

Milcząca akceptacja oferty cenowej jako uzgodnienie (praktyka uzgodniona).

Wyroki Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów
z dnia 18 marca 2013 r.
(XVII AmA 40/10 i XVII AmA 41/10)

1. Jeśli strony porozumienia pozostawały w stałych stosunkach gospodarczych w duchu art. 68² k.c., właściwe jest przyjęcie, że brak negatywnej reakcji dystrybutorów na ofertę cenową producenta oznacza akceptację zaproponowanych warunków umowy, a tym samym zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję w formie, o której mowa w art. 4 pkt 5 lit. b) ustawy.
2. Dla kwalifikowania określonych działań faktycznych jako porozumienia w postaci uzgodnienia (art. 4 pkt 5 lit. b) ustawy) nie ma znaczenia okoliczność, że przedsiębiorcy, którzy otrzymali pismo producenta o zasadach polityki cenowej, nie zajęli stanowiska wobec jego treści. Skoro bowiem dostosowali oni do niego swoje zachowanie, to miała miejsce koordynacja uchylająca niepewność gospodarczą funkcjonowania na rynku.
3. Wniesienie odwołania zawierającego braki formalne skutkuje jedynie tym, że SOKiK wzywa stronę do ich uzupełnienia. Jeśli zatem sama strona uzupełniła braki bez wezwania, bo jeszcze przed przekazaniem odwołania i akt administracyjnych Sądowi, to logicznym jest, że także takie uzupełnienie należy uznać za złożone w terminie, o ile odwołanie dotknięte brakami zostało złożone w ustawowym terminie.

Wyroki SOKiK o sygnaturze XVII AmA 40/10 i XVII AmA 41/10¹ zostały wydane wskutek odwołania od decyzji Prezesa UOKiK z dnia 15 grudnia 2009 r. (RPZ 27/2009), uznającej za praktykę ograniczającą konkurencję porozumienie zawarte przez Knott Sp. z o.o. (dalej: Knott), producenta akcesoriów do przyczep, i licznych dystrybutorów tychże akcesoriów. Porozumienie na krajowym rynku hurtowej sprzedaży akcesoriów do przyczep, ustalające ceny minimalne, przyjęło formę uzgodnienia w rozumieniu art. 4 pkt 5 lit b) ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W początku 2008 r. część dystrybutorów firmy Knott zwróciła się do niej z apelem o kontrolowanie polityki cenowej i przeciwstawianie się zjawisku „psucia rynku” – działanie zostało wywołane obserwacją, że w sklepach internetowych akcesoria do przyczep, którymi obracali dystrybutorzy, oferowane były w cenach detalicznych nawet 25% niższych niż te stosowane przez dystrybutorów. Apel do producenta został wystosowany za wiedzą wielu dystrybutorów (wymienionych w przesłanym piśmie), w tym również przedsiębiorcę A.S.O. Ilona i Krzysztof Nachtman (dalej: A.S.O.), którego odwołanie od decyzji Prezesa UOKiK doprowadziło do wydania omawianego wyroku.

¹ Analogiczny charakter wyroków wynika z faktu, że odwołania zostały złożone odrębnie przez małżonków prowadzących wspólnie działalność gospodarczą.

W następstwie przesłanego pisma producent podjął z dystrybutorami rozmowy, w efekcie czego w dniu 16 stycznia 2009 r. rozesłał do dystrybutorów wiadomość e-mail zatytułowaną „Cennik cen minimalnych”, natomiast w dniu 5 lutego 2009 r. – wiadomość pt. „Ceny minimalne ciąg dalszy”. Przesłane dystrybutorom pisma zawierały ustalenia Knott co do polityki cenowej, która miała przeciwstawiać się sprzedaży wyrobów „po cenach nie znajdujących żadnego racjonalnego uzasadnienia”, poprzez „sporządzenie wykazu cen minimalnych i przedstawienie go partnerom”. Pismo sugerowało jednocześnie, że stosowanie cen niższych niż wskazane ceny minimalne będzie traktowane jako sprzedaż towarów wątpliwego pochodzenia (z nielegalnych źródeł). Wiadomość dotarła także do firmy A.S.O., która – podobnie jak inni dystrybutorzy – rzeczywiście w zasadzie nie sprzedawała w późniejszym okresie towarów po cenach niższych niż wskazane przez producenta (niższe ceny były stosowane jedynie sporadycznie). Odwołując się od wskazanej decyzji organu antymonopolowego, firma A.S.O. zarzuciła Prezesowi UOKiK, że ten nie dowiódł należycie jej uczestnictwa w zмовie cenowej.

Rozpatrując odwołanie, SOKiK przedstawił w pierwszej kolejności swoje rozważania nad istotą konkurencji i ograniczeń cenowych. Definiując mechanizm konkurencji, sąd stwierdził, że „Konkurencja jest procesem rynkowym, który prowadzi do polepszania jakości towarów, zachowania cen na odpowiednim poziomie, usuwania z rynku podmiotów nieefektywnych, przyczyniając się do zapewnienia optymalnej alokacji dóbr w społeczeństwie. Beneficjentami prawidłowo funkcjonującego mechanizmu konkurencji są zarówno konsumenci, jak i działający na rynku przedsiębiorcy”. Sąd podkreślił, że cena stanowi „zasadniczy parametr przy wyborze oferty przez konsumenta, jak i między przedsiębiorcami w warunkach rywalizacji konkurencyjnej. Uzgadnianie cen na rynku powoduje, że odbiorcy towarów zmuszeni są ponosić wyższe koszty zakupów, a niepewność przedsiębiorców co do warunków działania konkurentów zostaje częściowo wyeliminowana. W rezultacie, mechanizm konkurencji zostaje pozbawiony przymiotu efektywności, a stosunki między przedsiębiorcami zostają zafałszowane”.

Najbardziej wartościową częścią omawianego wyroku, istotną dla przyszłego orzecznictwa i praktyki decyzyjnej, jest stanowisko SOKiK co do definiowania uzgodnień w rozumieniu art. 4 pkt 5 lit. b) uokik. Sąd nie miał wątpliwości, że z uzgodnieniem mamy do czynienia w sytuacji, gdy producent przedstawił dystrybutorom ofertę cenową, która została przez nich milcząco zaakceptowana (zastosowana w praktyce). Zdaniem SOKiK ze względu na stałe stosunki gospodarcze łączące producenta i dystrybutorów, w analizowanym stanie faktycznym zastosowanie znajduje art. 68² k.c., zezwalający na milczące przyjęcie oferty. Sąd podkreślił, że uzgodnienie może polegać na przystąpieniu do realizacji określonej strategii rynkowej.

Sąd wskazał, że wskutek działań faktycznych (w tym milczącej akceptacji dystrybutorów dla skierowanej do nich oferty) doszło do koordynacji zachowań, przesądzającej ostatecznie o istnieniu porozumienia w postaci uzgodnienia. Ze strony producenta mieliśmy do czynienia z „wyraźnym wytyczeniem kontrahentom pożądanej polityki cenowej”, prowadzącym do „eliminacji niepewności między kontrahentami w zakresie stosowanych przez nich cen minimalnych (...), a tym samym warunków konkurowania na rynku”. Po stronie dystrybutorów skoordynowane zachowania rynkowe, które można prawnie kwalifikować jako zawarcie porozumienia w rozumieniu art. 4 pkt 5 uokik, wynikały z „samej świadomości poniżej jakich minimalnych cen nie będzie przy sprzedaży towarów schodzić konkurencja” i z „wzajemnej wiedzy o podobnych praktykach konkurentów”.

Sąd przypomniał również, że brak jakichkolwiek sankcji za niestosowanie cennika wskazanego przez producenta, nie pozbawia porozumienia jego zakazanego charakteru.

Na uwagę zasługuje również stanowisko SOKiK zajęte wobec zarzutu procesowego Prezesa UOKiK. Organ zarzucił bowiem stronie powodowej, że ta wniosła w terminie jedynie część odwołania, a następnie – dopiero po terminie – je uzupełniła. Sąd uznał, że uzupełnienie przez stronę braków formalnych odwołania bez wezwania SOKiK (jeszcze przed przekazaniem odwołania i akt administracyjnych Sądowi) należy traktować jako uzupełnienie złożone w terminie, jeśli samo odwołanie dotknięte brakami zostało złożone w ustawowym terminie.

Odwołanie od decyzji Prezesa UOKiK zostało ostatecznie przez SOKiK oddalone.

Dr Agata Jurkowska-Gomułka

Adiunkt w Zakładzie Europejskiego Prawa Gospodarczego

Wydział Zarządzania UW

E-mail: agathajur@o2.pl