



**PREZES**  
**URZĘDU OCHRONY**  
**KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**  
*TOMASZ CHRÓSTNY*

RKR.610.9.2019.MK

Kraków, 22 grudnia 2021 r.

**DECYZJA Nr RKR - 10/2021**

I. Na podstawie art. 26 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275), po przeprowadzeniu z urzędu postępowania w sprawie stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznaje za praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów, o której mowa w art. 24 ust. 1 i 2 pkt 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, działanie przedsiębiorcy **Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych** polegające na:

prowadzeniu oraz propagowaniu systemu, w ramach którego konsument dokonuje zakupu jednego z pakietów szkoleń (o nazwach: „MINI”, „BIZNES” lub „VIP”), w zamian za możliwość uzyskania korzyści materialnych w postaci prowizji gotówkowych, które to korzyści są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia nowych członków (konsumentów) do systemu,

co stanowi system promocyjny typu piramida określony w art. 7 pkt 14 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. z 2017 r. poz. 2070) oraz nakazuje zaniechanie jej stosowania.

II. Na podstawie art. 26 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275), po przeprowadzeniu postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nakłada na Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych:

**obowiązek usunięcia** - w ciągu miesiąca od daty uprawomocnienia się przedmiotowej decyzji - trwających skutków naruszenia wskazanego w punkcie I sentencji decyzji poprzez:

zwrot konsumentom, którzy zawarli z Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych „Umowę o współpracę dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” - środków finansowych wpłaconych na rzecz Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych w celu zakupu pakietów szkoleń o nazwach: „MINI”, „BIZNES” lub „VIP” (z uwzględnieniem wcześniej dokonanych wypłat na rzecz użytkowników).

III. Na podstawie art. 26 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275), po przeprowadzeniu postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nakłada na Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych:

**obowiązek usunięcia** - w ciągu miesiąca od daty uprawomocnienia się przedmiotowej decyzji - trwających skutków naruszenia wskazanego w punkcie I. sentencji decyzji poprzez:



skierowanie do konsumentów, którzy zawarli z Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych „Umowę o współpracę dotyczącą uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” i wpłacili środki finansowe na jej rzecz w celu zakupu pakietów szkoleń wskazanych w pkt. I., na piśmie, listem zwykłym lub, w przypadku posiadania adresu e-mail, pocztą elektroniczną, informacji o wydaniu przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów niniejszej decyzji nr RKR-10/2021 z 22 grudnia 2021 r. o treści:

*„Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w decyzji nr RKR-10/2021, uznał za praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów działania Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych polegające na prowadzeniu oraz propagowaniu systemu w ramach którego konsument dokonuje zakupu jednego z pakietów szkoleń (o nazwach: „MINI”, „BIZNES” lub „VIP”), w zamian za możliwość uzyskania korzyści materialnych w postaci prowizji gotówkowych, które to korzyści są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia nowych członków (konsumentów) do systemu, co stanowi system promocyjny typu piramida określony w art. 7 pkt 14 ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. z 2017 r. poz. 2070).*

*Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nałożył na Quantum International EN LLC obowiązek usunięcia - w ciągu miesiąca od daty uprawomocnienia się przedmiotowej decyzji - trwających skutków wskazanego naruszenia, poprzez zwrot konsumentom, którzy zawarli Quantum International EN LLC „Umowę o współpracę dotyczącą uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” - środków finansowych wpłaconych na jej rzecz w celu zakupu pakietów szkoleń o nazwach: „MINI”, „BIZNES” lub „VIP” (z uwzględnieniem wcześniej dokonanych wypłat na rzecz użytkowników).*

*Prawomocne decyzje Prezesa UOKiK mają charakter prejudykatu w postępowaniu sądowym. Oznacza to, że ustalenia Prezesa Urzędu co do faktu stosowania praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów są dla sądu wiążące. Nie musi on w tym zakresie prowadzić własnego postępowania dowodowego. Konsumenti mogą się powołać na prawomocną decyzję Prezesa UOKiK, gdy będą chcieli dochodzić swoich praw w sądzie.*

*Treść decyzji nr RKR-10/2021 dostępna jest na stronie [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl).*

*Podpis osoby uprawnionej do reprezentacji Spółki”*

IV. Na podstawie art. 103 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2021 r. poz. 275) - w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - nadaje się decyzji w zakresie pkt I sentencji rygor natychmiastowej wykonalności.

V. Na podstawie art. 77 ust. 1 w związku z art. 80 i 83 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275) w związku z art. 263 § 1 i art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. kodeks postępowania administracyjnego (Dz.U. z 2021 r. poz. 735 z późn. zm.; dalej jako: „k.p.a.”), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów obciąża Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych kosztami niniejszego postępowania w sprawie stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów zobowiązując tego przedsiębiorcę do zwrotu Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kosztów postępowania w kwocie 103,50 złote (103 złote i 50 groszy), w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

## UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej również: „Prezes Urzędu” lub „Prezes UOKiK”), działając na podstawie art. 48 ust. 1 i 2 pkt 2 i 5 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275, dalej również: „uokik”), wszczął postępowanie wyjaśniające w sprawie wstępnego ustalenia, czy



w z związku z wykonywaniem działalności przez Luxinvest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Nowym Sączu<sup>1</sup> (dalej również: „Luxinvest”) doszło do naruszenia przepisów ustawy z dnia 23 sierpnia 2007 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym (Dz.U. z 2017 r. poz. 2070; dalej jako: „upnpr”), co uzasadnia wszczęcie postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów (sygnatura akt: RKR.403.1.2018.MK).

Postępowanie wyjaśniające zostało wszczęte w związku z informacjami uzyskanymi przez Prezesa Urzędu wskazującymi, że Luxinvest organizuje spotkania, na których konsumenci mają możliwość przystąpić do systemu w ramach którego konsument dokonuje zakupu jednego z pakietów awansów (o nazwach: „Partner”, „Senior Partner” lub „Manager”), w zamian za możliwość uzyskania korzyści materialnych w postaci prowizji gotówkowych, które to korzyści są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia nowych członków (konsumentów) do systemu, co może stanowić projekt promocyjny typu piramida i wypełniać hipotezę art. 7 pkt 14 upnpr.

Wiadomością e-mail z 7 sierpnia 2018 r., (karty nr 36-43) Pan [X] - który zgodnie z informacjami z Krajowego Rejestru Sądowego aktualnymi na ten dzień ustanowiony był Prezesem Zarządu Luxinvest uprawnionym do samodzielnej reprezentacji Luxinvest - poinformował, iż w dniu 6 kwietnia 2018 r. Luxinvest została nabyta przez [X] i [X]. [X] obecnie pozostaje Prezesem Zarządu Quantum spółki z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Nowym Sączu oraz Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne w Stanach Zjednoczonych (dalej jako: Quantum LLC, Quantum International, Spółka)

Odpisy pełne KRS dotyczące Luxinvest nie potwierdzają jednak by Quantum LLC był współnikiem Luxinvest.

W ramach prowadzonych czynności wyjaśniających uzyskano również informacje o funkcjonowaniu Quantum LLC oraz Quantum spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w Nowym Sączu (dalej jako: Quantum). Z uwagi na faktyczne występowanie przez Quantum jako reprezentanta Quantum LLC, zgodnie z zasadą domniemania kompetencji (*Apparent Authority*) dalsza korespondencja Prezesa UOKiK z Quantum LLC była prowadzona za pośrednictwem osób uprawnionych do reprezentacji Quantum. W toku postępowania Quantum udzielała informacji zarówno na temat szczegółów działalności swojej spółki, jak i Quantum International.

W związku z faktem, iż ogół informacji zebranych w toku postępowania wyjaśniającego wskazuje na bliską współpracę w ramach prowadzonych przez Quantum International, Quantum, a także Luxinvest działalności gospodarczych m.in. w zakresie przedmiotu działalności, wizualnej prezentacji obu spółek, w tym w szczególności identyczność znaku towarowego - postępowanie w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów wszczęte zostało również wobec Quantum International.

Pismem z dnia 31 grudnia 2019 r. (karty nr 688-689) Prezes UOKiK zawiadomił Spółkę o wszczęciu wobec niej postępowania w sprawie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, które nastąpiło postanowieniem nr RKR-105/2019 z dnia 30 grudnia 2019 roku, a także sformułowanych w nim zarzutach (karty nr 1-16). Postanowieniem numer 108/2019 z dnia 31 grudnia 2019 r. (karta nr 18), Prezes UOKiK zaliczył w poczet dowodów niniejszego postępowania materiał dowodowy z postępowania wyjaśniającego w postaci pism Spółki wraz z załącznikami oraz pism innych podmiotów.

Pismem z dnia 3 lutego 2020 roku Spółka przedstawiła swoje stanowisko odnośnie postawionych jej przez Prezesa UOKiK zarzutów. Zdaniem Spółki, stosowany przez nią w prowadzonej działalności model biznesowy nie wyczerpuje znamion systemu promocyjnego typu piramida. Argumentacja Spółki opierała się na przytoczeniu opinii

<sup>1</sup> Na dzień wydania Decyzji Luxinvest sp. z o.o. posiada siedzibę w Krakowie.



wyrażonej przez rzecznik generalną TSUE w sprawie *4finance*, C-515/12, EU:C:2013:868 (pkt 55), gdzie zostały przedstawione minimalne wspólne elementy takiego systemu, czyli:

- 1) systemy tego rodzaju pozyskują dochód z nowych członków,
- 2) na rzecz obecnych członków dokonywane są wypłaty,
- 3) wypłaty te są finansowane ze składek nowych członków, a nie ze sprzedaży produktów,
- 4) osoby, które przystąpiły jako ostatnie (znajdujące się na najniższym poziomie), mają mniejsze szanse na uzyskanie korzyści, niż członkowie, którzy znajdują się wyżej (obecni członkowie), ponieważ w celu uzyskania zysku przez każdego członka do systemu nieustannie musieliby przystępować nowi uczestnicy.

Przywołano także wyrok w tejże sprawie, w którym zostały wskazane trzy przesłanki opisujące system promocyjny typu piramida (pkt 20):

- 1) promocja zasadza się na obietnicy, że konsument będzie miał możliwość osiągnięcia korzyści ekonomicznej,
- 2) realizacja obietnicy zależy od przystąpienia do systemu innych konsumentów,
- 3) większość dochodów pozwalających sfinansować obiecaną konsumentom wynagrodzenie nie jest wynikiem rzeczywistej działalności gospodarczej.

Spółka wskazała fragment orzeczenia Trybunału w przedmiotowej sprawie, w którym uznano, że „system promocyjny typu „piramida” stanowi praktykę handlową uznawaną za nieuczciwą w każdych okolicznościach tylko wówczas, gdy system taki wymaga od konsumenta świadczenia finansowego, niezależnie od jego wysokości, w zamian za możliwość otrzymania wynagrodzenia, które jest uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia innych konsumentów do systemu, a nie od sprzedaży lub konsumpcji produktów”.

W odniesieniu do opinii rzecznik generalnej TSUE, Spółka podniosła że działalność Quantum International przede wszystkim nie spełniła przesłanki pierwszej i podstawowej, tj. nie była zorientowana na czerpanie dochodu od nowych członków. Poparciem tego twierdzenia miała być możliwość przystąpienia do przedsięwzięcia „na zasadach 0 zł”, cała procedura zakupu „pakietów” została przedstawiona jako nieobowiązkowa opcja dla konsumenta. W konsekwencji każde działanie konsumenta polegające na sprzedawaniu, czy kupowaniu pakietów jest przedstawiane jako „dobrowolny i swobodny wybór konsumenta, pozwalający na zwiększenie otrzymywanych korzyści”, ponieważ mógł on poprzestać na otrzymywaniu prowizji standardowej, tj. 10%. Spółka wskazała także na korelację zakupu „pakietu” ze wzrostem korzyści materialnych dla konsumenta - według Quantum International, taka osoba dzięki zakupionym „pakietom” posiada większą wiedzę i jest przez to bardziej doświadczona w prowadzonym przez nią modelu biznesowym.

Spółka zaprzeczyła spełnienia przesłanki trzeciej, tj. możliwości finansowania wypłat dla obecnych członków ze składek nowych członków, a nie sprzedaży produktów. Jako dowód wskazała wyżej wymienioną opcję funkcjonowania w systemie „na zasadzie 0 zł”. Także ta zasada ma według Spółki stanowić o nieistnieniu przesłanki czwartej, ponieważ w efekcie: „(...) każdy konsument ma takie same szanse awansu i takie same możliwości uzyskiwania korzyści materialnych” oraz „konsument współpracujący ze Spółką, może otrzymywać korzyści materialne, niezależnie od tego czy i w jakiej ilości do systemu przystąpią inni konsumenci”.

**[dowód: pismo Quantum International z 30 stycznia 2020 r. (karty nr 692-696)]**

**Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów ustalił co następuje:**

Spółka Quantum International EN LLC z siedzibą w Cheyenne, WY 82009; 810 Pony Express Rd, jest podmiotem zarejestrowanym w urzędzie Karen L. Wheeler Stanu Wyoming (Stany Zjednoczone Ameryki Północnej) pod nr 2018-000790584. Prezesem Zarządu jest [X], natomiast Wiceprezesem Zarządu jest [X]. Z danych znajdujących się w Internecie wynika



jednak, że pod adresem 810 Pony Express Rd w Stanach Zjednoczonych, gdzie zarejestrowana jest Spółka, figurują inne amerykańskie firmy: m.in. First Western Oil LLC, Wolfcamp Permian Drilling Fund LLP, VetCo LLC, Hitam Group, czy Business Projects LLC. Nieruchomość ta pojawia się także na stronach internetowych<sup>2</sup> zajmujących się pośrednictwem w sprzedaży i wynajmu nieruchomości, oraz wirtualna siedziba dla różnego rodzaju przedsiębiorstw. Ze względu na zwrot wysłanego na amerykański adres Spółki pisma o wszczęciu postępowania w sprawie stosowania przez nią praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów, mailowo poproszono [X] i [X] o przekazanie adresu do doręczeń. Przedsiębiorcy wskazali adres ul. [X] w [X], a następnie [X] w [X]. Na przesłaną pod wskazane adresy korespondencję Spółka odpowiadała.

**[dowód: pisma skierowane do Quantum International i zwrócone przez Poczta Polską: 5 maja 2021 r. (karty nr 703-723), 24 maja 2021 r. (karty nr 726-729)]**

**[dowód: pismo Quantum International z 20 maja 2021 r. (karta nr 732)]**

Analiza informacji w toku postępowania wyjaśniającego wykazała, że Quantum International oferuje usługi szkoleniowe dla osób fizycznych i prawnych oraz pośredniczy w zawieraniu umów o dochodzenie roszczeń majątkowych z Polskim Instytutem Odszkodowań sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej także: „PIO”).

Z informacji przekazanych przez Quantum sp. z o.o. z siedzibą w Nowym Sączu wynika, iż wszyscy konsumenci będący w strukturach sprzedażowych Luxinvest stali się od momentu zawiązania spółki Quantum częścią analogicznej struktury w tej spółce. Działalność w tym zakresie została następnie przejęta przez Quantum International, gdyż zgodnie z twierdzeniem Quantum - od 4 lipca 2018 r. do chwili obecnej stroną nowo zawieranych umów z konsumentami pozostaje Quantum International, a ponadto część konsumentów będących w strukturach sprzedażowych Quantum dokonało przejścia do Quantum International. Na dzień 24 września 2019 r. 195 osób było aktywnie zaangażowanych w system Quantum International.

**[dowód: pismo Quantum sp. z o.o. z siedzibą w Nowym Sączu z 24 września 2019 r. (karty nr 364-370)]**

## Ocena stanu faktycznego

### Warunki współpracy w strukturze Quantum International

Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Spółkę oraz analizą prowadzonej przez nią strony internetowej [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl), przystąpienie konsumenta do struktury Quantum następuje każdorazowo poprzez wypełnienie i zaakceptowanie lub podpisanie:

- „Umowy o współpracę dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” (dalej także: „Umowa”),
- „Regulaminu uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” (dalej także: „Regulamin”), stanowiącego załącznik do Umowy,
- „Planu kariery i systemu rekomendacyjnego” (dalej także: „Plan Kariery”), stanowiącego załącznik do Regulaminu,
- „Programów szkoleniowych online dla wybranych pakietów Quantum” stanowiących załącznik nr 2 do Regulaminu.

<sup>2</sup> [https://www.realtor.com/realestateandhomes-detail/810-Pony-Express-Rd\\_Cheyenne\\_WY\\_82009\\_M79386-65020](https://www.realtor.com/realestateandhomes-detail/810-Pony-Express-Rd_Cheyenne_WY_82009_M79386-65020) i [https://www.zillow.com/homedetails/810-Pony-Express-Rd-Cheyenne-WY-82009/15032555\\_zpid/](https://www.zillow.com/homedetails/810-Pony-Express-Rd-Cheyenne-WY-82009/15032555_zpid/) (dostęp do strony na dzień 16.12.2019 r.)





Konsument, zawierając Umowę staje się wówczas tzw. Partnerem, to znaczy uczestnikiem systemu Quantum (dalej także: „Uczestnik”).

*[dowód: kopie zanonimizowanych umów zawartych z konsumentami „Umowa o współpracy dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” przekazane w formie elektronicznej na pendrive (karta nr 410), stanowiący załącznik pisma Quantum sp. z o.o. z siedzibą w Nowym Sączu z 24 września 2019 r. (karty nr 364-370)]*

Przedmiotowa Umowa znajduje się w obrocie konsumenckim w okresie od 4 lipca 2018 r.

*[dowód: pismo Quantum sp. z o.o. z siedzibą w Nowym Sączu z 24 września 2019 r. (karta nr 364)]*

System działania Spółki określony został w Umowie jako „Program Rekomendacyjny Quantum”. Istotą uczestnictwa we wskazanym programie jest pośredniczenie uczestnika w zawieraniu tzw. umów dystrybucyjnych. Oznacza to, że każde „zawarcie umowy dystrybucyjnej” w praktyce oznacza wstąpienie kolejnej osoby do systemu. Uczestnicy systemu mieli także zawierać umowy szkodowe, przy czym nie stanowią one bezpośredniego przedmiotu analizy Prezesa UOKiK, bowiem są zawierane na rzecz PIO i dotyczą likwidacji szkód osobowych, rzeczowych oraz dochodzenia roszczeń majątkowych.

*[dowód: kopie zanonimizowanych umów zawartych z konsumentami „Umowa o współpracy dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” przekazane w formie elektronicznej na pendrive (karta nr 410), stanowiący załącznik pisma Quantum sp. z o.o. z siedzibą w Nowym Sączu z 24 września 2019 r. (karty nr 364-370)]*

W toku postępowania wyjaśniającego Spółka modyfikowała warunki przyznawania awansów i związanych z nimi korzyści materialnych w ramach Planu Kariery, tj. osiągania kolejnych stopni w hierarchii, każdy poziom posiada konkretną przypisaną mu nazwę. Spośród wymienionych wcześniej podmiotów tj. Luxinvest, Quantum oraz Quantum International, to ten ostatni jest od 4 lipca 2018 r. do momentu wydania niniejszej decyzji, jedynym podmiotem zawierającym umowy z Uczestnikami.

Spółka w obrębie swojej struktury oferuje możliwość długo lub krótkoterminowej współpracy, polegającej na sprzedaży usług szkoleniowych (w formie umów dystrybucyjnych) o tematyce szeroko pojętego biznesu oraz rozwoju osobistego. Po dokonaniu zakupu, konsumentowi udostępnione zostają usługi w formie online, których zakres przedmiotowy został zróżnicowany za pomocą produktów Spółki, określanych jako pakiety szkoleń tj. pakiet „VIP”, „BIZNES” oraz „MINI”. Zgodnie z definicją z pkt 1 ppkt h) Regulaminu, ww. pakiety uprawniają Uczestnika do uzyskania dodatkowych bonusów, szczegółowo określonych w Regulaminie. Wykaz zagadnień wchodzących w skład poszczególnych pakietów Quantum został zamieszczony w załączniku nr 2 do Regulaminu pt. „Programy szkoleniowe online dla wybranych pakietów Quantum”.

Zgodnie z pkt 6 ppkt d) Regulaminu, Spółka oferuje trzy rodzaje pakietów w następujących (regularnych) cenach:

- 1) **Pakiet VIP - 14 300 zł,**
- 2) **Pakiet BIZNES - 5 390 zł,**
- 3) **Pakiet MINI - 2 690 zł,**

Należy mieć na uwadze fakt, że oferta związana z budowaniem struktur sprzedażowych w Spółce pozostaje dynamiczna. W toku postępowania wielokrotnie okazywało się, że wdrożone zostały nowe regulacje umowne zmieniające dotychczasowe warunki (w tym ceny poszczególnych pakietów) i wprowadzające nowe produkty do oferty Spółki. Przykładowo podczas wydarzeń edukacyjno-biznesowych pojawił się nowy pakiet tj. pakiet „START” w kwocie 1700 zł, niewskazany w ówczesnej Umowie.

- 4) W praktyce zatem Spółka oferuje możliwość zakupu również czwartego rodzaju pakietu szkoleń tj.: **Pakiet START - 1 700 zł,** (obejmujący szkolenie z zakresu procesu sprzedaży, Network Marketing Success i pewności siebie).



W trakcie trwania wydarzeń, Spółka zachęca konsumentów do dołączania do struktury Quantum International poprzez nabywanie pakietów szkoleń w promocyjnych cenach. Informuje ponadto, że oferta promocyjna jest aktywna przez 7 kolejnych dni licząc od dnia, w którym Konferencja czy inne wydarzenie Spółki miało miejsce.

Zgodnie z pkt 6 ppkt f) Regulaminu, Uczestnicy, którzy wykupili jeden z powyższych pakietów Quantum International opłacają roczną składkę członkowską w wysokości 539 zł. Cena ta jest stała oraz niezależna od rodzaju wykupionego przez Uczestnika pakietu. Brak uiszczenia przedmiotowej składki w ciągu 14 dni po upływie roku od dnia zawarcia Umowy, powoduje że Uczestnik nie otrzyma dostępu do nowych materiałów szkoleniowych.

W przypadku chęci przystąpienia Uczestnika do struktury, przy jednoczesnym niedysponowaniu wymaganymi środkami pieniężnymi na pokrycie całkowitego kosztu wybranego pakietu Quantum, Spółka oferuje możliwość dokonania tzw. „Rezerwacji Quantum” na rzecz Uczestnika. Zgodnie z postanowieniami Regulaminu „Rezerwacja Quantum” to czynność polegająca na zarezerwowaniu jednego z Pakietów Quantum. Uczestnik jest zobowiązany do uiszczenia opłaty rezerwacyjnej w kwocie 539 zł, tym samym deklarując wolę zakupu dowolnie wybranego pakietu szkoleń. Jak wskazała sama Spółka: „*Dokonanie Rezerwacji pozwala na swoiste: „zamrożenie” ceny danego Pakietu*”. Termin, w którym nastąpi zakup pakietu ustalany jest przez Spółkę indywidualnie z Uczestnikiem, w drodze odrębnego porozumienia. Kwota ta nie jest zwracana w przypadku wycofania się Uczestnika ze zobowiązania zakupu pakietu. Ponadto, Spółka zastrzega sobie prawo do anulowania „Rezerwacji Quantum” w przypadku kiedy Uczestnik działa na szkodę Spółki.

### System korzyści uzyskiwanych przez Uczestnika struktury

Zgodnie z pkt 2 ppkt a) Planu Kariery „Partner [w rozumieniu Uczestnik - komentarz Prezesa UOKiK] będzie pośredniczył w zawieraniu przez Quantum Umów Dystrybucyjnych”, a zawierane przez Uczestnika umowy dystrybucyjne z osobami spoza struktury Quantum gwarantują mu uzyskiwanie wielu możliwych rodzajów prowizji. Do awansu zgodnie z „Planem awansów QUANTUM dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP” liczą się tylko i wyłącznie umowy sprzedaży następujących pakietów: „MINI”, „BIZNES” oraz „VIP”. Uczestnik nabywa prawo do uzyskania wszelkich prowizji z chwilą faktycznego wpływu środków finansowych na rachunek Quantum International. W przypadku gdy Uczestnik doprowadzi bezpośrednio do zawarcia umowy dystrybucyjnej przysługują mu dwa opisane poniżej rodzaje prowizji.

### Prowizje bezpośrednie

I rodzaj prowizji bezpośredniej - tj. „Prowizja aktywna za sprzedaż bezpośrednią pakietów Quantum dla pakietu MINI, BIZNES, VIP”, której wysokość uzależniona jest od rodzaju pakietu szkoleń, jaki Uczestnik sprzedał. Konsument, w momencie zakupu pakietu staje się także kolejnym członkiem struktury Quantum. Zgodnie z Planem Kariery prowizja ta wynosi kolejno:

- 1) 180 zł w przypadku zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu „MINI”,
- 2) 300 zł w przypadku zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu „BIZNES”,
- 3) 700 zł w przypadku zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu „VIP”.

Prowizja aktywna za sprzedaż bezpośrednią pakietów Quantum (kwoty podane w zł)  
Dla pakietu MINI, BIZNES, VIP

	MINI	BIZNES	VIP
Sprzedaż bezpośrednia	180	300	700

(Zrzut z ekranu z dnia 18 września 2019 r. Umowy o współpracy dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum dostępnej na stronie [https://crm.quantuminternational.pl/accounts/signup/personal\\_agreement/](https://crm.quantuminternational.pl/accounts/signup/personal_agreement/))

**II rodzaj prowizji bezpośredniej** - tj. prowizja wynikająca z „*Planu awansów Quantum dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP*”, której wysokość uzależniona jest od pozycji zajmowanej przez Uczestnika w strukturze Quantum, a także ściśle związana z kategorią sprzedanego pakietu szkoleń. Zgodnie z pkt 2 ppkt p) Planu Kariery „*Podstawą awansu na wyższą pozycję jest liczba Pakietów Quantum, zgromadzonych na koncie Partnera* [w rozumieniu Uczestnika - komentarz Prezesa UOKiK]”. Każdy konsument, który zawarł Umowę z Quantum International zaczyna karierę w systemie od pozycji „Sympatyk”. Ma on możliwość zdobywania kolejnych stopni w „*Planie awansów...*” tj. „Partner”, „Senior Partner”, „Manager”, „Senior Manager”, „Dyrektor Regionalny”, „Dyrektor Krajowy”, „Dyrektor Międzynarodowy”, „Dyrektor Globalny”, co wiąże się z prawem używania tytułów przypisanych każdej pozycji, a także ze wzrostem podstawy naliczania wynagrodzenia. Zmiana wysokości prowizji wynika z liczby sprzedanych pakietów szkoleń, co jest bezpośrednio związane z wprowadzaniem nowych osób do systemu.

Przykładowo, przy sprzedaży pakietu „VIP”, bezpośredni zysk dla osoby na pozycji „Sympatyk” wynosi 800 zł. Sprzedaż tego samego pakietu przez osobę na pozycji „Partner” gwarantuje jej zysk już na poziomie 1400 zł. Warunkiem awansowania na pozycję „Partner” jest skuteczne zawarcie 3 umów dystrybucyjnych (tj. dokonanie sprzedaży odpowiednich pakietów). Kolejne stopnie uzależnione są od zgromadzenia na koncie Uczestnika określonej liczby sprzedanych pakietów „*w okresie produkcyjnym*” tj. od momentu zawarcia Umowy. Osiągnięcie pozycji „Senior Partner” następuje poprzez bezpośrednie zawarcie kolejnych 3 umów dystrybucyjnych w ciągu 3 miesięcy od dnia osiągnięcia pozycji „Partner”. W praktyce oznacza to, że Spółka stosuje swego rodzaju system motywacyjny polegający na premiowaniu osób, które w narzuconym przez Spółkę, krótkim okresie wprowadzą kolejne osoby do systemu. W momencie, w którym Uczestnikowi nie uda się jednak zrealizować w wyznaczonym czasie powyższego celu, ma on kolejną możliwość awansowania m.in. poprzez wykazanie 20 skutecznie zawartych umów dystrybucyjnych, wliczając w to wszystkie zawarte umowy począwszy od pozycji „Sympatyk”. W konsekwencji, niezrealizowanie przez Uczestnika planu sprzedażowego w wyznaczonym czasie, pociąga za sobą obowiązek wprowadzenia większej liczby osób do systemu celem osiągnięcia awansu strukturalnego. Awansowanie z pozycji „Senior Partner” na pozycję „Manager”, zgodnie z „*Planem awansów...*” wiąże się z zawarciem 5 umów dystrybucyjnych, a jednocześnie wykazania 50 sprzedanych pakietów od początku kariery. Co więcej, począwszy od pozycji „Senior Manager” wchodzi w życie tzw. „klauzula 50%”. Oznacza ona, że liczba pakietów zaliczonych Uczestnikowi na poczet awansu z jednej bezpośredniej struktury Uczestnika nie może przekroczyć 50% wszystkich pakietów potrzebnych do zdobycia kolejnego stopnia w „*Planie awansów...*”. Uczestnik ma bowiem możliwość awansu na pozycję „Senior Manager” jedynie, gdy posiada minimum dwie niezależne struktury, sprzedające co najmniej po 50 pakietów każda. Warunkiem awansu na najwyższe pozycje w systemie jest dokonywanie sprzedaży już w co najmniej trzech niezależnych strukturach. Istotną kwestią pozostaje fakt, że każda ze struktur musi składać się z innych uczestników, co implikuje obowiązek dopływu coraz to nowszych osób do Spółki.

Poniższy zrzut z ekranu przedstawia warunki uzyskiwania korzyści materialnych przez Uczestnika z uwzględnieniem jego pozycji w „*Planie awansów...*” oraz wysokości prognozowanego zysku:





## Plan awansów QUANTUM dla pakietów : MINI, BIZNES, VIP (kwoty podane w zł)

	Warunki awansu			
	MINI	BIZNES	VIP	
Dyrektor Globalny	1150	1950	5000	Trzy pakiety na pozycji Dyrektor Krajowy w trzech niezależnych strukturach oraz uruchomionych 3000 pakietów w ciągu roku (klauzula 50%)
Dyrektor Międzynarodowy	1000	1750	4500	Trzy pakiety na pozycji Dyrektor Regionalny w trzech niezależnych strukturach oraz uruchomionych 900 pakietów w okresie produkcyjnym lub 1200 uruchomionych pakietów w ciągu roku (klauzula 50%)
Dyrektor Krajowy	900	1550	4000	Trzy pakiety na pozycji Senior Manager w trzech niezależnych strukturach oraz uruchomionych 600 pakietów w okresie produkcyjnym lub 850 uruchomionych pakietów w ciągu roku (klauzula 50%)
Dyrektor Regionalny	800	1350	3500	Trzy pakiety na pozycji Manager w trzech niezależnych strukturach oraz uruchomionych 200 pakietów w okresie produkcyjnym lub 350 uruchomionych pakietów w ciągu roku (klauzula 50%)
Senior Manager	700	1150	3000	Trzy pakiety na pozycji Senior Partner bezpośrednio ze swojej pozycji (ze swojego ID) oraz uruchomionych 100 pakietów w okresie produkcyjnym (klauzula 50%)
Manager	600	900	2500	Pięć pakietów bezpośrednio ze swojej pozycji (ze swojego ID) oraz uruchomionych 50 pakietów w okresie produkcyjnym
Senior Partner	400	700	1900	Trzy pakiety bezpośrednio ze swojej pozycji (ze swojego ID) w ciągu 3 miesięcy lub uruchomionych 20 pakietów w okresie produkcyjnym
Partner	300	600	1400	Trzy pakiety bezpośrednio ze swojej pozycji (ze swojego ID)
Sympatyk	200	350	800	Regulamin - START

(zrzut z ekranu z dnia 18 września 2019 r. Umowy o współpracy dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum dostępnej na stronie [https://crm.quantuminternational.pl/accounts/signup/personal\\_agreement/](https://crm.quantuminternational.pl/accounts/signup/personal_agreement/))

### Prowizja pośrednia

Kolejnym rodzajem prowizji, jest dodatkowa prowizja pośrednia (tzw. „międyproewizja”), która naliczana jest Uczestnikowi z tytułu doprowadzenia do zawarcia umowy dystrybucyjnej

przez jednego z wprowadzonych przez siebie Uczestników, będących w jego strukturze sprzedażowej.

Ten rodzaj prowizji stanowi różnicę pomiędzy kwotą przypisaną aktualnej pozycji Uczestnika w tabeli „Plan awansów QUANTUM dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP”, a kwotą przypisaną w tej tabeli pozycji osoby ze struktury Uczestnika, która doprowadziła bezpośrednio do zawarcia danej umowy sprzedaży pakietu szkoleń. Jednakże, prowizja ta przysługuje Uczestnikowi jedynie wówczas, gdy Uczestnik i osoba z jego struktury znajdują się na różnych pozycjach wg. „Planu awansów...”. Przykładowo, jeżeli w strukturze sprzedażowej Uczestnika będącego „Managerem”, osoba na pozycji „Partner” zawarła umowę dystrybucyjną dotyczącą pakietu „MINI”, Manager otrzyma z tego tytułu prowizję pośrednią w wysokości 300 zł (600 zł - 300 zł = 300 zł, tj. kwota przypisana pozycji Manager dla pakietu MINI minus kwota przypisana pozycji Partner dla pakietu MINI daje różnicę trafiająca do Managera jako międzyprovizja).

### **Prowizja związana z działalnością odszkodowawczą**

Opisując przedmiot działalności Spółki, wskazano dwa główne obszary jej aktywności. Oprócz budowania struktur sprzedażowych związanych z dystrybucją pakietów szkoleń, Spółka zajmuje się także pośredniczeniem w dochodzeniu roszczeń majątkowych. Z tą też działalnością ściśle związany jest ostatni rodzaj prowizji.

Osoba będąca w strukturze Quantum, oprócz dystrybucji pakietów może także dodatkowo uzyskiwać korzyści materialne poprzez zawieranie z konsumentami umów o dochodzenie roszczeń majątkowych. Zadaniem Uczestnika jest wyszukiwanie na rynku konsumentów zainteresowanych dochodzeniem swoich roszczeń majątkowych (w tzw. sprawach odszkodowawczych) oraz pośredniczenie w zawieraniu z nimi umów szkodowych. Stroną umów szkodowych pozostaje PIO oraz konsument dochodzący swoich roszczeń. W powyższym przypadku Quantum International w osobie Uczestnika jest pośrednikiem zawartej umowy. W związku z pełnieniem wskazanej roli Uczestnik otrzymuje odpowiednio prowizję w wysokości 10%, 14% lub 17%, naliczaną każdorazowo od kwoty będącej wynagrodzeniem Quantum International za skuteczne dochodzenie roszczeń majątkowych. Wysokość tej prowizji uzależniona jest jednocześnie od rodzaju wykupionego przez Uczestnika pakietu szkoleń tj. „MINI”, „BIZNES” lub „VIP”. PIO przysługuje wynagrodzenie w wysokości 25 % z kwoty wypłaconej lub wyegzekwowanej na rzecz konsumenta. Natomiast wynagrodzenie Quantum International stanowi 40 % z kwoty należnej PIO. W końcu procent należny Uczestnikowi z tytułu przedmiotowej prowizji naliczany jest dopiero z wynagrodzenia Quantum International i może stanowić 10%, 14% lub 17% kwoty tego wynagrodzenia w zależności od wykupionego pakietu szkoleń. Istotnym warunkiem przyznania opisanych wyżej prowizji jest jednak skuteczne wyegzekwowanie lub wypłacenie kwoty roszczenia na rzecz konsumenta od podmiotu zobowiązanego.

Przykładowo, przy umowie szkodowej zawartej przez Uczestnika z konsumentem w przypadku określenia wartości przedmiotu sporu na 10 000 zł, 75 % tej kwoty trafia do konsumenta (tj. 7 500 zł), natomiast 25% (tj. 2 500 zł) stanowi kwotę wynagrodzenia dla PIO, z której to 40% stanowi wynagrodzenie Quantum International. Zgodnie z powyższym, wynagrodzenie Quantum International wyniesie 1 000 zł, z której to kwoty naliczona zostanie przedmiotowa prowizja dla Uczestnika. Tytułem wskazanego przykładu Uczestnik posiadający pakiet „MINI”, który doprowadził do bezpośredniego zawarcia umowy szkodowej na kwotę 10 000 zł, otrzyma prowizję w wysokości 10 % tj. 100 zł. Zrzut z ekranu Regulaminu, prezentuje wysokość prowizji należnej Uczestnikowi z uwzględnieniem posiadanego pakietu szkoleń:



- l) Bonus, o którym mowa w pkt. 1 lit. „k” powyżej niniejszego Załącznika, jest naliczany od kwoty netto pobranej od Klienta, będącej należnym wynagrodzeniem Quantum i stanowi % (słownie: procent), zgodnie z tabelą określoną poniżej:

Współpraca (0 zł)	Rezerwacja Quantum	Pakiet Mini	Pakiet Biznes	Pakiet VIP
5%	5%	10%	14%	17%

(Zrzut z ekranu z dnia 18 września 2019 r. Umowy o współpracy dotyczącej uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum dostępnej na stronie [https://crm.quantuminternational.pl/accounts/signup/personal\\_agreement/](https://crm.quantuminternational.pl/accounts/signup/personal_agreement/))

## Propagowanie współpracy w strukturze Quantum

Spółka organizuje na terenie całej Polski dwa rodzaje wydarzeń, w trakcie których propaguje podjęcie przez konsumentów współpracy w modelu biznesowym Quantum. Pierwszym z nich są Konferencje Edukacyjno-Biznesowe (dalej także: „Konferencje”) stanowiące cyklicznie organizowane, ogólnopolskie wydarzenia Spółki, których uczestnikami mogą być zarówno osoby będące w strukturze Quantum, jak i zaproszeni goście spoza tej struktury. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez Quantum, od dnia 7 lipca 2018 r. organizatorem Konferencji pozostaje Quantum International. Konferencje dotychczas odbywały się w miastach takich jak Kraków, Łódź, Warszawa, Zawiercie czy Katowice. Są to wydarzenia całodniowe, na których uczestnicy mogą pozyskać wiedzę z zakresu m. in. oferowanych szkoleń, a także rozwoju osobistego, prawa oraz rynku odszkodowań. Spółka Quantum International podkreśla, że Konferencje Edukacyjno-Biznesowe mają na celu edukację uczestników z zakresu przysługujących im praw, a jednocześnie pozyskanie nowych członków do struktury. Warunkiem wzięcia udziału w Konferencjach jest zakupienie biletu wstępu, zgodnie z cennikiem na dzień wszczęcia postępowania, w kwocie 170 zł przez osobę spoza struktury Quantum oraz 80 zł przez osobę z tejże struktury. Są to kwoty podane przez Quantum, a dotyczące Quantum International w korespondencji z Prezesem UOKiK, jednakże ceny biletów oferowane przez Quantum International za pomocą stron internetowych są znacząco wyższe. Poniższy zrzut z ekranu prezentuje procedurę zakupu biletu na Konferencję poprzez internetową platformę sprzedaży biletów [www.evenea.pl](http://www.evenea.pl):

The screenshot shows the Evenea website interface for purchasing tickets to the 'KEB Konferencja Quantum International | 26 października 2019 - bilety'. The main content area features a large image of a conference hall with the text 'QUANTUM INTERNATIONAL BUSINESS CONFERENCE' and a red button that says 'ZAREZERWUJ MIEJSCE'. To the right, there is a summary box with the date '26 października 2019, 09:00 (sobota)', location 'park hotel diament katowice', and a price of '300,00 zł'. Below the price is a green 'Kup bilet' button. At the bottom of the page, there are tabs for 'Opis' and 'Bilety'.

(zrzut z ekranu z dnia 8 października 2019 r. platformy sprzedażowej [www.evenea.pl](http://www.evenea.pl))

Drugim rodzajem wydarzeń jest tzw. „Business Meeting Quantum International” (dalej także: „Business Meeting”), stanowiący, dwugodzinne wydarzenie prezentujące model biznesowy Quantum International, warunki finansowe, informacje dotyczące uzyskiwanych korzyści, a także wartość rynku, na którym Spółka jest aktywna. Z informacji pozyskanych ze strony [www.quantumodszkodowania.pl](http://www.quantumodszkodowania.pl), która zgodnie z przedstawionymi na niej danymi jest prowadzona przez Quantum, wynika iż Business Meetingi były organizowane przez



Quantum International w Krakowie i Łodzi, wbrew temu co twierdziła Quantum w korespondencji z Urzędem. Potwierdza to poniższy zrzut ze strony internetowej:

The screenshot shows the Quantum International website. At the top, there is a navigation menu with links: Home, O nas, Wydarzenia, Oferta, Strona logowania, and Kontakt. Below the menu, the main heading is 'Quantum w Polsce'. Underneath, it says 'Konferencje edukacyjno-biznesowe' and 'Poznaj w pełni skuteczny biznes Quantum!'. There is a paragraph of text in Polish, followed by a sub-heading: 'Czy sprawdzone strategie biznesowe oparte o wyniki, mogą być dla Ciebie dodatkową korzyścią?'. Below this, there is a button labeled 'Wydarzenia w Polsce'. Two event cards are displayed, each with a 'BUSINESS MEETING' banner and a 'ZAREZERWUJ MIEJSCE' button. The first card is for Kraków on 18 września 2019 at Hilton Garden Inn. The second card is for Łódź on 19 września 2019 at Vienna House Andel's.

(zrzut z ekranu z dnia 8 października 2019 r. zakładki „Wydarzenia” dostępnej na stronie internetowej [www.quantumodszkodowania.pl](http://www.quantumodszkodowania.pl))

Warunkiem wzięcia udziału w Business Meetingu jest zakupienie biletu wstępu, zgodnie z aktualnym cennikiem na dzień wszczęcia postępowania, w kwocie 80 zł przez osobę spoza struktury Quantum oraz 35 zł przez osobę z tejże struktury. Osoby zainteresowane współpracą nie mają możliwości pozyskania szczegółowych informacji o systemie biznesowym Quantum bez udziału w jednym ze wskazanych wydarzeń, a w rezultacie bez poniesienia kosztów biletu wstępu z tego tytułu.

Co do zasady, istniały dwie znane Prezesowi UOKiK na moment wszczęcia postępowania, strony internetowe, na których były zamieszczane materiały Spółki, tj. [www.quantumodszkodowania.pl](http://www.quantumodszkodowania.pl) oraz [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl). Informacje o wskazanych powyżej wydarzeniach można było uzyskać jedynie na stronie internetowej [www.quantumodszkodowania.pl](http://www.quantumodszkodowania.pl) w zakładce „Wydarzenia”. Po kliknięciu w odnośnik wydarzenia konsument zostawał przekierowany do platformy, na której mógł dokonać zakupu biletu, co prezentuje poniższy zrzut z ekranu:

[← powrót do listy wydarzeń](#)

## KEB Konferencja Quantum International | 26 październik 2019

26 Października 2019, 09:00-17:00 (Sobota)  
Park Hotel Diament Katowice, 40-042 Katowice

Rodzaj	Dostępne do	Cena	Liczba
Standard	23 Października 2019	300,00 zł	1

Masz kod promocyjny?

Sposób płatności :  Szybka płatność online (10,33 zł)  Przelew tradycyjny (0 zł)

Do zapłaty : 310,33 zł

[Kup bilet](#)

(zrzut z ekranu z dnia 8 października 2019 r. zakładki „Wydarzenia” dostępnej na stronie internetowej [www.quantumodszkodowania.pl](http://www.quantumodszkodowania.pl))



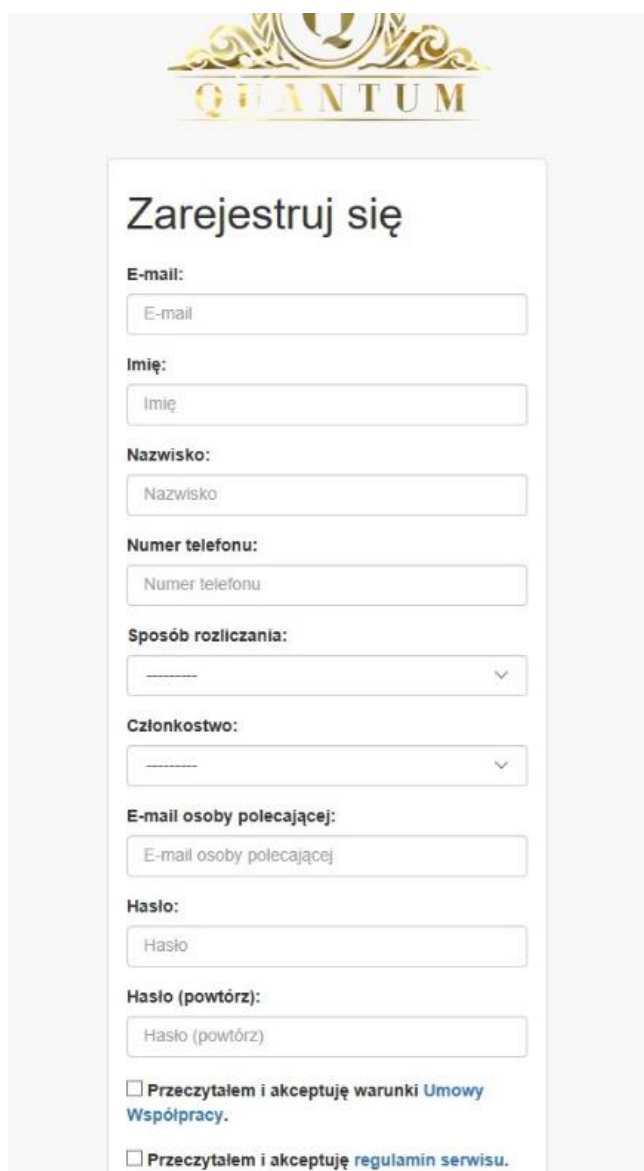
Na stronie internetowej [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl) znajdowały się informacje o możliwości podjęcia współpracy z Quantum International. Zawartość przedmiotowej strony internetowej ograniczała się jedynie do bycia miejscem logowania obecnych Uczestników do systemu Quantum oraz PIO, jak i miejscem przeznaczonym do rejestrowania nowych członków Spółki. Ilustruje to poniższy zrzut z ekranu:




(zrzut z ekranu z dnia 11 października 2019 r. strony internetowej [www. quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl))

Po kliknięciu w zakładkę „CRM Quantum” konsument zostawał przekierowany do panelu logowania. Spółka umożliwiała w tym miejscu rejestrację nowych osób zainteresowanych działalnością w Quantum International. Na tym etapie możliwe było także pobranie treści dokumentów dotyczących warunków współpracy. Wskazana wyżej strona internetowa nie pełniła żadnej samodzielnej funkcji, z wyłączeniem tych wskazanych powyżej, zatem jednoznacznie wskazuje to na fakt, iż była skierowana wyłącznie do osób, które uzyskały instrukcję dotyczącą logowania się do jednej z wymienionych platform. Analiza przeprowadzona przez Prezesa UOKiK wykazała, że Spółka każdorazowo weryfikowała osoby chcące dołączyć do struktury, a tym samym zastrzegła sobie prawo do niedokonania rejestracji potencjalnego konsumenta bez podania przyczyny. Czynność podjęcia próby rejestracji wymagała wypełnienia danych wskazanych jak poniżej:





  
**QUANTUM**

## Zarejestruj się

**E-mail:**

**Imię:**

**Nazwisko:**

**Numer telefonu:**

**Sposób rozliczania:**  
 ▾

**Członkostwo:**  
 ▾

**E-mail osoby polecającej:**

**Hasło:**

**Hasło (powtórz):**

Przeczytałem i akceptuję warunki [Umowy Współpracy](#).

Przeczytałem i akceptuję [regulamin serwisu](#).

(zrzut z ekranu z dnia 18 września 2019 r. zakładki „CRM Quantum” dostępnej na stronie internetowej [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl), prezentujący rejestrację konsumenta zainteresowanego przystąpieniem do struktury Quantum)

Spółka kieruje swoją ofertę udziału w opracowanym modelu biznesowym do konsumentów. Wynika to bezpośrednio z możliwości dokonania wyboru w rubryce „Sposób rozliczania” pozycji „Konsument”. Ponadto, zarówno z informacji przekazywanych przez Spółkę, jak i przesłanego w formie audiowizualnej fragmentu Konferencji Edukacyjno-Biznesowej (dalej także „Zapis Audiowizualny”), wynika iż w głównej mierze zachęcany do przystąpienia do systemu Quantum jest właśnie konsument.



# MISJA KLUBU

Być **otwartą wielokulturową** społecznością, docenianą i szanowaną za **wartości**, które propaguje, **dążącą do doskonałości** w biznesie i poza nim. Być społecznością, która **budzi ludzi do lepszego życia**, **buduje świadomość**, aż do 100% skorzystania z indywidualnego potencjału i wolności finansowej.

 **QUANTUM** *Create your quality life*  **ODPOWIEDZIALNI SPOŁECZNIE**

(jeden ze slajdów prezentowany konsumentom na Konferencjach, ilustrujący wizję społeczności Quantum)



# JESTEŚMY

## NIEZALEŻNYM KLUBEM BIZNESOWYM

Zrzeszającym ludzi przedsiębiorczych z **dla wspólnych idei, wartości i korzyści** biznesowych w różnych dziedzinach.

 **QUANTUM** *Create your quality life*  **ODPOWIEDZIALNI SPOŁECZNIE**

(jeden ze slajdów prezentowany konsumentom na Konferencjach, ilustrujący wizję społeczności Quantum)

## Ocena prawna

### *naruszenie interesu publicznego*

Stosownie do art. 1 ust. 1 uokik, ochrona interesów przedsiębiorców i konsumentów podejmowana w ramach działań Prezesa Urzędu jest prowadzona w interesie publicznym. Działanie Prezesa Urzędu ma na celu ochronę interesów zbiorowości, a nie wprost poszczególnych, indywidualnych uczestników rynku. Naruszenie interesu publicznego stanowi bezwzględny warunek uznania właściwości Prezesa Urzędu do rozstrzygnięcia określonej sprawy. Interes publiczny zostaje naruszony wówczas, gdy działania przedsiębiorcy godzą w interesy ogólnospołeczne i dotyczą szerokiego kręgu uczestników rynku, zaburzając jego prawidłowe funkcjonowanie.



W opinii Prezesa Urzędu, rozpatrywana sprawa ma charakter publicznoprawny, gdyż wiąże się z ochroną interesu wszystkich konsumentów, którzy zawarli, mogli zawrzeć lub zawarą z przedsiębiorcą umowę. Działania przedsiębiorcy nie dotyczą interesów poszczególnych osób, których sprawy miałyby charakter jednostkowy, indywidualny i niedający się porównać z innymi, ale kręgu konsumentów - obecnych i przyszłych kontrahentów, których sytuacja jest identyczna. Naruszenie interesu publicznoprawnego przejawia się tym samym w naruszeniu zbiorowego interesu konsumentów. W niniejszej sprawie istnieją zatem podstawy do oceny zachowania przedsiębiorcy pod kątem stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów.

### **Praktyki naruszające zbiorowe interesy konsumentów**

Zgodnie z art. 24 ust. 1 uokik, zakazane jest stosowanie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. Art. 24 ust. 2 uokik stanowi, że przez praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów rozumie się godzące w nie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami zachowanie przedsiębiorcy, art. 24 ust. 2 pkt 3 natomiast jako jedne z powyższych klasyfikuje nieuczciwe praktyki rynkowe lub czyny nieuczciwej konkurencji. Na gruncie niniejszej sprawy zbiorowe interesy konsumentów podlegają zatem ochronie przed wymierzonymi w nie naruszeniami, polegającymi na sprzecznych z prawem działaniach przedsiębiorcy.

W związku z powyższym, dla uznania zachowania przedsiębiorcy za naruszające zawarty w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów zakaz stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów należy wykazać, że spełnione zostały kumulatywnie trzy następujące przesłanki:

1. oceniane zachowanie musi być podejmowane przez podmiot będący przedsiębiorcą w rozumieniu przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów,
2. zachowanie przedsiębiorcy jest sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami,
3. zachowanie to godzi w zbiorowe interesy konsumentów.

### **Status przedsiębiorcy**

Zgodnie z art. 4 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zw. z art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2021 r. poz. 162) za przedsiębiorcę uznaje się osobę fizyczną, osobę prawną lub jednostkę organizacyjną niebędącą osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą. Działalnością gospodarczą jest zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły (art. 3 ww. ustawy).

Działalność Spółki ma charakter zarobkowy, jest wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (Przedsiębiorca jest spółką prawa właściwego dla stanu Wyoming, USA). Skrót opisujący podmiot, czyli LLC oznacza Limited Liability Company - spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Spółka posiada zatem status przedsiębiorcy w rozumieniu powoływanego powyżej art. 4 pkt 1 uokik. Tym samym, zważywszy na eksterytorialny zasięg obowiązywania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów (por. jej art. 1 ust. 2), Przedsiębiorca podlega rygorom określonym w niniejszej regulacji, a jego działania, które bezsprzecznie wywołują skutki na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, podlegają ocenie w aspekcie naruszenia zakazu stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów.

### **Sprzeczność zachowania przedsiębiorcy z prawem lub dobrymi obyczajami.**

Na gruncie uokik sankcjonowane jest zachowanie przedsiębiorcy sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami. Sprzeczność z prawem działania lub zaniechania przedsiębiorcy może być ujmowana jako zachowanie niezgodne z obowiązującymi przepisami prawa stanowionego. Dobre obyczaje natomiast pozostają klauzulą generalną, która podlega konkretyzacji na okoliczność danego stanu faktycznego. Naruszenie przez przedsiębiorcę





przepisów prawa stanowionego lub dobrych obyczajów jest jednocześnie wyrazem naruszenia obowiązującego porządku prawnego, który obejmuje zarówno nakazy i zakazy wynikające z norm prawa powszechnie obowiązującego, jak i nakazy i zakazy wynikające z zasad współżycia społecznego i dobrych obyczajów<sup>3</sup>. Rozważenia przy ocenie możliwości przypisania przedsiębiorcy stosowania praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów wymaga zatem kwestia, czy jego zachowanie było zgodne, czy też niezgodne z obowiązującymi zasadami porządku prawnego. Jednocześnie, dla stwierdzenia powyższego bez znaczenia pozostaje strona podmiotowa czynu.

W związku z powyższym, przedmiotem rozstrzygnięcia Prezesa Urzędu jest wykazanie, że w ustalonym stanie faktycznym Quantum International dopuściła się naruszenia art. 3 upnpr, który wskazuje że „Zakazane jest stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych”.

### **Nieuczciwa praktyka rynkowa, o której mowa w art. 7 pkt 14 upnpr.**

Jedną z nieuczciwych praktyk rynkowych określonych w upnpr jest praktyka, o której mowa w art. 7 pkt 14 upnpr. Zgodnie z jego treścią „Nieuczciwymi praktykami rynkowymi w każdych okolicznościach są następujące praktyki rynkowe wprowadzające w błąd: (...) zakładanie, prowadzenie lub propagowanie systemów promocyjnych typu piramida, w ramach których konsument wykonuje świadczenie w zamian za możliwość otrzymania korzyści materialnych, które są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia innych konsumentów do systemu, a nie od sprzedaży lub konsumpcji produktów”. Przepis ten jest implementacją pkt 14 załącznika I do Dyrektywy 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 11 maja 2005 r.<sup>4</sup> (dalej jako: Dyrektywa). Motyw 17 Preambuły powołanej Dyrektywy wskazuje, iż załącznik I, o którym mowa powyżej, został stworzony w celu zidentyfikowania praktyk, które należy uznać za nieuczciwe bez konieczności oceny konkretnego przypadku w świetle przepisów art. 5-9 Dyrektywy.

Wykładnia przepisu art. 7 upnpr również każe przyjąć, iż wszystkie praktyki wymienione w zamieszczonym w nim katalogu praktyk stanowią w każdych okolicznościach nieuczciwe praktyki rynkowe wprowadzające w błąd. Powyższe oznacza z kolei, że zakwalifikowanie stosowanej przez przedsiębiorcę praktyki rynkowej do katalogu praktyk wymienionych w art. 7 upnpr powoduje *ex lege* uznanie jej za nieuczciwą praktykę rynkową wprowadzającą w błąd bez konieczności uprzedniego wykazywania spełnienia przez nią przesłanek wskazanych w art. 4 ust. 1 upnpr<sup>5</sup>, tj. sprzeczności z dobrymi obyczajami oraz istotnego zniekształcenia zachowania rynkowego przeciętnego konsumenta.

Wobec powyższego, do uznania że działanie Spółki stanowi wyżej opisaną nieuczciwą praktykę rynkową niezbędnym jest wykazanie, że mieści się ona w zakresie definicji praktyki zawartej w powołanym przepisie.

W ocenie Prezesa Urzędu ustalenia poczynione w trakcie prowadzonego wobec Spółki postępowania wskazują, że stosowała ona praktykę, o której mowa w art. 7 pkt 14 upnpr. O powyższym świadczą następujące okoliczności:

3 Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z 13 listopada 2007 r., sygn. akt XVII AmA 45/07.

4 Dyrektywa 2005/29/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 11 maja 2005 r. dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym oraz zmieniająca dyrektywę Rady 84/450/EWG, dyrektywy 97/7/WE, 98/27/WE i 2002/65/WE Parlamentu Europejskiego i Rady oraz rozporządzenie (WE) nr 2006/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady („Dyrektywa o nieuczciwych praktykach handlowych”) (Dz.U.U.E.L.2005.149.22).

5 Tak Małgorzata Sieradzka, *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym. Komentarz, Komentarz do art. 7 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, LEX; analogiczne stanowisko wyrażone zostało przez Roberta Stefanickiego w *Komentarzu do ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwym praktykom rynkowym*, wydanie I, LexisNexis, s. 365 - 366.



W pierwszej kolejności należy rozstrzygnąć, czy osoby do których Spółka kieruje ofertę udziału w zarobkowym „Programie Rekomendacyjnym Quantum”, posiadają przymiot konsumenta. Zgodnie z treścią art. 22<sup>1</sup> ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 2020 r., poz. 1740 z późn. zm.) w zw. z art. 4 pkt 12 uokik: „Za konsumenta uważa się osobę fizyczną dokonującą z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową”. Z informacji przesłanych przez Spółkę wynika, że oferta uczestnictwa w przedmiotowym systemie w zakresie zawierania umów dystrybucyjnych, dotyczy zarówno konsumentów, jak i przedsiębiorców. Wynika to także bezpośrednio z możliwości dokonania wyboru w rubryce „Sposób rozliczania” pozycji „Konsument” lub „Przedsiębiorca” przy podjęciu próby dokonania rejestracji jako Uczestnik Quantum na stronie internetowej [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl), co ilustruje poniższy zrzut z ekranu:

The screenshot shows a web form with the title "Sposób rozliczania:". Below the title is a dropdown menu. The menu is open, showing three options: "Konsument" (top), "Przedsiębiorca" (middle), and "Konsument" (bottom). The bottom "Konsument" option is highlighted in blue, indicating it is the selected choice.

(zrzut z ekranu z dnia 18 września 2019 r. zakładki „CRM Quantum” dostępnej na stronie internetowej [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl), prezentujący rejestrację konsumenta zainteresowanego przystąpieniem do struktury Quantum)

Spółka w tym miejscu weryfikuje zatem, czy zamiar podjęcia współpracy z Quantum International dotyczy konsumenta lub przedsiębiorcy. Odpowiednio do wybranego parametru rozliczenia, w dolnej części strony internetowej [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl) pozostawiony zostaje do akceptacji odrębny wzorzec Umowy uwzględniający wybrany status Uczestnika. Ponadto, z przekazanego zapisu audiowizualnego wynika, iż w głównej mierze zachęcany do przystąpienia do systemu Quantum jest konsument. Spółka jednocześnie wykazała, że to właśnie konsumenci stanowią liczniejszą grupę, która podejmuje współpracę z Quantum International w przedmiotowym zakresie. W konsekwencji Prezes Urzędu w rozpatrywanej sprawie przyjmuje, że zachęcany do przystąpienia do zarobkowego „Programu Rekomendacyjnego Quantum” oraz motywowany do wykonywania świadczeń zmierzających do rozbudowy struktury sprzedażowej Quantum International jest przede wszystkim konsument.

Jako zachowania przedsiębiorcy, które stanowią praktykę naruszającą zbiorowe interesy konsumentów ustawodawca wskazuje w szczególności nieuczciwe praktyki rynkowe (art. 24 ust. 2 pkt 3 uokik). Oznacza to, że jeśli mamy do czynienia z nieuczciwą praktyką rynkową w rozumieniu upnpr, to zachowanie przedsiębiorcy traktowane będzie jako sprzeczne z prawem z uwagi na zakaz stosowania tego typu praktyk uregulowany w art. 3 upnpr.

Nieuczciwymi praktykami rynkowymi w każdych okolicznościach na podstawie art. 7 pkt 14 upnpr są praktyki rynkowe wprowadzające w błąd, w tym zakładanie, prowadzenie lub propagowanie systemów promocyjnych typu piramida, w ramach których konsument wykonuje świadczenie w zamian za możliwość otrzymania korzyści materialnych, które są uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia innych konsumentów do systemu, a nie od sprzedaży lub konsumpcji produktów. W ocenie Prezesa Urzędu w omawianym stanie faktycznym Spółka stosuje nieuczciwą praktykę rynkową, o której mowa we wskazanym powyżej przepisie. Wobec powyższego, do uznania, że działanie Spółki stanowi nieuczciwą praktykę rynkową, o której mowa w art. 7 pkt 14 upnpr niezbędnym jest wykazanie, że mieści się ona w zakresie definicji przedmiotowej praktyki.

Zdaniem Prezesa Urzędu, działania Przedsiębiorcy związane z prowadzeniem i propagowaniem systemu biznesowego Quantum w oparciu o opracowany i obowiązujący „Plan kariery i system rekomendacyjny” wypełniają przesłanki praktyki określonej w art. 7 pkt 14 upnpr. Prowadzony przez Spółkę system polegający na sprzedaży pakietów szkoleń



osobom spoza systemu Quantum, sprzyja rozwojowi struktur sprzedażowych Spółki, a opracowany system bonusów i prowizji, przydzielanych zgodnie z „*Planem kariery i systemem rekomendacyjnym*” służy wynagradzaniu osób zaangażowanych w rozwój systemu. Działania te są podejmowane w celu zachęcania do propagowania systemu, udziału w nim, a także dokonywania określonych wydatków (tj. na pokrycie kosztów dowolnego pakietu szkoleń) w celu uzyskiwania większych korzyści materialnych. Spółka podczas organizowanych przez siebie wydarzeń biznesowych (promowanych na stronach tj. [www.quantumodszkodowania.pl](http://www.quantumodszkodowania.pl), [www.quantuminternational.pl](http://www.quantuminternational.pl), na internetowej platformie sprzedaży biletów tj. [www.envenea.pl](http://www.envenea.pl), w mediach społecznościowych tj. Facebook, Instagram, LinkedIn) oferuje możliwość podjęcia współpracy w zakresie zawierania umów dystrybucyjnych oraz uzyskiwania związanych z nimi prowizji z tytułu wprowadzenia do systemu nowych członków przez Uczestników. Zgodnie z zasadami systemu prowadzonego i propagowanego przez Spółkę, konsument nabywa uprawnienie do uzyskania korzyści materialnych w momencie zawarcia z osobą spoza struktury umowy sprzedaży dowolnego pakietu szkoleń Quantum. Im większe jest zaangażowanie finansowe nowego członka (tj. im droższy pakiet zakupi), tym większe korzyści z wprowadzania go do struktury otrzymuje Uczestnik. Konsument, który chce osiągnąć bezpośredni zysk z tytułu:

1. „*prowizji aktywnej za sprzedaż bezpośrednią pakietów Quantum dla pakietu MINI, BIZNES, VIP*”, w wysokości 180 zł, 300 zł, 700 zł, musi samodzielnie doprowadzić do zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu „MINI”, „BIZNES” lub „VIP” z osobą spoza systemu Quantum,
2. prowizji wynikającej z „*Planu awansów Quantum dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP*” naliczanej w wysokości odpowiadającej pozycji zajmowanej przez Uczestnika w strukturze sprzedaży Quantum oraz zależnej od rodzaju sprzedanego pakietu szkoleń, musi samodzielnie doprowadzić do zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu „MINI”, „BIZNES” lub „VIP” z osobą spoza systemu Quantum. Wysokość prowizji ulega zwiększeniu w chwili awansu Uczestnika na wyższą pozycję w strukturze sprzedaży, której osiągnięcie zależne jest bezpośrednio od zawarcia określonej ilości umów dystrybucyjnych wskazanych w „*Planie awansów Quantum dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP*”,
3. prowizji stanowiącej różnicę pomiędzy kwotą, przypisaną aktualnej pozycji Uczestnika zgodnie z „*Planem awansów QUANTUM dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP*”, a kwotą przypisaną pozycji osoby ze struktury Uczestnika, która to doprowadziła bezpośrednio do zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu szkoleń, musi spowodować, że osoba z jego struktury sprzedaży doprowadzi do zawarcia umowy dystrybucyjnej pakietu „MINI”, „BIZNES” lub „VIP” z osobą spoza systemu Quantum. Prowizja przysługuje Uczestnikowi jedynie wówczas, gdy Uczestnik i osoba z jego struktury znajdują się na różnych pozycjach wg. „*Planu awansów...*”.

**Wszystkie wskazane powyżej prowizje są bezpośrednio zależne od liczby nowo wprowadzonych członków do systemu.**

Dodatkowo Uczestnik ma możliwość uzyskania prowizji w wysokości 10%, 14% lub 17% kwoty będącej wynagrodzeniem Quantum International z racji zawartej przez niego umowy o dochodzenie roszczeń majątkowych, która zakończyła się skutecznym wyegzekwowaniem roszczeń od podmiotu zobowiązanego na rzecz konsumenta. W tym miejscu należy zwrócić uwagę, że przedmiotowa prowizja uzyskiwana w związku z dochodzeniem roszczeń majątkowych nie mieści się w zakresie zarzutu sformułowanym w niniejszej decyzji Prezesa UOKiK.

Podkreślenia w tym kontekście wymaga fakt, że Spółka przedstawia grupę osób zaangażowanych w dystrybucję pakietów jako „*pozytywne osoby chcące pomagać innym (...) świadomie dotarczają do naszej społeczności*”. Zarówno w mediach społecznościowych, jak i w korespondencji z Urzędem Spółka określa siebie mianem społeczności, która gwarantuje osiąganie zysków na warunkach szczegółowo opisanych w niniejszej decyzji. Co do zasady



struktura społeczności ma charakter ekskluzywny, jednak konsument może stać się jej członkiem w wyniku uczestnictwa w płatnych wydarzeniach organizowanych przez Spółkę. Podczas opisanych wydarzeń konsument uzyskuje wiedzę na temat charakteru działalności tej społeczności, przy czym nacisk jest kładziony na prezentowanie potencjalnych korzyści, które konsument może uzyskać dołączając do struktury.

W całym okresie zawierania przez Spółkę umów zostały zakupione następujące Pakiety<sup>6</sup>:

Pozycja partnera	Liczba wszystkich partnerów danej pozycji	Liczba sprzedanych pakietów				Całkowity przychód ze sprzedaży pakietów (z prowizją)
		START	MINI	BIZNES	VIP	
Dyrektor Globalny	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	[X] zł
Dyrektor Międzynarodowy	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Dyrektor Krajowy	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Dyrektor Regionalny	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Senior Manager	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Manager	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Senior Partner	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Partner	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
Sympatyk	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	
SUMA	[X]	[X]	[X]	[X]	[X]	

Spółka prezentując przewidywane wynagrodzenie dla Uczestników, celowo zawiąza ich wysokość, wskazując kwoty, które w praktyce wypłacane są jedynie w nielicznych przypadkach. Ponadto, pomijany jest fakt, że proces dochodzenia roszczeń majątkowych, szczególnie na drodze sądowej, jest procesem nawet kilkuletnim, co ma znaczenie gdyż wynagrodzenie Uczestnika z tytułu pozytywnie zakończonej umowy szkodowej jest wypłacane dopiero w momencie faktycznego wpływu środków finansowych na rzecz Quantum.

Spółka w swoim przekazie marketingowym wyraźnie akcentuje informacje dotyczące działalności odszkodowawczej, co jednoznacznie wskazuje, jakoby dochodzenie roszczeń majątkowych stanowiło główną i fundamentalną działalność Spółki, natomiast działalność szkoleniowa była jedynie jej dodatkową aktywnością. Konsumenty kojarząc obecność „kancelarii odszkodowawczych” na rynku i mając wiedzę, że jest to legalna i powszechnie akceptowalna forma działalności gospodarczej, ofertę Quantum International odbierają jako wiarygodną. Z tego powodu są bardziej skłonni nawiązać współpracę ze Spółką, widząc jednocześnie system dystrybucyjny jako formę uzupełnienia jej działalności na polu odszkodowawczym. Tymczasem, to właśnie działalność polegająca na sprzedaży pakietów nowym osobom i wprowadzanie ich do systemu jest zasadniczą działalnością Spółki i to na tym polu są aktywni Uczestnicy (na co wskazuje fakt, że trzy z czterech możliwych prowizji Uczestnik może osiągnąć właśnie poprzez sprzedaż szkoleń).

Jednocześnie Spółka posługuje się zwrotami typowymi dla systemów promocyjnych typu piramida, takimi jak: „klub biznesowy”, „struktura”, „społeczność”, „lider struktury”, „partner”. Charakterystyczny jest także model „przyśpieszania” pięcia się po szczeblach

<sup>6</sup> Tabela powołana za wyjaśnieniami Spółki w piśmie z dnia 24 września 2019 r.





„kariery” poprzez dokonywanie wpłat pieniężnych, pod postacią „pakietu szkoleń”. Spółka umożliwia także przekazanie osiągniętych zysków na poczet „zwiększenia pakietu”, czyli w praktyce dokupowania kolejnych szkoleń, zwiększających wysokość przyszłych prowizji.

Wszystkie przesłanki pozwalające stwierdzić, że dany system jest systemem promocyjnym typu piramida, zostały określone w pkt 14 załącznika I do Dyrektywy (art. 7 pkt 14 upnpr stanowi implementację przepisu zawartego w załączniku). W wyroku z 3 kwietnia 2014 r. (C- 515/12) Trybunał Sprawiedliwości sprecyzował, że tymi przesłankami są:

1) po pierwsze, by przystępujący do takiego systemu wpłacali świadczenie finansowe (pkt 23 ww. wyroku). Należy zauważyć, że Trybunał Sprawiedliwości nie wypowiedział się o sposobie pobierania przedmiotowego świadczenia, a jedynie o tym, że każdą kwotę wpłaconą na rzecz systemu promocyjnego przez przystępującego należy postrzegać - niezależnie od jej wysokości - jako świadczenie w rozumieniu pkt 14 załącznika I do Dyrektywy (tak pkt 26 tegoż wyroku);

2) po drugie, istnienie związku między świadczeniami wpłacanymi przez nowo przystępujących członków a wynagrodzeniem pobieranym przez istniejących członków (pkt 27 ww. wyroku). Trybunał zauważył także, że system ma strukturę piramidy, jeśli składa się z różnych poziomów, zaś na szczycie znajduje się podmiot prowadzący, a nadto pozyskiwanie nowych członków następuje w sposób zbiorowy i wykazuje wzrost wykładniczy. Do poczynienia takich ustaleń niezbędne jest wykazanie, że wynagrodzenie wypłacane na rzecz obecnych członków systemu jest uzależnione przede wszystkim od świadczeń wykonywanych przez nowo pozyskiwanych członków (wnioski ww. wyroku).

Biorąc pod uwagę powyższe, analiza sposobu uzyskiwania prowizji prowadzi do wniosku, iż korzyści z nich wynikające były uzależnione przede wszystkim od wprowadzenia nowych uczestników do systemu, bowiem bez tego elementu nie zostałyby one uzyskane. Fakt, iż jednym z wymogów w osiąganiu kolejnych szczebli określonych w „*Planie awansów QUANTUM dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP*” była konieczność dokonania zakupów „pakietów” przez nowo wprowadzone osoby jedynie potwierdza tę konkluzję - omawiane korzyści wygenerowane były w wyniku aktywności wielu osób wprowadzonych do systemu, w niewielkim zaś stopniu zależały od aktywności samych uczestników, a tym bardziej Spółki, której zadaniem było przygotowywanie i prowadzenie wydarzeń: *Business Meetingów* i *Konferencji Edukacyjno-Biznesowych* oraz przygotowywanie materiałów edukacyjnych, które wchodziły w skład „pakietów”. Spółka poprzez konstrukcję całego systemu gratyfikowała w sposób wyraźny osoby, które wprowadzały kolejnych członków do systemu. Wiązało się to z otrzymywaniem prowizji aktywnej za sprzedaż bezpośrednią pakietów Quantum dla pakietu MINI, BIZNES, VIP, prowizji wynikającej z „Planu awansów Quantum dla pakietów: MINI, BIZNES, VIP”, „międzyprowizji” oraz prowizji związanej z działalnością odszkodowawczą, które dla osoby przystępującej do systemu były osiągalne o wiele szybciej niż zdobywanie wynagrodzenia wypracowanego w związku z pracą swoistego specjalisty ds. odszkodowawczych w systemie Quantum. Mając na względzie powyższe, w ocenie Prezesa Urzędu, uznać należy, że w ramach systemu prowadzonego i propagowanego przez Spółkę:

- konsument wykonuje świadczenie - zakupu pakietu - w zamian za możliwość uzyskania korzyści materialnych, tj. prowizji;
- korzyści te uzależnione są przede wszystkim od wprowadzenia innych osób do systemu prowadzonego i propagowanego przez Spółkę,

a tym samym system prowadzony i propagowany przez Quantum International poprzez wprowadzenie mechanizmu uzyskania wyżej wymienionych prowizji spełnia przesłanki do uznania go za system promocyjny określony w art. 7 pkt 14 upnpr.



Mając powyższe na względzie, należy uznać za udowodnione, że opisana w pkt I rozstrzygnięcia niniejszej decyzji praktyka Quantum International jest bezprawna jako naruszająca art. 7 pkt 14 ustawy o nieuczciwych praktykach rynkowych.

### Godzenie w zbiorowe interesy konsumentów

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie podaje definicji zbiorowego interesu konsumentów, wskazując jednak w przepisie art. 24 ust. 3, że nie jest nim suma indywidualnych interesów konsumentów. Godzenie w zbiorowe interesy konsumentów oznacza zatem narażenie na uszczerbek interesów znacznej grupy lub wszystkich konsumentów, poprzez stosowaną przez przedsiębiorcę praktykę, obejmującą tak działania, jak i zaniechania. Ponadto, godzenie w zbiorowe interesy konsumentów może polegać zarówno na ich naruszeniu, jak i na zagrożeniu ich naruszenia.

Konsumentem, w rozumieniu upnpr (art. 2 pkt 2) oraz uokik (art. 4 pkt 12) jest osoba fizyczna dokonująca z przedsiębiorcą czynności prawnej niezwiązanej bezpośrednio z jej działalnością gospodarczą lub zawodową, zgodnie z art. 22<sup>1</sup> ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. Kodeks cywilny (Dz. U. z 2020 r., poz. 1740 z późn. zm.).

Nie ulega wątpliwości, że zachowanie przedsiębiorcy godzi w interesy konsumentów wtedy, gdy wywołuje negatywne skutki w sferze ich praw i obowiązków. Natomiast przez interes zbiorowy należy rozumieć interes dotyczący konsumentów jako określonej zbiorowości. W pojęciu praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów mieści się także działanie przedsiębiorcy skierowane wprawdzie do oznaczonych (indywidualizowanych), ale za to dostatecznie licznych konsumentów, o ile przy tym konsumentów tych łączy jakaś wspólna cecha rodzajowa. Wówczas bowiem poszkodowana zostaje pewna grupa konsumentów, nie będąca jedynie - z punktu widzenia przedsiębiorcy stosującego daną praktykę - zbiorowością przypadkowych jednostek, lecz stanowiąca określoną i odrębną kategorię konsumentów, reprezentującą w znacznym stopniu wspólne interesy.

Naruszenie polegające na prowadzeniu systemu typu piramida przejawia się we wprowadzaniu konsumentów w błąd. Wniosek ten wynika wprost z treści art. 7 upnpr, zgodnie z którym każda z praktyk w nim wymienionych (a zatem również praktyka wskazana w pkt 14 powołanego przepisu) uznana jest *ex lege* za wprowadzającą w błąd - zgodnie z powołanym przepisem „nieuczciwymi praktykami rynkowymi w każdych okolicznościach są następujące praktyki rynkowe wprowadzające w błąd: (...)”

Przyjęcie przez ustawodawcę opisanej powyżej konstrukcji prawnej, obligującej do uznania, że każda praktyka nosząca cechy praktyki wskazanej w pkt art. 7 pkt 14 upnpr *per se* wprowadza w błąd, wynikało z faktu uznania, że system typu piramida z samej swojej istoty (charakteru) skutkuje wprowadzeniem uczestniczących w nim osób w błąd co do korzyści związanych z udziałem w nim, jak i z faktu, że w pewnym momencie system ten załamuje się w związku z brakiem możliwości pozyskania kolejnych chętnych do przystąpienia do niego, a w konsekwencji trudnościami z odzyskaniem środków poniesionych przez klientów będących ostatnim ogniwem w systemie. W przedmiotowym przypadku „ostatnim ogniwem systemu” będą uczestnicy programu, którzy pomimo dokonania świadczeń w celu przystąpienia do struktury - wobec niemożności znalezienia dalszych chętnych do przystąpienia do programu - nie będą mogli uzyskać korzyści związanych z pozyskaniem nowych osób do uczestnictwa w systemie<sup>7</sup>.

Interes konsumentów należy rozumieć jako interes prawny (a nie faktyczny), a więc uznany przez ustawodawcę na zasługujący na ochronę i zabezpieczenie. Godzenie w zbiorowy

7 Tak M. Fryszak, *Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów wobec piramid finansowych* [w:] M. Michalski (red.) *Piramidy finansowe a bezpieczeństwo rynków*, Warszawa 2019, Legalis, A. Michalak, *Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym*. Komentarz, Warszawa 2008, Legalis.



interes konsumentów powiązane jest z naruszeniem interesów gospodarczych konsumentów. Pod tym pojęciem należy rozumieć zarówno naruszenie interesów *stricte* ekonomicznych (o wymiarze majątkowym), jak również prawo konsumentów do uczestniczenia w przejrzystych i niezakończonych przez przedsiębiorcę warunkach rynkowych (naruszenie o charakterze pozaekonomicznym). W niniejszej sprawie doszło do naruszenia interesu gospodarczego konsumentów poprzez dopuszczenie się przez Quantum International stosowania praktyki, o której mowa w art. 7 pkt 14 upnr - zarówno w aspekcie ekonomicznym, jak i pozaekonomicznym. Wydatki poczynione na zakup „pakietów”, stanowiły znaczne obciążenie finansowe, biorąc pod uwagę, że w 2016 r. najczęstsze miesięczne wynagrodzenie ogółem brutto otrzymywane przez pracowników wynosiło 2074,03 zł<sup>8</sup>, co dawało 1511,61 zł netto. Oznacza to, że koszt wszystkich oferowanych „pakietów” przekraczał poziom ówczesnego najczęstszego miesięcznego wynagrodzenia. Poza naruszeniem interesów ekonomicznych skutkiem praktyki mogła być również strata czasu, mitręga, dezinformacja i inne niedogodności związane z czynnościami podjętymi w celu zawarcia umowy przez konsumenta - w szczególności poprzedzało je przybycie i uczestnictwo w *Business Meetingu* lub *Konferencji Edukacyjno-Biznesowej*.

Praktyka wskazana w sentencji niniejszej decyzji dotyczy nieograniczonej liczby konsumentów, których nie sposób zindywidualizować. Spółka rozpowszechniała informacje o organizowanych przez siebie wydarzeniach za pomocą mediów społecznościowych oraz na stronie internetowej. Same wydarzenia są organizowane w różnych miastach Polski, a wstęp miał na nie każdy, kto kupił bilet. Stosowane przez Spółkę praktyki nie dotyczą zindywidualizowanego kręgu osób. Nie mamy tutaj również do czynienia z sytuacją, w której Przedsiębiorca występuje ze swoją ofertą do poszczególnych, zindywidualizowanych konsumentów z osobna. Sprzeczne z prawem zachowanie Spółki nie dotyczy interesów poszczególnych osób, lecz naruszenia uprawnień szerokiego kręgu konsumentów, których sytuacja jest identyczna i wspólna dla całej grupy konsumentów znajdujących się w opisanej powyżej sytuacji faktycznej.

W konsekwencji uznać należy, iż w niniejszym przypadku, to potencjalnie nieoznaczona z góry grupa konsumentów może skorzystać z oferty Spółki, na praktykę wskazaną w pkt I rozstrzygnięcia niniejszej decyzji był bowiem narażony każdy konsument zawierający lub chcący zawrzeć umowę z Quantum International. Z tego względu w ocenie Prezesa Urzędu interes konsumentów, który mógł zostać naruszony w wyniku działań podejmowanych przez Spółkę, nie stanowi sumy indywidualnych interesów poszczególnych klientów, lecz ma charakter zbiorowy, co przesądza o możliwości uznania, iż działania te godzą w zbiorowy interes konsumentów.

Biorąc pod uwagę powyższe, działanie Spółki wskazane w pkt I sentencji niniejszej decyzji zostało uznane za godzące w zbiorowe interesy konsumentów. W tym stanie rzeczy Prezes Urzędu orzekł jak w pkt. I. niniejszej decyzji.

### **Rozstrzygnięcie w pkt. II. sentencji decyzji. Obowiązek usunięcia trwających skutków naruszenia - zwrot środków finansowych.**

Prezes UOKiK nałożył na Spółkę, na podstawie art. 26 ust. 2 uokik, wskazane w sentencji decyzji środki usunięcia trwających skutków naruszenia zbiorowych interesów konsumentów.

Decyzja o uznaniu praktyki za naruszającą zbiorowe interesy konsumentów może określać środki usunięcia trwających skutków naruszenia zbiorowych interesów konsumentów, m.in. w postaci: zobowiązania przedsiębiorcy do złożenia jednokrotnego lub wielokrotnego

8 Główny Urząd Statystyczny: *Notatka informacyjna. Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2016 r.*, Warszawa, 23 listopada 2017 r., dostęp z: <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy/struktura-wynagrodzen-wedlug-zawodow-w-pazdzierniku-2016-r-,5,5.html>



oświadczenia o określonej treści lub formie lub zobowiązania do publikacji decyzji w całości lub w części na koszt przedsiębiorcy. Katalog środków usunięcia trwających skutków naruszenia jest przykładowy. W związku z tym Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę inne niż wymienione w ustawie środki usunięcia trwających skutków naruszenia, które są adekwatne do rodzaju stwierdzonego naruszenia oraz skutków, które naruszenie wywołało. Ocena adekwatności działań zmierzających do usunięcia skutków niedozwolonego zachowania musi być dokonana z uwzględnieniem możliwie najszerszego kontekstu postępowania przedsiębiorcy, któremu zarzucana jest praktyka o trwających skutkach.

W przypadku stosowanej przez Spółkę praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów jej skutki powodujące u konsumentów trwałe uszczerbek finansowy w postaci przekazanych do systemu środków pieniężnych, będą się utrzymywały do momentu zwrotu konsumentom wpłaconych przez nich środków. Dlatego orzeczenie na ich rzecz zwrotu wpłaconych kwot pieniężnych jest jedynym możliwym i zarazem koniecznym sposobem usunięcia skutków bezprawnych działań przedsiębiorcy. Dzięki temu konsumenci, którzy ponieśli straty ekonomiczne będą mogli odzyskać wpłacone środki i tym samym ich sytuacja ekonomiczna powróci do *status quo* sprzed naruszenia ich interesu ekonomicznego przez Spółkę.

Biorąc pod uwagę powyższe, Prezes UOKiK nałożył na Spółkę obowiązek zwrócenia - w terminie jednego miesiąca od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji - środków pieniężnych konsumentom, którzy zawarli z Quantum International „Umowę o współpracę dotyczącą uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” w celu zakupu pakietów szkoleń o nazwach: „MINI”, „BIZNES” lub „VIP” (z uwzględnieniem wcześniej dokonanych wypłat na rzecz użytkowników).

W ocenie Prezesa Urzędu, nałożony na Spółkę środek w opisanym powyżej kształcie pozostaje w korelacji do przypisanego Spółce naruszenia i, dążąc do przywrócenia równowagi stron stosunku prawnego, zmierza do usunięcia trwających skutków naruszenia, nie stanowiąc jednocześnie środka represji. Dzięki temu usunięte zostaną skutki praktyki wskazanej w pkt I sentencji niniejszej decyzji.

Jednocześnie należy podkreślić, że wydanie niniejszej decyzji nie stanowi przeszkody dla konsumentów do dochodzenia zwrotu wpłaconych kwot lub zgłoszenia innych roszczeń np. z tytułu odsetek, bądź utraconych zysków z wykonania umowy na drodze sądowej lub pozasądowej.

Mając na uwadze powyższe, Prezes Urzędu orzekł jak w pkt. II. niniejszej decyzji.

### **Rozstrzygnięcie w pkt. III. sentencji decyzji. Obowiązek usunięcia trwających skutków naruszenia - informacja dla konsumentów.**

Prezes UOKiK postanowił także połączyć opisany wyżej środek usunięcia trwających skutków naruszenia z obowiązkiem poinformowania konsumentów przez Spółkę o stwierdzonym naruszeniu zbiorowych interesów konsumentów.

W ocenie Prezesa UOKiK nałożony na Spółkę środek w opisanym w sentencji kształcie, w postaci wysłania oświadczeń listownie lub mailowo do klientów Spółki, którzy zostali dotknięci praktyką, pozostaje w korelacji z przypisanymi Quantum International naruszeniami i zmierza do usunięcia ich trwających skutków.

Jedną z intencji określenia takich informacyjnych środków usunięcia trwających skutków naruszenia jest zwiększenie skuteczności administracyjnoprawnego trybu stwierdzania naruszeń w zakresie praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów. Z przykładów wymienionych w art. 26 ust. 2 uokik wynika, że konsumenci mają prawo dowiedzieć się o stwierdzeniu przez Prezesa UOKiK takich naruszeń. W ramach usunięcia trwających skutków naruszenia Prezes Urzędu może zobowiązać przedsiębiorcę, w sposób określony w decyzji, do poinformowania o naruszeniu konsumentów dotkniętych kwestionowaną





praktyką. Prezes UOKiK decyduje więc o sposobie tego poinformowania. Z punktu widzenia interesu publicznego istotne jest to, aby był to skuteczny sposób dotarcia do adresatów.

Warto w tym miejscu podkreślić, iż Prezes UOKiK nałożył na Spółkę obowiązek informacyjny w zakresie przestania do wszystkich konsumentów, którzy zawarli z nią „Umowę o współpracę dotyczącą uczestnictwa w programie rekomendacyjnym Quantum” oraz wpłacili na jej rzecz środki w celu zakupu „pakietów szkoleń”, informacji o wydaniu przedmiotowej decyzji wraz ze wskazaniem, że jest ona prawomocna oraz że prawomocne decyzje Prezesa UOKiK mają charakter prejudykatu w postępowaniu sądowym. Przedmiotowy obowiązek dotyczy także poinformowania konsumentów o przysługującym im zwrocie środków.

Reasumując, w ocenie Prezesa UOKiK, zakres obowiązku informacyjnego jest proporcjonalny do możliwości przedsiębiorcy i wagi naruszeń.

Mając na uwadze powyższe, Prezes Urzędu orzekł jak w pkt. III. sentencji niniejszej decyzji.

#### **Rozstrzygnięcie w pkt. IV. sentencji decyzji - rygor natychmiastowej wykonalności.**

Zgodnie z art. 103 uokik Prezes Urzędu może nadać decyzji w całości lub w części rygor natychmiastowej wykonalności, jeśli wymaga tego ważny interes konsumentów. W niniejszej sprawie Prezes Urzędu nadał rygor natychmiastowej wykonalności w zakresie pkt. I. decyzji.

Z przywołanego przepisu wynika, że o nadaniu decyzji rygoru natychmiastowej wykonalności decyduje Prezes Urzędu. Okolicznością warunkującą zastosowanie rygoru natychmiastowej wykonalności jest ważny interes konsumentów. W ocenie Prezesa Urzędu w niniejszej sprawie ważny interes konsumentów uzasadnia nałożenie rygoru natychmiastowej wykonalności w części dotyczącej pkt I. rozstrzygnięcia decyzji.

Naruszenie polegające na prowadzeniu systemu typu piramida przejawia się przede wszystkim wprowadzaniem konsumentów w błąd. Założenie, prowadzenia lub propagowanie tego systemu promocyjnego prowadzi do naruszenia interesów konsumentów, w tym również w sposób istotny, mamy tu bowiem do czynienia z działaniami przedsiębiorcy objętymi tzw. czarną listą nieuczciwych praktyk handlowych, które ustawodawca z góry (a priori) uznał za nieuczciwe<sup>9</sup>. Katalog taksatywnie wskazanych w art. 7 upnr praktyk stanowi zatem esencję nieuczciwości praktyk rynkowych, związanych z wpływaniem na decyzje konsumentów poprzez wprowadzenie ich w błąd co do oferty/produktu.

W konsekwencji nałożenie rygoru natychmiastowej wykonalności dotyczącego punktu I. sentencji decyzji, zmierza do ochrony wyżej wymienionych ważnych interesów konsumentów zarówno w aspekcie ekonomicznym, jak również pozaekonomicznym. W ocenie Prezesa Urzędu, tylko natychmiastowe wykonanie przez Spółkę obowiązku zakazu stosowania zakwestionowanych niniejszą decyzją praktyk z pkt. I. sentencji decyzji zagwarantuje ochronę gospodarczych interesów konsumentów. W przeciwnym przypadku do czasu uprawomocnienia się niniejszej decyzji kwestionowane praktyki Spółki mogłyby być nadal stosowane, pogłębiając negatywne skutki dla konsumentów. Brak nałożenia rygoru może oznaczać więc skuteczną, z punktu widzenia Spółki, kontynuację stosowania praktyk naruszających zbiorowe interesy konsumentów z korzyścią dla siebie.

Wobec powyższego, natychmiastowe zaprzestanie stosowania opisanych praktyk ma decydujące znaczenie dla zapobieżenia naruszenia ważnego interesu konsumentów.

Ze względu na rażące naruszanie przez Spółkę opisanych wyżej interesów konsumentów, Prezes Urzędu zdecydował się nadać obowiązkowi zaniechania zakwestionowanych niniejszą decyzją praktyk rygor natychmiastowej wykonalności w zakresie pkt. I. decyzji. W ocenie Prezesa Urzędu, tylko bowiem w ten sposób zostanie w pełni zrealizowana funkcja prewencyjna wydanej decyzji.

<sup>9</sup> Por. A. Michalak, Przeciwdziałanie nieuczciwym praktykom rynkowym. Komentarz. Warszawa 2008



W tym stanie rzeczy, Prezes Urzędu orzekł jak w pkt. IV. sentencji niniejszej decyzji.

#### **Rozstrzygnięcie w pkt. V. sentencji decyzji. Koszty postępowania.**

Zgodnie z art. 80 uokik Prezes Urzędu rozstrzyga o kosztach, w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie. Natomiast w myśl art. 77 ust. 1 uokik, jeżeli w wyniku postępowania Prezes UOKIK stwierdził naruszenie przepisów ustawy, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia, jest obowiązany ponieść koszty postępowania. Analogicznie - stosownie do treści przepisu art. 264 § 1 k.p.a. - jednocześnie z wydaniem decyzji organ administracji publicznej ustali w drodze postanowienia wysokość kosztów postępowania, osoby zobowiązane do ich poniesienia oraz termin i sposób ich uiszczenia. Do kosztów postępowania - zgodnie z art. 263 § 1 k.p.a. - zalicza się również koszty doręczenia stronom pism urzędowych. Postępowanie w sprawie stosowania przez Spółkę praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów zostało wszczęte z urzędu, a w jego wyniku Prezes Urzędu stwierdził naruszenie przepisów uokik. Kosztami postępowania są wydatki związane z korespondencją prowadzoną przez Prezesa Urzędu ze stroną i w związku z tym postanowiono obciążyć Spółkę kosztami postępowania w wysokości 103,50 złote (103 złote i 50 groszy).

Koszty niniejszego postępowania Spółka obowiązana jest wpłacić na konto:

Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie: NBP O/O Warszawa  
51 1010 1010 0078 7822 3100 0000

Wobec powyższego, Prezes Urzędu orzekł jak w pkt. V. sentencji niniejszej decyzji.

#### **POUCZENIE**

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 uokik w związku z art. 479<sup>28</sup> § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 roku - Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2021 r. poz. 1805, z późn. zm., dalej jako: k.p.c.) - od niniejszej decyzji stronie przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie miesiąca od dnia jej doręczenia, wnoszone za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Krakowie, pl. Szczepański 5, 31 - 011 Kraków.

W przypadku jednak kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach zawartego w punkcie V. sentencji niniejszej decyzji, stosownie do art. 81 ust. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w zw. z art. 479<sup>32</sup> k.p.c. przysługuje zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie tygodniowym od dnia doręczenia niniejszej decyzji, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Krakowie, pl. Szczepański 5, 31 - 011 Kraków.

Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt 9 w zw. z art. 32 ust. 1 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2020 r. poz. 755, z późn. zm.), odwołanie od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów podlega opłacie stałej w kwocie 1.000 zł. Z kolei, zgodnie z art. 32 ust. 2 tej ustawy zażalenie na postanowienie Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów podlega opłacie w kwocie 500 zł.

Zgodnie z art. 103 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, Sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niebędącej osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli wykazała, że nie ma dostatecznych środków na ich uiszczenie. Dodatkowo, na podstawie art. 103 ust. 2 tej ustawy Spółka handlowa powinna wykazać także, że jej wspólnicy albo akcjonariusze nie mają dostatecznych środków na zwiększenie majątku spółki lub udzielenie spółce pożyczki. Zgodnie z art. 105 ust. 1 zd. 1 przedmiotowej ustawy, wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych należy zgłosić na piśmie lub ustnie do protokołu w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.



Stosownie do treści art. 117 § 1 k.p.c. strona zwolniona przez sąd od kosztów sądowych w całości lub części, może domagać się ustanowienia adwokata lub radcy prawnego. Jednocześnie art. 117 § 3 k.p.c. stanowi, że osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, której ustawa przyznaje zdolność sądową, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli wykáže, że nie ma dostatecznych środków na poniesienie kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego. Zgodnie z art. 117 § 4 zd. 1 k.p.c. wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego strona zgłasza wraz z wnioskiem o zwolnienie od kosztów sądowych lub osobno, na piśmie lub ustnie do protokołu, w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

z upoważnienia Prezesa  
Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
Dyrektor Delegatury UOKiK w Krakowie  
Waldemar Jurasz

Otrzymuje:

1. Quantum International EN LLC  
810 Pony Express Rd,  
Cheyenne  
WY 82009, USA
2. Quantum International EN LLC  
[<]
3. a/a

