

Sygn. akt VI ACa 176/14

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 18 lutego 2015 r.

Sąd Apelacyjny w Warszawie VI Wydział Cywilny w składzie:

Przewodniczący - Sędzia SA Ewa Stefańska (spr.)

Sędziowie: SA Agata Wolkenberg

SO del. Dagmara Olczak - Dąbrowska

Protokolant: sekr. sądowy Beata Pelikańska

po rozpoznaniu w dniu 18 lutego 2015 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa A. M. (1)

przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

z udziałem zainteresowanych: (...) S.A. w W., (...) Spółki z o.o. we W., D. M. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą P.H.U (...) w B., Przedsiębiorstwa Handlowo- Usługowo-Produkcyjnego (...) Spółki z o.o. w W., (...) Spółki z o.o. w O., (...) Przedsiębiorstwa (...). M., A. M., M. M., Spółki jawnej w S., Przedsiębiorstwa (...) Spółki jawnej w L., (...) Spółki jawnej w S., Firmy Handlowej (...) K. C. i T. (...) Spółki jawnej w S., „ Firmy Handlowo- Usługowej (...), M. O. i B. (...) spółka jawna” w E., W. M. (1) oraz Z. M. prowadzących działalność gospodarczą jako Handel (...) s.c. pod nazwą „Z. W. M.” w Z., M. K. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą P.H.U. (...) w G., M. M. (3) prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe - (...) w Ł., M. W. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Firma Handlowo- Produkcyjna (...) (...) w B., L. Ć. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Usługowo- Handlowe (...) w S., D. W. prowadzącej działalność gospodarczą pod nazwą Firma Handlowo-Uslugowa (...) w J., (...) Spółki z o.o. w L., S. O. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w N., Grupy (...) S.A. w B., T. Ć. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo- Produkcyjno- Handlowo- Usługowe (...) w D., (...) Spółki z o.o. w P., Przedsiębiorstwa Handlowo - Usługowego (...) Spółki z o.o. w K., (...) Spółki z o.o. w B., Przedsiębiorstwa (...) Spółki jawnej w R., A. M. (1) prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w S., G. S. prowadzącej działalność gospodarczą pod nazwą Hurtownia (...) w B., P. G. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe (...) w B., Hurtowni (...) Spółki z o.o. w D., (...) Przedsiębiorstwa Produkcyjno- Handlowo- Usługowego Spółki z o.o. w T., S. Z. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno -Handlowe (...) w N., A. S. prowadzącej działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) w G., Przedsiębiorstwa (...) Spółki z o.o. w J., „(...) Spółki z o.o. w B., (...) Sp. z o.o. Sp. k. w P., R. M. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno- Usługowo-Handlowe (...) w P., (...) Spółki jawnej w R., P. K. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) P. K. w M., E. Ż. prowadzącej działalność gospodarczą pod nazwą PPHU (...) Hurtownia (...) w K., „(...) Spółki jawnej w C., (...) Spółki

z o.o. w Z., Przedsiębiorstwa Handlowego (...) Spółki z o.o. w K., H. D. prowadzącej działalność gospodarczą pod nazwą (...) Przedsiębiorstwo Handlowo- Usługowo-Produkcyjne w K., Zakładu Usługowo- Handlowego (...) Spółki jawnej w S., (...) Spółki z o.o. w Z., A. M. (3) prowadzącej działalność gospodarczą pod nazwą (...) w P., R. B. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w K., (...) - Firmy Handlowej (...). G., K. G., Spółki jawnej w Ł., (...) Spółki jawnej W. M., E. M. i wspólnicy w R., I. W. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w K., (...) Sp. z o.o Sp. k. w K., Przedsiębiorstwa Handlu (...) S.A. w P., (...) Spółki z o.o. w U., T. M. prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą (...) w D. oraz Fabryki (...) S.A. w L.

o ochronę konkurencji i nałożenie kary pieniężnej

na skutek apelacji powoda

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

z dnia 19 czerwca 2013 r.

sygn. akt XVII AmA 164/10

I oddala apelację;

II zasądza od powoda A. M. (1) na rzecz pozwanego Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kwotę 270 zł (dwieście siedemdziesiąt złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.

Sygn. akt VI ACa 176/14

UZASADNIENIE

Decyzją z dnia 28 grudnia 2009 r. Nr (...) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

- na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm., zwanej dalej „ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r.”) uznał za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. oraz wskazanych w decyzji przedsiębiorców, a wśród nich A. M. (1), 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. z siedzibą w L. oraz wskazanymi w decyzji przedsiębiorcami w umowach handlowych cen sprzedaży tych towarów, co stanowiło naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. i stwierdził zaniechanie jej stosowania przez tych przedsiębiorców z dniem 1 stycznia 2007 r.;

- na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. nałożył na A. M. (1) karę pieniężną w wysokości 24.406 zł.

Od powyższej decyzji odwołanie wniósł A. M. (1), zaskarżając ją w całości i domagając się zmiany decyzji poprzez stwierdzenie, że zawarte pomiędzy przedsiębiorcami 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, ewentualnie o uchylenie decyzji i umorzenie postępowania wobec braku niedozwolonego porozumienia.

W odwołaniu powód zarzucił naruszenie:

1) art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na wydaniu decyzji o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającej zaniechanie jej stosowania;

2) art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. 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) art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na nałożeniu na skarżącego kary pieniężnej;

4) § 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) art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 84 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. oraz art. 7 i 8 k.p.a. poprzez naruszenie zasady 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 i 5.2.13 z umów handlowych stanowią niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję, co jest sprzeczne z językowym i prawnym sensem klauzul,

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

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

d) 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 takiego zapisu,

e) odbiorcy, którzy podpisali dokument „Deklaracja” mieli świadomość zarówno w 2005 r., jak i w 2006 r., jakie oczekiwania Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L. ma w zakresie kształtowania przez nich cen odsprzedaży,

f) fakt opracowania przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. powyższej „Deklaracji” i przedłożenia jej do podpisu nawet tylko niektórym odbiorcom, jest dodatkowym dowodem świadczącym o kształtowaniu przez tego przedsiębiorcę cen odsprzedaży wyrobów;

6) art. 233 § 1 k.p.c. w związku z art. 84 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. 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 3684-9172), nie rozważenie wszechstronne wszystkich okoliczności sprawy oraz jednostronną ocenę materiału dowodowego;

7) art. 107 § 1-3 k.p.a. i art. 6 k.p.a. w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. poprzez niezamieszczenie wymaganego przepisami prawa starannego uzasadnienia faktycznego i prawnego decyzji.;

8) art. 111 w związku z art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. poprzez niewłaściwe zastosowanie oraz art. 7, 8 i 9 k.p.a. i art. 2 Konstytucji RP w aspekcie przedstawienia przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. umowy z 2005 r. w ramach udzielania w roku 2005 wyjaśnień, co miało istotny wpływ na wydanie decyzji.

Ponadto A. M. (1) wnosił o dopuszczenie dowodu z dokumentu urzędowego prawomocnego wyroku zaocznego Sądu Rejonowego w Opolu z dnia 8 maja 2009 r., sygn. akt V GC 116/09, w sprawie z powództwa A. M. (1) przeciwko Fabryce (...) S.A. z siedzibą w L. na okoliczność ustalenia, że celem wskazanych w sentencji wyroku umów handlowych, których dotyczyło postępowanie antymonopolowe, nie było wprowadzenie po stronie A. M. (1) obowiązku dokonywania sprzedaży towarów po cenach sugerowanych, podawanych przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L..

Pozwany Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wnosił o oddalenie odwołań.

Wyrokiem z dnia 19 czerwca 2013 r. Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów oddalił odwołanie powoda.

Wyrok Sądu Okręgowego został wydany w oparciu o poniższe ustalenia faktyczne i rozważania prawne.

Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L. zawarła z szeregiem przedsiębiorców - a wśród nich z A. M. (1) - umowy handlowe obowiązujące w roku 2005 (umowy handlowe z dnia 10 stycznia 2005 r.) i w roku 2006 (umowy handlowe z dnia 2 stycznia 2006 r.), zawierające tożsame postanowienia dotyczące cen sprzedaży przez odbiorców wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L.. Inicjatorem przedmiotowego porozumienia była Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L., która przygotowała wzorce umowne na rok 2005 i 2006 wraz z aneksami. Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L. opracowała także „Deklarację przestrzegania zasad sprzedaży”, która została niezwłocznie wycofana z obrotu i zastąpiona umową właściwą z dnia 10 stycznia 2005 r.

Zgodnie z § 5 pkt 5.2.6 tych umów odbiorca zobowiązany był do dołożenia w miarę możliwości, z uwzględnieniem postanowień punktu 5.2.13 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. W umowach wyjaśniono, że „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”.

W umowach wskazano, że powyższe zalecenia Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L. „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”, a także, 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. z siedzibą w L. w umowach zobowiązała się 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 umów).

Ponadto w § 5 pkt 5.2.8 i pkt 5.2.10 umów wskazano, że Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L. zastrzegła sobie prawo wglądu do dokumentów związanych ze sprzedażą przez odbiorcę jej wyrobów oraz, iż na żądanie Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L. odbiorcy przekażą jej sprawozdania finansowe oraz sprawozdania statystyczne za wskazane przez nią okresy. Zgodnie z treścią § 5 pkt 5.2.13 umów 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 umów przewidywał wysokość opustów podstawowych przyznanych odbiorcom przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L., w zależności od ich aktywności na rzecz dostawcy, szerokości sprzedawanego asortymentu, przestrzegania terminów płatności oraz przestrzegania pozostałych warunków handlowych ustalonych w tej umowach, w wysokości wskazanej w § 10 pkt 2 umów. Przy tym, stosownie do § 10 pkt 5 umów, w przypadku nie stosowania się odbiorców do polityki handlowej Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L., przedsiębiorca ten miał prawo do jednostronnej zmiany warunków handlowych wcześniej ustalonych z odbiorcą. Natomiast § 13 pkt 13.3 umów przewidywał, że rażące naruszenie ich postanowień przez odbiorców, a w szczególności w razie powtarzającego się niestosowania się odbiorców do zasad uczciwej konkurencji lub polityki handlowej Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L., upoważniało tego przedsiębiorcę do rozwiązania umowy ze skutkiem natychmiastowym.

(...) S.A. z siedzibą w L. oraz jej odbiorcy zawarli w dniu 2 stycznia 2006 r. aneksy nr (...) do powyższych umów, wprowadzające różną wielkość opustów w zależności od wielkości sprzedaży wyrobów Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L.. Aneks nr (...) w § 2 pkt 9 przewidywał, że wszelkie opusty mogą zostać wstrzymane przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. 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 tym w § 10 pkt 9 aneksu wskazano, że „w przypadku wątpliwości co do zasad przestrzegania umowy handlowej odbiorca winien poddać się kontroli odpowiednich dokumentów w tym zakresie przez Dostawcę”. Aneks nr (...) przewidywał przyznanie odbiorcom dodatkowych opustów kwartalnych od obrotów netto, za należyte realizowanie przez odbiorców polityki handlowej Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L.. Zgodnie z § 2 pkt 1 aneksu podstawowymi kryteriami oceny odbiorców było rzetelne realizowanie umowy handlowej za rok 2006, a zwłaszcza postępowanie zgodnie z postanowieniami punktów 5.2.1-5.2.17 tej umowy.

W dniu 2 stycznia 2006 r. Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L. zawarła analogiczne umowy z każdym z odbiorców, w tym z A. M. (1). Cenniki Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L., zawierające ceny, do których odnosiły się zapisy przedmiotowych umów handlowych, były zamieszczane na stronie internetowej producenta.

Powyższe umowy handlowe były stosowane przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. oraz większość wymienionych w decyzji przedsiębiorców - w tym A. M. (1) - do dnia 31 grudnia 2006 r. Począwszy od 2007 r. Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L. zmieniła wzór umowy handlowej zawieranej z odbiorcami. W § 5 nowej umowy zobowiązywała 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.

Postanowieniem z dnia 14 grudnia 2007 r. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wszczął postępowanie antymonopolowe w związku z podejrzeniem zawarcia przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. oraz szeregiem przedsiębiorców niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję. W toku postępowania przedsiębiorca T. Ć. przedstawił dokumentację w postaci korespondencji prowadzonej przez niego z Fabryką (...) S.A. z siedzibą w L., dotyczącej ustalania cen na jej produkty. W dniu 28 grudnia 2009 r. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydał zaskarżoną decyzję.

W ocenie Sądu Okręgowego wniesione przez powoda odwołanie od decyzji nie zasługiwało na uwzględnienie.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów prawidłowo zastosował w niniejszej sprawie ustawę z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr. 50, poz. 331 ze zm.), albowiem nie zachodzi przypadek określony w art. 131 ustawy.

Według Sądu Okręgowego nie zasługiwał na uwzględnienie zarzut naruszenia przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów art. 11 ust. 2 i art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. Odwołujący oprócz ogólnego zarzutu nie sprecyzował, na czym polegało uchybienie w zastosowaniu art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. Zgodnie zaś ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. jedną z praktyk ograniczających konkurencję jest określone w art. 6 ust. 1 pkt 1 zakazane porozumienie, którego celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji na rynku właściwym. Cel lub skutek wskazane są tu jako

przesłanki alternatywne, co oznacza, że dla podjęcia przez organ antymonopolowy decyzji stwierdzającej praktykę ograniczającą konkurencję wystarczy udowodnić tylko jedną z nich.

Zdaniem Sądu pierwszej instancji Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów trafnie ustalił, że porozumienie zostało zawarte na krajowym rynku sprzedaży hurtowej farb i lakierów oraz wyrobów pomocniczych. Wskazał, że rekomendacja cen w relacjach horyzontalnych powinna być oceniana surowo, albowiem jeśli do niej dochodzi, to z dużym prawdopodobieństwem można przyjąć, że celem przedsiębiorców jest ustalenie cen odsprzedaży o charakterze sztywnym lub minimalnym. Cenowe porozumienia horyzontalne prowadzą często do istotniejszego ograniczenia konkurencji niż takie same porozumienia o charakterze wertykalnym. W przypadku tych drugich ograniczona może być jedynie konkurencja wewnątrzmarkowa, natomiast inne marki substytucyjnych towarów pozostają często poza zasięgiem porozumienia.

Według Sądu Okręgowego umowa handlowa zawarta przez odwołującego się z Fabryką (...) S.A. z siedzibą w L., była jedną z identycznych umów zawieranych pomiędzy producentem a dystrybutorami. Istnienie takich samych dwustronnych umów handlowych zawieranych przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. z odbiorcami świadczy o ujawnieniu porozumienia cenowego pionowego (wertykalnego). Umowa ta - podobnie jak pozostałe umowy - zawierała postanowienia § 5 pkt 2.6, § 5 pkt 2.13, § 5 pkt 2.8, § 5 pkt 2.10, § 5 pkt 2.13, § 10, § 13 oraz aneksu nr (...), które świadczą o ustalaniu cen minimalnych odsprzedaży wyrobów marki Fabryka (...) S.A. z siedzibą w L..

Sąd pierwszej instancji stwierdził, że ukształtowanie treści umów handlowych zapewniało Fabryce (...) S.A. z siedzibą w L. kontrolę nad cenami sprzedaży oferowanych produktów stosowanymi przez dystrybutorów, a także poprzez wprowadzenie systemu raportowania, możliwość kontroli przestrzegania przez dystrybutorów treści porozumienia. Z brzmienia tych postanowień w sposób jednoznaczny wynika, że zawarte porozumienie miało wymiar antykonkurencyjny, albowiem jego celem było uzyskanie pewności odnośnie wysokości cen stosowanych na każdym etapie dystrybucji. Ceny sugerowane nie są zakazane tylko wtedy, gdy nie mają charakteru cen sztywnych, czy minimalnych. O wpływaniu przez producenta na kształtowanie cen odsprzedaży świadczy również istnienie systemu dodatkowych rabatów i premii za stosowanie się przez odbiorcę do polityki handlowej.

Sąd Okręgowy wyjaśnił, że odwołujący się zawierając umowę poprzez adhezję mógł liczyć się z tym, że takie same umowy zostały zawarte przez innych dystrybutorów. Jednakowa ich treść dawała podstawy do przyjęcia, że celem tego porozumienia było wyeliminowanie konkurencji pomiędzy odbiorcami 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. Podpisując umowy handlowe poszczególni odbiorcy zaakceptowali warunki umów, także warunek dotyczący stosowania cen nie niższych niż cennikowe i tym samym przystąpili do porozumienia.

Według Sądu pierwszej instancji celem ustanowienia zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję jest ochrona konkurencji rozumianej jako współzawodnictwo niezależnie działających podmiotów, zmierzających do osiągnięcia podobnych celów gospodarczych, której nieodzownym elementem jest niezależne i powiązane z ryzykiem, ustalanie przez przedsiębiorców własnej strategii rynkowej. Prawidłowe działanie mechanizmu stabilnej i efektywnej konkurencji wymaga, aby uczestnicy rynku w sposób samodzielny, a jednocześnie w oparciu o rachunek ekonomiczny, podejmowali decyzje w zakresie określenia swoich zachowań oraz strategii na rynku, w szczególności warunków, na jakich zamierzają sprzedawać oferowane przez siebie towary lub usługi. U podstaw zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję znajduje się postulat samodzielności rynkowej, z którego wynika zakaz nawiązywania jakichkolwiek kontaktów, których celem lub skutkiem jest wykluczenie lub tylko ograniczenie ryzyka związanego z suwerennym działaniem w warunkach konkurencji.

Zdaniem Sądu Okręgowego 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 producent. Ograniczona została konkurencja wewnątrzmarkowa dystrybutorów w odniesieniu do towarów objętych cenami minimalnymi właśnie z tego powodu,

że ceny te zgodnie z treścią umów handlowych miały zostać ujednoczone. W sytuacji oferowania przez dystrybutorów zakupionych u producenta towarów na kolejny szczebel dystrybucji (do sklepu), nie mogli oni kształtować cen według 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. 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 zwrócił uwagę, że dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma obiektywny cel umowy, a nie subiektywne wyobrażenia jej stron o celach czy motywach działania. Wystarczający jest zamiar przedsiębiorcy rezygnacji ze swej suwerenności decyzyjnej lub jej części, w niniejszym przypadku co do autonomicznego kształtowania cen odsprzedaży. Dzięki uczestnictwu w tym porozumieniu przedsiębiorcy mogli jednak z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć wysokość cen stosowanych przez konkurentów.

Sąd Okręgowy uznał za nietrafne stanowisko, że fakt niestosowania się do porozumienia niweczy jego zawarcie. Istotą jest przystąpienie do porozumienia, a fakt niestosowania się stron do treści zawartego porozumienia nie ma wpływu na bezprawny jego charakter. Wskazał, że żaden z dystrybutorów nie sprzeciwił się postanowieniom umów handlowych. Wykazywanie na niestosowanie się do polityki cenowej jest „skutkiem”, „cel” zaś wynika z treści umów handlowych.

Sąd Okręgowy przyjął również, że na podstawie art. 365 § 1 k.p.c. nie jest związany interpretacją zapisów umowy handlowej wynikającej z wyroku zaocznego Sądu Rejonowego w Opolu (sygn. akt V GC 116/09), albowiem przedmiot rozstrzygnięcia tego orzeczenia obejmował ustalenie zamiaru stron umów handlowych w zakresie cen sugerowanych, w obu sprawach inny jest przedmiot ochrony, wyrok sądu cywilnego odnosi się do roszczenia wywodzonego ze stosunku zobowiązaniowego, natomiast orzeczenie niniejszego Sądu odnosi się do praktyki konkurencyjnej.

Według Sądu pierwszej instancji podniesione przez odwołującego się zarzuty dotyczące 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 (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 13 maja 2004 r., sygn. III SK 44/04, 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.

Odnośnie kwestii zasadności nałożenia na powoda kary pieniężnej i jej wysokości, Sąd Okręgowy uznał, że kara ta uwzględnia w należyty sposób okoliczności stwierdzonego naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumenta z 2007 r. Kara pieniężna za stosowanie praktyk antykonkurencyjnych ma charakter represyjno-wychowawczy i jest ona nakładana w celu zachowania i przestrzegania obowiązującego porządku prawnego. Tak więc ma ona na celu prewencję, tj. zapobieganie w przyszłości tego rodzaju naruszeniom przepisów ustawy, a także represję, czyli stanowić ma odczuwalną dolegliwość za jej naruszenie. Według Sądu pierwszej instancji wymiar kary ustalony w zaskarżonej decyzji uwzględnia dyrektywy określone w art. 111 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r., tj. okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także przychody osiągnięte przez odwołującego się.

Od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie apelację wniósł powód A. M. (1).

Apelacją z dnia 14 sierpnia 2013 r. powód zaskarżył wyrok w całości, wnosząc o zmianę zaskarżonego wyroku poprzez uchylenie w całości decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, ewentualnie poprzez obniżenie kary pieniężnej wymierzonej powodowi, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku i przekazanie sprawy Sądowi pierwszej instancji do ponownego rozpoznania.

Powód zarzucił wyrokowi Sądu Okręgowego:

1) błąd w ustaleniach faktycznych przyjętych za podstawę wyroku, polegający na uznaniu, że:

- a) w okolicznościach przedmiotowej sprawy doszło do ujednoczenia cen,
 - b) przedsiębiorcy mogli z dużym prawdopodobieństwem przewidzieć wysokość cen stosowanych przez konkurentów,
 - c) powód uczestniczył w wykrytej przez pozwanego zмовie cenowej,
 - d) w okolicznościach przedmiotowej sprawy zostało zawarte pomiędzy odwołującym się a Fabryką (...) S.A. z siedzibą w L. 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 3684-9172) 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 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 rejonowych;
 - 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 Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zostały zagwarantowane wartości sprawiedliwości proceduralnej,
 - b) niezbadanie zarzutów odwołującego się dotyczących naruszeń przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów przepisów dotyczących postępowania;
- 6) naruszenie prawa materialnego, tj. art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów 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. art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów 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. art. 106 ust. 1 punkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na utrzymaniu wobec skarżących kar pieniężnych w niezmienionej wysokości;
 - 9) naruszenie art. 479^{31a} k.p.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na oddaleniu odwołania pomimo istnienia podstaw do jego uwzględnienia.

Powód w apelacji wniósł także o dopuszczenie dowodu z poświadczonych notarialnie wydruków ze stron internetowych zawierających artykuły prasowe dotyczące T. Ć. pt. (...) na okoliczności pozostawiania przez niego w sporze z Fabryką (...) S.A. z siedzibą w L. i bezprawnego utrudniania egzekucji rzutujących na brak wiarygodności dokumentów przedstawionych przez niego w postępowaniu prowadzonym przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wniósł o oddalenie apelacji i zasądzenie od powoda na jego rzecz kosztów postępowania apelacyjnego.

Sąd Apelacyjny zważył:

Apelacja powoda nie zasługuje na uwzględnienie.

Sąd Apelacyjny w całości podziela ustalenia faktyczne Sądu pierwszej instancji i przyjmuje je za własne. Także dokonana przez Sąd Okręgowy ocena prawna jest prawidłowa.

Skarżący niesłusznie zarzucił Sądowi Okręgowemu dokonanie błędnych ustaleń faktycznych w zakresie: ujednoczenia cen, możliwości przewidzenia przez przedsiębiorców wysokości cen stosowanych przez konkurentów, uczestniczenia przez powoda w zмовie cenowej i w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję, oddziaływania przez porozumienie na konkurencję na rynku właściwym. Ustalenia Sądu pierwszej instancji są bowiem w całości prawidłowe.

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 ujednoczenie 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. Wyeliminowanie konkurencji prowadziło do zwiększenia zysków producenta i dystrybutorów, którzy dzięki porozumieniu mogli utrzymywać ceny na określonym poziomie, bez konieczności ich obniżania.

Sąd Okręgowy słusznie przyjął, że z jednakowej treści umów handlowych zawartych z producentem przez poszczególnych dystrybutorów wynika, iż celem porozumienia było wyeliminowanie konkurencji pomiędzy odbiorcami Fabryki (...) S.A. z siedzibą w L. poprzez zobowiązanie ich do odsprzedaży wyrobów po co najmniej cenie minimalnej, pod groźbą zastosowania sankcji. Porozumienie to musiało oddziaływać na konkurencję na krajowym rynku farb i lakierów oraz wyrobów pomocniczych, skoro ingerowało w mechanizm rywalizacji pomiędzy dystrybutorami. Skutkiem porozumienia było ograniczenie konkurencji wewnątrzmarkowej dystrybutorów, albowiem zgodnie z treścią umów handlowych ceny te miały zostać ujednoczone. Oferując zakupione u producenta towary na kolejnym szczeblu dystrybucji, dystrybutorzy nie mogli kształtować ich cen według rachunku ekonomicznego, co powodowało, że cena detaliczna tych towarów była wyższa, niż mogłaby być w warunkach swobodnej konkurencji.

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.

W piśmiennictwie wskazuje się, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie lub ograniczenie konkurencji, a zatem nie jest konieczne wystąpienie skutku stosowania niedozwolonej praktyki w postaci ograniczenia bądź wyłączenia konkurencji. Wystarczający jest bowiem sam zamiar przedsiębiorców zmierzający do rezygnacji ze swej suwerenności decyzyjnej, w tym przypadku w zakresie autonomicznego kształtowania cen odsprzedaży. Dzięki uczestnictwu w porozumieniu przedsiębiorcy (w tym powód) mogli z dużym

prawdopodobieństwem przewidzieć wysokość cen stosowanych przez konkurentów, co miało wpływ na ograniczenie konkurencji wewnątrzmarkowej. Należy wskazać, że ustalanie cen, nawet tych, które zaledwie stanowią ceny docelowe, wpływa na konkurencję, ponieważ takie ceny docelowe umożliwiają wszystkim uczestnikom porozumienia przewidzenie w zasadnie prawdopodobnym stopniu, jaka będzie polityka cenowa realizowana przez ich konkurentów.

Ustawodawca zakazał porozumień ustalających ceny w sposób bezpośredni, jak i pośredni. Niedozwolone jest więc nie tylko jednoznaczne określenie ceny towaru, bądź ceny, poniżej (powyżej) jakiej towar nie może być sprzedawany, lecz również zawieranie porozumień dotyczących kształtowania czynników wpływających na wysokość ceny (np. ograniczenia w zakresie udzielania rabatów, ustalanie zasad kalkulacji cen). W przedmiotowej sprawie dystrybutorzy (w tym powodowie) w umowach handlowych zobowiązali się do odsprzedaży nabywanych od producenta towarów po cenach nie niższych od cen katalogowych, a więc po cenach minimalnych. Ponadto strony w umowach przewidziały ograniczenia co do wysokości udzielanych rabatów. Umowy handlowe zawarte przez Fabrykę (...) S.A. z siedzibą w L. z poszczególnymi dystrybutorami (w tym powodem) składają się więc na zakazane porozumienie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. Dlatego sformułowany w apelacji zarzut naruszenia powołanego przepisu jest nietrafny.

Ma rację pozwany twierdząc, że dla uznania porozumienia za naruszające interes publicznoprawny poprzez naruszenie zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. wystarczające jest, aby strony porozumienia postawiły sobie za cel ograniczenie konkurencji i nie ma znaczenia, czy cel ten został osiągnięty. Wykładnia ta jest powszechnie przyjmowana zarówno w piśmiennictwie, jak i w judykaturze. Wskazuje się, że wzorem rozwiązania obowiązującego w prawie europejskim (art. 101 TFUE), polski ustawodawca zakazem przewidzianym w art. 6 ustawy objął nie tylko porozumienia skutkujące ograniczeniem konkurencji, ale także takie, które mają antykonkurencyjny cel. Powołany przepis posługuje się spójnikiem „lub”, co oznacza, że przesłanki antykonkurencyjnego „celu” oraz antykonkurencyjnego „skutku” mają charakter alternatywny. Przy tym, dla wskazania celu porozumienia konieczne jest odwołanie się i zbadanie jego treści, na podstawie której będzie można ustalić, jaki jest cel danego porozumienia. Przy tym, antykonkurencyjny cel nie musi wynikać ze wszelkich postanowień porozumienia, wystarczające jest, iż będzie ono zawierać tylko poszczególne klauzule zmierzające do ograniczenia lub eliminacji konkurencji. W razie uznania, że celem ocenianego porozumienia jest ograniczenie konkurencji, nie ma już potrzeby analizy skutków jego stosowania oraz udowadniania, iż wywołało ono negatywne dla konkurencji skutki na rynku.

W piśmiennictwie wskazuje się, że dla zastosowania do danego porozumienia art. 6 ustawy nie jest konieczne, aby antykonkurencyjny cel został osiągnięty w całości lub w części. Stosowanie powyższego przepisu uniezależnione jest bowiem od faktu, czy porozumienie zostało tylko zawarte przez przedsiębiorców, czy też strony rzeczywiście zrealizowały lub realizują je w praktyce. Irrelevantna jest także okoliczność, z jakich powodów nie doszło do osiągnięcia skutków antykonkurencyjnych, tj. czy było to następstwem celowego zaniechania samych stron, czy też nastąpiło z innych przyczyn zewnętrznych, np. wskutek zmian strukturalnych lub instytucjonalnych na rynku (por. E. Modzelewska-Wąchał, Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz, Warszawa 2002, s. 67).

Zakazem jest objęty uzgodniony przez przedsiębiorców zamiar zrezygnowania w całości lub w części ze swej suwerenności w zakresie podejmowania decyzji gospodarczych. Przy tym, cel porozumienia powinien być ustalany na podstawie kryteriów obiektywnych oraz kontekstu ekonomicznego porozumienia, nie ma zatem potrzeby badania subiektywnych zamiarów stron. Cel porozumienia powinien jednoznacznie wynikać z jego treści, a w przypadku nieformalnych praktyk uzgodnionych, z całokształtu zachowań na rynku określonych przedsiębiorców. Dopiero w przypadku, gdy z treści porozumienia nie będzie wynikać, iż celem jego zawarcia jest ograniczenie konkurencji, wówczas aby dane porozumienie objąć zakazem wynikającym z art. 6 ustawy, konieczne jest wykazanie, iż stosowanie tego porozumienia wywołało antykonkurencyjne skutki na rynku.

Ponieważ okoliczność świadomości uczestników porozumienia istnienia jego antykonkurencyjnego celu jest prawnie irrelevantna, nie można Sądowi Okręgowemu skutecznie postawić zarzutu naruszenia art 233 § 1 k.p.c. poprzez nie wyjaśnienie, czy powodowie jako strony porozumienia byli świadomi istnienia tego celu. Ponadto, skoro w

doktrynie i judykaturze jednolicie przyjmuje się, że cel porozumienia powinien być ustalany na podstawie kryteriów obiektywnych, a w szczególności treści porozumienia, bez potrzeby badania subiektywnych zamiarów stron, nie zasługuje na uwzględnienie również zarzut błędnej wykładni i niewłaściwego zastosowania art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r., polegających na przyjęciu, że celem przedmiotowego porozumienia było ograniczenie konkurencji, bez względu na subiektywne zamiary i motywy działania oraz świadomość istnienia tego celu po stronie powoda.

Nie jest zasadny zarzut apelacji powoda wskazujący na naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie newszechstronnej oceny dowodów, a w konsekwencji dokonanie wadliwych ustaleń faktycznych. W przedmiotowej sprawie stan faktyczny został ustalony przez Sąd Okręgowy prawidłowo, zgodnie z zasadą swobodnej oceny dowodów, która wymaga, aby sąd oceniał materiał dowodowy w sposób logiczny, spójny i zgodny z zasadami doświadczenia życiowego. Należy podzielić utrwalony w orzecznictwie pogląd, że do naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. mogłoby dojść tylko wówczas, gdyby skarżący wykazał uchybienie podstawowym regułom służącym ocenie wiarygodności i mocy poszczególnych dowodów, tj. regułom logicznego myślenia, zasadzie doświadczenia życiowego i właściwego kojarzenia faktów (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 maja 2005 r., sygn. III CK 314/05, Lex nr 172176). Tylko w przypadku, gdy brak jest logiki w wiązaniu wniosków z zebranymi dowodami lub gdy wnioskowanie sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo wbrew zasadom doświadczenia życiowego nie uwzględnia jednoznacznych praktycznych związków przyczynowo - skutkowych, przeprowadzona przez sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 27 lutego 2007 r., sygn. I ACa 1053/06, Lex nr 298433).

Skuteczne postawienie zarzutu naruszenia przepisu art. 233 § 1 k.p.c. wymaga wykazania, że sąd uchybił zasadom logicznego rozumowania lub doświadczenia życiowego, to bowiem może być jedynie przeciwstawione uprawnieniu sądu do dokonywania swobodnej oceny dowodów. Nie jest natomiast wystarczające przekonanie o innej niż przyjął sąd wadze (doniosłości) poszczególnych dowodów i ich odmiennej ocenie, niż ocena sądu (por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z dnia 27 kwietnia 2006 r., sygn. I ACa 1303/05, publ. Lex nr 214251). Tymczasem powód w apelacji ograniczył się do polemiki z ocenami Sądu pierwszej instancji, nie stawiając im przekonujących zarzutów, mogących stać się podstawą uznania rozumowania Sądu Okręgowego za nielogiczne bądź niezgodne z zasadami doświadczenia życiowego, a przez to wadliwe.

Nietrafny jest zarzut dotyczący uznania za wiarygodne dowodów z dokumentów w postaci korespondencji T. Ć. z producentem farb i lakierów. 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 powód nie kwestionuje 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. jedynie w tym zakresie, iż zdecydował się on ujawnić dokumenty. Z tej przyczyny Sąd Apelacyjny uznał, że wnioski dowodowe zgłoszone w apelacji nie mają istotnego znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy i dlatego podlegają oddaleniu.

Nie zasługuje na uwzględnienie również zarzut naruszenia 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 3684-9172) i nie rozważenie wszechstronnie wszystkich okoliczności sprawy”. Jest to zarzut sformułowany zbyt ogólnie, tymczasem to na skarżącym spoczywał obowiązek wskazania konkretnych dokumentów i sformułowania konkretnych okoliczności, jakie miałyby zostać tymi środkami dowodowymi udowodnione.

Niezasadny jest również zarzut naruszenia 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. Wskazać należy, że co do zasady moc wiążąca orzeczenia odnosi się do treści jego sentencji, a nie uzasadnienia. Przedmiotem prawomocności materialnej jest bowiem ostateczny rezultat rozstrzygnięcia, a nie przesłanki, które do niego doprowadziły (por. wyroki Sądu Najwyższego z dnia 8 czerwca 2005 r., sygn. V CK 702/04, Lex nr 402284; z dnia 13 marca 2008 r., sygn. III CSK 284/07, Lex nr 380931; z dnia 15 listopada 2007 r., sygn. II CSK 347/07, Lex nr 345525; z dnia 18 kwietnia 2013 r., sygn. II CSK 514/12, Lex nr 1353152). We wskazanym przez skarżących wyroku z dnia 15 lutego 2007 r. (sygn. II CSK

452/06) Sąd Najwyższy wskazał jedynie, że motywy wyroku stanowią niekiedy konieczne uzupełnienie rozstrzygnięcia określające jego zakres i w tym znaczeniu korzystają z powagi rzeczy osądzonej.

Dlatego na podstawie powołanego przepisu Sąd pierwszej instancji był związany treścią prawomocnych wyroków sądów rejonowych tylko w ten sposób, że zobligowany był przyjąć w swych ustaleniach, iż powództwa przedsiębiorców przeciwko Fabryce (...) S.A. z siedzibą w L. o ustalenie zostały uwzględnione. Natomiast moc wiążąca tych prawomocnych orzeczeń nie rozciąga się na ocenę prawną celu zawartych umów handlowych, a w konsekwencji istnienia antykonkurencyjnego porozumienia.

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. Związanie sądu 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.

Tymczasem niniejsza sprawa i sprawy osądzone przez sądy rejonowe różnią się pod względem podmiotowym, a także pod względem ich przedmiotu. Sądy rejonowe orzekały w sporze pomiędzy powodem a konkretnym przedsiębiorcą, oceniając jednostkowe umowy cywilnoprawne w celu ustalenia, czy z zobowiązań umownych mogą wynikać roszczenia odszkodowawcze dla producenta wobec dystrybutora. Natomiast 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.

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 Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zostały zagwarantowane wartości sprawiedliwości proceduralnej oraz niezbadanie zarzutów odwołującego się dotyczących naruszeń przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów przepisów dotyczących postępowania. Sąd Apelacyjny podziela pogląd, że celem postępowania sądowego przed Sądem Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie jest przeprowadzenie kontroli postępowania administracyjnego, lecz merytoryczne rozstrzygnięcie sprawy, której przedmiotem jest spór między stronami powstający dopiero po wydaniu decyzji przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Sąd Apelacyjny podziela pogląd Sądu Najwyższego wyrażony w wyroku z dnia 18 maja 2012 r. (sygn. III SK 37/11), iż Sąd Okręgowy i Sąd Apelacyjny działające jako sądy orzekające w sprawach z odwołania od decyzji Prezesa Urzędu nie powinny ograniczać swojej kognicji tylko do kontroli legalności postępowania administracyjnego, lecz powinny dokonać oceny prawnej zasadności wniesionego odwołania. Jednakże kontrola ta dotyczy w szczególności kwalifikowanych wad zaskarżonej decyzji administracyjnej, takich jak wydanie decyzji z naruszeniem przepisów ustalających tryb działania Prezesa Urzędu, z naruszeniem prawa przedsiębiorcy do obrony, czy w warunkach uprawniających do stwierdzenia nieważności decyzji. W niniejszej sprawie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów dokonał oceny materiału dowodowego zebranego w postępowaniu administracyjnym i kontradyktoryjnym postępowaniu sądowym oraz zastosował odpowiednie normy prawa materialnego. Nie można więc twierdzić, że doszło do naruszenia praw powoda do rzetelnego i sprawiedliwego procesu.

Apelujący upatruje 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. 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, ONSA 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 podważał wiarygodności tych dowodów. W tych okolicznościach zarzut apelacyjny nie może odnieść zamierzonych przez apelującego skutków.

Niezasadny jest też zarzut naruszenia art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. poprzez niewłaściwe jego zastosowanie, polegające na przyjęciu, że decyzja o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzająca zaniechanie jej stosowania była prawidłowa. Sąd Okręgowy trafnie ustalił, że powód zaniechał stosowania niedozwolonej praktyki z dniem 1 stycznia 2007 r., albowiem umowy handlowe zawierające niedozwoloną treść, obowiązywały do dnia 31 grudnia 2006 r.

Nietrafny jest również zarzut naruszenia art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. poprzez nałożenie na powoda zawyżonej kary pieniężnej. W pierwszej kolejności wskazać należy, iż w przedmiotowej sprawie nie zachodziły podstawy do odstąpienia od wymierzenia powodowi kary pieniężnej za udział w niedozwolonym porozumieniu. Sąd Apelacyjny podziela stanowisko Sądu pierwszej instancji, iż wysokość wymierzonej kary pieniężnej jest odpowiednia i nie jest uzasadnione jej obniżenie. Sąd Okręgowy wnikliwie rozważył wskazane w art. 111 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów z 2007 r. przesłanki wpływające na wysokość kary pieniężnej, zarówno te obciążające, jak i łagodzące. Sąd Apelacyjny rozważania Sądu Okręgowego w tym zakresie przyjmuje za własne. Wysokość kary ma w dużym stopniu charakter ocenny, zaś skarżący nie wykazał, aby Sąd pierwszej instancji przekroczył granice uznania sędziowskiego.

W konsekwencji bezzasadny jest też zarzut naruszenia art. 479^{31a} k.p.c. poprzez niewłaściwe zastosowanie polegające na oddaleniu odwołania pomimo istnienia podstaw do ich uwzględnienia.

Podstawą orzeczenia Sądu Apelacyjnego był art. 385 k.p.c. O kosztach procesu orzeczono na zasadzie art. 98 § 1 i 3 k.p.c. w zw. z art. 108 § 1 k.p.c.