanie przez (...) S.A. ceny minimalnej tylko w jednej, czy części umów. Stąd też jasnym dla przedsiębiorców musiało być, iż (...) S.A. chciała w dany sposób zorganizować swoją sieć. W przeciwnym wypadku producent nie narzucałby przygotowanych przez siebie warunków współpracy w tym zakresie. Nie ma przy tym znaczenia, czy odbiorcy mieli wiedzę na temat wszystkich czy konkretnych kontrahentów mających podpisane takie same umowy handlowe ze (...) S.A., istotny jest bowiem cel porozumienia, a nie liczba przedsiębiorców w nim uczestniczących.

Odnosząc się jedynie na marginesie do powołanych przez powodów wyroków Sądów Rejonowych, Sąd pierwszej instancji wskazał, że jakkolwiek sentencje prawomocnych wyroków zgodnie z art. 365 § 1 k.p.c. wiążą nie tylko strony i sąd, który je wydał, lecz również inne sądy oraz inne organy państwowe i organy administracji publicznej, a w wypadkach w ustawie przewidzianych także inne osoby, nie mogą one jednak przemawiać za przyjęciem, iż wolą stron nie było zawarcie porozumienia, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt. 1 ustawy o o.k.i k. Oceniając w niniejszej sprawie czy doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia Sąd miał na uwadze, że sądy cywilne powołanymi przez powoda w odwołaniu wyrokami ustaliły, że celem stron umów zawartych pomiędzy (...) S.A. oraz jej odbiorcami nie było wprowadzenie po stronie odbiorców obowiązku dokonywania sprzedaży towarów po cenach sugerowanych podawanych przez (...) S.A., gdy tymczasem zdaniem Sądu jak wyżej wskazano, porozumienie to określało i wiązało strony co do stosowania cen minimalnych, a nie sugerowanych. Dodatkowo wyroki te dotyczą ewentualnych roszczeń odszkodowawczych (...) S.A. względem powodów z tytułu poniesionej szkody, sądy wydając powołane przez powoda wyroki nie badały więc przesłanek zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję na danym rynku właściwym w oparciu o przepisy ustawy antymonopolowej, do którego to badania jest uprawniony Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, lecz jednostkowe umowy cywilnoprawne. Tym samym, jak wynika z sentencji konkretnych wyroków, sądy te orzekały w związku z powództwem dotyczącym umowy handlowej w zakresie cen sugerowanych, a nie cen minimalnych, których narzucanie było przejawem niedozwolonego porozumienia udowodnionego w niniejszym postępowaniu. Sąd wskazał, iż w świetle utrwalonego orzecznictwa Sądu Najwyższego, wynikające z art. 365 § 1 k.p.c. związanie Sądu orzeczeniem wydanym w innej sprawie należy rozumieć jako wyłączenie możliwości kwestionowania w rozstrzyganej sprawie ustaleń i ocen prawnych zawartych w prawomocnym rozstrzygnięciu innej przedmiotowo sprawy, ale między tymi samymi stronami (wyroki Sądu Najwyższego z dnia 4 marca 2008 r. IV CSK 441/07, opublik. LEX nr. 376385, z dnia 8 marca 2010 r. II PK 249/09 LEX 589978). Owo związanie treścią prawomocnego orzeczenia wyraża nakaz przyjmowania przez wskazane w przepisie art. 365 § 1 k.p.c. podmioty, że w objętej tym orzeczeniem sytuacji stan prawny przedstawiał się tak jak to wynika z sentencji wyroku. Podmioty te związane są dyspozycją konkretnej i indywidualnej normy prawnej wywiezionej przez sąd z przepisów prawnych zawierających normy generalne i abstrakcyjne w procesie subsumcji określonego stanu faktycznego (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 czerwca 2009 r. II PK 302/08, LEX nr. 513001). Sąd obowiązany jest zatem uznać, iż kwestia prawna, która była już przedmiotem rozstrzygnięcia w innej sprawie, a która ma znaczenie prejudycjalne w sprawie przez niego rozpoznawanej, kształtuje się tak jak to przyjęto w prawomocnym wcześniejszym wyroku (wyrok Sądu Najwyższego z 7 stycznia 2004 r. CK 192/02/ LEX nr. 599542 z dnia 2 grudnia 2009 r. ICSK 249/10 LEX nr. 607232). Zdaniem Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów bezspornym jest za to, że przedmiot rozstrzygnięcia w niniejszej sprawie (z odwołania od decyzji Prezesa UOKiK o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nałożenie kary pieniężnej) i przedmiot rozstrzygnięcia w sprawach zakończonych powołanymi przez powoda wyrokami (o ustalenie) nie jest tożsamy. Ponadto między sprawą rozstrzygniętą już prawomocnym orzeczeniem, a sprawą rozstrzyganą musi zachodzić związek prawny tego rodzaju, że prawomocne orzeczenie zapadłe w pierwszej sprawie zawiera rozstrzygnięcie będące konieczną przesłanką rozstrzygnięcia drugiej sprawy (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 22 listopada 2007 r. sygn. akt. III CSK 141/07 LEX nr. 621147). Przy czym istotnym jest, że moc wiążącą ma tylko sentencja orzeczenia, nie mają jej zaś zawarte w uzasadnieniu motywy rozstrzygnięcia Sądu (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 15 lutego 2007r. II CSK 452/06). W okolicznościach rozstrzyganej sprawy Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów więc stwierdził, iż kwestia będąca przedmiotem ustalenia przez Sąd Rejonowy w powołanych wyrokach

nie mogła mieć wpływu na ocenę dopuszczalności i prawidłowości zaskarżonej Decyzji Prezesa UOKiK. Tym samym treść tych wyroków nie może mieć bezpośredniego przełożenia na wynik niniejszego postępowania.

Sąd uznał, iż Prezes UOKiK prawidłowo przyjął, że powodowie zaniechali stosowania niedozwolonej praktyki dopiero z dniem 1 stycznia 2007 r., albowiem umowa handlowa zawierająca zakwestionowaną treść, którą podpisali powodowie obowiązywała do 31 grudnia 2006 r., a na 2007 r. (...) S.A. przygotowała nowy wzorzec umowy różniący się w kwestionowanym zakresie od poprzedniego. Natomiast tylko jasny i konkretny przekaz odnośnie zakończenia udziału w porozumieniu świadczy o zaniechaniu stosowania praktyki zniekształcającej konkurencję. Sąd Okręgowy zajmując przedmiotowe stanowisko miał na uwadze wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 07 stycznia 2004 r. C-204/00 P, w którym wskazano m.in., iż „jeżeli przedsiębiorstwo milcząco popiera inicjatywę, która ze względu na swój antykonkurencyjny charakter jest niezgodna z prawem, nie dystansując się publicznie od jej treści lub nie zawiadamiając o niej organów administracyjnych, to skutecznie zachęca do kontynuowania naruszeń i utrudnia jego wykrycie. Ten współudział stanowi bierny sposób uczestnictwa w naruszeniu, tym samym może on być podstawą uznania odpowiedzialności tego przedsiębiorstwa. Co więcej, okoliczność, że przedsiębiorstwo nie stosuje w praktyce uzgodnień zapadłych podczas spotkania, które miało cel niezgodny z zasadami konkurencji, nie może zwolnić go od odpowiedzialności za udział w kartelu, chyba że zdystansowało się ono publicznie od uzgodnień zapadłych w ramach kartelu.” W ocenie Sądu, niezależnie więc od działań przedsiębiorców w ramach porozumienia, zaniechanie porozumienia powinno nastąpić w sposób wyraźny, wskazujący na zdystansowanie się do jego treści, co w przypadku powodów miało miejsce dopiero wobec upływu okresu, na który umowa została zawarta.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznał, iż w świetle orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości nie ma również znaczenia dla przypisania uczestnictwa w niedozwolonym porozumieniu ewentualna okoliczność niestosowania przez przedsiębiorców uzgodnionych cen. Sąd powołał się na cytowany wcześniej wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 07 stycznia 2004 r. C-204/00 P, podnosząc, iż udział w porozumieniu jest ujmowany bardzo szeroko i nawet przy przyjęciu, że przedsiębiorca samodzielnie ustalał wysokość cen, należy uznać, iż uczestniczył biernie w niedozwolonym porozumieniu. Decydujące znaczenie ma bowiem fakt, iż odbiorcy podpisując umowę dotyczącą stosowania przez nich „cen minimalnych” przystąpili do porozumienia mając wiedzę – jako profesjonalni uczestnicy rynku – o jego charakterze, czym stworzyli wrażenie, że będą przestrzegać obowiązujących ich postanowień, zwłaszcza wobec określonych w umowie konsekwencji ich niestosowania i że w razie podjęcia decyzji co do zakupów towarów w (...) S.A. sprzedaż będzie podporządkowana rygorom zawartym w łączącej strony umowie handlowej.

W ocenie Sądu pierwszej instancji Prezes UOKiK wydając zaskarżoną Decyzję oparł się słusznie na przepisie art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, albowiem zachowanie rynkowe przedsiębiorców przestało naruszać zakaz określony w art. 6 ustawy z dniem 1 stycznia 2007r. W takim właśnie przypadku wydaje się decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdza zaniechanie jej stosowania.

Oceniając zebrany w niniejszej sprawie materiał dowodowy i uznając, że powodowie brali udział w zakazanym porozumieniu Sąd Okręgowy stanął na stanowisku, że zasadnym było wymierzenie powodom kary jako takiej, jak też w wysokości określonej przez Prezesa UOKiK, która zdaniem Sądu jest odpowiednia.

Przepis art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) stanowi, iż Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 tej ustawy, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i 8. W niniejszym postępowaniu Sąd ustalił, że powodowie dopuścili się naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 powołanej ustawy, przy czym zawarte niedozwolone porozumienie, w którym brali udział nie podlegało wyłączeniu z zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Z tych względów Sąd uznał, że w przedmiotowej sprawie zachodziły podstawy do nałożenia na powodów kary pieniężnej na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o o.k.i.k.

Odnosząc się do rzeczywistego wymierzenia kar przez Prezesa UOKiK, Sąd Okręgowy stanął na stanowisku, iż pomimo, że przepis art. 106 ust. 1 pkt. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów przewiduje jedynie fakultatywne nałożenie kary, w okolicznościach niniejszej sprawy jest ono konieczne przede wszystkim wobec charakteru, wagi oraz czasu trwania naruszenia przez powodów przepisów ustawy, które to naruszenie należy określić jako poważne. Sąd przyjął zatem, że Prezes UOKiK działając w ramach uznania administracyjnego podjął słuszną decyzję o nałożeniu kary. W ocenie Sądu wymierzenie kary zgodne było z zasadą celowości i proporcjonalności, w tym również co do przedsiębiorców biorących udział w niedozwolonym porozumieniu, nie będących jego inicjatorami.

W ocenie Sądu Okręgowego, wymiar kary ustalony przez Prezesa UOKiK uwzględnia dyrektywy wymiaru kary określone w art. 111 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a zatem uwzględnia między innymi okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także uprzednie naruszenie przepisów ustawy. Sąd miał na uwadze, że powodowie byli uczestnikami porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych, którego istotą było ustalenie minimalnych cen odsprzedaży wyrobów (...) S.A. przez dystrybutorów, a więc dopuścili się jednego z najcięższych naruszeń prawa konkurencji. Sąd podzielił stanowisko prezentowane w doktrynie, iż szczególna szkodliwość porozumień cenowych wiąże się z tym, że w sposób bezpośredni pozbawiają one konsumentów możliwości zakupu towaru lub usługi po cenie niższej niż ustalona w drodze zakazanego przez przepis art. 6 ust. 1 pkt. 1. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów porozumienia. Przedsiębiorcy będący stronami porozumienia zyskują komfort działania niemożliwy w warunkach konkurencji, co sprawia, że nie muszą zabiegać o kontrahentów np. wyższą jakością produktów czy poprzez obniżanie cen. (A. Stawicki (red.), E. Stawicki (red.), J. Baehr, J. Kreuger, T. Kwieciński, M. Radwański, B. Turno, A. Wędrychowska-Karpińska, A. Wiercińska-Krużewska, A. Wierciński, Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz, LEX, 2010). Oddziaływanie tego typu porozumienia jest zatem odczuwalne przez klientów odbiorców działających w warunkach porozumienia. Negatywne skutki porozumienia wynikają już tylko z samego faktu zawarcia w umowie handlowej zapisu, na skutek którego uległa zmniejszeniu niepewność co do poczynań konkurentów w zakresie ustalania cen, co przekłada się na ograniczenie konkurencji „wewnątrzmarkowej” na farby, lakiery i wyroby pomocnicze (...) S.A.

Fakt, że powodowie nie byli inicjatorami zakazanego porozumienia, stanowiła okoliczność łagodzącą, tym niemniej – zdaniem Sądu pierwszej instancji – przedsiębiorcy, którzy działają profesjonalnie na rynku muszą zdawać sobie sprawę z ograniczeń, jakie nakłada na przedsiębiorców działających na rynku ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Przedsiębiorcy powinni mieć zatem wiedzę, że treść zakwestionowanej umowy zobowiązuje ich do stosowania uzgodnionych cen. Mimo to powodowie przystąpili do umowy, która naruszała przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Sąd Okręgowy miał również na względzie, że uczestnictwo powodów w porozumieniu miało długotrwały charakter. Zostało zaniechane przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, ale po uzyskaniu przez organ antymonopolowy informacji o zawarciu porozumienia, w toku postępowania wyjaśniającego dotyczącego badania rynku farb i lakierów.

W ocenie Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów przyjęte zasady wyliczenia kary pieniężnej nie budzą zastrzeżeń, gdy wysokość kary została ustalona w relacji do ogólnej kwoty przychodu osiągniętego przez każdego z powodowych przedsiębiorców w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Sąd uznał, iż wymierzona kara odnosząca się do przychodu ogółem może być realnie odczuwalna dla przedsiębiorcy, a tym samym spełnić swoją funkcję. Tak więc nie nominalna wysokość kary świadczy o jej wielkości, ale jej procentowy udział w przychodzie, a im wyższe przychody osiągane przez przedsiębiorcę tym wyższy wymiar kary. Ze względu zatem na osiągnięte przez powodów w 2008r. przychody kara pieniężna w mniejszej wysokości niż wymierzona nie spełniłaby swojej funkcji.

Mając powyższe na względzie, Sąd meriti uznał, że orzeczona w stosunku do „Firmy Handlowo-Usługowej (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E. kara w wysokości 103.457 zł jest karą odpowiednią, stanowiącą ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % kary maksymalnej w rozumieniu art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy. W ocenie Sądu kara ta spełni w szczególności swoją funkcję represyjną i prewencyjną, zapobiegając podobnym naruszeniom w przyszłości.

Podobnie – zdaniem Sądu Okręgowego – nałożona na (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. kara w wysokości 1678 zł jest karą odpowiednią. Nałożona na powoda kara pieniężna stanowi ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] % kary maksymalnej w rozumieniu art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy. W ocenie Sądu kara ta spełni w szczególności swoją funkcję represyjną i prewencyjną, zapobiegając podobnym naruszeniom w przyszłości.

Mając powyższe na uwadze Sąd uznał, iż wymierzone powodom przez Prezesa UOKiK kary pieniężne stanowią sankcje o odpowiednim stopniu dolegliwości, proporcjonalnym do wagi naruszenia przepisów ustawy, nie większym, niż to niezbędne dla osiągnięcia zamierzonego celu nałożonych kar.

Podniesione przez powodów zarzuty odnośnie naruszenia przepisów kodeksu postępowania administracyjnego nie mogą odnieść skutku, albowiem do kognicji Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie należy kontrola prawidłowości postępowania prowadzonego przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (wyrok SN z dn. 13 maja 2004 r. III SK 44/04 opublik. OSNP 2005/9/136), jest to bowiem postępowanie sądowe pierwszoinstancyjne, w którym strona może przedstawić wszystkie okoliczności faktyczne i dowody na potwierdzenie zasadności swojego stanowiska.

Sąd Okręgowy stwierdził, że Prezes UOKiK zebrał istotny w sprawie materiał dowodowy i wyczerpująco go rozpatrzył. W ocenie Sądu stawiany przez powodów zarzut niestaranego uzasadnienia Decyzji jest zupełnie chybiony, natomiast zarzut odnośnie nieprzeanalizowania całości materiału dowodowego oraz nierozważenia wszechstronnie wszystkich okoliczności sprawy i jednostronnej oceny materiału dowodowego jest niezasadny i w istocie sprowadza się jedynie do polemiki odwołujących się z wybiórczymi sformułowaniami zawartymi w uzasadnieniu Decyzji.

Mając powyższe na uwadze Sąd pierwszej instancji uznał, że zaskarżona Decyzja znajduje oparcie w przepisach prawa, a ustalone okoliczności niniejszej sprawy w pełni uzasadniają nałożenie na powodów kary pieniężnej w wysokości określonej przez Prezesa UOKiK. Z tych względów Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oddalił wniesione przez powodów odwołania wobec braku podstaw do ich uwzględnienia na podstawie art. 479^{31a} § 1 k.p.c. O kosztach zastępstwa procesowego orzeczono stosowanie do wyniku sporu na podstawie art. 98 i 99 k.p.c.

Powyższy wyrok Sądu Okręgowego w całości zaskarżyli praktycznie jednobrzmiącymi apelacjami powodowie FIRMA HANDLOWO-USŁUGOWA (...). O. IB. (...) sp. j. oraz (...) s.c. „Z.W. M.” w Z. zarzucając:

- 1) błąd w ustaleniach faktycznych przyjętych za podstawę wyroku, polegający na uznaniu, że;
 - a) w okolicznościach przedmiotowej sprawy doszło do ujednolicenia cen;
 - b) przedsiębiorcy mogli z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć wysokość cen stosowanych przez konkurentów;
 - c) powód był inicjatorem wykrytej przez pozwanego zmowy cenowej;
 - d) w okolicznościach przedmiotowej sprawy zostało zawarte pomiędzy (...)” S.A. a jej dystrybutorami niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję;
 - e) przedmiotowe porozumienie oddziaływało na konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb i lakierów oraz wyrobów pomocniczych.
- 2) naruszenie przepisu art. 233 § 1 k.p.c. poprzez nie przeanalizowanie całości zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego w szczególności pism i materiałów przesłanych przez uczestników postępowania (karty od nr 3684 do nr 9172) i nie rozważenie wszechstronnie wszystkich okoliczności sprawy;

3) naruszenie przepisów postępowania, tj. art. 233 § 1 k.p.c., mające istotny wpływ na treść wydanego wyroku poprzez przyznanie wiarygodności dokumentom przedstawionym przez Pana T. Ć., co doprowadziło do przyjęcia, że odwołanie jest nieuzasadnione;

4) naruszenie art. 365 § 1 k.p.c. poprzez uznanie się za niezwiązanym prawomocnymi wyrokami 20 sądów, tj.:

- wyrok Sądu Rejonowego w Białymstoku z dnia 13 marca 2009 r., sygn. akt VIII GC 47/09 w sprawie z powództwa (...) Sp. z o. o. w B. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Tarnowie z dnia 15 kwietnia 2009 r., sygn. akt V GC 46/09 w sprawie z powództwa Firmy Handlowej (...) K. C. i T. C. sp. j. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Opolu z dnia 8 maja 2009 r., sygn. akt V GC 116/09 w sprawie z powództwa A. M. (2) przeciwko Fabryce (...) S.A.

- wyrok Sądu Rejonowego w Zamościu z dnia 13 maja 2009 r., sygn. akt V GC 149/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. w Z. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego dla Łodzi - Śródmieścia w Łodzi z dnia 15 maja 2009 r., sygn. akt XII GC 111/09 w sprawie z powództwa M. M. (3) prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowo - Usługowe (...) w Ł. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego Katowice - Wschód w Katowicach z dnia 29 czerwca 2009 r. sygn. akt VII GC 396/09/1 w sprawie z powództwa I. W. (W.) przeciwko (...) S. A. (z rygorem natychmiastowej wykonalności);

- wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Rzeszowie z dnia 30 lipca 2009 r., sygn. akt V GC 381/09 w sprawie z powództwa Hurtowni (...) sp. z o. o. przeciwko Fabryce (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Kaliszu z dnia 5 sierpnia 2009 r., sygn. akt V GC 188/09 w sprawie z powództwa J. Z., S. Z. prowadzących działalność gospodarczą pod firmą Przedsiębiorstwo Produkcyjno - Handlowe (...) w N. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Gorzowie Wielkopolskim z dnia 9 września 2009 r., sygn. akt V GC 292/09 w sprawie z powództwa A. S. (1) przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Bydgoszczy z dnia 15 września 2009 r., sygn. akt IX GC 128/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Lublinie z dnia 1 października 2009 r., sygn. akt VIII GC 547/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego Szczecin - Centrum w Szczecinie z dnia 21 października 2009 r., sygn. akt XI GC 705/09 w sprawie z powództwa Zakładu Usługowo - Handlowego (...) sp. jawnej w S. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Toruniu z dnia 23 października 2009 r., sygn. akt: V GCupr 703/09 w sprawie z powództwa: Przedsiębiorstwa Handlowego (...) B. D. (1), B. D. (2), Ł. D. sp. j. w T. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Gorzowie Wielkopolskim z dnia 29 października 2009 r., sygn. akt V GC 550/09 wydany w sprawie z powództwa M. K. prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą P.H.U. (...) przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego Poznań - Stare Miasto w Poznaniu z dnia 4 listopada 2009 r., sygn. akt IX GC 1070/09/2 wydany w sprawie z powództwa (...) sp. j. przeciwko (...) S.A.;

- wyrok Sądu Rejonowego w Zabrze z dnia 18 listopada 2009 r., sygn. akt V GC 196/09 w sprawie z powództwa B. C. przeciwko (...);
- wyrok Sądu Rejonowego w Gliwicach z dnia 26 listopada 2009 r., sygn. akt VII GC 670/09 w sprawie z powództwa T. przeciwko (...) S.A.;
- wyrok zaoczny Sądu Rejonowego w Rzeszowie z dnia 2 grudnia 2009 r., sygn. akt V GC 799/09 wydany w sprawie z powództwa T. M. prowadzącego działalność gospodarczą pod firmą (...) T. M. w D.;
- wyrok Sądu Rejonowego dla Warszawy Pragi - Północ w Warszawie z dnia 8 grudnia 2009 r., sygn. akt VII GC 495/09 w sprawie z powództwa (...) sp. z o. o. przeciwko (...) S.A.;
- wyrok Sądu Rejonowego w Dąbrowie Górniczej z dnia 21 grudnia 2009 r., sygn. akt V GC 373/09 wraz z uzasadnieniem w sprawie z powództwa D. W. przeciwko (...) S.A.;

5) naruszenie art. 6 ust. 1 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności z 4 listopada 1950 r. (prawa do rzetelnego procesu sądowego) i art. 45 ust. 1 Konstytucji RP oraz art. 2 Konstytucji RP poprzez:

- a) nieskontrolowanie czy w postępowaniu administracyjnym prowadzonym przez Prezesa UOKiK zostały zagwarantowane wartości sprawiedliwości proceduralnej,
- b) niezbadanie zarzutów odwołującego się dotyczących naruszeń przez Prezesa UOKiK przepisów dotyczących postępowania.

6) naruszenie prawa materialnego tj. przepisu art. 6 ust. 1 punkt 1 ustawy poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, że w okolicznościach sprawy doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia, ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej farb, lakierów i wyrobów pomocniczych, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów a zawarte umowy handlowe stanowiły zakazane w tym przepisie porozumienie;

7) naruszenie prawa materialnego tj. przepisu 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 z późn. zm., zwana dalej „ustawą”) poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na uznaniu, że decyzja o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzająca zaniechanie jej stosowania była prawidłowa;

8) naruszenie prawa materialnego tj. przepisu art. 106 ust. 1 punkt 1 ustawy poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na utrzymaniu wobec skarżącego kary pieniężnej w niezmienionej wysokości;

9) naruszenie art. 479³ k.p.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na oddaleniu odwołania pomimo istnienia podstaw do jego uwzględnienia.

Wskazując na powyższe apelujący wniesli o zmianę zaskarżonego wyroku w całości i orzeczenie co do istoty sprawy tj. o uchylenie w całości decyzji Prezesa UOKiK wobec braku porozumienia ograniczającego konkurencję lub ewentualnie o zmianę zaskarżonego wyroku w części tj. zmianę decyzji Prezesa UOKiK poprzez obniżenie kary wymierzonej odwołującemu się, a także zasądzenie na rzecz powoda od pozwanego kosztów postępowania wg norm przepisanych, zasądzenie na rzecz powoda od pozwanego kosztów postępowania apelacyjnego, w tym kosztów zastępstwa procesowego, wg norm przepisanych; ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości lub części i przekazanie sprawy do Sądu I instancji przy uwzględnieniu kosztów postępowania apelacyjnego.

Apelujący wniesli także o dopuszczenie dowodu z poświadczonych notarialnie wydruków ze stron internetowych zawierających artykuły prasowe dotyczące pana T. Ć. (...), (...) na okoliczności skazania za utrudnianie egzekucji

rzutu na brak wiarygodności dokumentów przedstawionych przez niego w postępowaniu prowadzonym przez Prezesa UOKiK.

Pozwany Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wnosił o oddalenie obu apelacji i zasądzenie od obu apelujących kosztów procesu za drugą instancję według norm przepisanych.

Sąd Apelacyjny ustalił i zważył co następuje:

Obie apelacje nie zasługują na uwzględnienie. Sąd Apelacyjny za własne przyjmuje ustalenia faktyczne dokonane przez Sąd Okręgowy, stwierdzając, iż znajdują one pełne oparcie w zgromadzonych dokumentach oraz podziela dokonaną ocenę prawną.

Odnosząc się do zarzutów apelacji dotyczących obrazy prawa procesowego, przede wszystkim wskazać należy, że chybiony jest podniesiony przez skarżących zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c.

W apelacji skarżący zarzucili wadliwą ich zdaniem ocenę zgromadzonego przez Sąd Okręgowy materiału dowodowego, skutkującą nieprawidłowymi ustaleniami faktycznymi, w świetle których uznano, że zostało zawarte antykonkurencyjne porozumienie. W szczególności skarżący podnieśli, że Sąd bezpodstawnie przyjął, że doszło do ujednolicenia cen, mimo że jednocześnie Sąd uznał, że nie miało znaczenia czy poszczególni dystrybutorzy posiadali wiedzę o swoich konkurentach, mających podpisane takie same umowy o współpracy handlowej.

W ocenie Sądu Apelacyjnego w przedmiotowej sprawie bez znaczenia jest okoliczność, czy poszczególni dystrybutorzy dysponowali wiedzą o swoich konkurentach mających podpisane takie same umowy handlowe, albowiem ujednolicenie cen było faktem niezależnie od tego, czy dystrybutorzy znali przyczynę tego zjawiska. Dlatego już sama rezygnacja dystrybutora z możliwości podejmowania suwerennych decyzji cenowych, do której dochodziło poprzez przystąpienie do porozumienia, prowadziła do wyłączenia swobodnej gry rynkowej. Ustalanie minimalnych cen odsprzedaży przez producenta ograniczało dystrybutorom możliwość reagowania na impulsy rynkowe, a w efekcie zniekształcało działanie mechanizmów konkurencji w ten sposób, że ceny detaliczne kształtowały się na wyższym poziomie, niż miałyby to miejsce na wolnym rynku.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego skarżący nie zdołali wykazać konkretnych uchybień Sądu pierwszej instancji. Tym bardziej, że dla skuteczności zarzutu naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. nie wystarczy stwierdzenie o wadliwości dokonanych ustaleń faktycznych, odwołujące się do stanu faktycznego, który w przekonaniu skarżącego, nie odpowiada rzeczywistości. Konieczne jest bowiem wskazanie przyczyn dyskwalifikujących postępowanie Sądu w tym zakresie. W szczególności skarżący powinni wskazać, jakie kryteria oceny naruszył Sąd przy ocenie konkretnych dowodów, uznając brak ich wiarygodności i mocy dowodowej lub niesłusznie im je przyznając (wyrok SA w Warszawie z 20 grudnia 2006 r., VI ACa 567/06, opubl. LEX nr 558390). Postawienie zarzutu obrazy art. 233 § 1 k.p.c. nie może bowiem polegać na zaprezentowaniu ustalonego przez siebie, na podstawie własnej oceny dowodów, stanu faktycznego. Skarżący mogą tylko wskazywać, posługując się wyłącznie argumentami jurydycznymi, że Sąd rażąco naruszył zasady logicznego rozumowania oraz doświadczenia życiowego i że uchybienie to mogło mieć wpływ na wynik sprawy (por. wyrok SN II z 18 czerwca 2004 r., CK 369/03, opubl. LEX nr 174131).

Niezasadny jest także zarzut naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. poprzez nieprzeanalizowanie całości zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego w szczególności pism i materiałów przesłanych przez uczestników postępowania (karty od nr (...) do nr (...)) i nierozważenie wszechstronnie wszystkich okoliczności sprawy oraz przyznanie wiarygodności dokumentom przedstawionym przez T. Ć. (1). Zgodnie bowiem z orzecznictwem Sądu Najwyższego artykuł 233 § 1 k.p.c. dotyczy oceny dowodów. Naruszenie tego przepisu może polegać na dokonaniu przez sąd oceny dowodów z naruszeniem zasad określonych w tym przepisie. Prawidłowe postawienie takiego zarzutu wymaga zatem wskazania konkretnego dowodu przeprowadzonego w sprawie, którego zarzut ten dotyczy i podania, w czym skarżący upatruje wadliwą jego ocenę. Zaniechanie wszechstronnego rozważenia zebranego w sprawie materiału nie stanowi o naruszeniu art. 233 § 1 k.p.c. Także naruszeniem tego przepisu nie jest pominięcie przez sąd przy wyrokowaniu

określonej okoliczności faktycznej, nawet jeżeli strona uważa ją za okoliczność istotną dla rozstrzygnięcia sprawy (tak: wyrok SN z dnia 25 listopada 2003 r., II CK 293/02).

Dodatkowo wskazać należy, że z punktu widzenia stosowania zakazu zawartego w art. 6 u.o.k.k. bez znaczenia pozostaje forma czy też sposób zawarcia danego porozumienia. W celu ustalenia, czy doszło do jego zawarcia, nie jest wymagane wykazanie istnienia jakichkolwiek ustnych lub pisemnych ustaleń między jego uczestnikami. W razie uznania, że celem ocenianego porozumienia jest ograniczenie konkurencji, nie ma także potrzeby analizy skutków jego stosowania oraz udowadniania, że wywołało ono negatywne dla konkurencji skutki na rynku; prawodawca wspólnotowy i polski opierają się tu na pewnym domniemaniu, iż porozumienia (zwłaszcza kartele) mające na celu ograniczenie konkurencji będą wywoływać negatywne skutki rynkowe. Wykazanie celu porozumienia pozwala zatem ograniczyć się do oceny formalnych elementów porozumienia, jaką jest w szczególności jego treść (tak: K. K. (2) w Komentarzu do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Lex 2008).

Rozwiązanie przyjęte w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. świadczy o prewencyjnym celu przewidzianego w nim zakazu. W tym kontekście słuszne jest przyjęcie, że ustawa antymonopolowa reglamentuje już tylko sam zamiar wywołania przez przedsiębiorców - w następstwie uzgodnionych działań - negatywnych dla konkurencji skutków. Zakazem objęty jest uzgodniony przez przedsiębiorców zamiar zrezygnowania (w całości lub w części) ze swej suwerenności w zakresie podejmowania decyzji gospodarczych. Zaznaczenia wymaga zarazem, iż cel (zamiar) porozumienia powinien być ustalany na podstawie kryteriów obiektywnych. W szczególności, jeśli treść porozumienia zawiera oczywiste ograniczenia konkurencji (hard-core restrictions), nie jest konieczne badanie rzeczywistego zamiaru stron ani także kontekstu ekonomicznego. Przy interpretacji celu określonego porozumienia należy uwzględniać zatem obiektywne kryteria, oderwane od subiektywnych zamiarów stron czy motywów działania. Cel porozumienia powinien jednoznacznie wynikać z jego treści, a w przypadku nieformalnych uzgodnionych praktyk, z całokształtu zachowań na rynku określonych przedsiębiorców lub ich związków (tak: Konrad Kohutek w Komentarzu do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Lex 2008, s. 255, A. Jurkowska w Komentarzu do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów pod redakcją prof. T. Skoczego, Wydawnictwo C.H. Beck 2009 r., str. 382).

Pominięcie zatem przez Sąd Okręgowy pism i materiałów przesłanych przez uczestników postępowania (karty od nr 3684 do nr 9172 akt adm.), które wskazują na subiektywne rozumienie zawartych umów oraz wysokość stosowanych cen było zasadne, są to bowiem okoliczności nieistotne dla rozstrzygnięcia sprawy, zaś uwzględnienie dokumentów złożonych przez T. Ć., które także nie są przydatne do rozstrzygnięcia sprawy, nie może prowadzić do zmiany orzeczenia. Apelujący zarzucają, że przedsiębiorca ten jest od lat w sporze z Fabryką (...) S.A. z siedzibą w L., co miałyby podważać wiarygodność przedstawionych przez niego dokumentów. Jednakże zarazem powodowie nie kwestionują wiarygodności pism Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L. kierowanych do tego przedsiębiorcy. W tej sytuacji pisma te należało ocenić jako wiarygodne, przyjmując, że istniejący spór mógł wpłynąć na postępowanie T. Ć. (1) jedynie w tym zakresie, iż zdecydował się on ujawnić dokumenty. Z tej przyczyny Sąd Apelacyjny uznał, że wnioski dowodowe zgłoszone w apelacjach nie mają istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy i dlatego podlegają oddaleniu.

W ocenie Sądu Apelacyjnego, Sąd pierwszej instancji poczynił w niniejszej sprawie szczegółowe ustalenia faktyczne, dokonał prawidłowej analizy dowodów przeprowadzonych w sprawie i wskazał, które konkretnie dowody były podstawą poczynionych ustaleń, których to powodowie w swych apelacjach skutecznie nie zakwestionowali. Uznając, iż ustalenia Sądu Okręgowego są prawidłowe, znajdując oparcie w zgromadzonym materiale dowodowym, Sąd Apelacyjny przyjął je za własne.

Za bezzasadne Sąd Apelacyjny uznał też zarzuty dotyczące naruszenia art. 6 ust. 1 w zw. z art. 4 ust. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zawarcie przez powodów umowy dystrybucyjnej wypełnia definicję „porozumienia” zawartą w art. 4 ust. 5 powyższej ustawy. Trafnie także Sąd Okręgowy uznał, że treść § 6 umowy w jej brzmieniu obowiązującym do dnia 1 września 2007 r. jednoznacznie wskazywała na zawarcie porozumienia zapewniającego spółce (...) S.A. kontrolę nad cenami

sprzedaży stosowanymi przez dystrybutorów, uprawniając do określania cen minimalnych, po jakich towary mogły być sprzedawane.

Wskazać należy, że surowy reżim antymonopolowy, jaki obowiązuje w odniesieniu do porozumień ograniczających konkurencję ze względu na sam cel/przedmiot, opiera się na założeniu, iż tego typu praktyki zawsze lub prawie zawsze wywołują skutki ograniczające konkurencję, a więc szkodliwe z punktu widzenia ekonomicznych interesów konsumentów (consumer harm). Rozróżnienie „naruszeń ze względu na cel” i „naruszeń ze względu na skutek” jest związane z tym, że pewne formy zмовy między przedsiębiorcami można uznać, z uwagi na sam ich charakter, za szkodliwe dla prawidłowego funkcjonowania normalnej konkurencji. Taki charakter „naruszenia ze względu na cel” ma właśnie porozumienie cenowe, w którym uczestniczyli powodowie.

Nie jest przy tym istotne z punktu widzenia dopuszczenia się czynu naruszającego konkurencję, czy bezpośrednim celem zawarcia porozumienia, polegającego na ustalaniu cen sprzedaży towarów było naruszenie zasad konkurencji, wystarczające jest stwierdzenie, że przedsiębiorca, działający z należytą starannością, podwyższoną z uwagi na profesjonalny charakter działalności, powinien był i mógł przewidzieć, że porozumienie może taki skutek wywołać. W wypadku porozumień wskazanych w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie jest też istotne czy porozumienie wywołało skutek, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy, tj. doprowadziło do wyeliminowania, ograniczenia lub naruszenia w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Zakaz sformułowany w powyższym przepisie dotyczy również samego uczestnictwa w porozumieniu wymierzonym w objęte ochroną dobro, jakim jest swobodna konkurencja. Ochrona konkurencji nie ogranicza się więc do sytuacji, kiedy doszło już do pokrzywdzenia kontrahenta, lecz obejmuje także istnienie samego stanu realnego zagrożenia dla zasad swobodnej konkurencji. Stan takiego potencjalnego zagrożenia jest bowiem oceniany z punktu widzenia interesu publicznego jako stan niewłaściwy, a tym samym niedopuszczalny. Dla kwalifikacji porozumienia jako niedozwolonego, wystąpienie skutków o charakterze antykonkurencyjnym jest już obojętne po ustaleniu antykonkurencyjnego celu porozumienia. Wystarczającym jest sam zamiar przedsiębiorców, zmierzający do rezygnacji ze swej suwerenności decyzyjnej, w tym przypadku w zakresie autonomicznego kształtowania cen odsprzedaży. Wystarczającym jest zatem wykazanie, że celem działań przedsiębiorców było naruszenie reguł konkurencji na rynku, a nie budzi żadnych wątpliwości, że postanowienia ustalające ceny pozostają w sprzeczności z zasadami konkurencji (tak wyrok SN z dnia 24 lipca 2003 r., I CKN 496/01, wyrok s.apel. w Warszawie z dnia 19 grudnia 2012 r., VI ACa 752/12, T. Skoczny, W Szpringer w Zakaz porozumień, s. 37, A. Jurkowska w Komentarzu do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów pod redakcją prof. T. Skoczego, Wydawnictwo C.H. Beck 2009, str. 381 i 396).

Celem umów zawierających postanowienia o stosowaniu cen minimalnych jest bowiem ograniczenie konkurencji tzw. wewnątrzmarkowej. Nawet w przypadku niestosowania przez niektórych dystrybutorów przedmiotowych postanowień, dystrybutorzy mieli wiedzę o cenach produktów objętych porozumieniem - wynikającą z zawartych umów handlowych - która mogła stanowić dla nich punkt odniesienia w zakresie cen minimalnych, bowiem porozumienie cenowe znosi niepewność co do wzajemnego zachowania się przedsiębiorców uczestniczących w dystrybucji określonych wyrobów. Ceny minimalne bądź sztywne w dalszej perspektywie prowadzą do podwyższenia ich poziomu. Uzgodnione ceny odsprzedaży powodują bowiem ograniczenie zdolności dostawcy do bezpośredniego kształtowania, w relacji z nabywcą, cen sprzedawanych przez siebie produktów. Tym samym producent, pozbawiając samodzielności cenowej dystrybutorów, sprawia, że ceny nie mogą kształtować się na poziomie niższym niż uzgodniony. Wreszcie ceny takie utrudniają pojawienie się na rynku tańszych form dystrybucji towarów, sprzyjając utrzymywaniu się na nim przedsiębiorców nieefektywnych. W związku z powyższym prawo antymonopolowe kwalifikuje pionowe porozumienia cenowe, ustalające ceny minimalne lub sztywne, jako najcięższe ograniczenia konkurencji, czyli takie, których samo zawarcie traktować należy jako mające na celu ograniczenie konkurencji. W tym kontekście, tj. celu, udział powodów w porozumieniu cenowym został ustalony i uprawnia oraz uzasadnia postawienie przedsiębiorcom zarzutu z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W ocenie Sądu Apelacyjnego prawidłowo Sąd Okręgowy ustalił, że celem porozumienia było wyeliminowanie konkurencji pomiędzy odbiorcami Fabryki (...) S.A. poprzez zobowiązanie ich do odsprzedaży wyrobów co najmniej po minimalnej cenie określonej w umowie handlowej - poprzez odniesienie się do cen cennikowych pod groźbą

zastosowania konkretnych sankcji. Paragraf 5 pkt 5.2.13 umowy zawiera sformułowanie, iż „odbiorca zobowiązuje się do uwzględnienia w swoich działaniach zaleceń wymienionych w zdaniach poprzednich oraz uprzedniego uzgadniania z dostawcą stosowanych warunków przy wprowadzeniu wyrobów dostawcy na niższe szczeble dystrybucji w zakresie ich zgodności z zasadami uczciwej konkurencji oraz polityki handlowej dostawcy, jak również dołożenia staranności, aby sprzedaż detaliczna wyrobów dostawcy odbywała się w sugerowanych cenach nie niższych niż cena cennikowa wyrobu zgodnie z cennikiem o którym mowa w § 9 umowy” tj. z cennikiem aktualnym w momencie podpisania umowy. Z § 5 pkt 5.2.8 i 5.2.10 umowy wynika, że (...) S.A. zastrzegła sobie prawo kontroli i monitoringu działalności odbiorców na rynku w zakresie związanym ze sprzedażą jej wyrobów. Ponadto w myśl § 13 pkt 13.3 umowy oraz § 10 pkt 10.5 umowy (...) S.A. przewidziała dla siebie nie tylko prawo do zmiany warunków handlowych, ale i do rozwiązania umowy w przypadku nie stosowania się odbiorcy do zasad uczciwej konkurencji lub polityki handlowej dostawcy, przejawiającej się w kontekście całej umowy i zawartych do niej aneksów między innymi poprzez stosowanie cen nie niższych niż cennikowe określone w umowie. Ceny sugerowane lub cennikowe wskazane w umowie mają zatem charakter cen minimalnych. Zaznaczenia bowiem wymaga, iż status ceny minimalnej lub sztywnej będzie należało przypisywać także zaleceniom cenowym, które tylko pozornie mają charakter niewiążącego zalecenia. Pozorność taka ma miejsce, gdy strony (jedna ze stron) stosują różnego rodzaju formy nacisku lub inne bodźce (zwłaszcza ekonomiczne), które prowadzą do tego, że cena zalecana de facto jest ceną minimalną lub sztywną, jak w niniejszej sprawie (tak: K. K. (2) w Komentarzu do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Lex 2008, s. 271).

W ocenie Sądu Apelacyjnego prawidłowo zatem Sąd pierwszej instancji uznał za praktykę ograniczającą konkurencję narzucenie dystrybutorowi ceny odsprzedaży towarów według ceny wskazanej w cenniku. Sąd Apelacyjny w pełni podziela pogląd wyrażony w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 16 stycznia 2003 r. (I CKN 1200/00), zgodnie z którym tylko taki stopień zależności, który odbiera podporządkowanemu podmiotowi samodzielność gospodarczą i prawną na tyle, że pełni on jedynie funkcje wykonawczo-pomocnicze względem innego podmiotu, pozwala na zaakceptowanie sytuacji, w której podmiot nadrzędny - producent ustala ceny, po których mogą być sprzedawane jego towary przez podległe mu hierarchicznie jednostki organizacyjne. W takim „wewnętrzny” systemie stosunków o zagrożeniu dla zasady wolnej konkurencji nie może być mowy, jednakże dystrybutorzy, tj. skarżący przedsiębiorcy, nie są jej podporządkowani i mimo pewnych uzależnień prawno-gospodarczych, przewidzianych w umowach, zachowują samodzielność gospodarczą, prowadząc działalność na własny koszt i ryzyko. W takiej sytuacji trzeba podzielić ocenę Sądu Okręgowego, że narzucanie przez (...) dystrybutorom ceny odsprzedaży farb, lakierów i wyrobów podobnych według cennika jest niedozwoloną ingerencją w ich samodzielność handlową, która usprawiedliwia uznanie jej za zakazane porozumienie, wymienione w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy. Należy ona do grupy praktyk, określanych w piśmiennictwie mianem porozumień wertykalnych, na podstawie których producent zapewnia sobie kontrolę rynku przez wyznaczenie sprzedawcy ceny, po jakiej ten ma sprzedawać jego wyroby. Prowadzi to do zakłócenia naturalnych mechanizmów rynkowych, kształtowanych prawami podaży i popytu, pozbawiając sprzedawcę możliwości indywidualizacji cen (tak w/w wyrok SN z dnia 16 stycznia 2003 r., I CKN 1200/00). Antykonkurencyjny cel takich praktyk jest więc oczywisty, zagrożenie dla zasad swobodnej konkurencji jest realne, w związku z czym podważanie w apelacjach tego ich charakteru jest nieskuteczne.

Za niezasadne należało uznać przy tym te zarzuty apelacji, które wskazywały na naruszenie art. art. 365 k.p.c. poprzez nieuznanie się przez Sąd Okręgowy za związany prejudycjalnie ustaleniami, zawartymi w złożonych do akt sprawy wyrokach sądów rejonowych, dotyczącymi celu zawartych umów handlowych. W myśl utrwalonego poglądu wyrażanego w piśmiennictwie i orzecznictwie, moc wiążąca orzeczenia odnosi się tylko do treści jego sentencji, a nie uzasadnienia. Tym samym z treści art. 365 § 1 k.p.c. nie sposób wyprowadzić związania Sądu Okręgowego ustaleniami faktycznymi, motywami, czy poglądami prawnymi, zawartymi w uzasadnieniach prawomocnych orzeczeń sądów rejonowych, złożonych do akt sprawy. Przedmiotem prawomocności materialnej jest bowiem ostateczny rezultat rozstrzygnięcia, a nie przesłanki, które do niego doprowadziły (vide wyrok SN z dnia 8 czerwca 2005 r. w sprawie sygn. V CK 702/04, LEX nr 402284; wyrok SN z dnia 13 marca 2008 r. w sprawie III CSK 284/07, LEX nr 380931, wyrok SN z dnia 15 listopada 2007 r. w sprawie II CSK 347/07, LEX nr 345525, wyrok SN z dnia 18 kwietnia 2013 r. w sprawie II CSK 514/12, LEX nr 1353152; podobnie Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz. Tom I pod red. H. Doleckiego i T. Wiśniewskiego, LEX 2013, teza 2 do art. 365 k.p.c.). Odmiennej tezy nie można wywieść z orzeczeń przywołanych

w uzasadnieniu apelacji powodów. We wskazanym przez skarżących wyroku z dnia 15 lutego 2007 r. w sprawie II CSK 452/06 Sąd Najwyższy zwrócił jedynie uwagę, iż motywy wyroku stanowią niekiedy konieczne uzupełnienie rozstrzygnięcia określające jego zakres i w tym znaczeniu korzystają z powagi rzeczy osądzonej. W konsekwencji, Sąd I instancji był z mocy art. 365 § 1 k.p.c. związany treścią prawomocnych wyroków sądów rejonowych w ten tylko sposób, że zobligowany był przyjąć w swych ustaleniach i rozważaniach, że powództwa przedsiębiorców przeciwko (...) S.A. o ustalenie zostały uwzględnione, co z kolei obligowało do uznania, że zostały spełnione przesłanki powyższych roszczeń. W żadnym razie moc wiążąca owych prawomocnych orzeczeń nie rozciąga się na przedstawione w uzasadnieniu wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie rozważania prawne co do celu zawartych umów handlowych, a co za tym idzie istnienia antykonkurencyjnego porozumienia, w sposób jaki interpretują to apelujący.

Wskazać także należy, że mocy wiążącej prawomocnego wyroku w rozumieniu art. 365 § 1 k.p.c. nie można rozpatrywać w oderwaniu od art. 366 k.p.c., który przymiot powagi rzeczy osądzonej odnosi tylko „do tego, co w związku z podstawą sporu stanowiło przedmiot rozstrzygnięcia, a ponadto tylko między tymi samymi stronami”. Granice przedmiotowe powagi rzeczy osądzonej określa przedmiot rozstrzygnięcia i jego podstawa faktyczna, natomiast jej granice podmiotowe obejmują tożsamość obydwu stron procesu, a więc powodów i pozwanego. Zatem wiążące sądy prawomocnym orzeczeniem, zapadłym w innych sprawach, na podstawie art. 365 § 1 k.p.c. występuje w zasadzie przy tożsamości nie tylko przedmiotowej, ale i podmiotowej tych spraw (tak wyrok s.apel. w Łodzi z dnia 15 stycznia 2014 r., I ACa 902/13). Niniejsza sprawa i sprawy osądzone przez sądy rejonowe w złożonych przez powodów wyrokach różnią się pod względem podmiotowym, a także pod względem ich przedmiotu. Sądy rejonowe orzekały w sporze pomiędzy powodem a konkretnym przedsiębiorcą, oceniając jednostkową umowę cywilnoprawną w celu ustalenia czy z zobowiązań umownych mogą wynikać roszczenia odszkodowawcze dla producenta wobec dystrybutora, zaś w niniejszej sprawie ocenie podlegają umowy zawarte przez wszystkich przedsiębiorców, wymienionych w zaskarżonej decyzji, przez pryzmat przesłanek zawarcia antykonkurencyjnego porozumienia w rozumieniu przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Ponadto stroną procesu w przedmiotowej sprawie jest Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który nie był stroną w sprawach rozpoznawanych przez sądy rejonowe.

Podkreśla się jednak w orzecznictwie, że sąd, dokonując samodzielnych ustaleń, nie może ignorować stanowiska zajętego w innej sprawie, w której stan faktyczny był konstruowany na podstawie tego samego zdarzenia, lecz biorąc je pod uwagę, obowiązany jest dokonać własnych, wszechstronnych ustaleń i samodzielnych ocen, które w rezultacie mogą doprowadzić do odmiennych konkluzji (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 23 maja 2002 r., IV CKN 1073/00, nie publ., wyrok SN z dnia 29 sierpnia 2013 r., I CSK 711/12). Sąd Okręgowy dostrzegł to stanowisko i wyciągnął z niego właściwe wnioski. Uznając, że dokonana przez sądy rejonowe w sprawie o ustalenie ocena celu zawartych umów handlowych nie wiąże go w sprawie niniejszej, dokonał szczegółowej analizy wskazanej okoliczności w świetle przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz dowodów złożonych w sprawie. Z tych względów zarzuty apelacji naruszenia art. 365 k.p.c. są nieusprawiedliwione.

Niezasadny jest także zarzut naruszenia art. 6 ust. 1 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności z 4 listopada 1950 r. i art. 45 ust. 1 Konstytucji RP oraz art. 2 Konstytucji RP poprzez nieskontrolowanie czy w postępowaniu administracyjnym prowadzonym przez Prezesa UOKiK zostały zagwarantowane wartości sprawiedliwości proceduralnej oraz niezbadanie zarzutów odwołujących się, dotyczących naruszeń przez Prezesa UOKiK przepisów dotyczących postępowania. Sąd Apelacyjny w pełni podziela ugruntowany już w orzecznictwie pogląd, że celem postępowania sądowego przed Sądem Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie jest przeprowadzenie kontroli postępowania administracyjnego, ale merytoryczne rozstrzygnięcie sprawy, której przedmiotem jest spór między stronami powstający dopiero po wydaniu decyzji przez Prezesa UOKiK. Do Sądu ostatecznie należy zastosowanie odpowiedniej normy prawa materialnego, na podstawie wyjaśnienia podstawy faktycznej, obejmującej wszystkie elementy faktyczne przewidziane w hipotezie tej normy. Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów sprawuje kontrolę legalności, a także zasadności i celowości decyzji, z wypływającym stąd wnioskiem, „że uchylenie zaskarżonej decyzji może nastąpić jedynie w wypadku, gdy sąd antymonopolowy konstatuje brak podstaw do jej wydania, np. na skutek niewystępowania praktyk monopolistycznych, błędnie stwierdzonych przez Urząd (Prezesa) w zaskarżonej decyzji” (tak uzasadnienie postanowienia Sądu Najwyższego z 11 sierpnia 1999 r., I CKN

351/99, OSNC 2000 nr 3, poz. 47, w którym Sąd Najwyższy wyraźnie opowiedział się za stanowiskiem, określającym charakter postępowania przed sądem antymonopolowym jako - z punktu widzenia struktury Kodeksu postępowania cywilnego - postępowania rozpoznawczego i pierwszoinstancyjnego). W niniejszej sprawie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów po uwzględnieniu i ocenie materiału dowodowego zebranego w postępowaniu administracyjnym i kontradyktoryjnym postępowaniu sądowym zastosował odpowiednie normy prawa materialnego i uznał, że zaskarżona decyzja jest prawidłowa, a przedsiębiorcy zawarli antykonkurencyjne porozumienie. W żaden zatem sposób nie zostały naruszone prawa powodów do rzetelnego i sprawiedliwego procesu.

Dodatkowo wskazać należy, że porozumienia zawierające tzw. hard-core restrictions czyli antykonkurencyjny przedmiot, w tym porozumienia cenowe, są zakazane w każdych okolicznościach, bowiem „ze swej istoty mają potencjał do ograniczenia konkurencji”. Innym słowem, porozumienia te są w tak jaskrawy sposób sprzeczne z celami polityki konkurencji i mają tak istotny (choćby potencjalny tylko) negatywny wpływ na konkurencję, że nie jest w ich przypadku konieczne badanie, czy rzeczywiście prowadzą lub mogłyby prowadzić do jej naruszenia, wywołując jakiegokolwiek negatywne skutki na rynku. Analiza przeprowadzona przez organ antymonopolowy może być w takim wypadku znacząco uproszczona (tak A. S. w Komentarzu do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Lex 2011).

Apelujący upatrują istotnych uchybień procesowych, jakich dopuścić się miał Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w zakresie prawa do obrony w tym, że nie zawiadomiono dystrybutorów i Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L. o nowych istotnych dowodach złożonych przez T. Ć. (1) już po zamknięciu postępowania dowodowego. Jednak zarzut naruszenia przepisu art. 10 § 1 k.p.a. przez niezawiadomienie strony o zebraniu materiału dowodowego i możliwości składania wniosków może odnieść skutek tylko wówczas, gdy stawiająca go strona wykaże, że zarzucane uchybienie uniemożliwiło jej dokonanie konkretnych czynności procesowych (por. wyrok NSA z dnia 18 maja 2006 r., sygn. II OSK 831/05, (...) WSA 2006, nr 6, poz. 157; postanowienie NSA z dnia 22 marca 2012 r., sygn. II GSK 431/12, Lex nr 1145527). Jednakże apelujący w toku postępowania przed Sądem pierwszej instancji nie podważali wiarygodności tych dowodów. W tych okolicznościach zarzut apelacyjny nie może odnieść zamierzonych przez apelujących skutków.

Całkowicie niezasadny jest zarzut dotyczący naruszenia art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez niewłaściwe jego zastosowanie, polegające na przyjęciu, że decyzja o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzająca zaniechanie jej stosowania była prawidłowa. Wskazać należy, że postępowanie antymonopolowe może trwać dłuższy czas, w ciągu którego mogą zaistnieć zmiany na rynku właściwym lub w zachowaniu danego przedsiębiorcy. Tym samym nierzadko zdarzyć się może, że istniejące w dacie wszczęcia tego postępowania zasadne podstawy do uznania, iż ma miejsce naruszenie przepisów ustawy, ustały w dacie wydawania przez Prezesa UOKiK decyzji, kończącej to postępowanie. Przypadek taki uwzględnia art. 11 u.o.k.k., stanowiący o braku konieczności wydawania przez Prezesa UOKiK decyzji o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującej zaniechanie jej stosowania, w razie gdy zachowanie rynkowe przedsiębiorcy przestało naruszać zakazy określone w art. 6 lub w art. 9 u.o.k.k. i/lub w art. 81 lub art. 82 TWE. Jest to słuszne unormowanie, jako że wydanie - we wskazanej sytuacji - decyzji tej treści byłoby bezprzedmiotowe. W takiej sytuacji Prezes UOKiK ma obowiązek wydania decyzji o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającej zaniechanie jej stosowania (art. 11 ust. 2 u.o.k.k.). Sąd Okręgowy zasadnie ustalił, że powodowie zaniechali stosowania niedozwolonej praktyki z dniem 1 stycznia 2007 r., albowiem umowa handlowa zawierająca zakwestionowaną treść, którą podpisali uczestniczący w porozumieniu przedsiębiorcy obowiązywała do 31 grudnia 2006 r., a na 2007 r. (...) S.A. przygotowała nowy wzorzec umowy, różniący się w kwestionowanym zakresie od poprzedniego. Prezes UOKiK zasadnie zatem wydał decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzeniu zaniechania jej stosowania.

Jak już wskazano nie ulega wątpliwości, że porozumienie dotyczące ustalenia cen sprzedaży towarów jest jednym z najcięższych naruszeń prawa konkurencji, godzącym zarówno w konkurencję, jak i prawa konsumentów, co potwierdza umieszczenie tego porozumienia w art. 6 ustawy na pierwszym miejscu wśród zakazanych porozumień ograniczających konkurencję. Zawarcie zatem takiego porozumienia uzasadnia zastosowanie środków pełniących

funkcję zarówno represyjną, korygującą zachowania przedsiębiorcy naruszającego przepisy ustawy, jak i prewencyjną, gdyż ryzyko nałożenia kary ma zniechęcić innych przedsiębiorców do podejmowania takich działań.

Przechodząc do oceny ustalonego stanu faktycznego w kontekście nałożonej na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów kary pieniężnej, stwierdzić należy, iż nie zachodziły podstawy do odstąpienia od wymierzenia powodowi kary pieniężnej za udział w niedozwolonym porozumieniu. Sąd Apelacyjny podzielił stanowisko Sądu I instancji co do tego, że wysokość wymierzonej kary jest odpowiednia. W ocenie Sądu Apelacyjnego, w świetle poczynionych w sprawie ustaleń, nie jest uzasadnione obniżenie kary pieniężnej nałożonej decyzją Prezesa UOKiK. Sąd Okręgowy wnikliwie rozważył wskazane w art. 111 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przesłanki wpływające na wysokość kary pieniężnej, zarówno te obciążające jak i łagodzące i nie ma potrzeby ponownego ich przytaczania. Sąd Apelacyjny rozważania Sądu Okręgowego w tym zakresie przyjmuje za własne. Wysokość kary ma w dużym stopniu charakter ocenny, zależny od uznania sędziowskiego, uwzględniającego całokształt okoliczności sprawy a zwłaszcza rozległość, czas i społeczną szkodliwość stosowanych praktyk. Skarżący nie wykazali, aby Sąd orzekający te granice uznania sędziowskiego w rozpoznawanej sprawie przekroczył, co czyni rozważany zarzut apelacji niezasadnym.

Dodatkowo wskazać należy, że podstawą zarówno stosowania sankcji administracyjnych (w postaci zobowiązania przedsiębiorcy lub związku przedsiębiorców do zaniechania stosowania zakazanej praktyki), jak i nakładania kar pieniężnych jest faktyczne naruszenie przepisów ustawy. Decydujące znacznie ma zatem stan obiektywny. Przepisy ustawy antymonopolowej nie uzależniają bowiem wymierzenia kary od istnienia winy subiektywnej, polegającej na świadomości wykonywania praktyk antykonkurencyjnych. Podobne stanowisko wyrażone zostało przez ETS, który stwierdził, iż „umyślność” naruszenia reguł konkurencji (naruszenie ich z winy umyślnej) należy interpretować szeroko, przyjmując, że będzie ono miało miejsce nie tylko w razie świadomości naruszenia tych reguł, ale także gdy przedsiębiorstwo nie mogło być nieświadome, że zarzucane mu zachowanie miało na celu lub mogło spowodować zakłócenie konkurencji (tak K. K. w Komentarzu do art. 106 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Lex 2008, str. (...)). W ocenie Sądu Apelacyjnego powodowie jako profesjonalni uczestnicy obrotu mogli i powinni byli mieć świadomość, że porozumienie dotyczące ustalenia cen odsprzedaży produktów narusza reguły swobodnej konkurencji, czego w żaden sposób nie wyklucza wcześniejsze przedstawienie Prezesowi Urzędu Ochrony i Konkurencji wzoru zakwestionowanej umowy.

Mając powyższe na względzie, na podstawie art. 385 k.p.c. Sąd Apelacyjny oddalił apelację powodów jako bezzasadną. O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie art. 98 § 1 i 3 oraz art. 99 k.p.c.