

Próba uzasadnienia klauzuli cenowej przepisem art. 15 ust. 1 pkt 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów
z dnia 27 listopada 2012 r.
XVII AmA 184/10

1. **Stosowanie cen dumpingowych sporadycznie i w uzasadnionych szczególnymi okolicznościami sytuacjach nie może być uznane za zakazane ustawą o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, skoro nie mają te działania na celu eliminacji innych przedsiębiorców.**
2. **Przy dokonywaniu wykładni oświadczeń woli w przypadku porozumień cenowych duże znaczenie należy przypisywać dosłownemu brzmieniu zapisów umowy.**
3. **Zakaz, o którym mowa w art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zarówno ustalenie cen „wprost”, jak i wszelkie porozumienia dotyczące poszczególnych składników ceny. Niedopuszczalne są jakiegokolwiek ograniczenia swobody prowadzenia polityki cenowej. Zakazane są również porozumienia, co do tych aspektów prowadzonej działalności gospodarczej, które mają przełożenie na ceny.**
4. **Wartość obrotów z przedsiębiorcą będącym stroną porozumienia cenowego (organizatorem sieci serwisowej) nie ma znaczenia dla ustalenia, że podmiot brał udział w porozumieniu cenowym, gdyż porozumienia takie są zakazane bez względu na wartość obrotów stron porozumienia.**

Wyrok o sygnaturze XVII AmA 184/10 został wydany wskutek odwołania wniesionego przez J. Karczewskiego, prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą FAKTOR IBS. Przedsiębiorca odwołał się od decyzji Prezesa UOKiK wydanej w dniu 30 grudnia 2009 r. (RKT-49/2009). W decyzji tej organ ochrony konkurencji stwierdził naruszenie zakazu z art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez zawarcie przez kilkunastu przedsiębiorców porozumień cenowych na krajowym rynku sprzedaży i serwisowania programów komputerowych przeznaczonych dla klientów instytucjonalnych. Prezes UOKiK zidentyfikował – jak stwierdził SOKiK – „dwa sposoby ograniczania konkurencji”. Pierwszym z nich było ustalenie cen minimalnych odsprzedaży produktów Przedsiębiorstwa Informatycznego Kamsoft (PI Kamsoft) w umowach partnerskich na dostawę, wdrażanie i serwisowanie produktów informatycznych (*Partner może dokonać odsprzedaży Produktów po cenach niższych od cen publikowanych przez Kamsoft, z upustem dla klienta nie większym niż marże handlowe uzyskane na poszczególnych produktach*). Drugim sposobem ograniczania konkurencji było ustalanie jednolitych cen na usługi instalacyjne i serwisowe świadczone przez „Partnerów” w ramach utworzonej przez Kamsoft Sp. z o.o. Krajowej Sieci Serwisu (Kamsoft Sp. z o.o. była formalnie odrębnym od PI Kamsoft podmiotem).

W odwołaniu powód wskazywał na błędne zarzucenie mu naruszenia art. 6 ustawy, twierdząc, że nie stosował cennika spółki, a zatem nie uzgodnił ze spółką jednolitych cen. Ponadto powód uznał, że Prezes UOKiK niewłaściwie przyjął za podstawę wymierzenia kary pieniężnej

wielkość obrotu, co prawda przedstawioną przez samego zainteresowanego przedsiębiorcę, ale według powoda – zawyżoną, ponieważ przekraczającą wartość rocznych obrotów ze spółką będącą stroną porozumienia.

Rozważania SOKiK koncentrują się na trzech problemach: 1) zasadach interpretacji umów z perspektywy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów; 2) istocie postanowień cenowych, 3) podstawie obliczania kary pieniężnej.

W przedmiotowej sprawie ujednoczenie cen stosowanych przez partnerów Kamssoft nastąpiło według Prezesa UOKiK m.in. poprzez publikację tzw. jednolitego cennika usług instalacyjnych i serwisowych na stronie internetowej PI Kamssoft. W toku postępowania antymonopolowego zainteresowani przedsiębiorcy próbowali przekonać Prezesa UOKiK, że, po pierwsze, cennik ten jest *de facto* cennikiem PI Kamssoft (a nie Kamssoft Sp. z o.o.), po drugie zaś, pojęcie „jednolity” odnosi się do średniej wartości rynkowej proponowanych usług w skali kraju.

Odnosząc się do wskazanych argumentów, SOKiK stwierdził, że w obliczu silnych powiązań kapitałowych, osobowych i „przede wszystkim biznesowych” PI Kamssoft i Kamssoft Sp. z o.o. należy traktować jako grupę kapitałową, realizującą wspólną strategię – w związku z czym nie powinno dziwić umieszczanie cennika jednego przedsiębiorcy na stronie innego przedsiębiorcy, przy czym Sąd zastrzegł, że w analizowanym przypadku nie ma wątpliwości co do tego, że chodzi o cennik usług (a te są realizowane przez partnerów w ramach sieci stworzonej przez Kamssoft Sp. z o.o.), a nie produktów pochodzących od PI Kamssoft. Ponadto SOKiK podkreślił, że cennik określony przez przedsiębiorcę jako „jednolity cennik” nie może być traktowany jako wykaz cen o charakterze informacyjnym lub statystyczne odzwierciedlenie faktycznie stosowanych cen na rynku.

Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zasugerował, że w przypadku porozumień cenowych wykładnia oświadczeń woli powinna dawać pierwszeństwo dosłownemu brzmieniu zapisów umowy, nawet jeśli w świetle art. 65 § 2 k.c. treść oświadczeń woli nie stanowi wyłącznej podstawy wykładni umów, która powinna być uzupełniona badaniem woli stron, ich zamiaru i celu. Sąd podniósł, że „napisane sformułowania i pojęcia, a także semantyka i struktura aktu umowy, są jednym z istotnych wykładników woli stron, pozwalają ją poznać i ocenić. Wykładnia umowy nie może zatem prowadzić do stwierdzeń w sposób oczywisty sprzecznych z zapisaną jej treścią, a więc nie może zmierzać do nadania im takiego sensu, który byłby diametralnie sprzeczny z precyzyjnie określonym, jasnym zapisem słownym”. Zdaniem SOKiK nie ma wątpliwości co do tego, że celem, który chciały osiągnąć strony kwestionowanego porozumienia, było ujednoczenie cen.

Podejmując problem istoty uzgodnień cenowych, SOKiK podkreślił, że zakaz wyrażony w art. 6 ustawy, odnosi się do: 1) bezpośredniego ustalania cen (ceny sztywne, minimalne, maksymalne, pewne wiążące uczestników rynku przedziały cenowe); 2) uzgadniania poszczególnych składników cen (np. wielkości przyznawanych rabatów, stawek roboczogodziny czy elementów przyjmowanych do kalkulacji ceny); 3) innych ograniczeń swobody prowadzenia polityki cenowej (poprzez przyjęcie ustalenia, że ceny nie będą zmieniane bez zgody konkurentów, czy też, że zmiany ceny będą zawsze poprzedzone publicznym ogłoszeniem nowego cennika z określonym wyprzedzeniem); 4) tych aspektów prowadzonej działalności gospodarczej, które mają przełożenie na ceny (np. warunków udzielanej gwarancji czy też braku odpłatności za usługi dodatkowe).

Wskazując na skutki porozumień cenowych, SOKiK podniósł między innymi, że wskutek uzgodnień cenowych „mechanizm konkurencji zostaje pozbawiony przymiotu efektywności, a stosunki

między przedsiębiorcami zostają zafałszowane. Wagę naruszeń w tym zakresie podkreśla dodatkowo okoliczność, że ustawodawca nie zdecydował się na wyłączenie spod tego zakazu porozumień cenowych mniejszej wagi, tak jak zrobił to w odniesieniu do innych rodzajów porozumień w art. 7 ustawy”. Zgodnie z utrwaloną wykładnią art. 6 ustawy, jak również zgodnie z dotychczasową linią orzecznictwem, SOKiK potwierdził również, że dla zastosowania zakazu porozumień ograniczających konkurencję nie ma znaczenia to, czy porozumienie osiągnęło antykonkurencyjny skutek, ponieważ „obie formy oddziaływania na konkurencję (tj. antykonkurencyjny cel i skutek) stanowią przejaw praktyk ją ograniczających i na równi są przedmiotem zakazu”. Sąd stwierdził, że „z punktu widzenia odpowiedzialności nie ma znaczenia rzeczywiste stosowanie ustalonych cen, lecz już sama możliwość ich ustalenia, więc nie muszą wystąpić skutki porozumienia, a pod uwagę będą brane potencjalne skutki porozumienia”. Bierna postawa przedsiębiorcy będącego stroną porozumienia serwisowego powinna być uwzględniana natomiast przy określaniu wymiaru kary pieniężnej.

Argument obronny Kamssoft Sp. z o.o. w postępowaniu antymonopolowym, służący uzasadnieniu klauzuli ustalającej minimalne ceny odsprzedaży, stanowiło twierdzenie, że motywem wprowadzenia tego zapisu było „usankcjonowanie art. 15 ust. 1 pkt 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji” – według spółki zapis ten miał oznaczać, że partnerzy nie mogą sprzedawać programów komputerowych po cenie „dumpingowej” (niższej od ceny zakupu). Jednocześnie zdaniem spółki kwestionowany zapis miał odnosić się do sytuacji wyjątkowych, gdy partnerzy nie mogli zainstalować zakupionego oprogramowania, ponieważ klient, na rzecz którego dokonano zakupu, odstąpił od umowy. W odpowiedzi na ten argument SOKiK uznał, że przyjmując takie założenie, „nigdy nie mogłoby dojść do naruszenia ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, gdyż stosowanie cen dumpingowych sporadycznie i w uzasadnionych szczególnymi okolicznościami sytuacjach nie może być uznane za zakazane ustawą utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, skoro nie mają te działania na celu eliminacji innych przedsiębiorców”. W ramach rozważań nad oceną kwestionowanej klauzuli cenowej w świetle art. 15 ust. 1 pkt 1 uznk SOKiK zaznaczył również, że ustawowy zakaz utrudniania dostępu do rynku nie dotyczy takich stosunków bilateralnych, jakie istnieją między spółką a jej partnerami, skoro zaś umowa regulowała stosunki między partnerami a spółką, „to wprowadzanie regulacji dotyczących umów zawieranych z osobami trzecimi niewątpliwie należy ocenić w kategoriach ograniczania swobody konkurencji”.

Odnosząc się do zarzutu obliczania kary pieniężnej na podstawie zawyżonej wartości obrotów (tj. wartości przekraczającej wielkość obrotów z Kamssoft Sp. z o.o.), SOKiK zauważył, że w istocie wartość obrotów ze spółką nie miała znaczenia dla ustalenia, że podmiot brał udział w porozumieniu cenowym, gdyż porozumienia cenowe są zakazane bez względu na wartość obrotów stron porozumienia. Sąd zauważył, że „cel porozumienia istnieje już w momencie zawarcia umowy, a więc może zaistnieć przy minimalnych obrotach lub nawet przy ich braku”. Jednocześnie SOKiK przyznał rację Prezesowi UOKiK, który w celu określenia wymiaru kary uwzględnił całość dochodu, gdyż „dla wymiaru kary nie mógł być brany dochód powoda powstały tylko w wyniku współpracy”.

Powyższe rozważania doprowadziły SOKiK do oddalenia odwołania od decyzji Prezesa UOKiK.

Dr Agata Jurkowska-Gomułka

Centrum Studiów Antymonopolowych i Regulacyjnych

Wydział Zarządzania UW