

Wyrok z dnia 16 stycznia 2003 r., I CKN 1200/00

Jeżeli do zorganizowanej przez producenta sieci dystrybucyjnej jego wyrobów należą podmioty zachowujące odrębność prawną i samodzielność gospodarczą, to narzucanie im przez producenta cen, po jakich mają sprzedawać jego wyroby, i zakazywanie odprzedaży tych produktów firmom konkurencyjnym, stanowi praktykę monopolistyczną w rozumieniu art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 24 lutego 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym (jedn. tekst: Dz.U. z 1998 r. Nr 49, poz. 318 ze zm.).

Sędzia SN Mirosława Wysocka (przewodniczący)

Sędzia SN Antoni Górski (sprawozdawca)

Sędzia SN Kazimierz Zawada

Sąd Najwyższy w sprawie z odwołania J. Zakładów Optycznych, spółki z o.o. w J.G. przeciwko Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów przy udziale zainteresowanego "V.S.", spółki z o.o. w W. o przeciwdziałanie praktykom monopolistycznym, po rozpoznaniu w Izbie Cywilnej w dniu 9 stycznia 2003 r. na rozprawie kasacji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów i strony powodowej od wyroku Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Antymonopolowego z dnia 31 maja 2000 r.

uchylił zaskarżony wyrok w części zmieniającej decyzję Prezesa Urzędu z dnia 10 listopada 1998 r. oraz orzekającej o kosztach procesu i w tym zakresie przekazał sprawę Sądowi Okręgowemu w Warszawie – Sądowi Ochrony Konkurencji i Konsumentów do ponownego rozpoznania; oddalił w całości kasację powoda i pozostawił Sądowi Okręgowemu rozstrzygnięcie o kosztach postępowania kasacyjnego.

Uzasadnienie

W decyzji z dnia 10 listopada 1998 r., wydanej na wniosek "V.S.", spółki z o.o., Dyrektor Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów we Wrocławiu

stwierdził stosowanie przez powodowe J. Zakłady Optyczne praktyk monopolistycznych, polegających na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku sprzedaży soczewek mineralnych przez odmowę udzielenia spółce "V.S." rabatów za wielkość obrotów i odbiór własnym transportem towaru, z których to uprzywilejowań korzystają inni kontrahenci spółki, przez zakazanie współpracującym z powodowymi Zakładami hurtownikom dalszej odprzedaży firmom konkurencyjnym nabywanych od powoda wyrobów oraz przez zakazanie hurtownikom dokonywania zakupu i sprzedaży wyrobów firm konkurencyjnych, przez narzucanie hurtownikom sztywnych cen odprzedaży dystrybuowanych produktów powoda w wysokości cen zbytu oraz przez podział rynku według kryteriów terytorialnych. Jednocześnie w decyzji tej nałożono na powodowe Zakłady karę za stosowanie stwierdzonych praktyk monopolistycznych w wysokości 100 000 zł.

Na skutek odwołania powoda od tej decyzji, Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Antymonopolowy zmienił ją częściowo w ten sposób, że niektóre działania powoda uznał za legalne i nie będące praktykami monopolistycznymi, w związku z czym zmniejszył nałożoną na powoda karę do 50 000 zł oraz oddalił odwołanie w pozostałym zakresie.

Z uzasadnienia wyroku wynika, że Sąd, odmiennie od Urzędu, ocenił, iż dystrybutorzy powoda na poziomie hurtu byli przedstawicielami handlowymi powodowych Zakładów, działającymi w ramach stworzonej przez Zakłady sieci dystrybucyjnej. Organizowanie takiej sieci jest, zdaniem Sądu, dopuszczalne, chroniło bowiem powoda przed konkurencją firm zagranicznych. Z poczynionych w sprawie ustaleń wynika, że stosowany przez powoda system sprzedaży szkielek okularowych (soczewek) opiera się na wyodrębnieniu trzech grup odbiorców: hurtowni, powiązanych z powodem długoterminowymi umowami dostaw, korzystających z rabatu za zakup towaru (ostatnio w wysokości 20%, niezależnie od wielkości zakupu) oraz z upustów cenowych za płatność gotówką i odbiór towaru własnym transportem, zakładów optycznych, korzystających z rabatu za płatność gotówką i za odbiór własny, a także pozostałych odbiorców, którzy nie korzystają z żadnych upustów cenowych, niezależnie od wielkości zakupów, formy płatności i stosowania własnego odbioru towarów.

Spółka "V.S." należy do trzeciej kategorii odbiorców, a zatem żadne rabaty z tytułu zakupu i odbioru wyrobów od powoda jej nie przysługują. Powód miał prawo

uprzywilejować swoich hurtowników, domaganie się więc przez spółkę zastosowania wobec niej podobnych rabatów jest nieuzasadnione. Powód mógł też dokonać wiążącego hurtowników podziału terytorialnego ich działalności handlowej oraz zakazać im dokonywania zakupu i sprzedaży wyrobów firm konkurencyjnych, natomiast – zdaniem Sądu – niedopuszczalne było narzucanie przez powoda hurtownikom sztywnych cen odprzedaży dystrybuowanych towarów oraz zakaz ich odprzedaży firmom konkurencyjnym. Te dwa zobowiązania nałożone przez powoda na hurtowników są przejawami praktyk monopolistycznych, toteż prawidłowo zostały zakazane przez Urząd, co uzasadniało w tej części oddalenie odwołania i obniżenie kary pieniężnej.

Wyrok Sądu Antymonopolowego zaskarżyły kasacjami obie strony; powód w części oddalającej odwołanie i utrzymującej wymierzoną karę do wysokości 50 000 zł, a pozwany w zakresie zmieniającym jego decyzję z dnia 10 listopada 1998 r.

Powód zarzucił naruszenia art. 5 ust 1 pkt 1, art. 6 i art. 14 ust. 1 ustawy z dnia 24 lutego 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym (jedn. tekst: Dz.U. z 1997 r. Nr 49, poz. 318 ze zm. – dalej: "u.p.p.m."). Zdaniem skarżącego, skoro Sąd uznał współpracujących z nim hurtowników za jego przedstawicieli handlowych, to konsekwentnie powinien przyjąć, że powód może także dyktować im ceny odprzedaży towarów i zakazywać ich odprzedaży firmom konkurencyjnym. Dlatego wnosił o zmianę wyroku przez stwierdzenie, że również te dwa obowiązki nałożone na jego hurtowników nie są przejawem praktyk monopolistycznych oraz o anulowanie wymierzonej jemu kary.

W kasacji pozwanego zarzucono naruszenie art. 5 ust 1 pkt 1, 2 i 3 u.p.p.m. i art. 2 Konstytucji oraz art. 233 § 1, 328 § 2 i 479³⁴ § 2 k.p.c. przez dokonanie błędnych ustaleń i ocen prawnych dotyczących tego, że stwierdzone działania powoda nie mają cech praktyk monopolistycznych. Z tych przyczyn pozwany wnosił o zmianę wyroku przez oddalenie odwołania powoda, ewentualnie o uchylenie wyroku w części, w której Sąd dokonał zmiany decyzji z dnia 10 listopada 1998 r. i rozstrzygnął o kosztach.

Sąd Najwyższy zważył, co następuje:

Błędny jest pogląd skarżącego powoda, że uznanie hurtowników za przedstawicieli handlowych wyłącza, niejako automatycznie, możliwość zakwalifikowania obowiązującego ich zakazu odprzedaży towarów firmom konkurencyjnym za praktykę monopolistyczną. Wbrew temu przekonaniu należy

podkreślić, że ocena takich działań w kategoriach praktyk monopolistycznych nie pozostaje w bezpośrednim związku ze stosowaną formą dystrybucji i sprzedaży. Porozumienia, których przedmiotem jest zobowiązanie się do tego, by nie odprzedawać towaru konkurentom, mogą bowiem mieć zróżnicowany charakter prawny. W rozpoznawanej sprawie umowa wiążąca powoda z hurtownikami ustanawiała zakaz „dalszej odprzedaży wyrobów J. Zakładów Optycznych osobom prawnym i fizycznym prowadzącym działalność konkurencyjną w stosunku do J. Zakładów Optycznych, w tym działalność w zakresie handlu wyrobami będącymi przedmiotem umowy”. Taka formuła umowna i realizująca ją praktyka stanowiły, jak to trafnie przyjął Sąd, ograniczenie konkurencji między producentami, używającymi soczewek sprzedawanych w sieci powoda jako półproduktu do dalszej produkcji, oraz pomiędzy nimi a powodem.

Z poczynionych ustaleń wynika, że konkurenci powoda (w tym spółka "V.S.") nie mają alternatywnych źródeł zaopatrzenia, zwłaszcza w tak zwane szkła podstawowe, używane przez spółkę w dalszym procesie technologicznym. Obowiązujący hurtowników zakaz sprzedaży szkielec konkurentom zmuszał ich do zaopatrywania się w nie bezpośrednio u powoda, co pozwalało powodowi, jako producentowi dominującemu na rynku, kontrolować kanały dystrybucji i kierunki rozwoju konkurentów. Rzecz jasna, konkurenci nie mieli dostępu do informacji dotyczących powoda, co stawiało go w pozycji uprzywilejowanej, będącej zaprzeczeniem zasady równych szans na rynku, a tym samym godziło w reguły wolnej konkurencji. O tym, że nie są to obawy jedynie teoretyczne, świadczy ustalenie Sądu, że zdarzały się sytuacje, w których niezależni dystrybutorzy mieli kłopoty z zakupem soczewek nawet bezpośrednio u powoda. Taki sposób działania strony powodowej stanowi zatem niedopuszczalne ograniczenie konkurencji i trafnie został zakwalifikowany jako przejaw praktyki monopolistycznej, której stosowanie zakazane jest w art. 5 ust 1 pkt 1 u.p.p.m.

Jeśli chodzi o praktykę narzucania hurtownikom cen sztywnych na sprzedawane wyroby powoda, to ewentualne zdyskwalifikowanie jej jako nielegalnej zależy od ustalenia stopnia samodzielności gospodarczej podmiotów, zajmujących się hurtowym zakupem u powoda, a potem odprzedażą. Określenie przez Sąd tych hurtowników jako „przedstawicieli handlowych” powoda nie może być, wbrew stanowisku skarżącego, przesądzające, wobec braku definicji legalnej tego pojęcia. Zostało ono przejęte z praktyki gospodarczej państw Unii Europejskiej, gdzie

instytucja "przedstawicielstwa handlowego" stanowi połączenie zastępstwa bezpośredniego z elementami pośrednictwa gospodarczego. Z zasady jednak przedstawiciel handlowy działa w imieniu i na rzecz reprezentowanego, a nie w imieniu własnym. Kwalifikując działalność hurtowników jako przedstawicieli handlowych powoda, Sąd nie dokonał bliższej analizy treści i istoty łączących ich z powodem powiązań prawnych, tymczasem różnorodność powiązań gospodarczych i handlowych na rynku jest tak duża, że stanowi mozaikę rozmaitych porozumień i wzajemnych uzależnień. 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 tym układzie stosunków jednostki te stanowią część składową przedsiębiorstwa producenta i działają, jak określono w decyzji z dnia 10 listopada 1998 r., w charakterze jego „przedłużonego ramienia”. W takim „wewnętrzny” systemie stosunków o zagrożeniu dla zasady wolnej konkurencji nie może być rzeczywiście mowy, jednakże hurtownicy strony powodowej nie są jej podporządkowani aż tak dalece 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, że narzucanie przez powoda hurtownikom ceny odprzedaży soczewek ściśle według cennika bądź według ceny maksymalnej jest niedozwoloną ingerencją w ich samodzielność handlową, która usprawiedliwia uznanie jej za praktykę monopolistyczną, wymienioną w art. 5 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. Antykonkurencyjne ostrze takich praktyk jest więc oczywiste, w związku z czym podważanie w kasacji tego ich charakteru jest nieskuteczne.

Nie może też powieść się próba usprawiedliwiania przez powoda obu tych nagannych praktyk okolicznościami przewidzianymi w art. 6 u.p.p.m. W piśmiennictwie trafnie przyjmuje się, że zasadniczą przesłanką pozwalającą

powoływać się na wyrażoną w tym przepisie tak zwaną klauzulę rozsądku jest dokonanie swoistego bilansu strat i korzyści całokształtu skutków wywołanych przez praktykę monopolistyczną. Jeżeli skutki gospodarcze w sferze racjonalizacji produkcji i postępu technicznego albo w sferze organizacyjnej wyraźnie przeważają nad negatywnym wpływem stosowanej praktyki na chronioną prawnie zasadę konkurencyjności, wówczas może to usprawiedliwić legalizację praktyki monopolistycznej. Stosownie do wyraźnego brzmienia ostatniego zdania tego przepisu, ciężar udokumentowania zaistnienia takiej sytuacji spoczywa na podmiocie, który się na nią powołuje. Należy podkreślić, że Sąd Antymonopolowy zastanawiał się, czy w sprawie niniejszej tak pojęta klauzula rozsądku może mieć zastosowanie i po rozważeniu zachodzących w niej okoliczności, udzielił na tę kwestię odpowiedzi negatywnej. Podważanie w kasacji tej oceny jest nieuzasadnione, co czyni bezpodstawnym zarzut naruszenia art. 6 u.p.p.m.

Nie jest też trafny zarzut naruszenia art. 14 ust 1 u.p.p.m. Wbrew zastrzeżeniom kasacji stwierdzić należy, że Sąd ustalił nie tylko antykonkurencyjny, ale także antykonsumencki charakter przypisanych stronie powodowej praktyk monopolistycznych. Kwestionowanie tych ustaleń przez odwoływanie się we fragmencie uzasadnienia kasacji do części przeprowadzonych dowodów nie może odnieść skutku z tej racji, że w kasacji powoda przytoczona została tylko materialnoprawna jej podstawa, co sprawia, iż poczynione w tym zakresie ustalenia pozostają wiążące w postępowaniu kasacyjnym. Dlatego nałożenie na powoda kary pieniężnej trzeba uznać za usprawiedliwione co do zasady. Wysokość tej 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 wykazał, aby Sąd orzekający te granice uznania sędziowskiego w rozpoznawanej sprawie przekroczył, co czyni rozważany zarzut kasacji niezasadnym.

Skoro podniesione zarzuty w kasacji powoda okazały się nieusprawiedliwione, podlegała ona oddaleniu na podstawie art. 393¹² k.p.c.

Nie można natomiast odmówić trafności zarzutom kasacji pozwanego.

Z uzasadnienia skarżonego wyroku wynika, że Sąd oceniał działania powodowych Zakładów pod kątem ich zgodności z ustawą o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym nie tylko w wymiarze formalnoprawnym, ale także pod kątem sposobu praktycznej realizacji wiążących powoda z hurtownikami

powiązań handlowych. Skarżący ma rację, że ocena tej praktyki gospodarczej nastąpiła z uchybieniem zasad procesowych wyrażonych w art. 233 § 1 i 328 § 2 k.p.c., gdyż Sąd pominął mające znaczenie w sprawie zeznania świadków Piotra T. i Jana L., którzy zeznawali o uciążliwościach i ograniczeniach w prowadzeniu działalności handlowej, będących następstwem wiążących ich z powodem umów na sprzedaż jego wyrobów. Zastrzeżenia tych świadków budziły przede wszystkim ograniczenia umowne dotyczące zakazu prowadzenia sprzedaży wyrobów producentów konkurujących na rynku z powodem oraz rejonizacja rynku przez przydzielenie każdemu z hurtowników określonego terytorium działania, którego nie miał prawa przekraczać. Naruszenie tych zakazów stało się przyczyną wypowiedzenia przez powoda umowy świadkowi Piotrowi T., a świadek Jan L. rozwiązał ją z własnej inicjatywy. Również świadek Ludwikowi G. powód wypowiedział umowę za niespektowanie tych ograniczeń, jednakże Sąd zeznania tego świadka uznał za nieistotne, określając je jako „pozostające poza istotą sporu”, z czym trudno jest się zgodzić. Oznacza to, że zarzut kasacji pominięcia zeznań dwóch świadków oraz zbagatelizowania znaczenia zeznań świadków Ludwika G. i Michała O. trzeba uznać za usprawiedliwiony. Zeznania tych świadków ukazują praktyczną stronę działania utworzonej przez powoda sieci dystrybucji w zdecydowanie negatywnym świetle, jako prowadzącą do ograniczenia swobody handlu i konkurencji.

Pominięcie tych dowodów przez Sąd, a oparcie się w tej mierze na dowodach mających wymowę korzystną dla powoda, czyni uzasadnionymi zarzuty kasacji uchybienia art. 233 § 1 i 328 § 2 k.p.c. W szczególności odnosi się to do dokonanych ustaleń i oceny Sądu, że zastrzeżone w umowach z hurtownikami i przestrzegane w praktyce klauzule dotyczące rejonizacji ich obszarów działania były dopuszczalne, ocena ta pozostaje bowiem w sprzeczności z wyraźną treścią art. 5 ust 1 pkt 2 u.p.p.m. Trzeba przy tym zgodzić się ze stanowiskiem pozwanego, że naruszenie tego przepisu przez powoda następowało w dwóch wymiarach jego działań. Z jednej strony polegało na ograniczeniu możliwości zaopatrywania się przez konkurentów powoda w szkła okularowe u dowolnie wybranego hurtownika (regionalizacja pasywna), z drugiej zaś na zakazie poszukiwania przez hurtowników nabywców poza przypisanym im rejonem działania (regionalizacja aktywna). Uwzględniając fakt posiadania przez powoda pozycji silnie dominującej, nie można wykluczyć, że regionalizacja ta mogła prowadzić w konsekwencji do podziału

polskiego rynku na izolowane od siebie rynki mniejsze, przyczyniając się w ten sposób do ograniczenia swobody handlu i konkurencji. W tym stanie rzeczy nie da się odeprzeć zarzutu kasacji naruszenia przez Sąd art. 5 ust 1 pkt 2 u.p.p.m., zakazującego podziału rynku według kryteriów terytorialnych.

Nie sposób też odmówić trafności zawartej w kasacji krytyce stanowiska Sądu, który nie dopatrzył się praktyk monopolistycznych w stosowanym przez powoda systemie rabatów cen przy sprzedaży soczewek. Jeżeli w okresie przed wydaniem decyzji Prezesa Urzędu z dnia 10 listopada 1998 r. powód udzielał hurtownikom 20% upustu w cenie zakupywanych soczewek, to nie może ulegać wątpliwości, że podmioty znajdujące się poza tym systemem dystrybucji, a zmuszone, tak jak spółka "V.S.", do zaopatrywania się w szkła bezpośrednio u powoda, stawiane były na samym początku swojej aktywności gospodarczej w sytuacji gorszej od konkurentów.

Pozwany trafnie podniósł, że wbrew stanowisku Sądu, tak wyraźnego uprzywilejowania hurtowników przez powoda nie usprawiedliwiał fakt, że powód ponosił pewne nakłady na ich działalność, związane z ich szkoleniem i wyposażeniem prowadzonych punktów sprzedaży. Przede wszystkim trudno mówić o ekwiwalentności tych nakładów, skoro pozostawały one w stosunku do przyznanych rabatów w proporcji jak 1:20. Przyjęcie przez Sąd istnienia takiej ekwiwalentności nie da się pogodzić z treścią dowodów, toteż trafnie ocena ta została zakwestionowana w ramach uchybienia przepisowi art. 233 § 1 k.p.c. Ponadto sam fakt zorganizowania własnej sieci handlowej nie zwalnia jej organizatora od przestrzegania zasad prawa antymonopolowego, działanie takiej sieci nie może bowiem odbywać się kosztem innych uczestników rynku przez naruszenie zasady równych szans, na skutek wprowadzenia różnych warunków sprzedaży i płatności przy takich samych asortymentowo i wielkościowo transakcjach towarowych.

Jak już wspomniano, zasady rozliczeń powoda z hurtownikami nie podlegałyby kontroli z punktu widzenia prawa antymonopolowego, gdyby chodziło o takich uczestników sieci dystrybucyjnej, którzy byliby zupełnie podporządkowani powodowi, wchodząc w skład jego zhierarchizowanej struktury, a nie w sytuacji, która zachodzi w rozpoznawanej sprawie, w której hurtownicy zachowują swoją odrębność gospodarczą i podmiotowość prawną. Dlatego nie można się zgodzić z oceną Sądu, że zorganizowanie tak działającej sieci dystrybucji przez powoda

usprawiedliwia stosowanie wyraźnych uprzywilejowań w obrotach handlowych ze „swoimi” kontrahentami i odmowę stosowania jakichkolwiek rabatów i upustów cenowych w stosunku do „obcych”. Dyskryminacyjny charakter takiej praktyki jest szczególnie dokuczliwy ze względu na zbliżoną do monopolistycznej pozycję powoda na rynku soczewek okularowych. Z tych względów zarzut kasacji naruszenia art. 5 ust. 1 pkt 3 u.p.p.m. trzeba uznać za usprawiedliwiony.

Już tylko ze względu na tę pozycję rynkową powoda, nie miał on prawa zobowiązywać samodzielnych hurtowników do zaopatrywania się wyłącznie w jego wyroby i zakazywać im handlowania wyrobami konkurentów. Te ograniczenia mają wyraźny charakter antykonkurencyjny i nie można ich usprawiedliwiać tylko tym, że są skierowane także przeciw konkurencji zagranicznej. W dotychczasowym postępowaniu powód nie wykazał, żeby stosowanie tych ograniczeń przynosiło korzystne efekty konsumentom przez obniżenie cen, stąd też w kasacji pozwanego trafnie podważa się odmowę zakwalifikowania takiego działania jako praktyki monopolistycznej, zakazanej w art. 5 ust 1 pkt 1 u.p.p.m.

Skuteczne zakwestionowanie w kasacji pozwanego wyroku Sądu w części zmieniającej decyzję z dnia 10 listopada 1998 r. uzasadniało uchylenie w tym zakresie skarżonego wyroku i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania (art. 393¹³ k.p.c.).