



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW  
DELEGATURA W KRAKOWIE**

RKR-410- 2 /2011/BR- 338 /2013

Kraków, dn. 30 grudnia 2013 r.

**DECYZJA Nr RKR - 48 /2013**

Stosownie do treści art. 33 ust. 5 i 6 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.), po przeprowadzeniu - wszczętego z urzędu - postępowania antymonopolowego

- w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów -

I. Na podstawie art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.), **uznaje się za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 tej ustawy** zawarcie pomiędzy Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach, a następującymi przedsiębiorcami:

- Hurtownią Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach,
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa z siedzibą w Warszawie,
- Grażyną Działowską wykonującą działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu,
- Tadeuszem Nowakiem wykonującym działalność gospodarczą pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie,
- Przedsiębiorstwem Handlowo Usługowym PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. z siedzibą w Gliwicach,

porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego obrotu mieszkankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów w konsekwencji czego sprzedaż detaliczna mieszanek paszowych dietetycznych odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy/opiekunowi zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów.

oraz

**nakazuje się zaniechania stosowania przedmiotowej praktyki** następującym przedsiębiorcom:

- Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach,
- Hurtowni Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach,
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa z siedzibą w Warszawie,
- Grażynie Działowskiej wykonującej działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu.

II. Na podstawie art. 11 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.), **uznaje się za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 tej ustawy** zawarcie pomiędzy Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach, a następującymi przedsiębiorcami:

- Hurtownią Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach,
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa z siedzibą w Warszawie,
- Grażyną Działowską wykonującą działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu,
- Tadeuszem Nowakiem wykonującym działalność gospodarczą pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie,
- Przedsiębiorstwem Handlowo Usługowym PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. z siedzibą w Gliwicach,

porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów w konsekwencji czego sprzedaż detaliczna mieszanek paszowych dietetycznych odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy/opiekunowi zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów.

oraz

**stwierdza się zaniechanie stosowania przedmiotowej praktyki**, przez następujących przedsiębiorców:

- Tadeusza Nowaka wykonującego działalność gospodarczą pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie, z dniem 1 stycznia 2012 r.,
- Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański s.j. z siedzibą w Gliwicach z dniem 1 stycznia 2013 r.

III. Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 oraz stosownie do art. 33 ust. 5 i 6 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.) po przeprowadzeniu – wszczętego z urzędu - postępowania antymonopolowego, **nakłada się** na:

1. Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach karę pieniężną w wysokości: 2 086 829 zł (słownie: dwa miliony osiemdziesiąt sześć tysięcy osiemset dwadzieścia dziewięć złotych),
2. Hurtownię Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach karę pieniężną w wysokości 290 660 zł (dwieście dziewięćdziesiąt tysięcy sześćset sześćdziesiąt złotych),
3. KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa z siedzibą w Warszawie karę pieniężną w wysokości 358 138 zł (słownie: trzysta pięćdziesiąt osiem tysięcy sto trzydzieści osiem złotych)
4. Grażynę Działowską wykonującą działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu karę pieniężną w wysokości: 90 282 zł (słownie: dziewięćdziesiąt tysięcy dwieście osiemdziesiąt dwa złote),
5. Tadeusza Nowaka wykonującego działalność gospodarczą pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie karę pieniężną w wysokości 11 199 zł (słownie: jedenaście tysięcy sto dziewięćdziesiąt dziewięć złotych),
6. Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. z siedzibą w Gliwicach karę pieniężną w wysokości 372 255 zł (słownie: trzysta siedemdziesiąt dwa tysiące dwieście pięćdziesiąt pięć złotych),

płatną do budżetu państwa, z tytułu naruszenia zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 powołanej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

IV. Na podstawie art. 77 ust. 1 i art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331, z późn. zm.) oraz art. 263 § 1 i art. 264 § 1 k.p.a. w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz stosownie do art. 33 ust. 5 i 6 tej ustawy, po przeprowadzeniu – wszczętego z urzędu - postępowania antymonopolowego,

- w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów -

**obciąża się kosztami niniejszego postępowania oraz zobowiązuje się do zwrotu** Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów kosztów postępowania odpowiednio:

- Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach kwoty 158,15 zł (słownie: sto pięćdziesiąt osiem złotych 15/100),
- Hurtownię Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach kwoty 154,35 zł (słownie: sto pięćdziesiąt cztery złote 35/100),
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa z siedzibą w Warszawie 154,35 zł (słownie: sto pięćdziesiąt cztery złote 35/100)
- Grażynę Działowską wykonującą działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu kwoty 158,15 zł (słownie: sto pięćdziesiąt osiem złotych 15/100),
- Tadeusza Nowaka wykonującego działalność gospodarczą pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie kwoty 161,95 zł (słownie: sto sześćdziesiąt jeden złotych 95/100),
- Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. z siedzibą w Gliwicach kwoty 158,15 zł (słownie: sto pięćdziesiąt osiem złotych 15/100),

w terminie 14 dni od uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

## UZASADNIENIE

Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwany dalej „Prezesem UOKiK”) przeprowadził z urzędu - na skutek zawiadomienia o podejrzeniu stosowania przez ROYAL Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach (zwaną dalej „ROYAL” lub „Spółką”) i jej dystrybutora Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. (zwane dalej „PARYS”) praktyk ograniczających konkurencję - postępowanie wyjaśniające o sygn. akt RKR-400-28/10/BR mające na celu ustalenie stosowanych zasad dystrybucji produktów spożywczych dla zwierząt typu diety weterynaryjne (dowód: k. 1w- 37w pismo z dnia 10.08.2010 r. pełnomocnika Krak-Vet s.c. M. B., J. O.) oraz czy nastąpiło naruszenie przepisów ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50, poz. 331 z późn. zm.) - zwanej dalej

„ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów” - uzasadniające wszczęcie postępowania antymonopolowego, w tym, czy sprawa ma charakter antymonopolowy

W toku postępowania wyjaśniającego do Prezesa UOKiK wpłynęły jeszcze dwa inne zawiadomienia dotyczące odmowy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez dystrybutorów ROYAL przedsiębiorcom niebędącym gabinetami weterynaryjnymi. Jedno zawiadomienie dotyczyło odmowy sprzedaży karm linii „veterinary diet” przedsiębiorcy S. H. prowadzącemu – na podstawie zezwolenia Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - hurtownię farmaceutyczną produktów leczniczych weterynaryjnych TOFI-VET S. H. w Józefowie – zwanemu dalej „TOFI-VET” - przez dystrybutora ROYAL, tj. przez KOLME – Kruszewski i inni sp.j. z siedzibą w Warszawie (dowód: k. 227 pismo TOFI-VET bez daty). Drugie zawiadomienie złożone zostało przez P. J. wykonującego działalność pod nazwą Kuchniapupila.pl (dowód: k.228 w-279w pismo Kuchniapupila.pl z dnia 8.11.2010 r.), w którym wskazano, że jeden z dystrybutorów ROYAL, tj. KOLME–Kruszewski i inni sp.j. z siedzibą w Warszawie odmawia sprzedaży produktów linii „veterinary diet” sklepom internetowym.

Pismem z dnia 10.02.2011 r. ROYAL złożyła wniosek o ograniczenie dostępu do materiałów postępowania wskazując, że znaczna część materiałów przekazanych w toku postępowania wyjaśniającego stanowi tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 11 ust. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r., Nr 153, poz. 1503 z późn. zm.) – zwanej dalej „ustawą o znk”. Wniosek ten nie zawierał jednak wskazania, które dokumenty, czy też ich fragmenty stanowią w ocenie Spółki tajemnicę przedsiębiorstwa. W uzasadnieniu wniosku ROYAL przedstawiła stanowisko, iż informacje przekazane w toku postępowania stanowią nieujawnione do wiadomości publicznej informacje handlowe posiadające wartość gospodarczą. Określają one politykę handlową i jej planowanie oraz informacje pozwalające na szczegółowe zidentyfikowanie zasad współpracy handlowej z kontrahentami. Ujawnienie informacji skutkowałoby istotnym naruszeniem interesów gospodarczych Spółki. Umożliwiłoby bowiem osobom trzecim wgląd w warunki handlowe stosowane przez Spółkę. Uzyskanie dostępu do przedmiotowych informacji nie jest możliwe w toku normalnych zdarzeń.

Prezesowi UOKiK nie zostały przedłożone wraz z wnioskiem wersje dokumentów niezawierające informacji objętych ograniczeniem, o których mowa w art. 69 ust.4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. W związku z powyższym w dniu 17.02.2011 r. ROYAL została wezwana do uzupełnienia wyżej wskazanego braku. Odpowiadając na wezwanie Spółka w dniu 15.03.2011 r. przedłożyła dwa kompletne dokumenty niezawierające informacji objętych ograniczeniem oraz jeden załącznik niekompletny. Została w związku z powyższym w dniu 21.03.2011 r. wezwana do uzupełnienia braku. W dniu 15.04.2011 r. zostały ostatecznie uzupełnione wszystkie braki wniosku ROYAL o ograniczenie prawa wglądu do materiału dowodowego załączonego do akt sprawy.

Postanowieniem z dnia 19.04.2011 r. nr RKR-78/2011 Prezes UOKiK oddalił wniosek ROYAL o ograniczenie prawa wglądu do materiału dowodowego załączonego do akt sprawy prowadzonej pod sygnaturą RKR-400-28/2010/BR. Na powyższe postanowienie Spółka złożyła zażalenie, które zostało odrzucone przez Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów – zwany dalej „SOKiK” postanowieniem z dnia 24.08.2012 r. (sygn. akt XVII Amz 25/11).

Postanowieniem nr RKR-119/2011 z dnia 9.06.2011 r. Prezes UOKiK - po analizie dokumentów i informacji zebranych w toku postępowania wyjaśniającego - wszczął postępowanie antymonopolowe, w związku z podejrzeniem zawarcia przez przedsiębiorców:

- Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach,
- Tadeusza Nowaka działającego pod nazwą Royal – Serwis-Poznań z siedzibą w Suchym Lesie,
- Hurtownię Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach,
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa siedzibą w Warszawie (poprzednio: KOLME – Kruszewski i inni sp.j.,
- Grażynę Działowską wykonującą działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu
- Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. z siedzibą w Gliwicach,

porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego i detalicznego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów, zgodnie z którymi sprzedaż mieszanek odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów, co może naruszać zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z o ochronie konkurencji i konsumentów.

Równocześnie postanowieniem nr RKR-122/2011 Prezes UOKiK zaliczył w poczet dowodów w niniejszym postępowaniu antymonopolowym informacje i dokumenty uzyskane w postępowaniu wyjaśniającym prowadzonym pod sygnaturą akt RKR-400-28/2010/BR. O wszczęciu postępowania antymonopolowego i zaliczeniu w poczet dowodów dokumentów zgromadzonych w toku w/w postępowania wyjaśniającego zawiadomił strony postępowania.

ROYAL w dniu 31.08.2012 r. złożyła do Prezesa UOKiK kolejny wniosek o ograniczenie prawa wglądu do materiału dowodowego, wskazując, że określone w nim informacje i dokumenty stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu art. 11 ust. 4 ustawy o znk. Postanowieniem nr RKR-247/2012 z dnia 16.10.2012 r. Prezes UOKiK ograniczył prawo wglądu do materiału dowodowego załączonego do akt niniejszej sprawy w zakresie określonym przez tego ROYAL we wniosku z dnia 31.08.2012 r., tj.:

1. W przypadku pisma ROYAL z dnia 18.07.2011 r. są to informacje i dokumenty:
  - a) wysokość przychodu za rok 2010 w ad2 pisma,
  - b) CIT-8 w pkt 3 pisma załącznik nr 1,
  - c) przychody Spółki ze sprzedaży diet weterynaryjnych w poszczególnych okresach ad 4 pisma,
  - d) w stanowisku Spółki odnośnie przedstawionych zarzutów:
    - i. informacje o liczbie diet weterynaryjnych oraz gramatur (str. 3 pkt 4 pisma),
    - ii. załącznik nr 5 – artykuły naukowe dotyczące roli diet weterynaryjnych,
    - iii. informacje o liczbie diet weterynaryjnych (str. 9 pkt 25 pisma),
    - iv. pkt 36, 37 i 40 na str. 12 pisma dotyczące modelu biznesowego systemu dystrybucji ROYAL,
    - v. informacje o systemie dystrybucji i założeniach biznesowych (str. 13 pkt 41 zdanie 1 i pkt 43),

- vi. pkt 44 str. 14 pisma zawierający informacje o założeniach biznesowych,
  - vii. załącznik nr 11 kopie e-maili dotyczących możliwości zakupu diet weterynaryjnych,
  - viii. pkt 54-58 str. 16 pisma opis negocjacji Spółki,
  - ix. załącznik nr 12 korespondencja negocjacyjna,
  - x. załącznik nr 13 oświadczenia Laurenta Devillersa i Zbigniewa Oliwy,
  - xi. omówienie zarzutów Krakvet (str. 18-20 pisma),
  - xii. omówienie zarzutów Kuchniapupila.pl (str. 21 - 2 akapit od góry),
  - xiii. załącznik nr 16 e-mail,
  - xiv. opis działalności i klientów (str. 22 – 4 akapit od góry).
2. W przypadku pisma Spółki z dnia 03.09.2010 r.:
- a) informacje o organizacji systemu dystrybucji (str. 2-6 pisma),
  - b) kopie umów dystrybucyjnych (załącznik nr 1),
  - c) kopie cenników z sugerowanymi cenami odsprzedaży przeznaczone dla dystrybutorów Spółki (załączniki 2a, 2b, 2c),
  - d) informacje odnośnie trzech ostatnich promocji Royal skierowanych do zakładów leczniczych (załączniki 3a, 3b, 3c),
  - e) kopia fragmentu książki produktów linii weterynaryjnej (załącznik nr 4),
  - f) dane dotyczące dat wprowadzenia poszczególnych diet weterynaryjnych (załącznik nr 5).
3. W przypadku pisma ROYAL z dnia 16.12.2010 r.:
- a) informacje na temat strategii rozwoju marki (odpowiedź na pytanie 1)
  - b) kopia fragmentu książki przeznaczonej dla autoryzowanych dystrybutorów (załącznik nr 2)
  - c) Korespondencja z hodowcą kota (załącznik nr 4)
  - d) Strategia ROYAL i zmiana zasad dystrybucji (odpowiedź na pytanie 2)
4. W przypadku pisma z dnia 10.02.2011 r.
- a) informacje na temat struktury organizacyjnej Spółki i polityki Spółki w zakresie kontaktów z osobami trzecimi (odpowiedź na pytanie 2),
  - b) strategia Spółki, co do prowadzenia działalności gospodarczej i przyjętego systemu dystrybucji, w tym zobowiązań kontraktowych dystrybutorów (odpowiedź na pytanie 3).
5. W przypadku pisma Spółki z dnia 10.03.2011 r.:
- a) informacja na temat zobowiązań umownych dystrybutorów (odpowiedź na pytanie 2,4,6 i 7).

W związku z powyższym, Prezes UOKiK uznał, że w treści decyzji administracyjnej nie powinny być ujawnione informacje, stanowiące tajemnice Spółki, co do których podjęła ona działania w celu zachowania tych informacji w poufności.

## Stanowiska Stron

Odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego, ROYAL nie zgodziła się z postawionym zarzutem. Wskazała, że przez wiele lat opracowywała we współpracy z ośrodkami naukowymi produkty linii „veterinary diet” w celu uzyskania najlepszego efektu w postaci części terapii prowadzonej przez lekarza weterynarii. W ocenie ROYAL właściwy dobór produktów linii „veterinary diet” wymaga ścisłego nadzoru lekarza weterynarii. Są to bowiem produkty wspomagające lub zastępujące środki farmakologiczne mimo, że nie są środkami farmakologicznymi. ROYAL przedłożył opinie specjalistów, dotyczące przeznaczenia produktów linii „veterinary diet” dla zwierząt chorych i konieczności ich stosowania po konsultacji z lekarzem weterynarii. Podniosła, że grupa ROYAL Canin w innych krajach europejskich rekomenduje sprzedaż produktów linii „veterinary diet” po zasięgnięciu porady lekarza weterynarii. Na wskazanych przez Spółkę stronach internetowych ROYAL znajdują się informacje:

- Wielka Brytania: *„jeśli masz pytania, proszę skontaktuj się ze swoim lekarzem weterynarii”*
- Niemcy: *„Zapytaj lekarza weterynarii o właściwą dietę dla Twojego zwierzęcia”*.

Ponadto ROYAL wskazała na treści stron sklepów internetowych w różnych krajach Europy, gdzie znajdowały się informacje o zalecaniu podawania produktów linii „veterinary diet” po konsultacji z lekarzem weterynarii. Na stronie jednego ze sklepów internetowych we Francji znalazł się zapis, że sklep *„nie odpowiada za skutki dla zdrowia zwierzęcia wynikające z podawania diety weterynaryjnej psu bez konsultacji z lekarzem weterynarii”*. Spółka wskazała dodatkowo na obowiązujące akty prawne polskie i europejskie dotyczące mieszanek paszowych dietetycznych, w których podniesione zostało, że zalecane jest podawanie tych produktów po konsultacji z lekarzem weterynarii.

ROYAL podniosła, że w lipcu 2010 r. nie nastąpiła zmiana w zakresie podmiotów uczestniczących w sieci dystrybucji ani w zakresie zasad dostępu do tej sieci. Spółka w tej dacie zdecydowała się na *„wprowadzenie klarownej przesłanki, jaką winni spełniać dystrybutorzy detaliczni”*. Spółka wprowadziła jasną przesłankę zagwarantowania konsultacji z lekarzem weterynarii w przypadku odsprzedaży produktów linii „veterinary diet” na rzecz opiekunów psów i kotów. Ponadto ROYAL odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego kwestionowała wagę dowodów zgromadzonych w toku postępowania wyjaśniającego, w tym treść zawiadomień złożonych do Prezesa UOKiK, czy też oświadczenia złożonego przez pracownika ROYAL w imieniu Spółki w dniu 30.07.2010 r. o treści *„diety weterynaryjne są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych”*. Spółka stwierdziła również, że Dystrybutorzy nie wskazywali na zasady sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych.

Wskazywała równocześnie – jako dowód, iż na terenie całej Europy grupa Royal Canin wprowadza obowiązek konsultacji z lekarzem weterynarii treści zamieszczonych na stronach sklepów internetowych, na których zawarta była informacja o konieczności konsultacji przypadku z lekarzem weterynarii przed podaniem produktów linii „veterinary diet” (dowód: pismo z dnia 18.07.2011r. k. 93a-207a)

**Przedsiębiorca Tadeusz Nowak wykonujący działalność gospodarczą pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie** – zwany dalej „Royal-Serwis” - odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego również nie zgodził się z postawionym zarzutem. Przedsiębiorca wskazał, że nie odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” żadnemu stałemu klientowi, ani nowemu klientowi. Podniósł, że jego

klienci uznają konieczność stosowania się do zalecenia ROYAL aby sprzedaż była prowadzona w ten sposób, że na etapie odsprzedaży hodowcom zwierząt zachowany był obowiązek konsultacji z lekarzem weterynarii. *„Z uwagi na konieczność zapewnienia bezpieczeństwa stosowania diet weterynaryjnych wprowadziliśmy szczególne zasady dystrybucji tych diet, tj. przy zachowaniu standardu uprzedniej konsultacji z lekarzem weterynarii”*. Jak wskazał przedsiębiorca sprzedaje produkty linii „veterinary diet” jedynie podmiotom, które zapewniają, że prowadzą ich sprzedaż przy zachowaniu wymogu konsultacji z lekarzem weterynarii. Przedsiębiorca wskazał, że jego klienci muszą zadeklarować, że w ramach prowadzonej odsprzedaży produktów linii „veterinary diet” przestrzegają zasady uprzedniej konsultacji z lekarzem weterynarii i wskazać sposób spełnienia tego wymogu. Jako przykład dokonywania sprzedaży na rzecz gabinetów weterynaryjnych prowadzących sprzedaż za pośrednictwem Internetu przedsiębiorca wskazał listę 10 kontrahentów w następującej formie: „Wyżny – www. Lecznicawyżny.pl – Bydgoszcz, Animal Car – <http://animal.bydgoszcz.pl> – Bydgoszcz, Przylesie – [www.przylesie-vet.pl](http://www.przylesie-vet.pl) – Bydgoszcz, Nad Brdą – [przychodnia-nadbrda.bydgoszcz.eu](http://przychodnia-nadbrda.bydgoszcz.eu) – Bydgoszcz, VET-Med. – [www.vet-med.pl](http://www.vet-med.pl) – Toruń, G. – [www.Lecznicasompolno.pl](http://www.Lecznicasompolno.pl) – Sompolno, Wera – [www.weterynaria-torun.pl](http://www.weterynaria-torun.pl) – Toruń, Sfinks – [www.sfinks-weterynarz.pl](http://www.sfinks-weterynarz.pl) – Osielsko, Kora – [www.lecznica-kora.pl](http://www.lecznica-kora.pl) – Bydgoszcz (dowód: pismo z dnia 07.07.2011r. k. 52a-62a).

**Hurtownia Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach** – zwany dalej „BAYLEG” - ustosunkowując się do zarzutów postawionych w postanowieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego, nie zgodziła się z postawionym zarzutem. Wskazała, że dzięki działaniom ROYAL, organizującej *„w niezwykle przemyślany sposób system dystrybucji swoich produktów”* „polski rynek diet weterynaryjnych stał się bardziej profesjonalny”. W jej ocenie *„bardzo dobre wyniki sprzedaży omawianych produktów są skutkiem przestrzegania zasad sprzedaży zaproponowanych przez producenta, które zapewniają bezpieczeństwo stosowanych produktów Royal Canin i satysfakcję klientów”*. BAYLEG podniosła, iż zgodnie z zaleceniami producenta, sprzedaż jego diet weterynaryjnych powinna się odbywać przy zapewnieniu konsultacji z lekarzem weterynarii. Sklepy internetowe, które dostosowały się do tego zalecenia nadal są kontrahentami hurtowni. BAYLEG wskazała jako przykład przedsiębiorców: BIOMEDLEK D. C., [www.WETERYNARZE-GORZÓW.PL](http://www.WETERYNARZE-GORZÓW.PL). Równocześnie BAYLEG przedłożyła kopie faktur wystawianych tylko dla jednego z ww. przedsiębiorców, tj. BIOMEDLEK D. C. Dodatkowo BAYLEG stwierdziła, iż przedsiębiorcy, którzy oświadczyli, iż mają problemy z nabywaniem produktów linii „veterinary diet” *„są krezusami finansowymi w stosunku do pozostałych sprzedawców omawianych produktów. Co gorsze prowadzą pasożytniczą działalność korzystając z wysiłków pracy lekarzy weterynarii, którzy diagnozują zwierzę, uświadamiają właścicieli o potrzebie stosowania właściwego żywienia zalecając konkretne diety”*. Podniosła również, że *„brak unormowań prawnych dotyczących dystrybucji diet weterynaryjnych wcale nie oznacza, że ich producent nie może narzucić określonych zasad, które mają spowodować celowość używania produktu oraz, co najważniejsze, bezpieczeństwo używanego produktu oraz zadowolenie właściciela.”* (dowód: pismo z dnia 08.07.2011r. k. 42a-51a).

**KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa siedzibą w Warszawie** (poprzednio: KOLME – Kruszewski i inni sp.j.) – zwana dalej „KOLME” - ustosunkowując się do zarzutów postawionych w postanowieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego zaprzeczyła, aby zawarła z ROYAL i jego 4 innymi dystrybutorami porozumienie ograniczające konkurencję. Wyjaśniła, iż jest specjalistyczną hurtownią weterynaryjną



ukierunkowaną na kompleksową obsługę lecznic weterynaryjnych. Oprócz sprzedaży leków weterynaryjnych, leków farmaceutycznych i narzędzi zajmuje się również dystrybucją karm produkcji Royal Canin w tym produktów linii „veterinary diet”. Jej kontrahentami są lecznice weterynaryjne, które prowadzą również sprzedaż internetową. KOLME przedłożyła listę kontrahentów, którzy oprócz gabinetów weterynaryjnych prowadzą również sprzedaż za pośrednictwem sklepu internetowego, która obejmowała:

- Gabinet weterynaryjny „Dla psa i kota” J. i R. S. s.c. z siedzibą w Warszawie
- Lecznica weterynaryjna Zoocentrum i sklep K. z siedzibą w Otwocku
- Domestica Gabinet Weterynaryjny z siedzibą w Warszawie,
- Kar-ma K. Z. sp. j. z siedzibą w Starych Babicach
- Prywatna Praktyka Weterynaryjna lek. wet. M.K. T. z siedzibą w Warszawie,
- Lecznica dla zwierząt Fringilla lek. wet. C. W,
- Gabinet weterynaryjny Vitea Vet A. Sz. z siedzibą w Warszawie

KOLME wskazała, że jedynym powodem wstrzymania dostaw produktów linii „veterinary diet” odbiorcom było ich zaleganie z płatnościami. Jako przykład takiego wstrzymania dostaw zostali wskazali przedsiębiorcy „Dla psa i kota” J. i R. S. s.c. z siedzibą w Warszawie i Gabinet weterynaryjny Vitea Vet A. S. z siedzibą w Warszawie. Podniosła również, iż przedsiębiorcy zainteresowani sprzedażą produktów linii „veterinary diet” są informowani, że warunkiem sprzedaży tych produktów jest zapewnienie przy dalszej odsprzedaży wykonania obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Jedynym kontrahentem, który odmówił złożenia takiego oświadczenia był przedsiębiorca P. J. wykonujący działalność gospodarczą pod nazwą Kuchniapupila.pl (dowód: pismo z 07.07.2011 r. k.29a-41a).

**Przedsiębiorca Grażyna Działowska wykonująca działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu** – zwana dalej „ROYAL KENNEL” - odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego, nie zgodziła się z postawionym zarzutem. Wyjaśniła, iż każdy zainteresowany może nawiązać współpracę handlową w zakresie zakupu produktów linii „veterinary diet”. Zgodnie z zasadami ustalonymi przez producenta przedsiębiorca ROYAL KENNEL wymaga, aby produkty linii „veterinary diet” odsprzedawane były z poszanowaniem obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Prowadzona jest sprzedaż do wszystkich podmiotów, które przestrzegają obowiązku konsultacji z lekarzem weterynarii. ROYAL KENNEL wskazał przedsiębiorców, którym sprzedawane są produkty linii „veterinary diet” mimo, iż prowadzą oni sprzedaż internetową, tj. BIOMEDLEK lek. wet. D. C. w Gorzowie Wielkopolskim i Gabinet Weterynaryjny J. O. w Szczecinie. Ponadto ROYAL KENNEL przedłożył kopie 10 faktur na dowód, iż produkty linii „veterinary diet” sprzedawane były nie tylko stacjonarnym gabinetom weterynaryjnym. Żadna z faktur nie pochodziła z miesiąca lipca 2010 r.; przerwa w dokumentach sprzedaży była od 29 czerwca do 20 sierpnia 2010 r. Faktury z 29 czerwca i 20 sierpnia 2010 r. dotyczyły sprzedaży po jednym opakowaniu 14 kg VD Dog Obesity dla tego samego hodowcy, a faktura z maja 2010 r. dotyczyła sprzedaży 2 opakowań karmy dla jednego hodowcy (dowód: pismo z dnia 14.07.2011r. k. 63a-79a).

Odpowiedź **PARYS** na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego została podpisana przez Dyrektora Handlowego spółki R. R., tj. osobę nieupoważnioną zgodnie z wpisem do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego do reprezentowania przedsiębiorcy. Do odpowiedzi nie zostało również załączone pełnomocnictwo do reprezentowania tego przedsiębiorcy przez Dyrektora Handlowego. Stosownie do wpisu do KRS do reprezentowania spółki umocowany jest samodzielnie każdy

ze współników, tj. G. Z. i Ł. Z., którzy podpisywali pozostałe pisma kierowane przez tego przedsiębiorcę do Prezesa UOKiK. Prezes UOKiK przyjął wyjaśnienia złożone przez Dyrektora Handlowego PARYS, które nie mogą być jednak uznane jako oświadczenie złożone przez tego przedsiębiorcę. W/w zaprzeczył jakoby PARYS zawarł z ROYAL i pozostałymi 4 dystrybutorami porozumienie ograniczające konkurencję. Wyjaśnił, iż w lipcu 2010 r. nie została zmieniona polityka handlowa, a jedynie zaczęto bardziej rygorystycznie wymagać od swoich kontrahentów przestrzegania standardów dystrybucji produktów linii „veterinary diet”. Standardem tym jest obowiązek dystrybutora do upewnienia się, że w przypadku sprzedaży mieszanki paszowej detalicznej nastąpiła wcześniejsza konsultacja z lekarzem weterynarii. Zapewnienie konsultacji z lekarzem weterynarii przed zastosowaniem mieszanki paszowej dietetycznej dotyczył kontrahentów PARYS, tj. zarówno sprzedawców hurtowych (Eskulap Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna, PPH Eskulap, Prima, PGWET), jak i gabinetów weterynaryjnych prowadzących równolegle sprzedaż przez Internet, czy też gabinetów techników weterynarii. Wyjaśnił również, że dwóm przedsiębiorcom - którym wstrzymano sprzedaż - działającym pod firmami Elka-Vet i Animals-Vet, mimo, że te gabinety weterynaryjne prowadzą sprzedaż produktów linii „veterinary diet” przez Internet przywrócona została sprzedaż przez PARYS. Ponadto wyjaśnił, że PARYS zaprzestał w lipcu 2010 r. współpracy z kontrahentami, którzy posiadali zaległości płatnicze lub nie chcieli złożyć oświadczeń, iż produkty linii „veterinary diet” będą podawane zwierzęciu po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Nadto w piśmie z dnia 12.07.2011 r. oświadczył, że *„dzięki Royal Canin Polska sp. z o.o. oraz dystrybutorom, a także przestrzeganiu zasad dystrybucji związanych ze specyfiką diet weterynaryjnych Royal Canin, diety te mają doskonałą renomę wśród opiekunów psów i kotów. Dopuszczenie do sprzedaży tych diet przez przedsiębiorców, którzy nie chcą zabezpieczyć wcześniej konsultacji z lekarzem weterynarii i dla których jedynym celem jest zysk osiągnięty bez względu na dobro zwierząt godzi w zbudowany przez nas prestiż marki i jest nie fair”* (dowód: pismo z dnia 12.07.2011r. k 326a-355a).

W dniu 16 sierpnia 2013 r. strony postępowania zostały zawiadomione o zakończeniu zbierania materiału dowodowego i możliwości zapoznania z aktami sprawy (k.1128). Z przysługującego prawa skorzystała ROYAL w dniu 28 sierpnia 2013 r. (k.1129).

W dniu 29 sierpnia 2013 r. ROYAL zawiadomiła Prezesa UOKiK, iż w związku z zapoznaniem się z całością materiału dowodowego, w terminie do dnia 18.09.2013 r. złoży ostateczne stanowisko w sprawie.

ROYAL w przedłożonym ostatecznym stanowisku w sprawie (piśmie z dnia 18.09.2013 r.) podniosła, iż faktury i oświadczenia przedłożone przez dystrybutorów ROYAL wskazują, iż sprzedaż produktów linii „veterinary diet” była dokonywana nie tylko na rzecz gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej.

Ponadto ROYAL wskazała, iż nie prowadzi dystrybucji diet, więc nie ma wpływu na to kto i na jakich zasadach dokonuje sprzedaży produktów linii „veterinary diet” na rzecz opiekunów psa lub kota.

W ocenie Spółki w aktach sprawy nie ma dowodów potwierdzających, iż ROYAL i jej Dystrybutorzy wymogli na jakimkolwiek podmiocie, aby sprzedaż produktów linii „veterinary diet” była możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej. Prezes UOKiK natomiast w toku postępowania antymonopolowego nie przedstawił motywów, jakimi mieliby się kierować uczestnicy porozumienia.

ROYAL podniosła, iż Prezes UOKiK na etapie postępowania dowodowego nie wykazał ani skutku, ani celu antykonkurencyjnego porozumienia. Dodatkowo według Spółki oświadczenia przedsiębiorców złożone na wezwanie Prezesa UOKiK są niewiarygodne, co mają potwierdzać oświadczenia Dystrybutorów i kopie faktur.

W ocenie ROYAL zebrany przez Prezesa UOKiK materiał dowodowy stanowią dokumenty prywatne, które nie zostały zweryfikowane przez Prezesa UOKiK. Złożone w toku postępowania przed Prezesem UOKiK przez przedsiębiorców oświadczenia według ROYAL nie mogą stanowić dowodu na istotne okoliczności w nich opisane z uwagi na fakt, że są to dokumenty prywatne.

Ponadto w ocenie Spółki Prezes UOKiK nie przeprowadził analizy zebranego materiału dowodowego.

ROYAL podkreślił, iż nigdy nie zakazywał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet.

W terminie do 23.09.2013 r. wszystkie strony postępowania złożyły ostateczne stanowisko w sprawie informując, iż materiał dowodowy zgromadzony w aktach postępowania został im przekazany przez ROYAL. Stanowiska zaprezentowane przez Dystrybutorów ROYAL na tym etapie postępowania, tj. we wrześniu 2013 r. zostały opisane w stanie faktycznym sprawy. Większość przedłożonych we wrześniu 2013 r. dokumentów znajdowała się już wcześniej w aktach postępowania.

Ze względu na obszerność materiału przesłanego po zakończeniu zbierania materiału dowodowego przez ROYAL i jej dystrybutorów (kilkaset kart) Prezes UOKiK w dniu 25.09.2013 r. poinformował strony postępowania o wznowieniu zbierania materiału dowodowego, następnie jego zakończeniu i możliwości zapoznania z aktami do dnia 07.10.2013 r.

W dniu 02.10.2013 r. z aktami sprawy zapoznał się pełnomocnik ROYAL.

Pismem z dnia 7 października 2013 r. ROYAL podtrzymał dotychczasowe swoje stanowisko zaprezentowane w piśmie z dnia 18.09.2013 r.

W ramach postępowania antymonopolowego Prezes UOKiK przeprowadził badanie rynku, w formie ankiety skierowanej do przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą produktów linii „veterinary diet”, którego przedmiotem było ustalenie warunków sprzedaży tych produktów, w tym marż stosowanych przez sprzedawców.

### **Prezes UOKiK ustalił, co następuje:**

Royal Canin Polska sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach prowadzi działalność na podstawie wpisu do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 000008815. Przedmiotem jej działalności jest między innymi produkcja gotowej karmy dla zwierząt domowych niehodowlanych (10.92.Z), sprzedaż hurtowa karmy dla zwierząt domowych niehodowlanych (46.38 Z), sprzedaż detaliczna karmy dla zwierząt domowych niehodowlanych (47.76. Z). Spółka wprowadza do obrotu na terenie Polski produkty dla psów i kotów, w tym między innymi linię produktów - jak nazywa to ROYAL- pod nazwą „veterinary diet” składającą się z kilkudziesięciu specjalistycznych diet weterynaryjnych przeznaczonych do profilaktyki i leczenia schorzeń najczęściej spotykanych u psów i kotów (dowód: k. 45w pismo ROYAL z 3 września 2010 r. – część jawna).

Przedsiębiorca Tadeusz Nowak działający pod firmą Royal – Serwis-Poznań w Suchym Lesie prowadzi jednoosobową działalność gospodarczą na podstawie wpisu do Centralnej Ewidencji i Informacji Działalności Gospodarczej Rzeczypospolitej Polskiej – zwanej dalej „CEiIDG”). Zgodnie z ww. wpisem przedsiębiorca ten działa również pod firmą „NOTA Przedsiębiorstwo Wielobranżowe i ROYAL-Serwis Pomorze T. N. Zgodnie z

wpisem przedmiot jego działalności obejmuje m.in. sprzedaż hurtową pozostałej żywności w tym sprzedaż hurtowa karmy dla zwierząt domowych niehodowlanych (46.38 Z). Od dnia 1 stycznia 2012 r. przedsiębiorca ten nie jest już dystrybutorem ROYAL. W związku ze zmianą profilu prowadzonej działalności nie podpisał z ROYAL „Umowy dystrybucji” na rok 2012 i 2013 (dowód: pismo Royal – Serwis z dnia 12.01.2013 r., k.1050a-1057a oraz pismo ROYAL z dnia 14.01.2013r. k. 997a-1031a).

Hurtownia Leków Weterynaryjnych BAYLEG A. A. Koprak-Woźnica, A. Woźnica sp.j. z siedzibą w Kunicach prowadzi działalność na podstawie wpisu do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000062879. Przedmiotem jej działalności jest m.in. sprzedaż hurtowa wyrobów farmaceutycznych i medycznych (46.46.Z) działalność weterynaryjna (75.00.Z), sprzedaż hurtowa pozostałej żywności w tym sprzedaż hurtowa karmy dla zwierząt domowych niehodowlanych (46.38 Z).

KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa z siedzibą w Warszawie prowadzi działalność na podstawie wpisu do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego z dnia 10.01.2013r., pod nr KRS 0000446694. Przedmiot działalności tego przedsiębiorcy obejmuje między innymi sprzedaż hurtową wyrobów farmaceutycznych i medycznych (46.46.Z), sprzedaż hurtową niewyspecjalizowaną (46.90.Z) oraz pozostałą sprzedaż detaliczną w niewyspecjalizowanych sklepach (47.19.Z). Spółka powstała w wyniku przekształcenia przedsiębiorcy „KOLME- Kruszewski i inni” spółka jawna, wpisanego do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod nr 0000029181, uchwałą wspólników „KOLME- Kruszewski i inni” spółka jawna w sprawie przekształcenia spółki jawnej w spółkę komandytową z dnia 25 października 2012 r. Od dnia 10.01.2013r. KOLME działa w obrocie gospodarczym jako KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa.

Przedsiębiorca Grażyna Działowska wykonująca działalność gospodarczą pod firmą ROYAL KENNEL we Wrocławiu działa na podstawie wpisu do CEiIDG. Zgodnie z wpisem przedmiot jego działalności obejmuje między innymi sprzedaż hurtową niewyspecjalizowaną (46.90.Z).

Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe PARYS G. Zaryczański, Ł. Zaryczański sp.j. z siedzibą w Gliwicach prowadzi działalność na podstawie wpisu do Rejestru Przedsiębiorców – Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS 0000246815. Przedmiotem działalności tego przedsiębiorcy jest między innymi sprzedaż hurtowa niewyspecjalizowana (46.90.Z) oraz pozostała sprzedaż detaliczna w niewyspecjalizowanych sklepach (47.19.Z) Od dnia 01.01.2013 r. PHU Parys nie jest już dystrybutorem ROYAL. Współpraca została zaniechana za zgodą stron w związku z niezadowoleniem ROYAL z tej współpracy z tym przedsiębiorcą (dowód: pismo PARYS otrzymane w dniu 14.01.2013 r. k. 974a-975a oraz pismo ROYAL z dnia 14.01.2013 r. k.997a-1031a).

Postawiony ww. przedsiębiorcom zarzut zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję dotyczy krajowego rynku hurtowego i detalicznego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów. ROYAL sprzedaje te produkty jako linię produktową „veterinary diet”. Produkty linii „veterinary diet” wprowadzane są na rynek przez Spółkę sukcesywnie od (tajemnica przedsiębiorstwa k. 129 w-131w) poprzez swoich

dystrybutorów. (dowód: załącznik nr 5 do pisma ROYAL z dnia 03.09.2010 r., k. 129 w-131w)

ROYAL w dacie wszczęcia postępowania antymonopolowego posiadała podpisane „Umowy dystrybucji” z 5 dystrybutorami będącymi stronami niniejszego postępowania i za ich pośrednictwem prowadziła dystrybucję między innymi produktów linii „veterinary diet” na terenie kraju. Dodatkowo dystrybucją produktów ROYAL Canin na terenie całego kraju zajmuje się spółka z grupy kapitałowej ROYAL Canin - ROYAL Canin Dystrybucja sp. z o.o. z siedzibą w Niepołomicach wpisana do Rejestru Przedsiębiorców-Krajowego Rejestru Sądowego z dniem 28.05.2010 r. pod nr KRS 0000357290 - zwana dalej „ROYAL Dystrybucja”. Udziałowcem ROYAL Dystrybucja jest ROYAL Canin USA INC. Trzech z czterech członków zarządu ROYAL Dystrybucja jest członkami 3-osobowego zarządu ROYAL. W przypadku każdej z ww. spółek reprezentuje je każdy członek zarządu indywidualnie. Taki sam jest adres siedziby ROYAL i ROYAL Dystrybucja. Przedmiotem działalności ROYAL Dystrybucja jest między innymi sprzedaż hurtowa pozostałej żywności (46.38Z). Jak wskazała ROYAL Dystrybucja rozpoczęła prowadzenie działalności operacyjnej jako jeden z dystrybutorów ROYAL na terenie całego kraju w drugiej połowie 2010 r. (dowód: pismo ROYAL Dystrybucja z 12.02.2013 r. k. 1050a-1057a). Nie posiada podpisanej „Umowy dystrybucji” tak jak ma to miejsce w przypadku dystrybutorów będących stronami niniejszego postępowania. Jak wskazała ROYAL, ROYAL Dystrybucja „*jest jeszcze jednym podmiotem pośredniczącym w sprzedaży produktów Spółki oprócz dotychczasowych autoryzowanych dystrybutorów*” (dowód: pismo ROYAL z 14.01.2013 r. k. 997a-1031a).

Do lipca 2010 r. ROYAL prowadziła za pośrednictwem swoich dystrybutorów sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz każdego kontrahenta zainteresowanego współpracą. W lipcu 2010 r. nagle dystrybutorzy ROYAL zaczęli odmawiać sprzedaży produktów linii „veterinary diet” stałym kontrahentom, którzy nie byli lekarzami weterynarii. Odmowa sprzedaży dotknęła również lekarzy weterynarii, którzy oprócz praktyki weterynaryjnej prowadzili sprzedaż produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu lub współpracowali ze sklepami internetowymi. Sprzedaży produktów linii „veterinary diet” odmówiono również hurtowni produktów leczniczych weterynaryjnych TOFI-VET. Przedsiębiorca ten zwrócił się w pierwszej kolejności z ofertą podjęcia współpracy w zakresie sprzedaży hurtowej produktów linii „veterinary diet” bezpośrednio do ROYAL, ale Spółka odesłała go do swojego dystrybutora KOLME, który odmówił współpracy (dowód: pismo S. H. bez daty k. 227 w).

Jak wskazał Krak-Vet s.c. M. B., J. O. z siedzibą w Czarnochowicach w zawiadomieniu dotyczącym podejrzenia stosowania praktyk ograniczających konkurencję, skierowanym do Prezesa UOKiK - przedkładając na tą okoliczność zamówienia i faktury z różnych dat do połowy lipca 2010 r. - dokonywał codziennych zamówień na kilkadziesiąt pozycji i od kilku do kilkunastu sztuk w pozycji. W drugiej połowie lipca 2010 r. faktury wystawiane były jedynie na kilka pozycji mimo, iż zamówienia nadal dotyczyły takiej samej ilości pozycji, jak wcześniej (dowód k.6-37 w). Różnicę w wielkości zamówień realizowanych na rzecz Krak-Vet potwierdził sam Parys przedkładając w dniu 18.09.2013 r. zestaw faktur wystawionych na tego przedsiębiorcę, gdzie faktury od czerwca 2010 r. do 09.07.2010 r. opiewały na kwoty złotych i kilkudziesięciu pozycji, a od 21 lipca 2010 r. na kilka pozycji i wartość kilkuset złotych do maksimum złotych (dowód: k.6-37w).

Zmianę realizacji zamówień dla gabinetów weterynaryjnych współpracujących ze sklepami internetowymi obrazują również faktury przedłożone przez KOLME w dniu 18.09.2013 r. dotyczące sprzedaży na rzecz weterynarza T. K. z siedzibą w Warszawie (dowód: k. 1193 A-R a).

Problem niemożliwości kupienia produktów linii „veterinary diet” odbił się szerokim echem w Internecie, gdzie pojawiła się datowana na dzień 3 września 2010 r. „Petycja w sprawie przywrócenia sprzedaży karm leczniczych Royal Canin w sklepach internetowych” skierowana do ROYAL (dowód: wydruk petycji k. 273w-275w). Autor petycji R. S. z Warszawy, pod którą to petycją „za” podpisało się 461 osób podniósł, że z zaskoczeniem i przykrością hodowcy zwierząt przyjęli informację, że produkty linii „veterinary diet” zostały wycofane ze sprzedaży w sklepach internetowych. Zwrócił się on do ROYAL o rozważenia możliwości przywrócenia sprzedaży internetowej, a nie prowadzenia jej wyłącznie za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych. Jako argumenty wskazano:

- dostępność karmy - jak wskazał autor, często weterynarz prowadzący zwierzę ma siedzibę w znacznej odległości od miejsca zamieszkania, a weterynarz najbliższy miejsca zamieszkania, bywa sceptycznie nastawiony do dietoterapii i nie chce sprzedawać produktów linii „veterinary diet”. Ponadto kupowanie produktów linii „veterinary diet” w gabinetach weterynaryjnych oznacza czekanie w kolejkach;
- cenę - dzięki sprzedaży internetowej można było nabyć rekomendowane przez prowadzącego lekarza weterynarii produkty linii „veterinary diet” po znacznie niższych cenach niż w gabinetach weterynaryjnych;
- dostawę do domu - sklepy internetowe zapewniają dostawę towarów bezpośrednio do domu klienta, czego nie zapewniają gabinety weterynaryjne.

Podsumowując petycję autor wskazał, że likwidacja przez ROYAL sprzedaży internetowej odbierze dużej ilości opiekunów zwierząt możliwości stosowania dietoterapii ze względu na trudności z jej nabyciem i cenę. Osoby podpisane pod petycją podniosły, iż lekarze weterynarii sprzedając produkty linii „veterinary diet” nie badają wcześniej zwierząt i nie żądają złożenia oświadczenia, że zwierzęciu jest podawana mieszanka paszowa dietetyczna pod nadzorem weterynarza. Podniesiony został ponadto w petycji problem braku przygotowania lekarzy weterynarii do zagadnień żywienia (1 semestr nauki) w stosunku do zootechników, którzy mają zajęcia z przedmiotów dotyczących żywienia zwierząt przez 4 semestry. Wskazane zostały przykłady działań weterynarzy mających na celu utrzymanie wysokich cen zabiegów weterynaryjnych i produktów sprzedawanych przez lekarzy.

Autor petycji przed zamieszczeniem jej w Internecie zwracał się do ROYAL w sprawie przywrócenia sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w sklepach internetowych i otrzymał odpowiedź e-mailową zacytowaną w petycji, iż *„Gwarantujemy skuteczność i bezpieczeństwo diet weterynaryjnych Royal Canin jedynie wtedy, gdy są sprzedawane w stacjonarnych lecznicach weterynaryjnych, przez lekarzy weterynarii, po uprzedniej profesjonalnej diagnozie weterynaryjnej. Nie bierzemy odpowiedzialności za skutki stosowania diet weterynaryjnych zakupionych przez Internet.”*

Wcześniej, bo już 10 sierpnia 2010 r. informacje dotyczące problemów z nabyciem produktów linii „veterinary diet” w sklepach zoologicznych i przez Internet pojawiły się na forum dyskusyjnym - miau.pl (dowód: <http://forum.miau.pl/viewtopic.php?p=6291973>).

Na w/w stronie internetowej w dniu 10.08.2010 r. znalazł się cytat ze sklepu internetowego E KARMI:

*„Uprzejmie informujemy, iż w związku z nową polityką sprzedaży firmy Royal Canin dotyczącą wycofania diet weterynaryjnych ze sprzedaży w Internecie byliśmy zmuszeni wycofać ofertę diet weterynaryjnych Royal Canin z Internetu.*

*Nowa polityka sprzedaży zakłada iż sklepy internetowe nie mogą sprzedawać karm weterynaryjnych nawet jeśli Sklep tak jak ma to miejsce w naszym sklepie jest prowadzony przez lekarza weterynarii .*

*Nowa polityka sprzedaży RC zakłada iż diety powinny być kupowane u lekarza weterynarii po cenach sugerowanych (czyli zdecydowanie wyższych )”.*

Informację na temat ograniczenia sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych produkcji ROYAL Canin można było znaleźć we wrześniu 2010 r. również na stronie internetowej telewizji TVN (dowód: <http://kontakt24.tvn24.pl/arttykul,dlaczego-firma-royal-canin-wycofala-karmy-lecznicze-ze-sklepow-internetowych,57250.html>):

*„Dlaczego firma Royal Canin wycofała karmy lecznicze ze sklepów internetowych?*

*Z zaskoczeniem i przykrością przyjęliśmy informację, że karmy lecznicze firmy Royal Canin Veterinary Diets dla kotów i psów zostały wycofane ze sprzedaży w polskich sklepach internetowych.*

*Chcielibyśmy Państwa prosić o rozważenie przywrócenia opcji zakupu karm leczniczych w sklepach internetowych, a niewylącznie za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych. A oto nasze argumenty.*

## *1. DOSTĘPNOŚĆ KARMY*

*Lecznice weterynaryjne to placówki nastawione na udzielanie pomocy medycznej, a nie działalność handlową. W tej chwili w Polsce nie tworzą one jeszcze dostatecznej sieci, w dodatku wiele z nich (zwłaszcza w małych miastach i na wsiach) nie posiada odpowiednich warunków lokalowych i obsady personalnej, żeby móc zaoferować pełen asortyment karm, odpowiednio je zaprezentować i obsłużyć ich sprzedaż. W związku z tym mogą na bieżąco posiadać na stanie niewielkie ilości karmy i to tylko bardziej popularnych rodzajów.*

*W wielu wypadkach lecznicze karmy zapisuje odległy o kilkadziesiąt, a nawet o kilkaset kilometrów specjalista, a nie weterynarz w miejscu zamieszkania, czasem sceptycznie nastawiony do leczenia żywieniem.*

*Kupowanie karmy w gabinetach weterynaryjnych oznacza dla właścicieli konieczność czekania w kolejkach, zazwyczaj(z powodu ograniczeń powierzchni magazynowej) dwukrotnie - po raz pierwszy w momencie jej zamawiania oraz ponownie po kilku dniach po odbiór. Z tego powodu niejednokrotnie o wyborze rodzaju karmy decyduje jej dostępność w danym momencie w lecznicy, a nie dokładne dostosowanie do potrzeb zdrowotnych zwierzęcia i zaleceń prowadzącego weterynarza.*

*Wprowadzone przez Państwa ograniczenie jest dużym utrudnieniem również dla mieszkańców dużych miast. Oczywiście w ich przypadku zakup karmy dalej będzie możliwy, choć będzie wymagał znacznej reorganizacji terminarza. Co jednak ma zrobić posiadacz chorego kota lub psa w małej miejscowości, który do najbliższego weterynarza ma np. dwadzieścia kilometrów? Co ma zrobić w sytuacji, gdy weterynarz ten nie stosuje karm weterynaryjnych, a jego pacjentami są częściej cielące się krowy lub konie, a nie kot z kamicą pęcherza lub przewlekłą niewydolnością nerek, czy też pies z cukrzycą. Dla takiej osoby zakup karmy w sklepie internetowym najczęściej był jedynym możliwym sposobem dotarcia do nowoczesnych, dopasowanych do potrzeb chorego zwierzęcia karm weterynaryjnych!*

## *2. CENA*

*Dzięki sprzedaży internetowej możliwe było nabycie rekomendowanych przez lekarza weterynarii karm taniej niż w lecznicy weterynaryjnej, mimo że Państwu jako firmie przynosi*

*taki sam zysk. Dla lekarzy będzie to działalność dodatkowa, często wręcz utrudnienie funkcjonowania, dotyczy to zwłaszcza niewielkich lecznic prowadzonych przez lekarzy weterynarii, w których właściciel jest jedynym pracownikiem.*

*Sklepy internetowe mają zdecydowanie większe obroty i mogą sobie pozwolić na udzielanie klientom rabatów, zwłaszcza dla stałych klientów. Dla wielu opiekunów cena karmy ma zasadnicze znaczenie, zwłaszcza w domach gdzie jest wiele zwierząt, a często więcej niż jeden potrzebuje specjalistycznej diety.*

### 3. INNE ZAGROŻENIA

*Kupno karmy w gabinetach weterynaryjnych dla właścicieli zwierząt niesie ze sobą dodatkowe, zupełnie zbędne ryzyko kontaktu z groźnymi bakteriami, wirusami, które wraz z opakowaniem czy na własnym ubraniu można "przynieść" do domu. W mailu do nas napisali Państwo: „Gwarantujemy skuteczność i bezpieczeństwo diet weterynaryjnych Royal Canin jedyniewtedy, gdy są sprzedawane w stacjonarnych lecznicach weterynaryjnych, przez lekarzy weterynarii, po uprzedniej profesjonalnej diagnozie weterynaryjnej. Nie bierzemy odpowiedzialności za skutki stosowania diet weterynaryjnych zakupionych przez Internet". Czy w takim razie mamy rozumieć, że bierzecie Państwo odpowiedzialność za błędnie zaleconą karmę przez lekarza weterynarii? Przykład – zdrowemu, młodemu kocurowi lekarz zalecił RC Renal – „na wszelki wypadek". Tylko dzięki dodatkowym konsultacjom opiekuna kota zwierzęciu nie stała się krzywda!*

### 4. DOSTAWA DO DOMU

*Sklepy internetowe oferują dostawę do domu, a z organizacyjnego i ekonomicznego punktu widzenia lepiej jest kupować duże opakowania karm. Nie każdy jest w stanie nosić ciężary, nie każdy jest zmotoryzowany, co uniemożliwia jednorazowy zakup dużych opakowań, czy kilku rodzajów karmy w lecznicy. Żadna ze znanych nam lecznic (a są to i małe gabinety i całodobowe szpitale dla zwierząt) nie oferuje dostawy i wniesienia do mieszkania wielokilogramowych opakowań. W najgorszej sytuacji stawia to osoby starsze, rodziców małych dzieci, osoby mieszkające w budynkach bez windy, osoby ze schorzeniami kręgosłupa, ale też wiele innych osób dla których dostawa karmy do domu to ogromny komfort, a często jedyna możliwość.*

### PODSUMOWANIE

*Zlikwidowanie przez Państwa sprzedaży karm weterynaryjnych za pośrednictwem sklepów internetowych, odbiera dużej ilości opiekunów zwierząt możliwość mądrego leczenia schorzeń swoich pupili, narażając je jednocześnie na utratę komfortu (z powodu nie możliwości podawania karmy lubianej przez zwierzę), ale też utratę zdrowia i życia! Przysparza to również dodatkowy trud i koszty opiekunom. Zapewne wiele osób zrezygnuje ze stosowania Waszych diet i zamieni je na karmy lecznicze innych firm, które nadal dostępne są w sklepach internetowych. Niestety część opiekunów może zrezygnować ze stosowania diety weterynaryjnych w ogóle. W konsekwencji doprowadzi to do spadku sprzedaży Państwa produktów. Być może niektórzy dalej będą kupować produkty Royal Canin, ale w sklepach internetowych sąsiednich państw, gdzie karmy te są dostępne.*

*Dobro zwierząt powinno być przedmiotem także Państwa najwyższej troski, a niestety z całą pewnością to one będą najbardziej poszkodowane i poniosą największy koszt Państwa decyzji.*

*Liczymy, że w świetle naszych argumentów i szczerzej, deklarowanej przez Państwa troski o zwierzęta ponownie rozważycie Państwo Swoją decyzję i podejmiecie z nami dyskusję, która przyczyni się do ponownej dostępności karm leczniczych Royal Canin w sklepach internetowych.*



Dystrybutorzy Spółki, będący stronami niniejszego postępowania, na pytanie czy karmy weterynaryjne ROYAL Canin sprzedawane są wszystkim przedsiębiorcom zajmującym się sprzedażą detaliczną karm dla zwierząt, czy też istnieją w tym zakresie jakieś ograniczenia wskazywali:

**BAYLEG:**

produkty linii „veterinary diet” „oferowane przez naszą firmę są dostępne dla wszystkich. Jednak ze względu na ich specyfikę oraz bardzo wysoką cenę największymi naszymi odbiorcami są wyspecjalizowane zakłady lecznicze. Sprzedawcami detalicznymi tego segmentu produktów są w przeważającej mierze lekarze weterynarii, których wiedza kliniczna o pacjencie oraz wiedza w zakresie żywienia gwarantuje sukces w zastosowaniu karm, a w związku z tym powtarzalność zakupów na czym nam najbardziej zależy. Nie stosujemy jakichkolwiek kryteriów wykluczających określonych sprzedawców detalicznych, a jedynie zwracamy uwagę na konieczność dostosowania metod sprzedaży do wymogu konsultacji z lekarzem weterynarii przed zakupem karmy”. Produkty linii „veterinary diet” „nie są paszami w tym paszami leczniczymi” (dowód: pismo z dnia 9.12.2010r., k. nr 292-293). Przedsiębiorca ten podniósł ponadto, że „od wysoko wykształconych lekarzy weterynarii uzależniony jest rynek na te produkty, jego szerokość i głębokość. W moim rozumieniu każdy kto nie wykonał tej pracy, a korzysta z przygotowanego rynku i nie poniósł tych kosztów, a zarobił na tym choć symboliczną złotówkę jest krezusem finansowym. Pomijając dochody sklepów internetowych sprzedających diety weterynaryjne [produkty linii „veterinary diet” – przyp. UOKiK] (dowód: pismo z dnia 20.12.2012r. k. 963a-967a).

**Kolme:**

produkty linii „veterinary diet” „powinny być sprzedawane po konsultacji z lekarzem weterynarii”. Odmowa sprzedaży produktów linii „veterinary diet” „przez naszą firmę mogła mieć miejsce w stosunku do hurtowni leków weterynaryjnych, które nie chciałyby zgodzić się na przestrzeganie standardów dystrybucji diet weterynaryjnych. Przykładem byłaby sytuacja kiedy hurtownia nie złożyłaby zapewnienia ani w żaden inny sposób nie potwierdziłaby, że karmy weterynaryjne Royal Canin [produkty linii „veterinary diet” - przyp. UOKiK] będą sprzedawane wyłącznie tym dystrybutorom detalicznym, którzy zapewniają, że będą one podawane psom i kotom wyłącznie po konsultacji z lekarzem weterynarii.”(dowód: pismo z dnia 20.12.2010 r. k.446 w-450w).

„Wszyscy, którzy zgłaszają się do nas w związku ze sprzedażą diet weterynaryjnych Royal Canin [produkty linii „veterinary diet” - przyp. UOKiK] informowani są, że warunkiem sprzedaży tych diet jest to, aby zapewnił przy ich dalszej sprzedaży wykonanie obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Poza jednym przypadkiem, wszyscy nasi klienci dostosowali się do tego obowiązku. Z naszych dotychczasowych klientów tylko Kuchnia Pupila.pl – P. J.nie chciał zgodzić się z opisanymi powyżej warunkami sprzedaży diet weterynaryjnych Royal Canin polegających na zapewnieniu obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii” (dowód: pismo KOLME z dnia 7.07.2011r. k. 29a-41a). Dodatkowo w piśmie z dnia 19.11.2012 r. KOLME oświadczyła, że odmawia sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przedsiębiorcom, którzy nie chcą podać informacji, czy i jak zamierzają przestrzegać zapewnienia że produkty te będą sprzedawane hodowcom psów i kotów wyłącznie zgodnie z zaleceniem lekarza weterynarii (dowód: k. 861a - 862a).

**Royal-Serwis:**

produkty linii „veterinary diet” *„sprzedajemy wszystkim podmiotom dającym rękojmię sprzedaży odbiorcom końcowym przestrzegającym standardu konsultacji z lekarzem weterynarii przed zastosowaniem karmy. Klienci nasi to lecznice weterynaryjne i lekarze weterynarii”* (dowód: pismo z dnia 5.01.2011 r. k. 508-510). *„Każda hurtownia zoologiczna, sklep zoologiczny, czy hurtownia farmaceutyczna produktów leczniczych weterynaryjnych może nabyć karmy weterynaryjne Royal Canin [produkty linii „veterinary diet” - przyp. UOKiK], jeśli zapewni, że sposób dalszej ich dystrybucji jest tak zorganizowany, iż karmy te będą podawane psom i kotom po konsultacji z lekarzem weterynarii”* (dowód: pismo otrzymane 14.02.2011 r. k.625w)

**ROYAL KENNEL:**

dystrybucję produktów linii „veterinary diet” *„prowadzimy dla wszystkich odbiorców, którzy zapewnią podawanie diet po uprzednim badaniu zwierzęcia i zaleceniu jej przez lekarza weterynarii. Diety weterynaryjne sprzedajemy odbiorcom, którzy mogą udokumentować ich sprzedaż po konsultacji z lekarzem weterynarii i pod jego kontrolą”* (dowód: pismo z dnia 2.02.2011 r. k.566w-567w).

**PARYS:**

w pismach podpisanych przez osoby upoważnione do reprezentowania przedsiębiorcy wskazał, iż w zakresie produktów linii „veterinary diet” stara się ukierunkować swoją działalność na współpracę z lecznicami, gdyż diety te winny być podawane zwierzętom wyłącznie po badaniu przeprowadzonym przez lekarza weterynarii oraz zgodnie z jego wskazaniem (dowód: pismo z 06.09.2010 r. k.144w). Na pytanie Prezesa UOKiK jaki był powód, że dopiero od miesiąca lipca 2010 r. przedsiębiorca odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” 12 przedsiębiorcom, którym wcześniej produkty te były sprzedawane w tym również lecznicom weterynaryjnym PARYS oświadczył, iż od lipca 2010 r. zawęził współpracę do lecznic weterynaryjnych sprzedających produkty linii „veterinary diet” wyłącznie po konsultacji z lekarzem weterynarii. Odmowa sprzedaży dotyczyła również lecznic weterynaryjnych prowadzących sprzedaż produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu. W przypadku przedsiębiorcy „DIETA-KARMA” Praktyka weterynaryjna s.c. Z. i G. N. z siedzibą w Krakowie PARYS oświadczył, że nie jest to lecznica weterynaryjna, a sklep zoologiczny (dowód: pismo PARYS z 28.09.2010 r. k. 192w-193w).

W pierwszej połowie roku 2010 lekarze weterynarii zwracali się do ROYAL o zajęcie się problemem sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w sklepach internetowych, które ich zdaniem stosowały ceny znacząco niższe od cen za te produkty stosowane w gabinetach weterynaryjnych (dowód: e-mail Przychodnia Dla Zwierząt s.c. z dnia 2.12.2011r. k. 568a).

Okoliczność zgłaszania skarg przez weterynarzy na wysokość cen stosowanych przez sklepy internetowe została potwierdzona informacjami przekazanymi przez dystrybutorów. ROYAL KENNEL oraz PHU PARYS poinformowały, iż otrzymywały telefoniczne skargi lekarzy weterynarii na zaniżanie cen produktów linii „veterinary diet” w sprzedaży internetowej. Weterynarze często decydowali się na zakup wyłącznie tych produktów, których w danym momencie nie było w ofercie sklepów internetowych (dowód: pismo z dnia 5.12.2011 r. k. 615a - 616a oraz pismo z dnia 12.12.2011r. k. 617a). KOLME wskazała, iż w pierwszym półroczu 2010 r. i wcześniej lekarze weterynarii zgłaszali swoje uwagi, iż ceny w sklepach internetowych na produkty linii „veterinary diet” są zbyt niskie, (dowód: pismo z dnia 12.12.2011r. k. 618a), natomiast Royal-Serwis poinformowała, iż

skargi lekarzy weterynarii na zaniżanie cen produktów linii „veterinary diet” w sklepach internetowych znane mu są z „*tw. rynku*” (dowód: pismo z dnia 8.12.2011 r., k. 601a).

Również badanie rynku przeprowadzone przez Prezesa UOKiK potwierdziło fakt dokonywania wystąpień przez weterynarzy w sprawie cen stosowanych w sklepach internetowych. Na podstawie udzielonych odpowiedzi ustalono, że między innymi Przychodnia Dla Zwierząt s.c. Sz. Sz., W. S.i w Toruniu zarzucała sklepom internetowym stosowanie praktyk dumpingowych poprzez stosowanie w sprzedaży internetowej bardzo niskich cen (dowód: e-mail z dnia 02.12.2011r., k.568a).

Inny przedsiębiorca KAR-MA K. K. Z. sp. j. z siedzibą w Starych Babicach stwierdził, że rosnące niezadowolenie praktykujących lekarzy weterynarii, którzy chcieli sprzedawać karmy z naliczeniem wysokiej marży, miało bezpośredni wpływ na zakaz sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet (dowód: pismo z dnia 8.12.2011 r., k. 602a - 606a).

Lecznica Weterynaryjna IWA s.c. J. Ż., A. S. w Jastrzębiu Zdroju poinformowała, że przeprowadziła rozmowy z dystrybutorem ROYAL oraz z przedstawicielami ROYAL na temat spadającej opłacalności obrotu produktami linii „veterinary diet” i budzących zastrzeżenia cen tych produktów w sprzedaży internetowej (dowód: pismo z dnia 12.01.2012r., k. 683a – 684a).

Zaniepokojenie sprzedażą internetową produktów linii „veterinary diet” w bardzo niskich cenach, konkurencyjnych do cen stosowanych przez weterynarzy oraz fakt informowania o tym przedstawiciele handlowych ROYAL potwierdzili także: Lecznica Weterynaryjna s.c. B.i, K. S. w Koszalinie (dowód: pismo z dnia 11.01.2012r., k. 698a) oraz Lecznica dla zwierząt „W Pałacyku” w Szczecinie (dowód: pismo z dnia 20.01.2012 r., k. 711a - 713a).

Na podstawie wyników przeprowadzonego badania Prezes UOKiK ustalił, że lekarze weterynarii prowadzą sprzedaż detaliczną produktów linii „veterinary diet” przy zastosowaniu marży handlowej na poziomie około 30-40% (dowód: pisma Gabinetu Weterynaryjnego ELKA-VET z dnia 29.12.2011 r. k. 700 a, Lecznicy Weterynaryjnej BŁONIE s.c. z dnia 19.01.2012 r. k. 710a, Lecznicy dla zwierząt lek. wet. D. i inni z dnia 24.01.2012r. k. 716a).

Te same produkty sprzedawcy prowadzący sklepy internetowe sprzedają z marżą 10 – 15 % lub 30-40 zł na opakowaniu (dowód: pisma Kar-Gowet z dnia 04.11.2011 r, k. 492 a – 493 a, C. W. z dnia 21.03.2012 r. k. 734a – 735a).

Zmianę zasad obrotu produktami linii „veterinary diet” od lipca 2010 roku potwierdzili przedsiębiorcy będący kontrahentami dystrybutorów ROYAL. Wskazali równocześnie na brak dokumentów na okoliczność zmiany zasad dystrybucji ze względu na fakt, iż na zapytania dotyczące możliwości zakupu produktów linii „veterinary diet” otrzymywali odmowę sprzedaży jedynie podczas rozmów telefonicznych lub podczas bezpośrednich spotkań z przedstawicielami dystrybutorów. Nawet na ich prośby o przekazanie drogą e-mailową wyjaśnień dotyczących odmowy sprzedaży przedsiębiorcy ci otrzymywali jedynie odpowiedzi telefoniczne (dowód: e-maile TOFI-VET z 17.10.2011 r. k. 468a – 470a, pisma KAR-MA K. K. Z. sp. j. z dnia 23.09.2011 r. k.450a – 460a, ZOO-VET I. B. z dnia 5.12.2011 r., k. 579a, PROAL P. U. z dnia 7.12.2011 r., k. 607a, ELKA-VET z dnia z 31.10.2012 r. k. 845a, P.W. Pol-Vet sp. z o.o. z dnia 14.12.2012 r. k. 938a – 939a, Przychodni Weterynaryjnej Animals-Vet L. G. z dnia 14.12.2012 r. k. 940a, PRIMA A. T. z dnia 28.12.2012 r., k.970a ).

Ankietowani, to w znaczącej części przedsiębiorcy wskazani przez dystrybutorów ROYAL jako ci, w stosunku do których w lecie 2010 r. nie zostały zmienione warunki

współpracy. Każdy z ankietowanych przedsiębiorców w wezwaniu został pouczony, iż Prezes Urzędu może nałożyć na niego – w drodze decyzji – karę pieniężną w wysokości określonej w art. 106 ust. 2 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jeżeli choćby nieumyślnie nie udzielił lub udzielił nieprawdziwych lub wprowadzających w błąd informacji żądanych na podstawie art. 50 ww. ustawy. Część ankietowanych przedsiębiorców nie była informowana w wezwaniach przeciwko jakim przedsiębiorcom toczy się postępowanie antymonopolowe, aby w żaden sposób nie sugerować odpowiedzi. Niektórzy z ankietowanych przedsiębiorców wzywani byli jedynie do wskazania czy mieli problemy z nabywaniem mieszanek paszowych dietetycznych i jakich producentów (np. ankieta k. 356-357 skierowana do 11 przedsiębiorców, k. 281-282, k.283-284).

Po wszczęciu w dniu 18.08.2010 r. przez Prezesa UOKiK postępowania wyjaśniającego oraz nagłośnieniu sprawy między innymi przez hodowców/opiekunów zwierząt w Internecie i innych mediach ROYAL za pośrednictwem swoich dystrybutorów zmienił zasady obrotu produktami linii „veterinary diet” uzależniając ich sprzedaż od przyjęcia przez sprzedawcę hurtowego, czy też detalicznego zobowiązania, że mieszanki paszowe dietetyczne będą podawane zwierzętom przez ich hodowców pod nadzorem lekarzy weterynarii.

Ponadto po lecie 2010 r. ROYAL i jego Dystrybutorzy nie realizowali pełnej wielkości zamówień składanych przez kontrahentów (dowód: pismo Krak-Vet s.c. z 10.08.2010 r. k.6-37 w, analiza historii zakupów sklepów internetowych z roku 2010 i początku 2011).

Ograniczenie realizacji zamówień dla kontrahentów którzy przekazywali produkty linii „veterinary diet” do sprzedaży internetowej potwierdza również analiza faktur wystawionych przez KOLME dla lekarza weterynarii T. K. Do 14.07.2010 r. zakupy tego przedsiębiorcy obejmowały od kilkunastu do kilkudziesięciu pozycji na jednej fakturze o wartości łącznej faktury do kilku tysięcy złotych, a faktury od sierpnia 2010 r. do września 2011 r. jedną do maksimum 3 pozycji o wartości łącznej do 150 zł.

Dodatkowo w toku postępowania dystrybutorzy ROYAL zmieniali swoje wyjaśnienia odnośnie zasady obrotu produktami linii „veterinary diet” i powodów czasowego wstrzymania dostaw kontrahentom niebędącym stacjonarnymi gabinetami weterynaryjnymi (dowód: porównanie poniżej treści pism z okresu sierpień 2010 – luty 2011r. do pism składanych po wszczęciu postępowania antymonopolowego).

W okresie od lipca 2010 r. do daty zakończenia postępowania antymonopolowego Dystrybutorzy zmieniali zasady sprzedaży produktów linii „veterinary diet” i z czasem złądzili swoje wymagania w stosunku do nabywców tych produktów. Jak wskazał KAKADU sp. z o.o. w Warszawie prowadząca sklep internetowy Telekarma.pl posiadał w swojej ofercie handlowej produkty linii „veterinary diet” do lipca 2010 r., kiedy to została poinformowana, że nie spełnia wymogów handlu tymi produktami, ponieważ nie posiada lecznic weterynaryjnych. Przedsiębiorca otrzymał we wrześniu 2012 r. nową informację, że sprzedaż w/w produktów może zostać przywrócona pod warunkiem zagwarantowania, że produkty linii „veterinary diet” będą podawane zwierzętom przez hodowców/opiekunów po konsultacji z lekarzem weterynarii (dowód: pismo z dnia 20.11.2012r. k.863a – 864a).

Jak ustalił Prezes UOKiK - na podstawie oświadczeń składanych przez udzielających wyjaśnienia przedsiębiorców, wzywanych na podstawie art. 50 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów - ROYAL za pośrednictwem dystrybutora Royal-Serwis zabroniła sprzedaży produktów linii „veterinary diet” dla przedsiębiorcy Agrowet D. B. w związku ze stosowaniem zbyt niskich cen w sprzedaży internetowej. Zdaniem tego

przedsiębiorcy ROYAL ze swoimi dystrybutorami przeprowadziła analogiczne działania wobec wielu przedsiębiorców stosujących niskie ceny w sprzedaży internetowej. Przedsiębiorcy Agrowet D. B. mimo, że prowadzi oprócz sprzedaży internetowej gabinet weterynaryjny odmawiano dostaw produktów linii „veterinary diet” (dowód: pismo Agrowet D. B. z dnia 22.09.2011r., k. 397a – 398 a). Wobec zaistniałej sytuacji w/w przedsiębiorca zaczął zaopatrywać się w produkty linii „veterinary diet” poprzez zaprzyjaźniony gabinet weterynaryjny z siedzibą w Ostrowie Mazowieckim, jednakże również temu przedsiębiorcy zaczęto odmawiać sprzedaży wskazując jako powód, że nabyte przez niego towary trafiają do sprzedaży internetowej (dowód: pismo z dnia 24.01.2012 r., k. 715a).

Jak oświadczył Tadeusz Nowak, Royal-Serwis w piśmie z dnia 16.09.2013 r. Agrowet nie był kontrahentem tego przedsiębiorcy nie przedkładając na tą okoliczność żadnych dowodów.

KAR-MA K. K. Z. sp. j. w Starych Babicach prowadził sprzedaż produktów linii „veterinary diet” poprzez sklep internetowy od lutego 2009 r. W pierwszej połowie 2010 r. głównym dostawcą tych produktów był PHU PARYS, a pomocniczym KOLME. Pod koniec czerwca 2010 r. składając zamówienie na produkty linii „veterinary diet” temu przedsiębiorcy odmówiono sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Został poinformowany przez dystrybutorów ROYAL, że L. D. Dyrektor Generalny ROYAL przeprowadził telekonferencję z dystrybutorami, w czasie której zakazał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” kontrahentom prowadzącym sprzedaż za pośrednictwem Internetu. Po czerwcu 2010 r. dystrybutorzy KOLME i PHU PARYS odmawiali sprzedaży KAR-MA K. K. Z. sp. j. produktów linii „veterinary diet”. Nieoficjalnie wskazali, że sprzedaż może zostać wznowiona po zaprzestaniu oferowania tych produktów w sprzedaży internetowej. Jak oświadczył ten przedsiębiorca w wyniku działań ROYAL i jej dystrybutorów poniósł duże straty finansowe (dowód: pismo z dnia 23.09.2011 r., k. 450a).

Jak wynika z faktur przedłożonych przez Parys w dniu 18.09.2013 r. przerwa w sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy produktów linii „veterinary diet” miała miejsce w okresie od 10.07 – 17.08.2010 r. W okresie tym sprzedawane były temu przedsiębiorcy inne produkty nieoznaczone jako „veterinary diet”. Ponadto, jak wynika z analizy przedłożonych faktur przed lipcem 2010 r. faktury dla tego przedsiębiorcy obejmowały kilkadziesiąt pozycji o wartości łącznej ponad .....zł, a w lipcu 2010 r. jedną do czterech pozycji.

W przypadku KOLME przerwa w sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy - jak wynika z faktur przedłożonych w dniu 18.09.2013 r. - miała miejsce od 05.07 do 11.08.2010 r., a na fakturach jako odbiorca figurował „*Gabinet Weterynaryjny przy sklepie KAR-MA*”.

Jak wskazał PARYS w piśmie z dnia 06.09.2010 r. w dniu 27.07.2010 r. wstrzymał sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz każdego z dwóch wzajemnie powiązanych przedsiębiorców, tj. POLVET HEALTHCARE T. sp. j. z siedzibą w Orzeszu i Klinika Weterynaryjna w Mikołowie ze względu na swoją politykę handlową firmy ukierunkowaną na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w). Na pytanie Prezesa UOKiK dlaczego przedsiębiorca odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” również lecznicy zwierząt, tj. Klinice Weterynaryjnej w Mikołowie (dowód: k.190 w) wyjaśnił, iż „*firmy prowadzone są przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych, m.in. za pośrednictwem Internetu*” (dowód: pismo Parys z 20.09.2010 r. k.192w).

W związku z poczynionymi ustaleniami z PARYS Prezes UOKiK zwrócił się do Kliniki Weterynaryjnej w Mikołowie o wskazanie, czy miała problemy z nabywaniem produktów linii „veterinary diet”.

Jak wyjaśnił przedsiębiorca Klinika Weterynaryjna w Mikołowie bezpośrednim i jawnie deklarowanym powodem odmówienia przez PARYS sprzedaży produktów linii „veterinary diet” była sprzedaż tych produktów za pośrednictwem Internetu. *„Najpierw informacja ta została jako groźba przekazana telefonicznie przez pracownika PARYS A. C., a po tym uprzedzeniu w ciągu 7 dni dostawy zostały wstrzymane”*.

W dniu 24.08.2012r. P. T. wystosował e-mail do PARYS o przywrócenie dostaw lub wytłumaczenia ich braku. W związku z zaistniałą sytuacją wstrzymania dostaw, w dniu 30.08.2010 r. radca prawny - pełnomocnik POLVET HEALTHCARE T. sp. j. - wystąpił do PARYS z żądaniem przywrócenia sprzedaży wstrzymanej - jak wskazano w w/w wystąpieniu - w związku z dokonywaniem dalszej odsprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu. (dowód pismo otrzymane 18.11.2010 k. 204-212 w).

Przedsiębiorca ten z chwilą wstrzymania dostaw w lipcu 2010 r. przez PARYS, szukając innych, alternatywnych dostawców, wystąpił również do BAYLEG, który odmówił mu sprzedaży ze względu na zbyt dużą odległość dostaw. W związku z powyższym Klinika Weterynaryjna w Mikołowie próbowała dokonać zakupu u przedsiębiorcy BAYLEG za pośrednictwem lekarza weterynarii mającego siedzibę w miejscu podlegającym okręgowi dystrybucji BAYLEG. Lekarzowi temu odmówiono dostawy wskazując, że jej wielkość stanowi dowód na to, iż dostawa jest dla sklepu internetowego.

W przypadku przedsiębiorcy PROAL P. U. we Włocławku prowadzącego zoologiczny sklep internetowy [www.zooexpress.pl](http://www.zooexpress.pl), który to sklep w swojej ofercie posiada produkty linii „veterinary diet”, dystrybutorzy ROYAL również odmawiali mu sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, co spowodowało, że był zmuszony dokonywać zakupów tych produktów za pośrednictwem lekarza weterynarii. Powodowało to, że ceny zakupu przez pośrednika były znacznie wyższe, niż w przypadku zakupu u dystrybutorów (dowód: pismo z dnia 07.11.2011 r., k. 491a).

BAYLEG w piśmie z 17.09.2013 r. stwierdził, iż PROAL nie kontaktował się z przedsiębiorcą w celu podjęcia współpracy, nie przedkładając na tę okoliczność żadnych dowodów.

Royal Serwis w dniu 16.09.2013 r. oświadczył, iż PROAL nie złożył zamówienia na produkty linii „veterinary diet”, prawdopodobnie ze względu na „oferowane warunki handlowe”. Równocześnie w tym samym piśmie Royal Serwis oświadczył, iż *„sprzedaż diet weterynaryjnych [produktów linii „veterinary diet” – przyp. UOKiK] była prowadzona przez moją firmę dla wszystkich podmiotów, które dawały rękojmię sprzedaży odbiorcom końcowym, przestrzegającym standardu konsultacji z lekarzem weterynarii przed zastosowaniem diety”*.

ROYAL KENNEL w dniu 16.09.2013 r. złożył oświadczenie, że PROAL nie kontaktował się z przedsiębiorcą w formie pisemnej, mógł to jedynie robić w formie telefonicznej, ale ze względu na dużą liczbę współpracujących przedsiębiorców (ponad 1000) Royal KENNEL nie przypomina sobie takiej rozmowy.

Parys w piśmie z dnia 18.09.2013 r. oświadczył, iż nie zna klienta PROAL P. U.

Przedsiębiorca Kar-Gowet z siedzibą w Warszawie do listopada 2010 r. nie oferował w sprzedaży internetowej produktów linii „veterinary diet” ponieważ dystrybutor ROYAL, tj. KOLME odmówił sprzedaży tych produktów podając jako powód prowadzenie sprzedaży w Internecie (dowód: pismo z dnia 04.11.2011 r., k. 492a- 493 a).

Jak wynika z przedłożonych przez KOLME w dniu 18.09.2013 r. faktur Kar-Gowet nie nabywał produktów linii „veterinary diet” w okresie od 02.03. do 07.04.2010

i od 09.07 do 04.08. 2010 r. Ilości na jakie opiewały faktury dla tego przedsiębiorcy to z reguły pojedyncze sztuki, a nie ilości hurtowe. Wszystkie faktury wystawiane były na gabinet weterynaryjny.

Również przedsiębiorca działający pod firmą ZOO-VET I. B. w Warszawie w roku 2010 miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem dystrybutora KOLME. Został poinformowany telefonicznie, że w związku z prowadzeniem sprzedaży tych produktów za pośrednictwem sklepu internetowego nie zostanie zrealizowane zamówienie. Do dnia usunięcia z oferty internetowej ostatniego produktu linii „veterinary diet” dostawy nie były realizowane, a po usunięciu zostały niezwłocznie wznowione (dowód: pismo z dnia 05.12.2011 r., k. 579a).

W dniu 07.07.2011 r. KOLME przedłożyło faktury dokumentujące sprzedaż dla tego przedsiębiorcy towarów przed lipcem 2010 r. i po tej dacie. Jak wynikało z faktur sprzedaż w roku 2010 miała miejsce w następujących datach: 11.03.2010, 21.09.2010, 17.12.2010 r. (k.35 A-E a). Zgodnie z dokumentami przedłożonymi przez KOLME 07.07.2011 r. i 18.09.2013 r. dla tego przedsiębiorcy faktury wystawiane są nie na ZOO-VET, a na Domestica Gabinet weterynaryjny. Dopiero w piśmie z 18.09.2013 r. KOLME przedłożył 24 faktury za rok 2010, a przerwa w analizowanym przez Prezesa UOKiK okresie w sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy była od 16.07 do 03.08.2013 r. Ponadto faktury w przypadku produktów linii „veterinary diet” opiewały na pojedyncze opakowania danego rodzaju mieszanki.

Przychodnia Weterynaryjna „Dla Psa i Kota” w Warszawie od kwietnia 2009 r. prowadziła przychodnię weterynaryjną, a od października 2009 r. dodatkowo sklep internetowy, którego działalność musiała zawiesić. Od lipca 2010 r. KOLME odmawiała sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w związku z ich sprzedażą w sklepie internetowym. Przedsiębiorca próbował dokonywać zakupu tych produktów u innych dystrybutorów ROYAL, ale bezskutecznie. KOLME natomiast stwierdził, że dopóki Przychodnia będzie posiadać produkty linii „veterinary diet” w ofercie internetowej nie będzie realizować dostaw dla niego bez względu na kanał jego dalszej dystrybucji oraz bez względu na formę płatności. W związku z powyższym przedsiębiorca jako gabinet weterynaryjny nie mógł prowadzić również sprzedaży stacjonarnej. Utrata możliwości zakupu produktów linii „veterinary diet” naraziła go na znaczne straty finansowe (dowód: pismo z dnia 07.12.2011 r., k. 609a – 610a).

W dniu 07.07.2011 r. KOLME przedłożyło faktury dokumentujące sprzedaż dla tego przedsiębiorcy towarów przed lipcem 2010 r. i po tej dacie. Jak wynikało z faktur sprzedaż w roku 2010 w analizowanym okresie miała miejsce 01.07.2010 r. i następnie 15.10.2010 r. (k.33 A-I a). Faktury dotyczyły sprzedaży po 1 opakowaniu danego rodzaju produktu linii „veterinary diet”.

W przypadku tego przedsiębiorcy KOLME 18.09.2013 r. nie przedłożył kopii faktur, a wskazał jedynie na zaległości płatnicze tego przedsiębiorcy, o których na wcześniejszym etapie postępowania nie wspominał. Jak wynika z przedłożonego 18.09.2013 r. wykazu najkrótsze opóźnienia w płatnościach miały miejsce w lipcu 2010 r. – 3-17 dni, a największe w maju 2010 r., a mimo tych zaległości przerwa w sprzedaży nastąpiła w okresie 15-30.07.2010 r. Zestawienia należności z okresu po 30.07.2010 r. KOLME nie przedłożył.

Jak wskazał przedsiębiorca wykonujący działalność gospodarczą pod firmą Usługi Weterynaryjne R. M. w Łodzi ROYAL była jedyną producentem karm, który sporządził listę swoich produktów przewidzianych wyłącznie do sprzedaży w lecznicach. Do przedsiębiorcy przyjechał pracownik KOLME i zażądał natychmiastowego zamknięcia aukcji internetowych

pod rygorem zaprzestania dostaw produktów linii „veterinary diet” przez KOLME i innych dystrybutorów ROYAL. Przedsiębiorca otrzymał kilka dni na zamknięcie aukcji. Pracownik KOLME uzasadnił żądanie tym, że: *„takie dostaliśmy rozporządzenie z Royal Canin. Jeśli nie zamkniecie sprzedaży internetowej nikt (w sensie - żaden dystrybutor) Wam w Polsce diety Royal nie sprzeda. Diety Royal mają być dostępne wyłącznie w lecznicach weterynaryjnych”*. Przedsiębiorca zamknął aukcje, a nadwyżki produktów linii „veterinary diet” zwrócił do KOLME. Po tym wydarzeniu nie prowadzi sprzedaży internetowej produktów linii „veterinary diet” (dowód: pismo z dnia 19.12.2011 r., k. 620a – 622a).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. KOLME wskazał, że przedsiębiorca ten nabywał produkty linii „veterinary diet” w okresie czerwiec-grudzień 2010 r. Jednakże przedłożył faktury jedynie za okres czerwiec-wrzesień 2010 r. w łącznej ilości 6 sztuk. Ponadto faktury wystawiane były na „Usługi Weterynaryjne”. Jak wynika z faktur przedsiębiorca ten nabywał towary w niewielkich ilościach – głównie jedno opakowanie danego produktu.

Lecznica Weterynaryjna ZOOCENTRUM K. w Otwocku została poinformowana przez KOLME w lecie 2010 r., iż w związku z decyzją ROYAL nie może sprzedawać produktów linii „veterinary diet” ani w celu sprzedaży stacjonarnej, ani internetowej do czasu wycofania tych produktów z oferty internetowej. Po usunięciu produktów linii „veterinary diet” ze sklepu internetowego dostawy dla celów sprzedaży w gabinecie weterynaryjnym zostały natychmiast przywrócone (dowód: pismo z dnia 10.12.2011 r., k.646a).

W piśmie z dnia 07.07.2011 r. KOLME przedłożyło faktury dotyczące sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy wskazując, iż są to faktury dotyczące sprzedaży przed i po lipcu 2010 r. W analizowanym przez Prezesa UOKiK okresie sprzedaż miała miejsce 05.07.2010 r. a następnie 18.08.2010 r. Do połowy lipca 2010 r. sprzedaż udokumentowana wynosiła kilkanaście opakowań danej pozycji, a od sierpnia 2010 r. były to pojedyncze opakowania (k.34 A-I a).

Jak wynika z wyjaśnień KOLME z dnia 18.09.2013 r. *„poinformowała tę lecznicę o obiektywnym warunku dystrybucji diet weterynaryjnych dotyczącym konsultacji z lekarzem weterynarii i przez okres, w którym lecznica dostosowała się do w/w warunku sprzedaż diet weterynaryjnych na jej rzecz miała miejsce”*.

Jak wynika z faktur przedłożonych przez KOLME przerwa w sprzedaży nastąpiła w okresie 7-21.07.2010 r. W przypadku produktów linii „veterinary diet” sprzedaż obejmowała po jednym opakowaniu danego produktu. Faktury wystawiane były na „Lecznica weterynaryjna ZOOCENTRUM i sklep K.

Przedsiębiorca D. C. wykonujący działalność gospodarczą pod firmą BIOMEDLEK w Gorzowie Wielkopolskim w lecie 2010 r. miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet” między innymi od dystrybutora ROYAL KENNEL. Otrzymał ofertę, iż produkty te zostaną mu sprzedane, jeżeli zobowiąże się do zakończenia ich sprzedaży przez Internet (dowód: pismo z dnia 23.12.2011 r. k.652a).

Jak oświadczył ROYAL KENNEL w dniu 16.09.2013 r. w/w przedsiębiorca był jego kontrahentem w okresie od 10.12.2009 r. do 06.03.2013 r. i zamówienia na jego rzecz były realizowane na bieżąco. Na dowód przedłożone zostało zestawienie sprzedaży za okres czerwiec 2010 - marzec 2013 r. oraz kopie faktur w przypadku roku 2010 za miesiące październik-grudzień. Jak wynika z zestawienia w okresie 20.07-06.08 2010r. sprzedaż nie była dokonywana, a faktury z miesiąca lipca i początku sierpnia 2010 r. opiewały na kwoty zł, zł, zł.

ROYAL KENNEL oświadczył ponadto, iż *„zainteresowani zakupem diet weterynaryjnych, w tym także firma BIOMEDLEK, byli informowani przez pracowników biur handlowych oraz przedstawicieli handlowych, iż sprzedaż diet weterynaryjnych Royal Canin, powinna być*



*uprzedzona badaniami lekarskimi zwierzęcia, zważywszy na fakt, iż podanie niewłaściwej diety weterynaryjnej może doprowadzić do pogorszenia stanu zdrowia lub śmierci zwierzęcia*". Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż Przedłożone faktury wystawiane były na BIOMEDLEK lekarz weterynarii D. C. K. G.20G, Gorzów Wielkopolski.

Przedsiębiorca K. T. wykonująca działalność gospodarczą pod firmą Prywatna Praktyka Weterynaryjna K. T. w Warszawie na początku 2011r. miał problemy z zakupem produktów linii „veterinary diet” w hurtowni KOLME. Został poinformowany przez KOLME, że decyzją producenta sprzedaż produktów linii „veterinary diet” jest możliwa jedynie w przychodni weterynaryjnej bez możliwości sprzedaży w sklepie internetowym. Przedsiębiorca został odesłany do przedstawiciela ROYAL, który wyjaśnił, że aktualnie taka jest polityka Spółki. Po zaprzestaniu sprzedaży przez Internet - w marcu 2011 r. - zwrócił się do ROYAL z zapytaniem za pośrednictwem poczty elektronicznej, w jaki sposób Spółka zamierza dalej regulować czy kontrolować rynek internetowy i co dalej w zakresie sprzedaży internetowej karm leczniczych? W dniu 15.03.2011r. Dyrektor Sprzedaży ROYAL P. O. odpowiedział, iż sugestie zawarte w e-mailu przedsiębiorcy są niezgodne z prawdą i godzą w dobre imię spółki, a także w renomę marki Royal Canin. Stwierdził, że nie ma przeszkód, aby lecznica prowadząca sprzedaż internetową miała w swojej ofercie produkty linii „veterinary diet” jednak *„sprzedaż musi odbywać się w taki sposób, który uwzględni konieczność wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii oraz pozwala na stałą kontrolę, czy sprzedawana dieta jest najbardziej odpowiednia”* (dowód: pismo z dnia 20.12.2011 r., k. 654a-655a, e-mail Dyrektora Sprzedaży z dnia 15.03.2011 r., k. 656a).

KOLME w dniu 07.07.2010 r. przedłożył faktury dotyczące sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy w okresie przed i po lipcu 2010 r. faktury pochodziły z dat 08.02.2010 r., 29.10.2010 r., 01.04.2011 r., 22.06.2011 r. (k.37 A-D a). W przypadku faktury z 08.02.2010 r. sprzedaż dotyczyła kilkudziesięciu opakowań danej diety. Faktura dotycząca sprzedaży z dnia 01.04.2011 r. obejmuje po kilkanaście opakowań danej pozycji. W październiku 2010 r. na fakturach ujęte były po 2 opakowania danej diety.

Zgodnie z przedłożonymi przez KOLME w dniu 18.09.2013 r. fakturami przerwa w sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy nastąpiła w okresie 25.06 do 08.09.2010 r. Faktura z września 2010 r. była ostatnią fakturą za rok 2010. Następny zakup został udokumentowany dopiero w lutym 2011 r. Począwszy od miesiąca kwietnia 2011 r. faktury dla tego kontrahenta wystawiane były nawet codziennie.

Wszystkie faktury wystawiane były na prywatną praktykę weterynaryjną.

Przedsiębiorcy A. S. prowadzącej Gabinet Weterynaryjny Vitae VET w Warszawie dystrybutor KOLME w roku 2010 odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując jako powód sprzedaż za pośrednictwem sklepu internetowego (dowód: pismo z dnia 15.12.2011r., k.663a).

W dniu 07.07.2011 r. KOLME przedłożył przykładowe faktury dotyczące sprzedaży na rzecz przedsiębiorcy A. S. wskazując na problemy płatnicze tego przedsiębiorcy w lipcu 2010 r. i wznowieniu sprzedaży we wrześniu 2010 r. Jak wynika z przedłożonych faktur, w analizowanym przez Prezesa UOKiK okresie, sprzedaż na rzecz tego przedsiębiorcy miała miejsce 01.07.2010 r. i następna 03.08.2010 r. Faktury dotyczyły sprzedaży pojedynczych opakowań mieszanek paszowych dietetycznych (k.39 A-E a) o łącznej wartości faktury zł. Faktury wystawiane były na Gabinet Weterynaryjny.

KOLME w piśmie z dnia 18.09.2013 r. wskazał, iż powodem czasowego zaprzestania w lipcu 2010 r. współpracy z tym przedsiębiorcą było nieregulowanie płatności. Przedstawiony zostało zestawienie należności jedynie za okres od sierpnia do

września 2010 r. mimo, iż dokument został zatytułowany „*stan rozliczeń na dzień 01.11.2010 r.*” KOLME nie wskazało, czy sprzedaż w sierpniu i wrześniu 2010 r. dotyczyła produktów linii „veterinary diet”.

Jak wskazał KOLME w obu pismach sprzedaż dla przedsiębiorcy A. S. miała zostać wstrzymana do września 2010 r. w związku z zaległościami płatniczymi, natomiast jak wynika z przedłożonego zestawienia należności w miesiącu sierpniu 2010 r. dokonano 5 transakcji sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy, a zaległości płatnicze były przeterminowane zarówno w miesiącu sierpniu, jak i we wrześniu 2010 r.

Lecznica dla Zwierząt „FRIGILLA” w Serocku została poinformowana przez dystrybutora KOLME latem 2010 r., że ROYAL podjęła decyzję w zakresie zakazu sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet. Produkty te według przekazanej informacji miały być dostępne jedynie w lecznicy (dowód: pismo z dnia 01.01.2012 r., k. 679a – 681a).

W piśmie z dnia 07.07.2011 r. KOLME wskazał, iż sprzedaż na rzecz tego przedsiębiorcy potwierdza fakt, iż nie zastosowano żadnych zmian w zasadach sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w lipcu 2010 r. Jak ustalono na podstawie przedłożonych przez KOLME faktur w analizowanym przez Prezesa UOKiK okresie przerwa w sprzedaży miała miejsce od 09.07.2010 r. do 04.08.2010 r. Przy czym na fakturze z lipca sprzedaż niektórych pozycji była w ilości kilkudziesięciu sztuk, a 04.08.2010 r. były to pojedyncze opakowania (k.38 A-K a).

Natomiast w piśmie z dnia 18.09.2013 r. KOLME wskazała, iż przerwy w dostawie towaru temu przedsiębiorcy spowodowane były nieregularnym regulowaniem należności. Do pisma nie został załączony wykaz należności tego przedsiębiorcy. Ponadto jak wynika z przedłożonych faktur przedsiębiorca Lecznica dla Zwierząt „FRIGILLA” nabywał towary do 09.07.2010 r. co drugi dzień w ilościach nawet do kilkunastu pozycji na fakturze i kilkunastu sztuk danego towaru.

Faktury wystawiane były na lecznicę dla zwierząt – lekarza weterynarii.

Przedsiębiorcy wykonującemu działalność gospodarczą pod firmą Gabinet Weterynaryjny ELKA-VET w Katowicach dystrybutor PHU PARYS w lipcu 2010 r. dwukrotnie odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Odmowę argumentował podejrzeniem, iż zakupione produkty trafiają do sprzedaży internetowej. Ponieważ przedsiębiorca nie prowadził w roku 2010 sprzedaży internetowej sprzedaż na rzecz tego przedsiębiorcy została przywrócona. Sprzedaż internetową przedsiębiorca wprowadził od czerwca 2011 r. (dowód: pismo z dnia 24.11.2010 r., k. 280, 29.12.2011 k.700a, 31.10.2012 r. k.845)

PARYS w piśmie z dnia 06.09.2010 r. wskazał, iż w dniu 19.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

Na pytanie Prezesa UOKiK dlaczego przedsiębiorca odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” również lecznicom zwierząt (dowód: k.190 w) wyjaśnił, iż „*firmy prowadzone są przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych, m.in. za pośrednictwem Internetu*” (dowód: pismo Parys z 20.09.2010 r. k.192w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS stwierdził, iż nadal prowadzi sprzedaż na rzecz Gabinetu Weterynaryjnego ELKA-VET i przedłożył jako dowód faktury z 30.07.2010 r., 08.12.2010 r., 04.02.2011 r. oraz zestawienie wartości faktur za okres styczeń 2010 r. – maj 2011 r. (dowód: k.333-336 a). Jak wynika z zestawienia sprzedaż w miesiącu lipcu

2010 r. była o około 50% wartościowo niższa w stosunku do każdego z pozostałych 17 miesięcy ujętych w wykazie.

W dniu 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż „*po okresie przystosowania się Gabinetu weterynaryjnego Elka-Vet, M. P. do obiektywnej przesłanki dystrybucji diet weterynaryjnych, prowadził nadal sprzedaż na rzecz w/w podmiotu*”

PGWet sp. z o.o. w Katowicach od lipca 2010 r. nie ma możliwości nabywania produkty linii „veterinary diet” od PARYS (dowód: pismo z dnia 24.10.2012r. k. 829a).

PARYS w piśmie z 06.09.2010 r. oświadczył, iż w dniu 14.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS oświadczył, iż PGWet sp. z o.o. to hurtownia weterynaryjna, która nie potrafiła złożyć zapewnienia, że zarówno w przypadku prowadzonej przez nią sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, jak i w przypadku dystrybucji prowadzonej przez klientów tej hurtowni zapewniona będzie uprzednia konsultacja z lekarzem weterynarii (dowód: k.327-328).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż „*na przełomie czerwca i września 2010 r. odbyło się spotkanie z PGWet sp. z o.o. podczas w/w spotkania PHU Parys przekazał PGWet sp. z o.o. informacje dotyczące zasad dystrybucji diet weterynaryjnych marki Royal Canin, tj. wskazał, że produkty te powinny być sprzedawane opiekunom psów i kotów po konsultacji z lekarzem weterynarii. PHU Parys potwierdził, że w związku z powyższym PHU Parys oczekuje, aby każdy klient nabywający diety weterynaryjne marki Royal Canin, które są specyficznym produktem dla zwierząt chorych, zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii. Pan L. z PGWet sp. z o.o. odmówił zastosowania się do w/w obiektywnego warunku*”.

Przedsiębiorca PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. z siedzibą w Gliwicach - prowadzący wyspecjalizowaną hurtownię środków farmaceutycznych na podstawie koncesji wydanej przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - do lipca 2010 r. zaopatrywał się w produkty linii „veterinary diet” u dystrybutora PARYS. Kontrahentami tego przedsiębiorcy były wyłącznie gabinety weterynaryjne. Pismem z dnia 10.08.2010 r. PARYS poinformował przedsiębiorcę, że przyjął nowe zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet”. Dystrybucja jest prowadzona jedynie na rzecz lecznic weterynaryjnych. Do 26.10.2012 r. zasady dystrybucji stosowane przez PHU PARYS w stosunku do tego przedsiębiorcy nie uległy zmianie (dowód: pisma z dnia 26.10.2012 r., k.839a – 840a oraz pismo PARYS do przedsiębiorcy z dnia 10.08.2010 r., k. 841a).

Parys w piśmie z 06.09.2010 r. oświadczył, iż w dniu 14.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS oświadczył, iż PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. to hurtownia weterynaryjna, która nie potrafiła złożyć zapewnienia, że zarówno w przypadku prowadzonej przez nią sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, jak i w przypadku dystrybucji prowadzonej przez klientów tej hurtowni zapewniona będzie uprzednia konsultacja z lekarzem weterynarii (dowód: k.327-328 a).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż „*na przełomie czerwca i września 2010 r. odbyło się spotkanie z PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. Podczas w/w spotkania PHU Parys przekazał PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. informacje dotyczące zasad*

*dystrybucji diet weterynaryjnych marki Royal Canin, tj. wskazał, że produkty te powinny być sprzedawane opiekunom psów i kotów po konsultacji z lekarzem weterynarii. PHU Parys potwierdził, że w związku z powyższym PHU Parys oczekuje, aby każdy klient nabywający diety weterynaryjne marki Royal Canin, które są specyficznym produktem dla zwierząt chorych, zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii. Panowie F. i M. odmówili zastosowania się do w/w obiektywnego warunku”.*

Przedsiębiorcy wykonującemu działalność gospodarczą pod firmą S. D. Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna ESKULAP w Krzeszowicach dystrybutor PARYS w dniu 22 lipca 2010 r. odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” (dowód: pismo PARYS z dnia 06.09.2010 r. k. 145w, pismo ESKULAP z dnia 02.11.2012 r., k. 844a).

Parys w piśmie z 06.09.2010 r. oświadczył, iż w dniu 22.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS oświadczył, iż Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna ESKULAP to hurtownia weterynaryjna, która nie potrafiła złożyć zapewnienia, że zarówno w przypadku prowadzonej przez nią sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, jak i w przypadku dystrybucji prowadzonej przez klientów tej hurtowni zapewniona będzie uprzednia konsultacja z lekarzem weterynarii (dowód: k.327-328).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż „na przełomie czerwca i września 2010 r. odbyło się spotkanie z S. D. ESKULAP Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna. Podczas w/w spotkania PHU Parys przekazał S. D. ESKULAP Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna informacje dotyczące zasad dystrybucji diet weterynaryjnych marki Royal Canin, tj. wskazał, że produkty te powinny być sprzedawane opiekunom psów i kotów po konsultacji z lekarzem weterynarii. PHU Parys potwierdził, że w związku z powyższym PHU Parys oczekuje, aby każdy klient nabywający diety weterynaryjne marki Royal Canin, które są specyficznym produktem dla zwierząt chorych, zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii. Państwo D. odmówili zastosowania się do w/w obiektywnego warunku”.

W przypadku przedsiębiorcy Hurtownia Leków Weterynaryjnych sp. z o.o. w Toruniu ROYAL ustaliła warunki współpracy, które wykluczyły zakup produktów linii „veterinary diet” u dystrybutorów ROYAL do dalszej odsprzedaży (dowód: pismo z dnia 02.11.2012 r., k. 847a). Przedsiębiorcy z Torunia obsługiwani byli do stycznia 2011 r. przez dystrybutora Royal-Serwis (dowód: pismo Royal-Serwis z 25.01.2013 r. k.1045).

Przedsiębiorcy wykonującemu działalność gospodarczą pod firmą TOFI-VET S. H. w Józefowie - działającemu w oparciu o zezwolenie wydane przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - sprzedaży produktów linii „veterinary diet” odmówił dystrybutor ROYAL, tj. KOLME (dowód: pismo TOFI-VET k. 227w). Jak wskazał KOLME przyczyną odmowy sprzedaży był fakt, iż przedsiębiorca ten nie chciał podać informacji, czy i jak zamierza zapewnić, że produkty linii „veterinary diet” będą sprzedawane opiekunom zwierząt wyłącznie po konsultacji z lekarzem weterynarii (dowód: pismo z dnia 19.11.2012 r., k.861a – 862a). Jak wyjaśnił TOFI-VET dystrybutorowi, przyczyną odmowy podania żądanych informacji było stanowisko otrzymane przez niego z Biura Pasz, Farmacji i Utylizacji w Głównym Inspektoracie Weterynarii, iż produkty linii „veterinary diet” nie są paszami

leczniczymi, ani też lekami, a co za tym idzie produkty te nie podlegają nadzorowi weterynaryjnemu i powinny być dostępne w sprzedaży ogólnej (dowód: e-mail z dnia 12.11.2012r. k. 887a – 890a).

Na oficjalnej stronie internetowej firmy można znaleźć następującą informację (dowód: <http://www.tofivet.pl/pl/o-firmie>) *„Nasza oferta zawiera blisko 2500 pozycji asortymentowych niezbędnych w praktyce lekarza weterynarii. Zawsze staramy się mieć w swojej ofercie pełen asortyment wszystkich dostępnych na polskim rynku produktów leczniczych weterynaryjnych posiadających świadectwa dopuszczenia do obrotu.”*

KOLME odnosząc się w dniu 18.09.2013 r. do zarzutu postawionego przez tego przedsiębiorcę w zakresie problemów z zakupem produktów linii „veterinary diet” wskazał, iż przedsiębiorca ten nie był w stanie zapewnić, iż sprzedaż w/w produktów będzie się odbywała hodowcom/opiekunom psów i kotów po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii i dlatego wzbudził obawy jako partner handlowy.

Przedsiębiorcy P. J. wykonującemu działalność gospodarczą pod firmą Kuchniapupila.pl dystrybutor KOLME odmawiał sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. W dniu 30.07.2010 r. przedsiębiorca ten otrzymał pisemną odpowiedź bezpośrednio od ROYAL, iż przedmiotowe produkty *„są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych”* (dowód: pismo Kuchniapupila.pl z dnia 8.11.2010r., k. 227w – 279w, pismo ROYAL z dnia 30.07.2010 r. k. 256w). Ponieważ przedsiębiorca nie mógł nabywać produktów linii „veterinary diet” od lipca 2010 r. do listopada 2012 r. wystąpił w dniu 23.11.2012r. do KOLME – wskazując na swoją wcześniejszą korespondencję e-mailową z przedstawicielem ROYAL oraz z pełnomocnikiem ROYAL – z zapytaniem, czy możliwy jest zakup produktów linii „veterinary diet” w przypadku:

- posiadania zatrudnionego lekarza weterynarii,
- przedkładania każdemu klientowi do wypełnienia deklaracji, że karmę zalecił lekarz weterynarii wraz ze wskazaniem zakładu weterynaryjnego oraz nazwiska lekarza.

Przedsiębiorca ten otrzymał bowiem przed wystosowaniem ww. pisma odpowiedź od ROYAL, iż *„diety weterynaryjne marki Royal Canin mogą być dystrybuowane przez każdy podmiot, który zapewni przestrzeganie obiektywnej przesłanki polegającej na konieczności zapewnienia, iż opiekun psa lub kota skonsultował wybór karmy i jej dawkowanie z lekarzem weterynarii, przed zakupem tego produktu”* (dowód: pismo otrzymane 30.11.2012r. k.867a – 870a). W grudniu 2012 r. KOLME rozpoczął współpracę z tym przedsiębiorcą.

KOLME w piśmie z dnia 18.09.2013 r. wskazał, że jak już wcześniej podnosił przedsiębiorca ten nie chciał się zgodzić z obiektywną przesłanką dystrybucji polegającą na zapewnieniu obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Ponadto, jak wskazał KOLME matka tego przedsiębiorcy prowadzi w Warszawie dwie przychodnie weterynaryjne i nabywa od KOLME produkty linii „veterinary diet”. Przychodnie te formalnie deklarują wypełnienie warunku dystrybucji mieszanek paszowych dietetycznych produkcji ROYAL Canin.

Przedsiębiorcy działający wspólnie jako Animalia.pl s.c. w Michałowicach, prowadzący sklep internetowy od połowy lipca 2010 r. przez okres około 2 miesięcy nie prowadzili sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem sklepu internetowego ponieważ zostali poinformowani, że ROYAL uniemożliwia lekarzom weterynarii współpracującymi ze sklepami internetowymi zakup tych produktów. Przedsiębiorca skierował zapytanie do przedstawicieli ROYAL dlaczego ograniczają sprzedaż produktów linii „veterinary diet” dla niektórych grup odbiorców i otrzymał

odpowieź, że produkty te powinny być sprzedawane wyłącznie w gabinetach weterynaryjnych.

Gabinetowi Weterynaryjnemu T. K., od którego od roku 2005 Animalia.pl s.c. nabywała mieszanki paszowe dietetyczne, w lipcu 2010 r. KOLME odmówił sprzedaży hurtowej produktów linii „veterinary diet” podając jako powód współpracę tego weterynarza ze sklepami internetowymi. Aktualnie Animalia.pl s.c. prowadzi sprzedaż produktów linii „veterinary diet” w sklepie internetowym, ale nie nabywa ich bezpośrednio u dystrybutorów ROYAL, a za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych, z którymi stale współpracuje (dowód: pismo z dnia 09.11.2012 r., k. 848a, z 27.12.2012 r. k.971).

Jak wskazał KOLME w piśmie z dnia 18.09.2013 r. Animalia.pl nie dostosowała się do obiektywnego warunku dystrybucji mieszanek paszowych dietetycznych. KOLME poinformowała lekarza weterynarii T. K. *„o przesłance sprzedaży diet weterynaryjnych i ewentualnym niesprzedawaniu na rzecz podmiotów, które nie zamierzają się do niej dostosować”*.

Wraz z w/w pismem KOLME przedłożyła faktury dotyczące sprzedaży na rzecz lekarza weterynarii T. K., z których wynika, iż w analizowanym, przez Prezesa UOKiK okresie sprzedaż dla tego przedsiębiorcy miała miejsce 14.07. 2010 r., a następna 17.08.2010 r., w przypadku kiedy daty wystawienia faktur wskazują, iż w okresie wcześniejszym zakupy miały miejsce raz w tygodniu. Ponadto, jak wynika z analizy faktur, do 14.07.2010 r. zakupy obejmowały od kilkunastu do kilkudziesięciu pozycji na jednej fakturze, a faktury od sierpnia 2010 r. do września 2011 r. jedną do maksimum 3 pozycji.

KAKADU sp. z o.o. w Warszawie prowadząca sklep internetowy Telekarma.pl posiadała w swojej ofercie handlowej w swoich sklepach stacjonarnych produkty linii „veterinary diet” do lipca 2010r., kiedy to została poinformowana, że nie spełnia wymogów handlu tymi produktami, ponieważ nie posiada lecznic weterynaryjnych. Przedsiębiorca otrzymał we wrześniu 2012 r. nową informację, że sprzedaż w/w produktów może zostać przywrócona pod warunkiem zagwarantowania, że produkty linii „veterinary diet” będą podawane zwierzętom przez hodowców/opiekunów po konsultacji z lekarzem weterynarii. W ocenie tego przedsiębiorcy warunku konsultacji weterynaryjnej nie jest w stanie spełnić żaden sklep internetowy oraz większość sklepów zoologicznych (dowód: pismo z dnia 20.11.2012 r. k.863a – 864a).

P.W. Pol-Vet sp. z o. o. w Zielonkach od sierpnia 2010 r. nie mogło nabywać produktów linii „veterinary diet” od PARYS. Dwaj dyrektorzy reprezentujący tego dystrybutora przyjechali do przedsiębiorcy i poinformowali go, iż nie może nabywać produktów linii „veterinary diet” nawet na potrzeby prowadzonego gabinetu weterynaryjnego ponieważ produkty te sprzedaje również za pośrednictwem Internetu. W związku z powyższym przedsiębiorca skontaktował się z dystrybutorem BAYLEG, który poinformował go, że może sprzedawać mu produkty linii „veterinary diet”, ale w cenach detalicznych wyższych o około 30% od cen hurtowych. W okresie październik 2010 – luty 2011 przedsiębiorca ten nabywał produkty linii „veterinary diet” od dystrybutora KOLME, ale po cenach wyższych od cen cennikowych o 10%, co nie pozwalało mu na konkutowanie z innymi przedsiębiorcami prowadzącymi sprzedaż w Internecie. Przedsiębiorca ten był zmuszony do poniesienia dodatkowych kosztów i założenia gabinetu weterynaryjnego. Aktualnie nabywa produkty linii „veterinary diet” od Royal Dystrybucja, a faktury są wystawiane na gabinet weterynaryjny (dowód: pismo otrzymane 14.12.2012 r., k. 938a – 939a).

Parys w piśmie z 06.09.2010 r. wskazał, iż w dniu 20.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż *„na przełomie czerwca i września 2010 r. odbyło się spotkanie z P.W. Pol-Vet sp. z o. o. Podczas w/w spotkania PHU Parys przekazał P.W. Pol-Vet sp. z o. o. informacje dotyczące zasad dystrybucji diet weterynaryjnych marki Royal Canin, tj. wskazał, że produkty te powinny być sprzedawane opiekunom psów i kotów po konsultacji z lekarzem weterynarii. PHU Parys potwierdził, że w związku z powyższym oczekuje, aby każdy klient nabywający diety weterynaryjne marki Royal Canin, które są specyficznym produktem dla zwierząt chorych, zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii. Pan Ł. odmówili zastosowania się do w/w obiektywnego warunku”*.

Przedsiębiorca wykonujący działalność gospodarczą pod firmą Przychodnia Weterynaryjna Animals-Vat L. G. w Krzeszowicach w dniu 1.07.2010 r. został poinformowany ustnie przez dyrektora regionalnego ROYAL, że wprowadzony został zakaz sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu (dowód: pismo z dnia 14.12.2012r., k. 940a).

Dodatkowo Przychodnia Weterynaryjna Animals-Vat L. G. w piśmie z 10.11.2010 r. wskazała, iż *„w lipcu 2010 r. PHU Parys s.j. zwróciła się do naszej firmy z informacją, że nie zezwalają na sprzedaż karm weterynaryjnych za pośrednictwem Internetu (...). Pomimo braku podstaw takiego żądania, ale dbając o dobro naszych Klientów zrezygnowaliśmy z dystrybucji w/w karm poprzez internetowy kanał sprzedaży (...). Przed miesiącem lipcem 2010 r. nie występowały żadne problemy z pozyskaniem karm weterynaryjnych Royal Canin z firmy PHU Parys s.j.”*. (dowód: pismo Animals-Vat z 10.11.2010 r. k.213 w).

Parys w piśmie z 06.09.2010 r. wskazał, iż w dniu 20.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

Na pytanie Prezesa UOKiK dlaczego przedsiębiorca odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” również lecznicom zwierząt (dowód: k.190 w) wyjaśnił, iż *„firmy prowadzone są przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych, m.in. za pośrednictwem Internetu”* (dowód: pismo Parys z 20.09.2010 r. k.192w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS stwierdził, iż przedsiębiorca ten dostosował się do wymogu uprzedniej konsultacji lekarza weterynarii i wznowiono sprzedaż dla tego kontrahenta (dowód: k. 327a). Jak wynika z analizy przedłożonych faktur zakupy po wznowieniu sprzedaży dotyczy pojedynczych opakowań produktów linii „veterinary diet” (dowód: k. 338-343a).

Natomiast w piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż sklep internetowy [www.animalsvet.pl](http://www.animalsvet.pl) działa od 1 stycznia 2011 r., a co za tym idzie nie mogła nastąpić odmowa sprzedaży w Internecie w dniu 01.07.2010 r.

Jak wynika z treści strony internetowej <http://www.animalsvet.pl/pl,strona-glowna> „© 2010 AnimalsVet, Projekt i Wykonanie: Maszyna.pl” sklep ten działał już w roku 2010.

Hurtownia Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. w Łęczycy nie posiada w stałej ofercie produktów linii „veterinary diet”, ponieważ jako odbiorca hurtowy spotyka się z odmową sprzedaży. Przedsiębiorca wprowadził od połowy roku 2011 możliwość

nabywania tych produktów u dystrybutora KOLME, ale po cenie znacznie wyższej niż gabinety weterynaryjne (dowód: pismo z dnia 17.12.2012r. k. 954a).

Jak wskazało KOLME w piśmie z dnia 18.09.2013 r. *„Hurtownia Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. chciała nawiązać współpracę, jednakże początkowo nie doszło do akceptacji warunków handlowych. W sierpniu 2010 r. współpraca została nawiązana. Początkowo diety były kupowane przez pana J. T., a od 2011 r. faktury są wystawiane bezpośrednio na w/w hurtownię”*.

Jak wynika z analizy faktur przedłożonych wraz z pismem z 18.09.2013 r. dopiero w sierpniu 2011 r. podjęta została sprzedaż dla Hurtowni Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. Wcześniej faktury były wystawiane na „Usługi weterynaryjne –Lekarz weterynarii J. T. Faktury, które KOLME przedłożyło na okoliczność zaprzeczenia stanowisku Hurtowni Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. nie pozwalają na porównanie cen stosowanych dla gabinetu weterynaryjnego i Hurtowni ponieważ dotyczą sprzedaży niepokrywających się produktów linii „veterinary diet”.

W przypadku Hurtowni Leków Weterynaryjnych R. W. K. & Spółka sp. z o.o. w Toruniu dystrybutor ROYAL, tj. Royal-Serwis odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Ostatni zakup tych produktów miał miejsce w lecie 2010 r. Jak oświadczył ten Przedsiębiorca pod koniec roku 2010 spotkał się z szefem Royal-Serwis i został poinformowany, że Royal-Serwis przejmuje wyłączność na dystrybucję produktów linii „veterinary diet” dla dotychczasowych klientów Hurtowni. Po odmowie sprzedaży ze strony Royal-Serwis przedsiębiorca zwrócił się do dystrybutora BAYLEG i również otrzymał odmowę sprzedaży. Jako powód wskazano rejonizację dystrybucji produktów Royal Canin (dowód: pismo z dnia 21.12.2012r., k. 960a).

W związku z powyższym Prezes UOKiK w dniu 07.01.2013 r. zwrócił się do Royal-Serwis o wyjaśnienie przyczyn i daty zaprzestania współpracy z tym przedsiębiorcą oraz omówienie problemu przejścia klientów tego kontrahenta (dowód: k.973a).

Odpowiadając na wezwanie Royal-Serwis wskazał, iż współpracował z Hurtownią Leków Weterynaryjnych R. W. K. & Spółka sp. z o.o. do 19.08.2010. Po tej dacie brak było zamówień ze strony tego kontrahenta. Royal-Serwis rozpoczął sam dowożenie towaru do kontrahentów w Toruniu (dowód: pismo Royal-Serwis z 25.01.2013 r. k.1045).

W dniu 16.09.2013 r. Royal-Serwis oświadczył, iż na terenie Torunia, gdzie działalność prowadziła Hurtownia Leków Weterynaryjnych R. W. K. & Spółka sp. z o.o. Royal-Serwis prowadził sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz *„wszystkich chętnych lecznic weterynaryjnych. W związku z tym hurtownia pana K. była naszym konkurentem, z którym rywalizowaliśmy o klienta. Spotkanie, o którym wspomniano w piśmie odbyło się i miało na celu wynegocjowanie bardziej korzystnych warunków zakupu towarów firmy Royal Canin”*.

BAYLEG w piśmie z dnia 17.09.2013 r. wskazał, iż produkty linii „veterinary diet” sprzedawał *„dla wszystkich podmiotów, które terminowo regulowały płatności oraz zagwarantowały realizację obiektywnej przesłanki dystrybucji tych produktów, tj. zagwarantowały, że wybór diety przez opiekuna zwierzęcia był skonsultowany z lekarzem weterynarii po wcześniejszym przebadaniu psa lub kota”*.(...) *„Informacja zawarta w piśmie skierowanym przez dr K. z hurtowni w Toruniu dotycząca odmowy sprzedaży diet jest nieprawdziwa. Z dr K. osobiście rozmawiałem na temat dystrybucji diet weterynaryjnych Royal Canin i zasad ich sprzedaży podczas jakiegoś spotkania. Natomiast ze strony jego firmy nigdy nie wpłynęło zamówienie.*

Przedsiębiorcy działający wspólnie jako D. G., P. M. Sznupa s.c. w Katowicach, prowadzący sklep internetowy o tej samej nazwie wskazali, iż nabywają produkty linii „veterinary diet” od gabinetu weterynaryjnego, ponieważ gabinety mają od



dystrybutorów ROYAL dużo lepszą ofertę cenową, niż nabywcy nie będący gabinetami weterynaryjnymi (dowód: pismo z dnia 27.12.2012r., k. 968a).

Przedsiębiorcy A. T. w Zabrzu prowadzącemu działalność pod firmą PRIMA dystrybutor PHU PARYS odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Dyrektor handlowy tego przedsiębiorcy poinformował go ustnie, że produkty linii „veterinary diet” mogą kupować jedynie lekarze weterynarii (dowód: pismo z dnia 28.12.2012r., k. 970a).

Parys w piśmie z 06.09.2010 r. wskazał, iż w dniu 14.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS oświadczył, iż PRIMA to hurtownia weterynaryjna, która nie potrafiła złożyć zapewnienia, że zarówno w przypadku prowadzonej przez nią sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, jak i w przypadku dystrybucji prowadzonej przez klientów tej hurtowni zapewniona będzie uprzednia konsultacja z lekarzem weterynarii (dowód: k.327-328a).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż *„miało miejsce spotkanie z PRIMA, A. T., podczas którego PHU Parys przekazał PRIMA, A. T. informacje dotyczące zasad dystrybucji diet weterynaryjnych marki Royal Canin, tj. wskazał, że produkty te powinny być sprzedawane opiekunom psów i kotów po konsultacji z lekarzem weterynarii. PHU Parys potwierdził, że w związku z powyższym PHU Parys oczekuje, aby każdy klient nabywający diety weterynaryjne marki Royal Canin, które są specyficznym produktem dla zwierząt chorych, zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii. Pan T. odmówił zastosowania się do w/w obiektywnego warunku”*.

Dystrybutorzy ROYAL stwierdzili, że nie odmawiali sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż za pośrednictwem Internetu i na tą okoliczność wskazywali swoich odbiorców prowadzących według dystrybutorów sprzedaż internetową. Jednakże, jak ustalono na podstawie wezwań wystosowanych do przedsiębiorców wskazanych przez dystrybutorów, niżej wymienieni przedsiębiorcy nigdy nie prowadzili sprzedaży za pośrednictwem Internetu lub zaprzestali prowadzenia sprzedaży internetowej i wówczas wznowiono im dostawy, tak:

- Przychodnia Dla Zwierząt s.c. w Toruniu (dowód: e-mail z dnia 02.12.2011 r., k. 568a),
- Lecznica weterynaryjna Wyżny” w Bydgoszczy (dowód: pismo z dnia 02.12.2011 r., k.569a),
- ZOO-VET I. B. w Warszawie (dowód: pismo z dnia 05.12.2011 r., k.579a),
- Przychodnia Weterynaryjna „NAD BRDĄ” w Bydgoszczy (dowód: pismo z dnia 02.12.2011r., k. 600a),
- Animal Care Complex w Bydgoszczy (dowód: pismo z dnia 07.12.2011r., k. 608a),
- N. C.-D. lekarz weterynarii w Osielsku (dowód: pismo dnia 09.12.2011r., k. 611a),
- Przychodnia Weterynaryjna PRZYLESIE w Bydgoszczy (dowód: pismo z dnia 13.12.2011r., k. 617a),
- CDG J. M. w Poznaniu (dowód: pismo z dnia 14.12.2011r., k. 619a),
- Lecznica dla Zwierząt lek. Wet. M. M. w Toruniu (dowód: pismo z dnia 10.12.2011r., k. 645a),
- Klinika Weterynaryjna KORA s.c. R. S., P. N. w Bydgoszczy (dowód: pismo z dnia 20.12.2011r., k. 647a),

- Lecznica Weterynaryjna „Błonie” s.c. w Oświęcimiu (dowód: pismo z dnia 10.01.2012r., k. 674a),
- Przychodnia Weterynaryjna lek. wet. M. B. w Kołobrzegu (dowód: pismo z dnia 11.01.2012r., k. 682a),
- Lecznica Weterynaryjna IWA s.c. J. Ż., A.S. w Jastrzębiu Zdroju (dowód: pismo z dnia 12.01.2012r., k. 683a – 684a),
- Lecznica dla Zwierząt s.c. lek. wet. D., L., K. w Szczecinie (dowód: pismo z dnia 17.01.2012r., k. 704a),
- Lecznica dla zwierząt „W Pałacyku” w Szczecinie (dowód: pismo dnia 20.01.2012r., k. 711a – 713a),
- Lecznica dla Zwierząt W. G. w Sompolnie (dowód: pismo dnia 25.01.2012r., k. 714a),
- Przychodnia VET-MED w Toruniu (dowód: pismo z dnia 03.02.2012r., k. 728a).

Po lipcu 2010 r. sprzedaż w Internecie odbywa się nadal, ponieważ część przedsiębiorców kupuje produkty linii „veterinary diet” poza Polską, a część za pośrednictwem lekarzy weterynarii. Jak wynika z analizy faktury wystawiane są przez dystrybutorów ROYAL na gabinety weterynaryjne lub jako odbiorcy wskazywane są gabinety weterynaryjne bez względu na fakt, czy sprzedaż dokonywana jest na potrzeby gabinetu weterynaryjnego, czy sklepu prowadzonego oprócz działalności weterynaryjnej. Przykładem może być zasada fakturowania produktów linii „veterinary diet” dla Hurtowni Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. w Łęczycy. Do sierpnia 2011 r. faktury wystawiane były na gabinet weterynaryjny.

Dodatkowo dystrybutorzy żądają od nabywców – bez względu na jakim szczeblu obrotu handlowego działają Ci przedsiębiorcy – oświadczeń/zapewnień, iż produkty linii „veterinary diet” podawane są zwierzętom przez ich hodowców/opiekunów po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Część sprzedawców złożyła takie zapewnienia.

Ponadto, jak wskazali przedsiębiorcy D. G., P. M. Sznupa s.c. z siedzibą w Katowicach, Hurtownia Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. z siedzibą w Łęczycy, Royal Dystrybucja - oferty kierowane przez dystrybutorów ROYAL do gabinetów weterynaryjnych są atrakcyjniejsze pod względem cen i rabatów niż oferty kierowane do innych kontrahentów zainteresowanych zakupem produktów linii „veterinary diet” (dowód: pisma Sznupa s.c. z dnia 27.12.2012r., k.968a, WETERPOL sp. z o.o. z dnia 17.12.2012r. k.954a, Royal Dystrybucja sp. z o.o. z dnia 12.02.2013r. k.1050a – 1057a).

Dodatkowo sklepy internetowe mają w swojej ofercie produkty linii „veterinary diet”, ale nie nabywają ich u dystrybutorów ROYAL (dowód: pisma Animalia.pl s.c. z dnia 09.11.2012 r., k. 848a, Sznupa s.c. D. G., P. M. z 27.12.2012 r. , k. 968a, PROAL P. U. z dnia 7.11.2011 r., k. 491a).

Po dacie wszczęcia przez Prezesa UOKiK postępowania wyjaśniającego, tj. po dniu 18.08.2010 r., nagłośnieniu sprawy w Internecie poprzez petycję oraz wcześniejszą korespondencję autora petycji z ROYAL (co zostało odnotowane w petycji z dnia 03.09.2010 r.), jak również poruszeniu sprawy na forum dyskusyjnym miau.pl (10-11 sierpnia 2010 r.), pojawieniu się informacji o problemie z zakupem produktów linii „veterinary diet” na stronie internetowej telewizji TVN – Kontakt 24 i wystąpieniu Krak-VET w dniu 03.08.2010 r. do Małopolskiego Wojewódzkiego Lekarza Weterynarii i w następnej kolejności do Wojewódzkiego Inspektora Inspekcji Handlowej z zapytaniem odnośnie zasad dystrybucji produktów linii „veterinary diet” dystrybutorzy ROYAL złagodzą ograniczenia.

Wprowadzono wymóg zapewnienia przez odbiorcę, bez względu na szczebel obrotu na jakim działa, że sprzedaż produktów linii „veterinary diet” odbywać się będzie na rzecz hodowców/opiekunów zwierząt po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii.

Przedkładane przez dystrybutorów faktury, które miały potwierdzać, że produkty linii „veterinary diet” były w okresie lata 2010 r. sprzedawane innym odbiorcom niż stacjonarne gabinety weterynaryjne zawierały zestawy faktur z luką dotyczącą drugiej połowy lipca 2010 r.

Ponadto przedsiębiorcy, którzy nabywali od dystrybutorów ROYAL produkty linii „veterinary diet” do połowy lipca 2010 r. z częstotliwością co najmniej raz w tygodniu w drugiej połowie lipca 2010 r. nie dokonali - zgodnie z przedłożonymi fakturami - żadnego zakupu (dowód: faktury dostarczone przez: Kolme 18.09.2013 r., Royal Kennel 16.09.2013 r., Parys 18.09.2013 r.) lub dokonywali zakupu pojedynczych opakowań. Dodatkowo przedkładane faktury, które w ocenie stron postępowania miały stanowić dowód na prowadzenie sprzedaży na rzecz innych podmiotów niż gabinety weterynaryjne, wystawiane były na gabinety weterynaryjne.

Przykładem wyżej wskazanych działań mogą być faktury przedłożone przez KOLME w dniu 18.09.2013 r. Wystawione były one wszystkie na gabinety weterynaryjne lub w fakturach wskazywani byli odbiorcy – gabinet weterynaryjny (tak: faktura dla MAR-MA K. K. Z. sp. j. – odbiorca gabinet weterynaryjny przy sklepie, faktura dla Zoo-Vet – wystawiona na DOMESTICA Gabinet Weterynaryjny, faktura dla Hurtownii Leków Weterynaryjnych Weterpol sp. z o.o. – wystawiona na Usługi Weterynaryjne-lekarz weterynarii), Parys, gdzie w przypadku ANIMALS-VET faktury wystawiane były na Przychodnię dla zwierząt, BIOMEDLEK gdzie faktury wystawiane przez ROYAL KENNEL i BAYLEG dotyczyły sprzedaży na rzecz lekarza weterynarii Dariusza Chomiaka i adres ul. K. G. 20G, Gorzów Wielkopolski 66-400, a sklep nazywa się BIOMEDLEK i ma siedzibę przy ul. K. G. ale 20A, Gorzów Wielkopolski 66-400. Analogicznie w przypadku P.W. Pol-Vet sp. z o. o. w Zielonkach, które nabywa produkty linii „veterinary diet”, a faktury są wystawiane na gabinet weterynaryjny (dowód: pismo z dnia 14.12.2012r., k. 938a-939a).

Jak wskazali nabywcy nie prowadzący gabinetów weterynaryjnych oraz Royal Dystrybucja, oferty kierowane do gabinetów weterynaryjnych są dużo korzystniejsze od ofert kierowanych do innych sprzedawców. Royal Dystrybucja stwierdziła, iż *„usługi świadczone w kanale dystrybucji, jakim są zakłady lecznicze dla zwierząt prowadzące sprzedaż na rzecz opiekunów psów i kotów (zarówno w siedzibie lecznicy dla zwierząt, jak i w Internecie), mają szczególnie walor ekonomiczny dla działalności RCD [Royal Canin Dystrybucja sp. z o.o. – przyp. UOKiK] w zakresie dystrybucji diet weterynaryjnych. (...) Stąd też usługi świadczone w tym kanale mają szczególne znaczenie dla budowy znajomości marki wśród odbiorców końcowych (opiekunów psów i kotów), wzmacniania jej prestiżu oraz zaufania do niej, a w konsekwencji mają szczególne znaczenie ekonomiczne dla Spółki. (...) RCD posiada politykę rabatową w zakresie sprzedaży diet weterynaryjnych wyłącznie w odniesieniu do zakładów leczniczych dla zwierząt”* (dowód: pismo z dnia 12.02.2013r., k. 1050a – 1057a). Sama ROYAL przygotowuje i przekazuje dystrybutorom oferty promocyjne skierowane wyłącznie do lekarzy weterynarii dotyczące produktów linii „veterinary diet” (dowód: k. 98-99w).

Mając na uwadze zasady ewidencjonowania sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez gabinety weterynaryjne niemożliwe było ustalenie wartości sprzedaży tych produktów za okres styczeń-czerwiec 2010 r. i styczeń-czerwiec 2011r. na podstawie reprezentatywnej próbki (dowód: pisma Przychodni weterynaryjnej R. G. z dnia 09.01.2012r.,

k. 685a, Lecznica Weterynaryjnej IWA Jastrzębie Zdrój z dnia 12.01.2012r., k.683a – 684a, Centrum Zdrowia Małych Zwierząt s.c. z dnia 27.12.2011r., k. 675a, Lecznicy Weterynaryjnej Błonie s.c. z dnia 10.01.2010r., k. 674a, Przychodni Weterynaryjnej Basset z dnia 19.12.2011r., k. 653a).

### Produkty linii „veterinary diet” w świetle obowiązujących przepisów

Problematykę pasz dla zwierząt, ich produkcji i dystrybucji regulują następujące akty prawne:

- ustawa z dnia 22 lipca 2006 r. o paszach (Dz. U. Nr 144, poz. 1045 z późn. zm.) – zwana dalej „ustawą o paszach”,
- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 1 lutego 2007 r. w sprawie wymagań przy wprowadzaniu do obrotu przez dystrybutora pasz leczniczych przeznaczonych do obrotu i produktów leczniczych (Dz. U. Nr 27, poz. 184),
- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 1 lutego 2007 r. w sprawie szczegółowych wymagań przy wytwarzaniu i obrocie paszami leczniczymi przeznaczonymi do obrotu i produktami pośrednimi (Dz. U. Nr 27, poz. 183),
- rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 2 kwietnia 2007 r. w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych (Dz. U. Nr 71 poz.479 z późn. zm.),
- rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady NR 767/2009 z dnia 13 lipca 2009 r. w sprawie wprowadzania na rynek i stosowania pasz, zmieniające rozporządzenie (WE) nr 1831/2003 Parlamentu Europejskiego i Rady i uchylające dyrektywę Rady 79/373/EWG, dyrektywę Komisji 80/511/EWG, dyrektywy Rady 82/471/EWG, 83/228/EWG, 93/74/EWG, 93/113/WE i 96/25/WE oraz decyzję Komisji 2004/217/WE (Dz.U.U.E.L.09.229.1)- zwane dalej „rozporządzeniem 767/2009”,
- rozporządzenie (WE) NR 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz. U. UE. L. 31/1) - zwane dalej „rozporządzeniem 178/2002”,
- Dyrektywa Komisji 2008/38/WE z dnia 5 marca 2008 r. ustanawiająca wykaz planowanych zastosowań pasz zwierzęcych do szczególnych potrzeb żywieniowych (Dz. U.U.E. L 62/9) – zwana dalej „Dyrektywą 2008/38/WE”.

Zgodnie z ustawą o paszach (art. 4 pkt 2) **pasza** oznacza paszę w rozumieniu art. 3 ust. 4 rozporządzenia nr 178/2002, czyli substancje lub produkty, w tym dodatki, przetworzone, częściowo przetworzone lub nieprzetworzone, przeznaczone do karmienia zwierząt. Stosownie do art. 4 pkt 9 tej ustawy - **pasze lecznicze** to mieszanina jednego lub kilku dopuszczonych do obrotu, na podstawie przepisów prawa farmaceutycznego, premiksów leczniczych z jedną lub kilkoma paszami, przeznaczoną, ze względu na swoje właściwości profilaktyczne lub lecznicze, do podawania zwierzętom w formie niezmienionej.

Pasze lecznicze i produkty pośrednie, zgodnie z art. 20 ustawy o paszach, może wprowadzać do obrotu:

- wytwórca pasz leczniczych przeznaczonych do obrotu;
- podmiot, który dostarcza pasze lecznicze lub produkty pośrednie wpisany na listę prowadzoną przez Głównego Lekarza Weterynarii.

Wpisu na ww. listę, dokonuje się na wniosek podmiotu, który zapewni, że:

- pasze lecznicze i produkty pośrednie będą przewożone środkami transportu i przechowywane w miejscach spełniających warunki techniczne niezbędne do zachowania wymaganej jakości tych pasz i produktów, w tym temperatury, w jakiej się je przechowuje;
- będzie prowadzona dokumentacja obrotu paszami leczniczymi i produktami pośrednimi.

Do wniosku – oprócz danych podmiotu oraz danych określających rodzaj i zakres działalności, miejsce w którym mają być przechowywane pasze lecznicze i produkty pośrednie - dołącza się między innymi oświadczenie o zapewnieniu warunków przewożenia środkami transportu i przechowywania w miejscach spełniających warunki techniczne niezbędne do zachowania wymaganej jakości tych pasz i produktów, w tym temperatury, w jakiej się je przechowuje. Główny Lekarz Weterynarii wydaje decyzję administracyjną w sprawie wpisu na w/w listę.

Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi określił w powołanym rozporządzeniu w sprawie wymagań przy wprowadzaniu do obrotu przez dystrybutora pasz leczniczych przeznaczonych do obrotu i produktów leczniczych szczegółowe warunki techniczne, jakie powinny spełniać środki transportu oraz miejsca przechowywania pasz leczniczych i produktów pośrednich, które powinien zapewnić dystrybutor, sposób prowadzenia dokumentacji obrotu paszami leczniczymi i produktami pośrednimi, warunki, sposób przechowywania i wprowadzania do obrotu pasz leczniczych przeznaczonych do obrotu oraz produktów pośrednich przez dystrybutora mając na względzie zapewnienie właściwej jakości pasz leczniczych przeznaczonych do obrotu i produktów pośrednich, ich bezpieczeństwo dla zdrowia ludzi i zwierząt oraz ich skuteczność w leczeniu zwierząt. Do kontroli dystrybutorów w zakresie spełniania wymagań niezbędnych do zachowania wymaganej jakości pasz leczniczych i produktów pośrednich właściwym organem jest wojewódzki lekarz weterynarii.

Pasze lecznicze i produkty pośrednie – zgodnie z art. 22 o paszach - przekazuje się odbiorcy wskazanemu w zleceniu wystawionym przez lekarza weterynarii świadczącego usługi z zakresu medycyny weterynaryjnej. Minister Rolnictwa i Rozwoju Wsi w powołanym rozporządzeniu w sprawie wzoru zlecenia na wprowadzenie do obrotu pasz leczniczych i produktów pośrednich określił wzór zlecenia na wprowadzenie do obrotu pasz leczniczych i produktów pośrednich, mając na względzie bezpieczeństwo tych pasz i produktów dla zdrowia ludzi i zwierząt oraz ich skuteczność w leczeniu zwierząt.

Zarówno ROYAL, jak i jego dystrybutorzy nie prowadzą dokumentacji, o której mowa w w/w przepisach, ani też nie zostali wpisani na listę prowadzoną przez Głównego Lekarza Weterynarii (dowód: pismo ROYAL z dnia 16.12.2010r. k. 297w- 318w). Produkty linii „veterinary diet” nie są paszami leczniczymi w rozumieniu powołanych przepisów, ani nie są środkami farmakologicznymi, ale produktami wspomagającymi lub zastępującymi środki farmakologiczne stosowanymi odpowiednio w ramach dietoterapii oraz dietoprofilaktyki (dowód: pismo ROYAL z dnia 16.12.2010r. – część jawna, k. 300w-308w).

Zgodnie ze stanowiskiem Małopolskiego Wojewódzkiego Lekarza Weterynarii z dnia 31.08.2010r. (znak:WIW-ŻŻ-561/13/10) (dowód: k. 216w, 271w) „*diety weterynaryjne według obowiązujących przepisów, tj. ustawy z o paszach są zgodnie z art. 4 ust. 12 określone jako mieszanki paszowe dietetyczne. Produkty te to mieszanki paszowe zaspokajające szczególne potrzeby żywieniowe, które ze względu na specjalny skład fizykochemiczny lub sposób przygotowania różnią się od powszechnie stosowanych mieszanek*

*paszowych i są przeznaczone dla zwierząt, u których procesy trawienia, przyswajania i metabolizmu są lub mogą być tymczasowo zakłócone lub uległy nieodwracalnym zmianom (...) art. 33 cytowanej na wstępie ustawy określa kompetencje nadzoru w zakresie, m. in. obrotu paszami.*

*Należy zaznaczyć, że w myśl w/w artykułu, nadzór nad wytwarzaniem, obrotem i stosowaniem pasz sprawuje Inspekcja Weterynaryjna, natomiast Organy Inspekcji Handlowej sprawują, zgodnie z przepisami o Inspekcji Handlowej, nadzór nad obrotem detalicznym paszami przeznaczonymi dla zwierząt domowych, z wyłączeniem obrotu tymi paszami prowadzonymi przez zakłady lecznicze dla zwierząt (...)*

*Zatem na tej podstawie należy przyjąć, że nie ma ograniczeń w stosunku do sprzedaży wymienionych w przedmiotowym piśmie produktów, ponieważ są one mieszankami paszowymi dietetycznymi przeznaczonymi dla zwierząt domowych.”*

Wojewódzki Inspektorat Inspekcji Handlowej w piśmie z dnia 22.10.2010r. (znak: WŻ.024-7/2010) (dowód: k.217w) stanął na stanowisku, że jeżeli produkty linii „veterinary diet” są mieszankami paszowymi dietetycznymi w rozumieniu art. 4 pkt 12 ustawy o paszach, tj. mieszankami paszowymi zaspakajającymi szczególne potrzeby żywieniowe, które ze względu na specjalny skład fizykochemiczny lub sposób przygotowania różnią się od powszechnie stosowanych mieszanek paszowych i są przeznaczona dla zwierząt, u których proces trawienia, przyswajania i metabolizmu są lub mogą być tymczasowo zakłócone lub uległy nieodwracalnym zmianom, to pod względem dodatkowych wymagań w zakresie oznakowania oraz zaleceń dotyczących ich stosowania winny odpowiadać regulacjom zawartym w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 02.04.2007 r. w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych (Dz. U. Nr 71, poz. 479, ze zm.). W ocenie Wojewódzkiego Inspektoratu Inspekcji Handlowej „w ustawie o paszach brak jest wskazania właściwości podmiotów, które mają prawo wprowadzać te produkty do obrotu handlowego (jedynie w art. 20 ust. 1 odniesiono się do tego zagadnienia ale w stosunku do pasz i produktów pośrednich)”.

W piśmie Zastępcy Głównego Lekarza Weterynarii z dnia 15.07.2011r. znak:GIWpuf-700pp./45/11 (dowód: k. 314a-315a) i identycznym co do treści piśmie Głównego Lekarza Weterynarii z dnia 21.07.2011 r. znak: GIWpuf-700pl./104/11 (k.726 a-727a) przywołana została definicja mieszanki paszowej dietetycznej z art. 4 pkt 12 ustawy o paszach (w wersji obowiązującej do dnia 21.12.2010r.) oraz rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych. Na podstawie tych przepisów wskazano, iż „w zaleceniach do stosowania mieszanek paszowych dietetycznych najczęściej pojawiają się następujące wskazania odnoszące się do kategorii dostępności i kategorii stosowania:

1. *przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii,*
2. *podawać pod nadzorem lekarza weterynarii,*
3. *przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.*

*Biorąc pod uwagę powyższe, mieszanki paszowe dietetyczne powinny być podawane pod nadzorem lekarza weterynarii”.*

Mieszanka paszowa dietetyczna to pasza przeznaczona do szczególnych potrzeb żywieniowych w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. o rozporządzenia nr 767/2009 (art. 4 pkt 12 ustawy o paszach). Przepis ten stanowi, że mieszanki paszowe dietetyczne to pasze przeznaczone do szczególnych potrzeb żywieniowych, które są w stanie zaspokoić szczególne potrzeby żywieniowe dzięki ich specjalnemu składowi lub metodzie wytwarzania,

które wyraźnie odróżniają je od zwykłych pasz. Pasze przeznaczone do szczególnych potrzeb żywieniowych nie obejmują pasz leczniczych w rozumieniu dyrektywy 90/167/EWG. Stosownie do art. 28 ustawy o paszach mieszanka paszowa dietetyczna może być wprowadzana do obrotu, jeżeli spełnia wymagania określone w przepisach powołanego rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych. Załącznik do tego rozporządzenia określa przeznaczenie mieszanek, w tym gatunki lub kategorie zwierząt, u których można je stosować, właściwości pokarmowe tych mieszanek, dodatkowe wymagania, jakie powinno spełniać oznakowanie mieszanek, oraz zalecenia, zgodnie z którymi mają być stosowane te mieszanki. Poniżej w tabeli nr 2 zamieszczone zostały wymogi dla mieszanek paszowych dietetycznych przeznaczonych dla psów i kotów, tj. zwierząt dla których przeznaczone są produkty linii „veterinary diet” (fragment załącznika do rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych dotyczący psów i kotów).

Tabela nr 1

Przeznaczenie	Istotne właściwości pokarmowe	Gatunek lub kategoria zwierząt	Dodatkowe wymagania, jakie powinno spełniać oznakowanie	Zalecenia, zgodnie z którymi mają być stosowane
1	2	3	4	5
Wspomaganie funkcji nerek w przypadku ich chronicznej niewydolności <sup>1)</sup>	Niska zawartość fosforu i ograniczona zawartość wysokiej jakości białka	Psy i koty	- określenie źródła białka,	Zalecany czas stosowania:
			- zawartość wapnia,	- początkowo do 6 miesięcy <sup>2)</sup> ,
			- zawartość fosforu,	- wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.",
			- zawartość potasu,	
			- zawartość sodu,	
			- zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych (jeżeli są dodane)	
		- wskazanie w instrukcji użycia: "Należy zapewnić ciągły dostęp do wody do picia."		
	Zmniejszenie wchłaniania fosforu przez dodanie węglanu lantanu-oktahydratu	Dorośle koty	- określenie źródła białka,	Zalecany czas stosowania:
			- zawartość wapnia,	- początkowo do 6 miesięcy <sup>2)</sup> ,
			- zawartość fosforu,	- wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.",
			- zawartość potasu,	
			- zawartość sodu,	
- zawartość węglanu lantanu-oktahydratu,				
- zawartość podstawowych kwasów tłuszczowych (jeżeli są dodane)				
	- wskazanie w instrukcji			

				użycia: "Należy zapewnić ciągły dostęp do wody do picia."
Rozpuszczanie kamieni struwitowych <sup>3)</sup>	Właściwości zakwaszania moczu, niska zawartość magnezu i ograniczona zawartość wysokiej jakości białka	Psy	- określenie źródła białka, - zawartość wapnia, - zawartość fosforu, - zawartość sodu, - zawartość magnezu, - zawartość potasu, - zawartość chlorków, - zawartość siarki, - zawartość i rodzaj substancji zakwaszających mocz	Zalecany czas stosowania: - od 5 do 12 tygodni, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.", - wskazanie w instrukcji użycia: "Należy zapewnić ciągły dostęp do wody do picia."
	Właściwości zakwaszania moczu oraz niska zawartość magnezu	Koty	- zawartość wapnia, - zawartość fosforu, - zawartość sodu, - zawartość magnezu, - zawartość potasu, - zawartość chlorków, - zawartość siarki, - zawartość tauryny ogółem, - zawartość i rodzaj substancji zakwaszających mocz	Zalecany czas stosowania: - od 5 do 12 tygodni, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.", - wskazanie w instrukcji użycia: "Należy zapewnić ciągły dostęp do wody do picia."
Ograniczenie ponownego tworzenia się kamieni struwitowych <sup>3)</sup>	Właściwości zakwaszania moczu oraz umiarkowana zawartość magnezu	Psy i koty	- zawartość wapnia, - zawartość fosforu, - zawartość sodu, - zawartość magnezu, - zawartość potasu, - zawartość chlorków, - zawartość siarki, - zawartość i rodzaj substancji zakwaszających mocz	Zalecany czas stosowania: - do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Ograniczenie powstawania kamieni moczanych	Niska zawartość puryn, niska zawartość wysokiej jakości białka	Psy i koty	- określenie źródła białka	Zalecany czas stosowania: - do 6 miesięcy, jednak w przypadku nieodwracalnych zaburzeń metabolizmu kwasu moczowego - przez całe życie zwierząt, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."



Ograniczenie powstawania kamieni szczawianowych	Niska zawartość wapnia, niska zawartość witaminy D oraz właściwości alkalizowania moczu	Psy i koty	- zawartość fosforu, - zawartość wapnia, - zawartość sodu, - zawartość magnezu, - zawartość potasu, - zawartość chlorków, - zawartość siarki, - zawartość witaminy D ogółem, - zawartość hydroksyproliny, - zawartość i rodzaj substancji alkalizujących mocz	Zalecany czas stosowania: - do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Ograniczenie powstawania kamieni cystynowych	Niska zawartość białka, umiarkowana zawartość aminokwasów siarkowych oraz właściwości alkalizowania moczu	Psy i koty	- zawartość aminokwasów siarkowych ogółem, - zawartość sodu, - zawartość potasu, - zawartość chlorków, - zawartość siarki, - zawartość i rodzaj substancji alkalizujących mocz	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 1 roku, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Zapobieganie nietolerancji składników pokarmowych <sup>4)</sup>	Wybrane źródła białka lub	Psy i koty	- określenie źródła białka, - zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych (jeżeli są dodane),	Zalecany czas stosowania: - od 3 do 8 tygodni; w przypadku ustąpienia objawów nietolerancji mieszankę można stosować przez czas nieokreślony
	wybrane źródła węglowodanów		- określenie źródła węglowodanów, - zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych (jeżeli są dodane)	
Redukcja ostrych zaburzeń wchłaniania jelitowego	Podwyższona zawartość elektrolitów i łatwo strawnych składników	Psy i koty	- zawartość i rodzaj łatwo strawnych składników wraz ze sposobem ich przetwarzania, jeżeli dotyczy, - zawartość sodu, - zawartość potasu, - zawartość i rodzaj substancji osłaniających (jeżeli są dodane)	Zalecany czas stosowania: - od 1 do 2 tygodni, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przeznaczone do stosowania w przebiegu ostrej biegunki oraz w okresie rekonwalescencji." "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Wyrównywanie zaburzeń trawienia <sup>5)</sup>	Łatwo strawne składniki oraz niska zawartość tłuszczu	Psy i koty	- zawartość i rodzaj łatwo strawnych składników wraz ze sposobem ich	Zalecany czas stosowania: - od 3 do 12 tygodni, jednak w przypadku

			przetwarzania, jeżeli dotyczy	chronicznej niewydolności trzustki - przez całe życie zwierząt, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Wspomaganie akcji serca w przypadku chronicznej niewydolności krążenia	Niska zawartość sodu i zwiększona proporcja potasu (K)/sodu (Na)	Psy i koty	- zawartość sodu, - zawartość potasu, - zawartość magnezu	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Regulacja zaopatrywania w glukozę w przypadku cukrzycy (Diabetes mellitus)	Niska zawartość węglowodanów stanowiących źródło do szybkiego uwalniania glukozy	Psy i koty	- określenie źródła węglowodanów, - właściwości węglowodanów wynikające ze sposobu ich przetwarzania, jeżeli dotyczy, - zawartość skrobi, - zawartość cukrów ogółem, - zawartość fruktozy (jeżeli jest dodana), - zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych (jeżeli są dodane), - źródła, zawartość i rodzaj kwasów tłuszczowych o krótkiej i średniej długości łańcucha węglowego (jeżeli są dodane)	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Wspomaganie czynności wątroby w przypadku jej chronicznej niewydolności	Umiarkowana zawartość wysokiej jakości białek, wysoka zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych oraz wysoka zawartość łatwo strawnych węglowodanów	Psy	- określenie źródła białka, - zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych, - zawartość i rodzaj łatwo strawnych węglowodanów wraz ze sposobem ich przetwarzania, jeżeli dotyczy, - zawartość sodu, - zawartość miedzi	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.", - wskazanie w instrukcji

			ogółem	użycia: "Należy zapewnić ciągły dostęp do wody do picia."
	Umiarkowana zawartość wysokiej jakości białek oraz wysoka zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych	Koty	- określenie źródła białka, - zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych, - zawartość sodu, - zawartość miedzi ogółem	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.", - wskazanie w instrukcji użycia: "Należy zapewnić ciągły dostęp do wody do picia."
Wspomaganie przemiany tłuszczów w przypadku ich nadmiernej zawartości (hiperlipidemia)	Niska zawartość tłuszczu i wysoka zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych	Psy i koty	- zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych, - zawartość kwasów tłuszczowych n-3*) (jeżeli są dodane)	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 2 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Zmniejszanie poziomu miedzi w wątrobie	Niska zawartość miedzi	Psy	- zawartość miedzi ogółem	Zalecany czas stosowania: - początkowo do 6 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
Redukcja nadmiernej masy ciała	Niska wartość energetyczna	Psy i koty	- wartość energetyczna określana jako energia metaboliczna (EM) wyrażona w megadżulach na 1 kilogram (MJ/kg), którą oblicza się następująco: 1) w przypadku mieszanek przeznaczonych dla psów i kotów, z	Zalecany czas stosowania: - do osiągnięcia docelowej masy ciała, - w instrukcji użycia należy określić zalecaną ilość w dawce dziennej

			<p>wyjątkiem mieszanek zawierających powyżej 14 % wody, przeznaczonych dla kotów:</p> $EM \text{ w MJ/kg} = \text{ilość białka ogólnego (w \%)} \times 0,1464 + \text{ilość tłuszczu ogólnego (w \%)} \times 0,3556 + \text{ilość substancji bezazotowych wyciągowych (w \%)} \times 0,1464;$ <p>2) w przypadku mieszanek zawierających powyżej 14 % wody przeznaczonych dla kotów:</p> $EM \text{ w MJ/kg} = \text{ilość białka ogólnego (w \%)} \times 0,1632 + \text{ilość tłuszczu ogólnego (w \%)} \times 0,3222 + \text{ilość substancji bezazotowych wyciągowych} \times 0,1255 - (\text{minus}) 0,2092$	
Dieta wyrównawcza w okresie rekonwalescencji <sup>6)</sup>	Wysoka wartość energetyczna, wysoka koncentracja niezbędnych i łatwo strawnych składników pokarmowych	Psy i koty	<p>- zawartość i rodzaj łatwo strawnych składników wraz ze sposobem ich przetwarzania, jeżeli dotyczy,</p> <p>- wartość energetyczna mieszanki,</p> <p>- zawartość kwasów tłuszczowych n-3<sup>*)</sup> i n-6<sup>**)</sup> (jeżeli są dodane)</p>	<p>Zalecany czas stosowania:</p> <p>- do powrotu do normy,</p> <p>- w przypadku mieszanek wymagających podawania przez sonde, na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie należy zamieścić wskazówkę o treści: "Podawać pod nadzorem lekarza weterynarii."</p>
Wspomaganie funkcji skóry w przypadku jej stanów zapalnych i nadmiernego wypadania sierści	Wysoka zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych	Psy i koty	- zawartość niezbędnych kwasów tłuszczowych	<p>Zalecany czas stosowania:</p> <p>- do 2 miesięcy,</p> <p>- wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."</p>
Wspomaganie metabolizmu stawów w przypadku choroby zwyrodnieniowej stawów	Minimalna zawartość w suchej masie kwasów tłuszczowych omega-3 ogółem 3,3% i kwasu eikozapentaenowego (EPA) 0,38%. Odpowiedni poziom	Psy	<p>- kwasy tłuszczowe omega-3 ogółem,</p> <p>- EPA ogółem,</p> <p>- witamina E ogółem</p>	<p>Zalecany czas stosowania:</p> <p>- wstępnie do 3 miesięcy,</p> <p>- wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed</p>

	witamina E			użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."
	Minimalna zawartość w suchej masie kwasów tłuszczowych omega-3 ogółem 1,2% i kwasu dokozaheksaenowego (DHA) 0,28%. Zwiększone poziomy metioniny i manganu. Odpowiedni poziom witaminy E	Koty	- kwasy tłuszczowe omega-3 ogółem, - DHA ogółem, - metionina ogółem, - mangan ogółem, - witamina E ogółem	Zalecany czas stosowania: - wstępnie do 3 miesięcy, - wskazanie na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie: "Przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii."

Zgodnie z wyżej przywołanymi przepisami mieszanki paszowe dietetyczne dla psów i kotów wprowadzane do obrotu na terenie Polski mogą dotyczyć diet jedynie w przypadkach chorobowych określonych w przepisach, mieć ściśle określony skład i zawierać na etykietach dokładnie określone w przepisach informacje.

Nie ma możliwości wprowadzania do obrotu mieszanek paszowych dietetycznych o przeznaczeniu innym niż określone w wyżej cytowanym rozporządzeniu oraz składzie odbiegającym od wymogów określonych w przepisach.

ROYAL wprowadził jako produkty linii „veterinary diet”, oprócz wskazanych w ww. rozporządzeniu również takie, które nie są mieszankami paszowymi dietetycznymi w rozumieniu powołanego rozporządzenia, tj. produkty związane ze schorzeniami stomatologicznym (linia DENTAL i ORAL) i terapią stresu – linia CALM i stosuje zasady sprzedaży dla tych produktów identyczne jak w przypadku mieszanek paszowych dietetycznych zdefiniowanych w w/w rozporządzeniu.

Problematykę produkcji i wprowadzania do obrotu mieszanek paszowych dietetycznych reguluje rozporządzenie NR 767/2009. Stosownie do art. 9 tego rozporządzenia pasze przeznaczone do szczególnych potrzeb żywieniowych (czyli również produkty linii „veterinary diet”) mogą być wprowadzane na rynek jako takie jedynie w przypadku, gdy ich planowane zastosowanie znajduje się w wykazie planowanych zastosowań i gdy są zgodne z podstawowymi właściwościami odżywczymi w odniesieniu do odpowiednich szczególnych potrzeb żywieniowych określonych w tym wykazie. Zgodnie z art. 11 ww. rozporządzenia etykietowanie i prezentacja pasz (czyli między innymi produktów linii „veterinary diet”) nie powinny wprowadzać użytkownika w błąd, w szczególności:

- co do planowanego zastosowania lub cech pasz, w szczególności ich charakteru, metody wytwarzania lub produkcji, właściwości, składu, ilości, trwałości, gatunków lub kategorii zwierząt, dla których jest przeznaczona;
- przez przypisywanie paszom skutków lub cech, których nie posiadają, lub przez sugerowanie, że posiadają specyficzne cechy, gdy w rzeczywistości cechy takie posiadają wszystkie podobne pasze; lub
- co do zgodności etykietowania z katalogiem wspólnotowym oraz kodeksami wspólnotowymi.

Dyrektywa 2008/38/WE ustala wykaz planowanych zastosowań pasz zwierzęcych do szczególnych potrzeb żywieniowych czyli mieszanek paszowych dietetycznych. Zalecenia Dyrektywy zrealizowane zostały w powołanym rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych. Tak jak w rozporządzeniu tak i w Dyrektywie istnieje jedynie wskazanie, że „*przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii.*”

W świetle wyżej przywołanych przepisów oraz stanowiska Małopolskiego Wojewódzkiego Lekarza Weterynarii (dowód: k. 216w, 271w), Wojewódzkiego Inspektoratu Inspekcji Handlowej (znak: WŻ.024-7/2010) (dowód: k.217w), Zastępcy Głównego Lekarza Weterynarii (dowód: k.314a-315a), Głównego Lekarza Weterynarii znak: GIWpuf-700pl./104/11 (k.726a - 727a) produkty linii „veterinary diet” są mieszankami paszowymi dietetycznymi, tj. mieszankami paszowymi zaspakajającymi szczególne potrzeby żywieniowe, które ze względu na specjalny skład fizykochemiczny lub sposób przygotowania różnią się od powszechnie stosowanych mieszanek paszowych i są przeznaczone dla zwierząt, u których proces trawienia, przyswajania i metabolizmu są lub mogą być tymczasowo zakłócone lub uległy nieodwracalnym zmianom, czyli produktami dietetycznymi stosowanymi wspomagająco w procesie leczniczym w przypadku niektórych chorób, wieku, problemów z nadwagą. Zakres stosowania mieszanek paszowych dietetycznych, ich właściwości pokarmowe określa szczegółowo załącznik do rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych.

Ponieważ produkty linii „veterinary diet” są mieszankami paszowymi dietetycznymi nie ma ustawowych ograniczeń w stosunku do sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w tym również, co do sprzedaży na odległość. W prawie polskim i europejskim brak jest podstaw do stosowania wobec produktów linii „veterinary diet” innych zasad sprzedaży, niż w stosunku do pozostałych karm dla psów i kotów, a co za tym idzie podstaw do ograniczania liczby sprzedawców, ze względu na ich wiedzę weterynaryjną. Obowiązujące przepisy wskazują jedynie na obowiązek właściwego etykietowania i prezentacji mieszanek paszowych dietetycznych. Na opakowaniu, pojemniku lub etykiecie stosownie do przepisów rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych winny znaleźć się szczegółowe informacje odnośnie danej mieszanki paszowej dietetycznej, co do składu, przeznaczenia oraz, że przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii. Zalecenie konsultacji z lekarzem weterynarii nie dotyczy – zgodnie z rozporządzeniem – podawania zwierzęciu wszystkich mieszanek paszowych dietetycznych. Wyłączone z konsultacji jest podawanie mieszanek mających za zadanie redukcję nadmiernej masy ciała i zapobieganie nietolerancji składników pokarmowych. Ograniczenia sprzedaży występują jedynie – zgodnie z obowiązującymi przepisami - w przypadku sprzedaży pasz leczniczych, którymi w świetle wyżej cytowanych stanowisk Małopolskiego Wojewódzkiego Lekarza Weterynarii, Wojewódzkiego Inspektoratu Inspekcji Handlowej, Zastępcy Głównego Lekarza Weterynarii, Głównego Lekarza Weterynarii oraz stanowiska ROYAL nie są produkty linii „veterinary diet”.

Przepisy obowiązujące na terenie Unii Europejskiej wprost stanowią o możliwości sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość. Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia NR 767/2009 jedynym wymogiem, w przypadku gdy pasze - czyli w tym produkty linii „veterinary diet” - są oferowane z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość, jest aby dane szczegółowe podlegające obowiązkowemu etykietowaniu wymagane przez rozporządzenie NR 767/2009 były zamieszczone w materiałach towarzyszących sprzedaży wysyłkowej lub były

dostarczane z wykorzystaniem innych odpowiednich środków przed zawarciem umowy na odległość. Dane szczegółowe powinny być dostarczane najpóźniej w momencie dostawy paszy.

Oferowanie produktów z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość, o których mowa w art. 2 dyrektywy 97/7/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 20 maja 1997 r. w sprawie ochrony konsumentów w przypadku umów zawieranych na odległość (Dz.U. L 144 z 4.6.1997), do którego to przepisu znajduje się odwołanie w art. 11 ust. 3 rozporządzenia NR 767/2009 to środki, które mogą być wykorzystywane bez jednoczesnej fizycznej obecności dostawcy i konsumenta do zawarcia umowy między tymi stronami. A zatem zgodnie z obowiązującymi przepisami mieszanki paszowe dietetyczne, czyli również produkty linii „veterinary diet” winny być dostępne w każdym kanale sprzedaży hurtowej i detalicznej bez żadnych ograniczeń.

Tak więc zgodnie z przepisami powołanego rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych przed użyciem lub przed przedłużeniem okresu stosowania mieszanek paszowych dietetycznych zaleca się konsultację z lekarzem weterynarii. Przepisy całą odpowiedzialność za właściwe stosowanie mieszanek paszowych dietetycznych przenoszą na hodowcę zwierzęcia, a proces informacyjny dotyczący mieszanek paszowych dietetycznych ograniczają do właściwego etykietowania i prezentacji.

Substytutem produktów linii „veterinary diet” są produkty takich firm jak: EUKANUBA, HILL’S, Purina, Trovet, Specific (dowód: pisma PHU PARYS z dnia 05.01.2011 r. k.504w, BAYLEG z dnia 30.12.2010r., k.466w, KOLME z dnia 20.12.2010r. k.462w). Mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów – jak wynika z pism otrzymanych od ankietowanych sprzedawców karm – sprzedawane są bez ograniczenia sprzedaży jedynie do gabinetów weterynaryjnych i to nie prowadzących sprzedaży internetowej, jak ma to miejsce w przypadku produktów ROYAL.

Ankietowani przez Prezesa UOKiK przedsiębiorcy prowadzący sprzedaż hurtową i detaliczną karm dla psów i kotów stwierdzili, że na rynku znajdują się karmy o składzie odpowiadającym produktom linii „veterinary diet”, które ich dystrybutorzy sprzedają bez żadnych ograniczeń. Problem sprzedawców hurtowych i detalicznych spowodowany brakiem w ofercie handlowej produktów ROYAL wynika z faktu, iż część ras psów i kotów przyzwyczajają się do danego rodzaju karmy i przestawienie zwierzęcia na nową karmę posiadającą te same właściwości, co poprzednia, wymaga czasu i pracy ze zwierzęciem i nie zawsze przynosi to pożądany efekt.

Spółka natomiast zaprezentowała stanowisko, iż *„eksperci wyraźnie i jednoznacznie wskazują że diety weterynaryjne Royal Canin przeznaczone są wyłącznie dla zwierząt chorych i stanowią część procesu leczenia ustalonego przez lekarza weterynarii, gdyż wspomagają terapię lub leczą określone schorzenia”*. Równocześnie ROYAL przedłożyła informacje odnośnie mieszanek paszowych dietetycznych innych producentów nie wskazując, że produkty linii „veterinary diet” mają inne właściwości niż mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów (dowód pismo z dnia 18.07.2011r. k. 93a – 207a).

Mając na uwadze wyżej cytowane przepisy wszystkie mieszanki paszowe dietetyczne winny spełniać te same wymagania odnośnie przeznaczenia, składu oraz zasad podawania.

Jak ustalił Prezes UOKiK informacje o produktach będących mieszankami paszowymi dietetycznymi produkowanymi przez ROYAL przekazywane są przez Spółkę w inny sposób niż informacje innych producentów o mieszankach paszowych dietetycznych swojej produkcji. Spółka w piśmie z dnia 3.09.2010r. wskazała, że *„profesjonalne diety*

weterynaryjne przeznaczone są do profilaktyki i leczenia schorzeń najczęściej spotykanych u psów i kotów”. A w piśmie z dnia 16 grudnia 2010 r. ROYAL w stosunku do produktów linii „veterinary diet” używa sformułowania „diety lecznicze”. W tym też piśmie Spółka powołała się na stanowisko lekarza weterynarii z roku 1940 dotyczące „diet leczniczych dostępnych tylko z polecenia lekarza weterynarii” (dowód: pismo z dnia 16.12.2010r. - część jawna k. 300 -303w). Na oficjalnej stronie internetowej Spółki [www.royal-canin.pl](http://www.royal-canin.pl) (aktualnej w dacie wszczęcia postępowania antymonopolowego) w zakładce „znajdź lecznice” zamieszczono następujące informacje: „Firma Royal Canin posiada w ofercie szeroką gamę produktów przeznaczonych do profilaktyki oraz leczenia chorób powszechnie spotykanych u psów i kotów. W ofercie firmy znajdują się profesjonalne diety weterynaryjne stosowane w przypadku następujących stanów chorobowych:

- Schorzenia dolnych dróg moczowych
- Niewydolność nerek
- Nadwaga
- Otyłość
- Cukrzyca
- Zaburzenia żołądkowo-jelitowe
- Schorzenia wątroby
- Niewydolność serca
- Terapia stresu
- Problemy stomatologiczne
- Problemy stawowe
- Problemy geriatryczne

Wszystkie diety weterynaryjne firmy Royal Canin mogą być stosowane jedynie po przeprowadzonym badaniu klinicznym i zaleceniu przez lekarza weterynarii.

Szczegółowe informacje dotyczące diet weterynaryjnych firmy Royal Canin dostępne są wyłącznie w lecznicach weterynaryjnych.”

Natomiast informacje o mieszankach paszowych dietetycznych innych producentów zamieszczane na stronach internetowych nie zawierają informacji o ich leczniczym charakterze, a o właściwościach dietetycznych i wspomagających. I tak dla przykładu:

#### EUKANUBA:

„Karmy Daily Care. W pełni kompletna i zbilansowana codzienna dieta. Czasami twój pies wydaje się mniej radosny i doświadcza problemów zdrowotnych. Najczęściej występujące problemy zdrowotne to dolegliwości skóry, układu pokarmowego i stawów, dolegliwości związane ze starzeniem się oraz nadmierne przybieranie na wadze po zabiegu sterylizacji. Daily Care to codzienne karmy, których skład został opracowany tak, by pomagać Twojemu psu radzić sobie z dolegliwościami. Każda karma Daily Care stanowi połączenie surowców najwyższej jakości, które pozwolą sprostać specjalnym potrzebom żywieniowym Twojego psa.”

#### HILL'S

„Prescription Diet Feline. Pełnowartościowa karma dietetyczna dla kotów, podawanie której ułatwia regulację poziomu glukozy (przy cukrzycy), pozwala na zmniejszenie nadmiernej masy ciała oraz reguluje metabolizm tłuszczów w stanach hiperlipidemii. Karma zawiera niski poziom szybko uwalniających glukozę węglowodanów, niski poziom tłuszczu, wysoki poziom niezbędnych nienasyconych kwasów tłuszczowych oraz obniżony poziom energii.”



Purina

*„Purina Veterinary Diets DCO - Diabetes COLitis - dietetyczny pokarm dla psów, regulujący dostarczanie glukozy do organizmu poprzez zwiększoną zawartość złożonych węglowodanów oraz podwyższony poziom włókna rozpuszczalnego i nierozpuszczalnego, minimalizujące wahania stężenia glukozy we krwi.”*

Dodatkowo należy wskazać, iż Główny Lekarz Weterynarii J. Z. w czerwcu 2013 r. poinformował bezpośrednio lekarzy weterynarii wolnej praktyki, właścicieli sklepów zoologicznych i hurtowni produktów leczniczych weterynaryjnych, że *„w świetle obowiązujących przepisów prawnych niedopuszczalna jest wysyłkowa sprzedaż produktów leczniczych weterynaryjnych, bez względu na kategorie ich stosowania i dostępności.*

*Zakaz ten dotyczy zarówno zakładów leczniczych dla zwierząt, jak i przedsiębiorców uprawnionych do prowadzenia detalicznej sprzedaży produktów leczniczych weterynaryjnych wydawanych bez przepisu lekarza weterynarii – OTC.*

*Prowadzenie wysyłkowej sprzedaży produktów leczniczych weterynaryjnych może spowodować pogorszenie ich jakości i stabilności, co bezpośrednio może mieć negatywny wpływ na zdrowie i życie leczonych zwierząt.*

*Przypadki łamania przepisów prawa w zakresie internetowego obrotu produktami leczniczymi weterynaryjnymi kierowane będą do organów ścigania z wnioskiem o wszczęcie odpowiednich postępowań karno-administracyjnych. Wykryte przypadki nielegalnego obrotu produktami leczniczymi weterynaryjnymi będą zgłaszane do administratorów serwisów internetowych w celu blokowania stron, na których prowadzi się tego typu sprzedaż”.*

(dowód: <http://www.wetgiw.gov.pl/files/aktualnosci/10-06-13-komunikat-glw.pdf>)

Zakaz ten, w świetle treści przywołanego komunikatu Głównego Lekarza Weterynarii nie dotyczy mieszanek paszowych dietetycznych w tym produktów linii „veterinary diet”.

### **Zasady obrotu mieszanekami paszowymi dietetycznymi - produktami linii „veterinary diet” stosowane przez ROYAL i jej dystrybutorów:**

Dystrybucja na terenie kraju produktów linii „veterinary diet” dla psów i kotów produkowanych przez ROYAL prowadzona była w roku 2010 i 2011 za pośrednictwem 5 dystrybutorów, którzy zawarli z ROYAL „Umowy dystrybucji”, tj.:

- Royal – Serwis,
- BAYLEG,
- KOLME,
- ROYAL KENNEL,
- PHU PARYS

Od dnia 01.01.2012 r. zaprzestął współpracy ze Spółką jeden z dystrybutorów, tj. Royal – Serwis, a współpraca z kolejnym dystrybutorem – PHU PARYS została rozwiązana z dniem 1.01.2013r. Ponadto w roku 2010 grupa kapitałowa ROYAL utworzyła własną spółkę pod firmą ROYAL CANIN Dystrybucja sp. z o.o. Spółka ta prowadzi od drugiego półrocza 2010 r. na terenie całego kraju działalność w zakresie dystrybucji produktów marki Royal Canin (dowód: pismo z dnia 12.02.2013r. k. 1050a – 1057a).

Każdy z dystrybutorów ROYAL podpisuje ze Spółką roczne „Umowy dystrybucji” (dowód: załącznik do pisma ROYAL z dnia 3.09.2010r. – tajemnica przedsiębiorstwa, k.51-

141). Umowa dystrybucji zawiera po słowach „zważywszy, że” w 3 akapicie poniżej zapis (tajemnica przedsiębiorstwa) ( dowód: k.51w, 62w, 73w, 84w, 132w).

ROYAL uznała, że lekarze weterynarii są jedynymi osobami, których profil kształcenia oraz wiedza praktyczna dają rękojmię prawidłowego rozprowadzania danej diety. Spółka stanęła na stanowisku, iż technicy weterynarii i zootechnicy (nawet ze specjalnością dietetyka) mają ograniczone kompetencje i nie dają pewności właściwego doboru karmy (dowód: pismo z dnia 3.09.2010r. wraz z załącznikami – część jawna k. 303w – 307w), a co za tym idzie nie powinni prowadzić sprzedaży tego rodzaju karmy.

Do lipca 2010 r. przedsiębiorcy zainteresowani sprzedają hurtową lub detaliczną produktów linii „veterinary diet” nabywali te produkty u w/w 5 dystrybutorów ROYAL. Były to zarówno gabinety weterynaryjne, jak i hurtownie zoologiczne, hurtownie farmaceutyczne, gabinety techników weterynarii, gabinety weterynaryjne, które równocześnie prowadziły sprzedaż karm w sklepach internetowych. Część z tych przedsiębiorców sprzedawała następnie te produkty sprzedawcom detalicznym, a część bezpośrednio odbiorcom docelowym – hodowcom/opiekunom psów i kotów (dowód: pisma przedsiębiorców, pismo ROYAL z dnia 30.07.2010r. k. 256w)

W połowie roku 2010 dystrybutorzy ROYAL wprowadzili ograniczenia w sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wyłącznie do gabinetów weterynaryjnych i to takich które nie prowadzą równocześnie sprzedaży internetowej. W tym okresie zaprzestali sprzedaży produktów linii „veterinary diet” hurtowniom zoologicznym, hurtowniom farmaceutycznym, gabinetom techników weterynarii, a nawet gabinetom weterynaryjnym, które równocześnie prowadzą sprzedaż karm przez Internet. Zmiany w tej samej dacie zasad dystrybucji produktów linii „veterinary diet” potwierdzają wcześniej opisane zawiadomienia złożone przez przedsiębiorców do Prezesa UOKiK, wyżej omówione badanie ankietowe przeprowadzone wśród kilkunastu przedsiębiorców, którym wcześniej analizowana linia produktów była sprzedawana przez dystrybutorów Spółki, jak również osoby, które zamieściły petycję w Internecie i te, które się pod nią podpisały, a także uczestnicy forum miau.pl. Informacja o tym fakcie znalazła się również na stronie TVN Kontakt 24 .

Sama ROYAL w piśmie z dnia 30.07.2010 r. kierowanym do P. J. kuchniapupila.pl wskazała, iż „*diety weterynaryjne przeznaczone są do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych*” (dowód: k.256 w).

Zmiana zasad dystrybucji nie została wprowadzona oficjalnymi dokumentami, lecz jedynie w drodze informacji przekazywanych telefonicznie lub bezpośrednio przez przedstawicieli dystrybutorów, w szczególności poprzez odmowy sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Nawet na prośby kontrahentów o przekazanie e-mailowe wyjaśnień dotyczących odmowy sprzedaży odpowiedzi były udzielane jedynie telefonicznie (dowód: e-maile TOFI-VET z 17.10.2011r. k. 468a – 470a, pisma KAR-MA K. K. Z. sp. j. z dnia 23.09.2011r. k.450a – 460a, ZOO-VET I. B. z dnia 5.12.2011r. k. 579a, PROAL P.U. z dnia 7.12.2011r. k. 607a, ELKA-VET z dnia z 31.10.2012 r. k. 845a, P.W. Pol-Vet sp. z o.o. z dnia 14.12.2012r. k. 938a – 939a, Przychodni Weterynaryjnej Animals-Vet L. G. z dnia 14.12.2012r. k. 940a, PRIMA A. T.z dnia 28.12.2012 r. k.970a ).

Spółka tłumacząc Prezesowi UOKiK zmianę zasad dystrybucji produktów linii „veterinary diet” od lipca 2010 r. wyjaśniła, iż w związku z powszechnością wśród opiekunów psów i kotów wymiany opinii o karmach na forach internetowych dla ochrony marki konieczne było zaostrenie w lipcu 2010 r. reguł sprzedaży tych produktów. Data ich wprowadzenia zbiegła się z wejściem w życie przepisów o pozwach zbiorowych. Równocześnie ROYAL nie uzasadniła, jak w świetle obowiązujących przepisów dotyczących

sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych możliwe byłoby składanie przez hodowców/opiekunów psów i kotów pozwów zbiorowych i pod jakim zarzutem.

ROYAL stanęła na stanowisku, że produkty linii „veterinary diet” nie są środkami farmakologicznymi, ale produktami wspomagającymi lub zastępującymi środki farmakologiczne, stosowanymi w ramach dietoterapii lub dietoprofilaktyki, a w prawie polskim nie ma uregulowań, które nakazywałyby sprzedaży karm typu „veterinary diet” pod większym nadzorem i przy zastosowaniu specjalnej procedury w stosunku do innych karm dla psów i kotów (dowód: pismo z dnia 16.12.2010r. k. 297w -318w).

Ponadto Spółka wprowadziła od drugiej połowy 2010 r. poprzez ROYAL Dystrybucja inne cenniki dla gabinetów weterynaryjnych, które powodują, że przedsiębiorcy niebędący gabinetami weterynaryjnymi nie mogą konkurować cenowo z gabinetami weterynaryjnymi ze względu na cenę zakupu u tego dystrybutora (dowód: pismo ROYAL Dystrybucja z 12.02.2013 r. k. 1050a – 1057a).

W czasie prowadzonego postępowania przez Prezesa UOKiK dystrybutorzy zmieniali treść informacji kierowanej do przedsiębiorców zainteresowanych nabywaniem produktów linii „veterinary diet”. Już nie wskazywali jak to miało miejsce w lecie 2010 r. , iż zakupu mogą dokonywać wyłącznie gabinety weterynaryjne nieprowadzące sprzedaży internetowej, ale wskazywali, że nabywca (bez względu na szczebel obrotu na jakim działa) winien zapewnić podawanie produktów linii „veterinary diet” - czyli nie tylko mieszanek paszowych dietetycznych, które zostały zdefiniowane w rozporządzeniu Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych - po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Nie określali jak sprzedawca ma sprawować ten nadzór, aby odpowiadał wymaganiom dystrybutorów. Jak podniosła część sprzedawców nie jest możliwe złożenie takiego oświadczenia zgodnego z prawdą przez przedsiębiorcę, innego niż podmiot posiadający gabinet weterynaryjny, który nie prowadzi sprzedaży internetowej (dowód: pisma ankietowanych przedsiębiorców).

Zmiana zasad sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w lecie 2010 r. zbiegła się w czasie z uwagami zgłaszanymi przez lekarzy weterynarii dystrybutorom ROYAL o zbyt niskich cenach stosowanych w sprzedaży internetowej na te produkty. (dowód: ww. pisma ankietowanych przedsiębiorców).

Grupa sprzedawców, którzy od lipca 2010 r. zostali pozbawieni – w związku ze zmianą zasad dystrybucji produktów linii „veterinary diet” - możliwości ich zakupu, odnotowała znaczące spadki przychodów. Przedsiębiorcy ci zgłosili uzasadnione obawy, co do dalszej możliwości prowadzenia działalności gospodarczej.

**W oparciu o przedstawiony stan faktyczny Prezes UOKiK zważył, co następuje:**

#### **Określenie zarzutu**

Stronom niniejszego postępowania postawiony został zarzut zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego i detalicznego obrotu mieszanek paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów, zgodnie z którymi sprzedaż mieszanek odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów.

Stosownie do art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio warunków sprzedaży towarów.

Zgodnie z art. 4 pkt 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez porozumienie rozumie się:

- umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów;
- uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki;
- uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.

### **Interes publiczny:**

Stosownie do art. 1 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, ustawa ta określa warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Powyższy przepis wskazuje, iż ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów należy do dziedziny prawa publicznego i jako taka powinna mieć zastosowanie w sytuacji zagrożenia interesu publicznego, a nie interesu jednostkowego. Takie stanowisko konsekwentnie prezentuje Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów – zwany dalej „SOKiK” W wyroku z dnia 27.06.2001 r. (sygn. akt XVII Ama 92/00) Sąd stwierdził, że *„interes publiczny w postępowaniu administracyjnym nie jest pojęciem jednolitym i stałym. W każdej sprawie winien on być ustalony i konkretyzowany co do swych wymagań. Organ administracji – Prezes Urzędu winien być w toku postępowania i przy wydawaniu decyzji rzecznikiem tego interesu, albowiem wynika to z jego zadań w strukturze administracji publicznej – art. 7 k.p.a. Publiczny znaczy dotyczący ogółu, dotyczący ogółu a nie jednostki, czy też określonej grupy. A zatem podstawą do zastosowania przez Prezesa Urzędu przepisów ustawy antymonopolowej winno być uprzednie stwierdzenie, że został naruszony interes publicznoprawny, a nie interes prawny jednostki czy też grupy”*. Podobnie na temat interesu publicznego SOKiK wypowiedział się w wielu innych wyrokach, np. z dnia 30.05.2001r. (sygn. akt XVII Ama 80/00), z dnia 4.07.2001 r. (sygn. akt XVII Ama 108/00), z dnia 6.06.2001r. (sygn. akt XVII Ama 78/00).

Powyższe stanowisko znalazło również potwierdzenie w orzecznictwie Sądu Najwyższego, który w uzasadnieniu wyroku z dnia 29.05.2001r. (sygn. akt I CKN 1217/98) stwierdził, że *„ustawa antymonopolowa ma charakter publicznoprawny. Ingeruje, gdy w wyniku pewnych ogólnych zjawisk zagrożona jest sama instytucja konkurencji”*. W uzasadnieniu innego wyroku z dnia 26.02.2004r. (sygn. akt III SK 2/04) Sąd Najwyższy dodał, iż naruszenie indywidualnego interesu (w powołanym wyroku – konsumenta), nie wyklucza dopuszczalności równoczesnego uznania, że dochodzi do naruszenia publicznego zbiorowego interesu, jeżeli indywidualne pogwałcenie przepisów ustawy mogłoby w jakikolwiek sposób prowadzić do ustanowienia lub utrwalenia monopolistycznych praktyk rynkowych, które wywołują skutki na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Również w uzasadnieniu wyroku z dnia 24.07.2003r. (sygn. akt I CKN 496/01) Sąd Najwyższy zajął się tą kwestią i stwierdził, iż *„przy dokonywaniu oceny, czy doszło do naruszenia lub zagrożenia zasady wolnej konkurencji na rynku relevantnym, nie można poprzestać na zbadaniu sytuacji ewentualnego pokrzywdzenia bezpośrednich kontrahentów przedsiębiorcy dominującego na tym rynku. Potrzebne jest tu spojrzenie szersze, uwzględniające także to, w jaki sposób działania powodowego Przedsiębiorstwa odbijają się na interesach członków Spółdzielni,*

*dotkniętych pośrednio działaniem powoda.(...) przy prawidłowo ustalonym rynku relevantnym, którym jest lokalny rynek zaopatrzenia w energię ciepłą, działania powoda naruszają interes o charakterze ogólniejszym - publicznoprawnym...". Z kolei w wyroku z dnia 5.06.2008r. (sygn. akt III SK 40/07) Sąd Najwyższy stanął na stanowisku, że „ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów chroni istnienie mechanizmu konkurencji, jako optymalnego sposobu podziału dóbr w społecznej gospodarce rynkowej, zatem każde działanie wymierzone w ten mechanizm, godzi w interes publiczny”.*

Tak więc interes publiczny należy utożsamiać z naruszeniem konkurencji lub wywołaniem (możliwością wywołania) na rynku innych niekorzystnych zjawisk. Zachowanie przedsiębiorców należy oceniać z punktu widzenia celów ustawodawstwa antymonopolowego, a mianowicie, gdy może ono wywołać skutki w postaci wpływu na ilość, jakość, cenę towarów lub zakres wyboru dostępny konsumentom lub innym nabywcom. Ochrona konkurencji jako mechanizmu funkcjonowania gospodarki dokonywana jest zatem ze względu na fakt, iż praktyki naruszające poszczególne przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w szczególności zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję, godzą w dobrobyt konsumenta i jako sprzeczne z naczelną funkcją ustawy powinny być surowo karane.

Niniejsze postępowanie dotyczy podejrzenia zawarcia przez ROYAL z pięcioma swoimi dystrybutorami porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego i detalicznego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów, zgodnie z którymi sprzedaż mieszanek odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy/opiekuna zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów. Wpływanie przez ROYAL w opisany w decyzji sposób na stosunki gospodarcze, może wywierać istotny wpływ i posiadać znaczenie dla interesu publicznego na rynkach sprzedaży hurtowej i detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów.

Działania ROYAL i jej dystrybutorów, mogą, w ocenie Prezesa UOKiK, wpływać negatywnie na sytuację na rynku sprzedaży hurtowej i detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów zaburzając mechanizm konkurencji, a tym samym naruszając interes publiczny. Wpływ ten polega na ograniczeniu przedsiębiorcom działającym na różnych szczeblach obrotu (hurtownikom, sprzedawcom detalicznym) dostępu do rynków zakupu tych produktów, a w konsekwencji ograniczeniu źródeł dostępności mieszanek paszowych dietetycznych ostatecznym ich odbiorcom tj. hodowcom/opiekunom psów i kotów.

W ocenie Prezesa UOKiK takie działanie ROYAL i jej dystrybutorów dotyczy interesu publicznego. Zachowanie Spółki i jej dystrybutorów oddziałuje bowiem w sposób generalny na rynki obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów. W interesie hodowców/opiekunów psów i kotów, a zatem w interesie publicznym leży powszechny dostęp do wszystkich dopuszczonych na rynek polski mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów obejmujący wszelkie formy dopuszczalne obowiązującym prawem, czemu na przeszkodzie staje działalność ROYAL i jej dystrybutorów skierowana przeciwko obrotowi tymi produktami w sposób inny niż za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących równocześnie sprzedaży internetowej.

Dowodem na potwierdzenie tego faktu może być między innymi petycja hodowców/opiekunów zwierząt zamieszczona w Internecie w dniu 03.09.2010 r. z głosami oddanymi „za”, jak również dyskusja internautów z sierpnia 2010 r. na forum miau.pl.

### **Strony postępowania**

Zgodnie z art. 4 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez przedsiębiorcę rozumie się między innymi przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów o swobodzie działalności gospodarczej. Z art. 4 ust. 1 ustawy z dnia 2 lipca 2004r. o swobodzie działalności gospodarczej (t.j. Dz. U. z 2013 r., poz. 672 ze zm.) wynika, że przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna oraz jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, która we własnym imieniu wykonuje działalność gospodarczą.

W rozważanym przypadku podmioty będące stroną postępowania bez wątpienia posiadają status przedsiębiorcy, gdyż są to bądź spółki prawa handlowego prowadzące działalność gospodarczą na podstawie wpisu do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego, bądź przedsiębiorcy działający na podstawie wpisu do Centralnej Ewidencji Informacji o Działalności Gospodarczej, a więc podmioty prawa odznaczające się wyodrębnieniem organizacyjnym i majątkowym, prowadzący we własnym imieniu działalność gospodarczą. Zachowania niniejszych podmiotów podlegają zatem kontroli dokonywanej na gruncie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

### **Rynek właściwy**

Stosownie do art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio warunków sprzedaży towarów. Porozumienia ograniczające konkurencję ujawniają się zatem na rynku właściwym. Stąd też dla poprawnej oceny zachowania uczestników niniejszego postępowania w kontekście zastosowania art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów konieczne jest zdefiniowanie rynku właściwego.

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów definiuje rynek właściwy jako rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji (art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów).

Rynek właściwy produktowo obejmuje wszystkie towary, które służą zaspokajaniu tych samych potrzeb nabywców, mają zbliżone właściwości, podobne cechy i reprezentują podobny poziom jakości. Pojęcie towarów obejmuje natomiast rzeczy, również energię, papiery wartościowe i inne prawa majątkowe, usługi a także roboty budowlane (art. 4 pkt 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów).

Niezbędnym elementem rynku właściwego jest także jego wymiar geograficzny, oznaczający konieczność wskazania obszaru, na którym warunki konkurencji, mające zastosowanie do określonych towarów, są jednakowe dla wszystkich konkurentów. Zatem, aby wyznaczyć rynek właściwy określoną działalność poddaje się analizie z punktu widzenia produktowego (asortymentowego), a także geograficznego.

W analizowanej sprawie - w ocenie Prezesa UOKiK – bezpośrednio ustalenia obowiązujące od lipca 2010r. pomiędzy ROYAL, a jej 5 dystrybutorami, tj.

- Royal – Serwis,
- BAYLEG,
- KOLME,
- ROYAL KENNEL,
- PHU PARYS

odnośnie zastrzeżenia warunków nadzoru nad sprzedażą mieszanek paszowych dietetycznych linii „veterinary diet” i w konsekwencji ograniczenie sprzedaży za pośrednictwem dystrybutorów jedynie do gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej, spowodowało ograniczenie konkurencji na:

- krajowym rynku hurtowej sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów, poprzez ustalenie między ROYAL i jej dystrybutorami oraz wdrożenie skoordynowanej strategii rynkowej polegającej na niesprzedawaniu mieszanek paszowych dietetycznych linii „veterinary diet” podmiotom, które nie gwarantowały, iż zakupiony przez nie produkt nie będzie sprzedawany przez podmioty inne niż gabinety weterynaryjne nieprowadzące sprzedaży internetowej;
- krajowym rynku sprzedaży detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów, w związku z ograniczeniem tej sprzedaży wyłącznie do gabinetów weterynaryjnych i to jedynie tych, które nie prowadzą sprzedaży poprzez Internet, tj. likwidację sprzedaży poprzez sklepy zoologiczne, sklepy internetowe, gabinety techników weterynarii.

Mieszanki paszowe dietetyczne to pasze przeznaczona do szczególnych potrzeb żywieniowych w rozumieniu art. 3 ust. 2 lit. o rozporządzenia nr 767/2009 (art. 4 pkt 12 ustawy o paszach). Czyli zgodnie z art. 3 ust. 2 lit. o rozporządzenia nr 767/2009 mieszanki paszowe dietetyczne to pasze przeznaczone do szczególnych potrzeb żywieniowych, które są w stanie zaspokoić szczególne potrzeby żywieniowe dzięki ich specjalnemu składowi lub metodzie wytwarzania, które wyraźnie odróżniają je od zwykłych pasz. Pasze przeznaczone do szczególnych potrzeb żywieniowych nie obejmują pasz leczniczych w rozumieniu dyrektywy 90/167/EWG.

W przedmiotowej sprawie produktem, którego warunki sprzedaży są analizowane pod kątem naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów są mieszanki paszowe dietetyczne jedynie dla dwóch gatunków zwierząt, tj. psów i kotów.

Wyżej wskazane rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych definiuje również mieszanki paszowe dietetyczne dla innych gatunków i kategorii zwierząt, tj. np. krów, przeżuwaczy, koni, owiec, świń, drobiu.

Mieszanki paszowe dietetyczne oprócz ROYAL produkują również inni przedsiębiorcy np. EUKANUBA, HILL’S, Purina, Trovet, Specific.

Stosownie do art. 9 rozporządzenia NR 767/2009 pasze przeznaczone do szczególnych potrzeb żywieniowych, czyli mieszanki paszowe dietetyczne mogą być wprowadzane na rynek jako takie jedynie w przypadku, gdy ich planowane zastosowanie znajduje się w wykazie planowanych zastosowań i gdy są zgodne z podstawowymi właściwościami odżywczymi w odniesieniu do odpowiednich szczególnych potrzeb żywieniowych określonych w tym wykazie.

Problem ten reguluje również art. 28 ustawy o paszach stanowiący, że mieszanka paszowa dietetyczna może być wprowadzana do obrotu, jeżeli spełnia wymagania określone w przepisach rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych. Załącznik do tego rozporządzenia określa przeznaczenie mieszanek, w tym gatunki lub kategorie zwierząt, u których można je stosować, właściwości

pokarmowe tych mieszanek, dodatkowe wymagania, jakie powinno spełniać oznakowanie mieszanek, oraz zalecenia, zgodnie z którymi mają być stosowane te mieszanki.

Co za tym idzie mieszanki paszowe dietetyczne wszystkich producentów posiadają takie samo przeznaczenie, właściwości, skierowane są do tych samych gatunków zwierząt, spełniają te same wymagania i powinny mieć te same zalecenia odnośnie zasad podawania zwierzętom określone w rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych.

Tak więc – mając na uwadze przeznaczenie, właściwości - mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów mogą być traktowane jako substytuty dla produktów linii „veterinary diet”, ale jedynie na etapie ich zalecania przez lekarzy weterynarii z chwilą rozpoczęcia dietoterapii.

Mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów nie są natomiast już substytutami dla produktów linii „veterinary diet” w czasie trwania dietoterapii.

Jak podnosili ankietowani przedsiębiorcy, w tym weterynarze (co zostało zacytowane w opisie stanu faktycznego) przestawienie zwierzęcia na nową mieszankę paszową dietetyczną wymaga czasu i zaangażowania hodowcy. Są rasy psów, które bardzo przyzwyczajają się do pokarmu i odmawiają spożywania nowego. Zgodnie z orzecznictwem (wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 31.05.2000 r. sygn. akt XVII Ama 44/00) źródło zaopatrzenia, aby można uznać za alternatywne musi spełniać wymóg natychmiastowej dostępności bez ponoszenia nakładów inwestycyjnych. W analizowanej sprawie nakładem byłby czas i zaangażowanie hodowcy poświęcone na zmianę podawanej mieszanki paszowej dietetycznej.

Tak więc mieszanki paszowe dietetyczne wszystkich producentów można uznać za substytuty jedynie w chwili podejmowania przez lekarza weterynarii decyzji o rozpoczęciu dietoterapii jako procedury wspomagającej proces leczenia danego schorzenia.

Jak wyżej wskazano mieszanki paszowe dietetyczne wszystkich producentów przeznaczone są – stosownie do przepisów rozporządzenia Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych – do stosowania w przypadku tych samych schorzeń posiadają bowiem takie same właściwości pokarmowe.

Mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów nie są natomiast substytutami w stosunku do produktów linii „veterinary diet” już w czasie ich stosowania. Jak wskazywali lekarze weterynarii w toku prowadzonego przez Prezesa UOKiK postępowania – co zostało szczegółowo opisane w stanie faktycznym – nie można bez szkody dla zdrowia zwierzęcia i bez ponoszenia nakładów w postaci czasu i zaangażowania hodowcy zmienić stosowanej mieszanki paszowej dietetycznej w czasie dietoterapii na mieszankę o tym samym przeznaczeniu innego producenta. Obrót mieszankami paszowymi dietetycznymi produkcji Royal Canin, tj. linii „veterinary diet” odbywa się na różnych szczeblach. W szczególności możemy tu wyróżnić szczebel hurtowy i detaliczny, które charakteryzują się odmienną specyfiką działalności.

Na rynku hurtowego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów dystrybucję produktów linii „veterinary diet” przed zawarciem porozumienia prowadziło 5 dystrybutorów będących stronami niniejszego porozumienia oraz inni przedsiębiorcy prowadzący sprzedaż hurtową tych produktów, tj. hurtownie zoologiczne, hurtownie weterynaryjne, hurtownie farmaceutyczne.

W/w dystrybutorzy i hurtownie byli dostawcami produktów linii „veterinary diet” dla odbiorców detalicznych, tj. gabinetów weterynaryjnych prowadzących sprzedaż internetową, gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej, gabinetów techników weterynarii, sklepów zoologicznych stacjonarnych i internetowych.

Rynek sprzedaży detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów, czyli między innymi produktów linii „veterinary diet”, na którym to rynku porozumienie



wywarło skutek, obejmuje sprzedaż detaliczną odbiorcom końcowym, tj. hodowcom/opiekunom psów i kotów tych produktów. Dopuszczonymi przepisami prawa kanałami obrotu detalicznego mieszankami paszowymi dietetycznymi są: sklepy internetowe, sklepy zoologiczne, gabinety weterynaryjne nieprowadzące sprzedaży internetowej, gabinety weterynaryjne prowadzące sprzedaż internetową, gabinety techników weterynarii.

W ocenie Prezesa UOKiK rynkiem właściwym w ujęciu geograficznym w niniejszej sprawie jest rynek krajowy. Dotyczy to zarówno relacji ROYAL i jej dystrybutorów, jak i dystrybutorów i ich kontrahentów. O takim ujęciu rynku decydują wprowadzone przez grupę kapitałową Royal Canin zasady prowadzenia działalności gospodarczej. „Umowy dystrybucyjne” zawierane przez ROYAL ze swoimi dystrybutorami zawierają zapis, iż ROYAL jest dystrybutorem produktów pod znakiem ROYAL Canin na terytorium Polski.

Zasada ta była w rzeczywistości przestrzegana zarówno przez ROYAL, jak i jej dystrybutorów.

Na przyjęcie w przypadku rynku sprzedaży detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów rynku krajowego, a nie lokalnego wpływ ma znaczący udział w tej sprzedaży - sprzedaży poprzez sklepy internetowe. Kwestia ta została poruszona przez autora petycji z dnia 3 września 2010 r. i osoby zamieszczające swoje komentarze pod petycją, czy też opowiadające się „za” petycją oraz informacje na forum dyskusyjnym miau.pl. Ponadto sam ROYAL zawierając porozumienie wyraźnie wskazywał na duże znaczenie handlu internetowego w strukturze sprzedaży detalicznej produktów linii „veterinary diet”.

A to właśnie rynek sprzedaży detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych to rynek, na którym porozumienie wywarło skutek.

Rozpatrując kwestię rynku właściwego w niniejszej sprawie należy podnieść, że definiowanie rynku właściwego w sprawach dotyczących zakazanych porozumień ograniczających konkurencję polegających na ustalaniu cen oraz podziale rynku zbytu i zakupu nie wymaga takiego stopnia precyzji, jaki jest konieczny przy rozpatrywaniu spraw dotyczących nadużywania pozycji dominującej lub koncentracji przedsiębiorców, gdzie udziały rynkowe stron mają istotne znaczenie. Należy wskazać, że określenie udziałów uczestników porozumienia miałyby decydujące znaczenie przy badaniu możliwości wyłączenia danego porozumienia spod generalnego zakazu na mocy art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Jednakże praktyka, której dotyczy niniejsza decyzja, nie podlega ww. wyłączeniu. Artykuł 7 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wskazuje na brak możliwości wyłączenia ilościowego (z uwagi na niskie udziały rynkowe) spod zakazu, o którym mowa w art. 6 tej ustawy porozumień, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Określenie rynku właściwego i udziałów jego uczestników mogłoby mieć również decydujące znaczenie, gdyby kwestionowane przez Prezesa UOKiK zachowanie mogło podlegać wyłączeniu na mocy odpowiedniego rozporządzenia o wyłączeniach grupowych. Taka sytuacja nie ma jednak miejsca w niniejszej sprawie, co zostanie wykazane w dalszej części decyzji.

W związku z powyższym określanie udziałów na rynku właściwym nie ma charakteru istotnego dla stwierdzenia porozumienia. Zgodnie ze stanowiskiem wyrażanym wielokrotnie w orzecznictwie antymonopolowym w sprawach porozumień ograniczających konkurencję określenia udziału rynkowego nie mają znaczenia dla treści rozstrzygnięcia (tak: wyrok SOKiK z dnia 14.02.2007r., sygn. akt XVII Ama 98/06, wyrok SOKiK z dnia 29.05.2008r., sygn. akt XVII Ama 53/07, R. Whish, Competition Law, Sixth Edition, Oxford University Press, London 2009, s. 27, decyzja Prezesa UOKiK Nr DOK-7/09 z dnia 8.12.2009r.).

Potwierdzeniem słuszności działania Prezesa UOKiK jest stanowisko doktryny i orzecznictwa, które uznają, że w przypadku porozumień ograniczających konkurencję, szczególnie tzw. hard core restrictions, kwestia rynku właściwego może pozostać otwarta, ponieważ udział w rynku właściwym uczestników porozumienia pozostaje irrelevantny z punktu widzenia orzekania (vide: C. Banasiński, E. Piontek (red.), „*Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*” LexisNexis 2009, s. 196; decyzje Prezesa UOKiK Nr DOK-49/06 z dnia 29.05.2006r. oraz Nr DOK 9/2012 z dnia 31.12.2012r.).

### **Działania ROYAL i jej dystrybutorów jako porozumienie**

Zgodnie z art. 4 pkt 5 w zw. z art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, porozumienia ograniczające konkurencję mogą przybrać następującą postać:

- a) umów zawieranych między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów;
- b) uzgodnień dokonanych w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki;
- c) uchwał lub innych aktów związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.

Do kategorii porozumień ograniczających konkurencję należą zatem wszelkie ustalenia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców. Zgodnie z doktryną porozumienia mogą być przedmiotem zakazu z art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów bez względu na swoją formę – zakaz stosowany jest zarówno wobec uzgodnień zawartych lub potwierdzonych pisemnie, jak i wobec przejawów faktycznej koordynacji działań przedsiębiorców (vide: K. Kohutek, M. Sieradzka „*Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*” Wolters Kluwer Polska 2008 str. 249 i nast.).

Porozumienia ograniczające konkurencję mogą mieć charakter wertykalny (pionowy) lub horyzontalny (poziomy). Porozumienia wertykalne zawierane są pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, natomiast porozumienia horyzontalne zawierane są pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na tym samym szczeblu obrotu gospodarczego. Należy wskazać, że podział porozumień na pionowe i poziome ma charakter pozaustawowy, jednakże prawidłowe zakwalifikowanie danego porozumienia rzutuje na możliwość ewentualnego wyłączenia porozumienia spod zakazu na podstawie art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów albo na podstawie jednego z rozporządzeń, wydanych na podstawie art. 8 ust. 3 tej ustawy oraz może wpływać na wysokość nakładanej na uczestników porozumienia kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 tej ustawy.

W niniejszej sprawie Prezes UOKiK stwierdził, że ROYAL i jej dystrybutorzy są stronami porozumienia o charakterze wertykalnym, czyli porozumienia między podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu. W rozpatrywanej sprawie producent mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów ROYAL zawarł porozumienie z dystrybutorami zajmującymi się dalszą odsprzedażą jego produktów, a więc z podmiotami działającymi na niższym szczeblu obrotu. Wobec powyższego należy przyjąć wertykalny charakter rozpatrywanego porozumienia.

W analizowanej sprawie mamy do czynienia z porozumieniem dystrybucyjnym w rozumieniu art. 4 pkt 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, tj. porozumieniem zawartym między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży.

Należy podkreślić, że porozumienie w znaczeniu ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest pojęciem szerszym niż umowa. Przejawem porozumienia oprócz umowy są także uzgodnienia w jakiegokolwiek formie. W tym zakresie należy odwołać się do orzecznictwa unijnego, w którym wielokrotnie wskazywano, że do ustalenia zawarcia porozumienia „wystarczające jest, że przedsiębiorcy wyrazili swoją wspólną intencję zachowania się na rynku w określony sposób” (vide: wyrok w sprawie T-7/89 SA Herkules Chemicals NV v Komisja, wyrok w sprawie T-305/94 NV Limburgse Winyl Maatschappij v Komisja). Forma jaką ta zgodność woli przybierze jest nieistotna, tak długo, jak stanowi wyraz intencji stron (vide: wyrok w sprawie T-41/96 Bayer AG v Komisja). Zakazanymi przez ustawę antymonopolową uzgodnieniami (porozumieniami) są również skoordynowane zachowania przedsiębiorców na rynku, nakierowane na osiągnięcie antykonkurencyjnego celu. Koordynacja nie następuje jednak w drodze wiążących postanowień prawnych, ale przez faktyczne działania. Uzgodnienia mogą być dokonywane w jakiegokolwiek formie, zazwyczaj w formie ustnej, nie muszą być poprzedzone ani potwierdzone odpowiednimi ustaleniami na piśmie. Uzgodnienia mogą polegać na faktycznym przystąpieniu do realizacji określonej strategii rynkowej (dorozumiana zgoda na koordynację zachowań) (vide: M. Bernatt, A. Jurkowska, T. Skoczny „Ochrona konkurencji i konsumentów” Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego 2007 str. 62).

W niniejszej sprawie mamy do czynienia ze skoordynowanym zachowaniem przedsiębiorców na rynku wywołanym dyspozycjami ROYAL co do obowiązków dystrybutorów w zakresie sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych produkcji ROYAL, tj. produktów linii „veterinary diet”, nakierowanych na osiągnięcie antykonkurencyjnego celu. Koordynacja nastąpiła nie w drodze wiążących postanowień umownych lub innych działań prawnych, ale przez faktyczne działania poprzedzone ustaleniami dokonanymi między Spółką i jej dystrybutorami. ROYAL powiadomił swoich dystrybutorów, iż od lipca 2010 produkty linii „veterinary diet” winny być sprzedawane jedynie lekarzom weterynarii i to tylko tym, którzy nie prowadzą sprzedaży tych produktów za pośrednictwem sklepów internetowych. Potwierdzeniem takich działań ROYAL jest pismo Spółki z dnia 30.07.2010 r. skierowane do przedsiębiorcy P. J. Kuchniapupila.pl prowadzącego sklep internetowy, gdzie znalazło się oświadczenie ROYAL, iż „*diety weterynaryjne [produkty linii „veterinary diet” – przyp. UOKiK] są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych*” (dowód: k. 256w).

Dodatkowo ROYAL w toku prowadzonego przez Prezesa UOKiK postępowania we wrześniu i grudniu 2010 r. przedstawiła swoje stanowisko w sprawie zasad dystrybucji produktów linii „veterinary diet”, wskazując, iż lekarze weterynarii są jedynymi osobami, których profil kształcenia oraz wiedza praktyczna dają rękojmię prawidłowego rozprowadzania danej diety. Wskazała we wrześniu 2010 r., iż „*Zadaniem współpracujących Dystrybutorów jest zapewnienie jak najszybszych dostaw do wszystkich Zakładów Leczniczych dla Zwierząt*”.

Spółka stanęła na stanowisku w grudniu 2010 r., iż technicy weterynarii i zootechnicy (nawet ze specjalnością dietetyka) mają ograniczone kompetencje i nie dają pewności właściwego doboru karmy (dowód: pismo z dnia 3.09.2010r. wraz z załącznikami – część jawna k. 46 w i 16.12.2010 r. 303 – 307w), a co za tym idzie nie powinni prowadzić sprzedaży tego rodzaju karmy.

Ponadto, jak oświadczył KAR-MA K. K. Z. sp. j. w Starych Babicach pod koniec czerwca 2010 r. składając zamówienie na produkty linii „veterinary diet” odmówiono mu sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Został poinformowany przez dystrybutorów ROYAL, którymi byli zgodnie z oświadczeniem przedsiębiorcy PARYS i KOLME, że „*L. D. Dyrektor Generalny ROYAL przeprowadził telekonferencję z dystrybutorami, w czasie której*

*zakazał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” kontrahentom prowadzącym sprzedaż za pośrednictwem Internetu”* (dowód: pismo z dnia 23.09.2011r., k. 450a).

O fakcie, iż ROYAL określił zasady sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, czyli zawarł porozumienie dystrybucyjne, świadczą między innymi oświadczenia złożone przez strony postępowania.

ROYAL odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego potwierdziła zmianę systemu dystrybucji produktów linii „veterinary diet” od lipca 2010r. oświadczając, iż *„Spółka oraz jej Dystrybutorzy, zwracają od lipca 2010r. większą uwagę na wymóg konsultacji z lekarzem weterynarii przed stosowaniem diet weterynaryjnych”* (dowód: pismo z dnia 18.07.2011r., k. 93a – 207a). Spółka określiła zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet” również na swoich stronach internetowych, zamieszczając zapis, że *„szczegółowe informacje dotyczące diet weterynaryjnych firmy Royal Canin dostępne są wyłącznie w lecznicach weterynaryjnych”* (dowód: wydruk ze strony [www.royal-canin.pl/#/znajdz-lecznice,420/informacje](http://www.royal-canin.pl/#/znajdz-lecznice,420/informacje) z dnia 8.11.2010 r. k. 254w).

Natomiast sam PARYS stwierdził, że w zakresie produktów linii „veterinary diet” stara się ukierunkować swoją działalność na współpracę z lecznicami, podczas gdy *„w zakresie pozostałych produktów ROYAL Canin nie wiążą nas jakiegokolwiek postanowienia umowne dotyczące zakazu sprzedaży ...”* (dowód: pismo PARYS z dnia 6.09.2010r., k.144w). W lipcu 2010 r. PARYS zaprzestał współpracy handlowej z lecznicami weterynaryjnymi, które prowadziły sprzedaż produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem sklepów internetowych oraz z technikami weterynarii, czy też hurtowniami weterynaryjnymi. Wskazał, że w przypadku tych przedsiębiorców sprzedaż produktów linii „veterinary diet” odbywa się bez konsultacji z lekarzem weterynarii (dowód: pismo PARYS z dnia 28.09.2010 r., k. 192w). W okresie od 14 lipca 2010 r. do końca lipca 2010 r. PARYS odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” 12 przedsiębiorcom, którym przed lipcem 2010 r. sprzedawał te produkty (dowód: załącznik nr 4 do pisma PHU PARYS z dnia 6.09.2010r. k. 145w).

Na pytanie Prezesa UOKiK dlaczego przedsiębiorca odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” również lecznicom zwierząt (dowód: k.190 w) wyjaśnił, iż powodem jest fakt, iż *„firmy prowadzone są przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych, m.in. za pośrednictwem Internetu”* (dowód: pismo Parys z 20.09.2010 r. k.192w).

W piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS stwierdził, iż aktualnie prowadzi sprzedaż na rzecz części przedsiębiorców wskazanych w piśmie dnia 28.09.2010 r., jako tych którym odmówił sprzedaży w lipcu 2010 r. Jako dowód przedłożył kopie faktur. Jak wynika z analizy faktur, przedstawionej szczegółowo dla każdego przedsiębiorcy w opisie stanu faktycznego niniejszej decyzji, zamówienia realizowane na rzecz tych przedsiębiorców znacząco zmalały (nawet do 50% i więcej).

Z częścią przedsiębiorców, tj. Krak-Vet s.c., Polvet Healthcare T. sp. j., Przychodnia Weterynaryjna Chiron, Dieta-Karma, Eskulap Hurtownia weterynaryjno-Zoologiczna, PPH Eskulap, Prima, PGWET, z którymi współpraca została zaprzestana w lipcu 2010 r. nie została podjęta po tej dacie ponieważ, jak wskazał PARYS *„nie zdecydowali się na wprowadzenie jakiegokolwiek kontroli uprzedniej konsultacji z lekarzem weterynarii”* (dowód: k.327). Należy zauważyć, iż część z w/w przedsiębiorców prowadzi gabinety weterynaryjne, czy wręcz kliniki weterynaryjne (np. Krak-Vet, Polvet Healthcare T.sp. j., Przychodnia Weterynaryjna Chiron), a co za tym idzie są to fachowcy posiadający w ocenie ROYAL odpowiednią wiedzę specjalistyczną, a w ocenie PARYS nie zapewniali nadzoru weterynaryjnego w przypadku sprzedaży produktów linii „veterinary diet”.

Prezes UOKiK skierował w toku prowadzonego postępowania zapytanie do wszystkich 12 przedsiębiorców wskazanych przez PARYS w piśmie z 28.09.2010 r. czy, kiedy i z jakiego powodu PARYS odmówił im sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Wszyscy przedsiębiorcy potwierdzili fakt, iż PARYS oświadczył, iż zaprzestaje z nimi współpracy w związku z prowadzeniem sprzedaży przez Internet. Odpowiedzi przedsiębiorców zostały zacytowane w opisie stanu faktycznego przedmiotowej decyzji.

W dniu 18.09.2013 r. PARYS zmienił treść swojego oświadczenia w stosunku do oświadczeń z roku 2010 i 2011 i wskazał, iż w okresie czerwca-września 2010 r. miało miejsce spotkanie z przedsiębiorcami, na rzecz których zaprzestano sprzedaży w lipcu 2010 r. i nie wznowiono po tej dacie, na którym poinformowano ich, że produkty linii „veterinary diet” powinny być sprzedawane opiekunom psów i kotów po konsultacji z lekarzem weterynarii, i że w związku z powyższym oczekuje się, aby każdy klient nabywający te produkty zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów - sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii.

Przedłożone jako załącznik do w/w pisma faktury potwierdzają fakty wskazane w oświadczeniach złożonych przez kontrahentów PARYS, w stosunku do których zaprzestano czasowo współpracy w lipcu 2010 r. Obrazują one, iż po lipcu 2010 r. nie wznowiono współpracy z przedsiębiorcami niebędącymi gabinetami weterynaryjnymi. Jak oświadczył PARYS nie wznowiono z nimi współpracy ponieważ nie złożyli oni zobowiązania, iż każdy ich klient nabywający produkty linii „veterinary diet” zapewni, że w jego przypadku oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii.

BAYLEG wskazał, że zgodnie z zaleceniami producenta sprzedaż produktów linii „veterinary diet” powinna odbywać się przy zapewnieniu konsultacji z lekarzem weterynarii. Jak podniósł dystrybutor *„brak unormowań prawnych dotyczących dystrybucji diet weterynaryjnych wcale nie oznacza, że ich producent nie może narzucać określonych zasad”*, ponownie wskazując, że ROYAL ustalił ze swoimi dystrybutorami zasady sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Dystrybutor ten uznał, że *„czym innym jest zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję, czym innym jest ustalanie zasad sprzedaży opartych na specyfice produktu, która wymusza obowiązek konsultacji z lekarzem weterynarii”* (dowód: pismo z dnia 08.07.2011r. k. 42a – 51a).

W piśmie z 09.12.2010 r. BAYLEG stwierdził, iż 90% jego obrotów generują lecznicze zakłady weterynaryjne. Również w przypadku produktów linii „veterinary diet” największymi odbiorcami są gabinety weterynaryjne. Jak wskazał BAYLEG *„sprzedawcami detalicznymi tej grupy produktów są w przeważającej mierze lekarze weterynarii, których wiedza kliniczna o pacjencie oraz wiedza w zakresie żywienia gwarantuje sukces w zastosowaniu tych karm, a w związku z tym powtarzalność zakupów na czym nam najbardziej zależy. Nie stosujemy jakichkolwiek kryteriów wykluczających określonych sprzedawców detalicznych, a jedynie zwracamy uwagę na konieczność dostosowania metody sprzedaży do wymogu konsultacji z lekarzem weterynarii przed zakupem karmy”* (dowód: k.292-293 w).

Na wezwanie Prezesa UOKiK o przedłożenie faktur obrazujących, iż w okresie sierpień-grudzień 2010 r. przedsiębiorca ten prowadził sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz innych przedsiębiorców niż gabinety weterynaryjne (dowód: k.426 w) BAYLEG w dniu 30.12.2010 r. oświadczył, iż *„we wskazanym okresie nie prowadziliśmy sprzedaży do innych niż wymienione wyspecjalizowane zakłady lecznicze podmiotów (...) nie zgłosił się do nas żaden podmiot, nie będący wyspecjalizowanym zakładem leczniczym, który zgłosiłby formalnie chęć dystrybucji karm weterynaryjnych Royal Canin z zachowaniem*

wymogu konsultacji z lekarzem weterynarii przed zakupem karmy weterynaryjnej” (dowód: k.466).

W dniu 17.09.2013 r. BAYLEG oświadczył, iż prowadził sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz wszystkich przedsiębiorców, którzy na bieżąco regulowali płatności. Jako przypadek odmowy sprzedaży został wskazany lekarz weterynarii, którego przedsiębiorca Klinika Weterynaryjna w Mikołowie wskazał jako przykład, iż w lecie 2010 r. odmówiono mu dostawy wskazując, że jej wielkość stanowi dowód na to, iż dostawa jest dla sklepu internetowego. Udokumentowana przez BAYLEG odmowa sprzedaży dotyczyła natomiast przelomu stycznia i lutego 2011 r., a wskazane opóźnienia w regulowaniu należności dotyczą października 2010 r., a nie lata 2010 r., na jaką to datę wskazywał przedsiębiorca Klinika Weterynaryjna w Mikołowie. Co za tym idzie dokumenty przedłożone przez BAYLEG nie stoją w sprzeczności z oświadczeniem kliniki weterynaryjnej w Mikołowie.

Royal-Serwis również potwierdził okoliczność, iż ROYAL ustalił zasady sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez dystrybutorów na rzecz ich kontrahentów. Stwierdził bowiem, że *„Nasi klienci doskonale rozumieją zalecenia Royal Canin, aby sprzedaż diet weterynaryjnych była prowadzona przy ich odsprzedaży opiekunom psów i kotów”* i sam stosując te metody *„wprowadziliśmy szczególne zasady dystrybucji tych diet”* (dowód: pismo z dnia 07.07.2011r. k. 52a – 62a).

Royal-Serwis w dniu 22.12.2010 r. został wezwany przez Prezesa UOKiK do wyjaśnienia, czy sprzedaż hurtową prowadzi dla wszystkich odbiorców zainteresowanych ich zakupem, czy też grono odbiorców jest w jakiś sposób ograniczone. Jeżeli grono odbiorców było ograniczone należało szczegółowo określić od kiedy ma miejsce to ograniczenie, jakie są kryteria ograniczenia, czy jest to samodzielna decyzja Royal-Serwis (dowód: k.422-423 w).

Odpowiadając na wezwanie Royal-Serwis oświadczył, iż produkty linii „veterinary diet” sprzedaje *„wszystkim podmiotom dającym rękojmię sprzedaży odbiorcom końcowym przestrzegającym standardu konsultacji z lekarzem weterynarii przed zastosowaniem karmy. (...) Klienci nasi to lecznice weterynaryjne i lekarze weterynarii prowadzący lecznice (...). Duża wiedza specjalistyczna, profesjonalizm i doświadczenie lekarzy weterynarii oraz wyposażenie lecznic są dostatecznym gwarantem właściwej opieki nad zwierzętami, która sprowadza się między innymi do stosowania odpowiednich karm weterynaryjnych”* (dowód: pismo Royal-Serwis z 05.01.2011 r. k.509).

W związku z powyższym w dniu 20.01.2011 r. Royal-Serwis został (dowód:k.552) wezwany do:

- wskazania, czy jedynymi nabywającymi produktów linii „veterinary diet” są lecznice i lekarze weterynarii,
- wyjaśnienia, czy produkty linii „veterinary diet” może w Royal-Serwis nabyć każda hurtownia zoologiczna, sklep zoologiczny, hurtownia farmaceutyczna produktów leczniczych weterynaryjnych, pod warunkiem zobowiązania się do nadzoru przestrzegania zasady konsultacji z lekarzem weterynarii przed zastosowaniem karmy, czy też grono odbiorców tych produktów zostało ograniczone do lecznic i lekarzy weterynarii. Jeżeli grono odbiorców zostało ograniczone należy wskazać powód takiego ograniczenia i datę od jakiej to ograniczenie nastąpiło,
- podania, czy możliwy jest zakup produktów linii „veterinary diet” przez lecznice i lekarzy weterynarii, którzy równocześnie prowadzą sklep internetowy. Jeżeli taki zakup jest niemożliwy należy wyjaśnić przyczynę.

W piśmie otrzymanym w dniu 14.02.2013 r. Royal-Serwis potwierdził, iż w jego przypadku jedynymi nabywającymi produktów linii „veterinary diet” są lecznice i lekarze weterynarii.

Jak wskazał mogliby być również inni przedsiębiorcy pod warunkiem zapewnienia, że sposób dalszej dystrybucji zostanie tak zorganizowany, iż produkty te będą podawane zwierzętom po konsultacji z lekarzem weterynarii (dowód: k. 625 w).

W dniu 16.09.2013 r. Royal-Serwis podniósł, iż nie ograniczał dostaw dla przedsiębiorców prowadzących sprzedaż przez Internet. Jako dowód przedłożył kopie faktur przedsiębiorców posiadających strony Internetowe, które to informacje zostały już przekazane przez tego przedsiębiorcę na wcześniejszych etapach postępowania. Wówczas to Prezes UOKiK wystosował do podanych przykładowych 10 kontrahentów: „Wyżny – [www.Lecznicawyżny.pl](http://www.Lecznicawyżny.pl) – Bydgoszcz, Animal Car – <http://animal.bydgoszcz.pl> – Bydgoszcz, Przylesie – [www.przylesie-vet.pl](http://www.przylesie-vet.pl) – Bydgoszcz, Nad Brdą – [przychodnia-nadbrda.bydgoszcz.eu](http://przychodnia-nadbrda.bydgoszcz.eu) – Bydgoszcz, VET-Med. – [www.vet-med.pl](http://www.vet-med.pl) – Toruń, G. – [www.Lecznicasompolno.pl](http://www.Lecznicasompolno.pl) – Sompolno, Wera – [www.weterynaria-torun.pl](http://www.weterynaria-torun.pl) – Toruń, Sfinks – [www.sfinks-weterynarz.pl](http://www.sfinks-weterynarz.pl) – Osielsko, Kora – [www.lecznica-kora.pl](http://www.lecznica-kora.pl) – Bydgoszcz, zapytanie, czy prowadzą oni sprzedaż za pośrednictwem Internetu. Przedsiębiorcy ci udzielili wyjaśnień, z których wynika, że wszyscy wymienieni przez Royal-Serwis przedsiębiorcy nie prowadzą sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu (dowód: pisma z dnia 02.12.2011 r. k. 569a, z dnia 07.12.2011 r. k. 608a, z dnia 13.12.2011 r. k. 617a, z dnia 02.12.2011 r. k. 600a, z dnia 09.12.2011 r. k. 611a, z dnia 10.12.2011r. k. 645a, z dnia 20.12.2011r. k. 647a, z dnia 02.12.2011 r. k. 568a, z dnia 16.01.2012 r. k. 714a, z 03.02.2012 r. k.728a).

ROYAL KENNEL natomiast stwierdził, iż zgodnie z „zasadami ustalonymi przez producenta- ROYAL Canin Polska sp. z o.o., wymaga aby diety weterynaryjne odsprzedawane były z poszanowaniem obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Prowadzimy sprzedaż diet weterynaryjnych Royal Canin do wszystkich podmiotów, które przestrzegają zasady konsultacji z lekarzem weterynarii” (dowód: pismo z dnia 14.07.2011r., k. 63a – 79a).

Jako dowód prowadzenia przez tego przedsiębiorcę sprzedaży na rzecz przedsiębiorców niebędących lekarzami weterynarii przedłożone zostały faktury dotyczące sprzedaży po 1 opakowaniu produktu linii „veterinary diet” Ośrodkowi Szkoleń Specjalistycznych Straży Granicznej, osobie fizycznej, hurtowni ogrodniczej. Mając na uwadze częstotliwość zakupów (raz do dwóch razy w roku) i ilość (jedno opakowanie) oraz fakt, że w przypadku osoby fizycznej i hurtowni zakup został udokumentowany paragonem, a nie fakturą należy domniemywać, iż zakupy te zostały dokonane na potrzeby własne nabywców i nie stanowiły konkurencji dla sprzedaży prowadzonej przez gabinety weterynaryjne.

ROYAL KENNEL wskazał ponadto, iż prowadzi sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz gabinetów weterynaryjnych prowadzących sprzedaż przez Internet, tj. BIOMEDLEK lekarz weterynarii D. C., Gabinet Weterynarii Usługi Weterynaryjne lekarz weterynarii J. O.

Jak oświadczył Przedsiębiorca D. C. w roku 2010 r. miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet” między innymi od dystrybutora ROYAL KENNEL. Otrzymał ofertę, iż produkty te zostaną mu sprzedane, jeżeli zobowiąże się do zakończenia ich sprzedaży przez Internet (dowód: pismo z dnia 23.12.2011r. k.652a).

Jak ustalił Prezes UOKiK na podstawie analizy zestawienia faktur wystawionych temu przedsiębiorcy przez ROYAL KENNEL przerwa w sprzedaży na rzecz tego przedsiębiorcy miała miejsce w okresie od 20.07.2010 r. do 06.08.2010 r. Przy czym skrajne faktury opiewają na wartość znacząco odbiegającą od wartości innych faktur – przedział od 28-70 zł w przypadku innych zakupów na kilkaset złotych. Ponadto faktury wystawiane są na lekarza weterynarii i adres gabinetu weterynaryjnego, a nie sklepu internetowego.

W przypadku przedsiębiorcy J. O. oświadczył on, iż od kwietnia 2010 r. prowadzi sprzedaż produktów linii „veterinary diet” (dowód: pismo z dnia 05.12.2011 k.580).

Jak wynika z analizy przedłożonych przez ROYAL KENNEL faktur ilość i wartość sprzedaży dla tego przedsiębiorcy nie wzrosła od chwili rozpoczęcia sprzedaży przez Internet, tj. od kwietnia 2010 r. Ponadto zakupy dotyczą pojedynczych opakowań danego produktu, a faktury opiewają na jedną do nieprzekraczającej pięciu ilości pozycji. Faktury wystawiane są nie na sklep, a na Gabinet Weterynaryjny Usługi Weterynaryjne lekarz weterynarii.

Jak ustalił Prezes UOKiK na podstawie analizy strony internetowej [http://www.psidoktor.pl/weterynarz\\_szczecin/karmy/diety-royal-canin-dla-psow/](http://www.psidoktor.pl/weterynarz_szczecin/karmy/diety-royal-canin-dla-psow/) przedsiębiorca ten nie jest profesjonalnym sklepem internetowym, ale gabinetem weterynaryjnym prowadzącym sprzedaż jedynie produktów linii „veterinary diet” i karm dla psów i kotów produkcji Royal Canin i to tylko na terenie Szczecina i najbliższych okolic.

W ocenie Prezesa UOKiK mając na uwadze:

- datę uruchomienia sprzedaży internetowej,
- zasady wystawiania faktur na gabinet weterynaryjny,
- wielkości zakupów dokonywanych przez tego przedsiębiorcę i brak ich zmiany po uruchomieniu sprzedaży internetowej,
- obszar działania

trudno mówić o działaniu tego przedsiębiorcy stanowiącym konkurencję dla gabinetów weterynaryjnych. Jak wskazywali ankietowani przedsiębiorcy to wielkość zamówień powodowała, iż dystrybutorzy ROYAL weryfikowali, czy dany weterynarz nie prowadzi sprzedaży przez Internet.

Wcześniej, bo na etapie prowadzenia postępowania wyjaśniającego Prezes UOKiK wezwał ROYAL KENNEL do wyjaśnienia (dowód k.424-425), czy prowadzi sprzedaż hurtową produktów linii „veterinary diet” dla wszystkich odbiorców zainteresowanych ich zakupem, czy też grono odbiorców jest w jakiś sposób ograniczone.

W odpowiedzi ROYAL KENNEL oświadczył, iż produkty linii „veterinary diet” sprzedaje tym odbiorcom, którzy mogą udokumentować ich sprzedaż po konsultacji z lekarzem weterynarii i pod jego kontrolą (dowód: pismo z dnia 02.02.2011 r.).

KOLME w piśmie z dnia 07.07.2011 r. wskazał, iż ze względu na profil jego działalności klientami są zakłady lecznicze dla zwierząt. Wśród klientów są lecznice, które prowadzą sprzedaż produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu. Jak wyjaśnił przedsiębiorca wszyscy zgłaszający się klienci są informowani, że warunkiem sprzedaży jest zapewnienie przy dalszej sprzedaży wypełnienia obowiązku wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Z dotychczasowych klientów tego przedsiębiorcy jedynie kuchniapupila.pl nie chciała zgodzić się z takim warunkiem sprzedaży (dowód: k.29-41).

KOLME wskazał listę przedsiębiorców, którzy prowadzą sprzedaż internetową, a którym nie wstrzymano dostaw produktów linii „veterinary diet”.

Jak oświadczyli wskazani przez KOLME przedsiębiorcy na wezwanie Prezesa UOKiK :

- Przychodnia Weterynaryjna „Dla Psa i Kota” w Warszawie od kwietnia 2009 r. prowadziła przychodnię weterynaryjną, a od października 2009 r. dodatkowo sklep internetowy, którego działalność musiała zawiesić. Od lipca 2010 r. KOLME odmawiała sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w związku z ich sprzedażą w sklepie internetowym. Przedsiębiorca próbował dokonywać zakupu tych produktów u innych dystrybutorów ROYAL, ale bezskutecznie. KOLME natomiast stwierdziła, że dopóki Przychodnia będzie posiadać produkty linii „veterinary diet” w ofercie



internetowej nie będzie realizować dostaw dla niego bez względu na kanał jego dalszej dystrybucji oraz bez względu na formę płatności (dowód: pismo z dnia 07.12.2011 r., k. 609a – 610a);

- przedsiębiorca działający pod firmą ZOO-VET I. B. w Warszawie jesienią 2010 miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem dystrybutora KOLME. Został poinformowany telefonicznie, że w związku z prowadzeniem sprzedaży tych produktów za pośrednictwem sklepu internetowego nie zostanie zrealizowane zamówienie. Do dnia usunięcia z oferty internetowej ostatniego produktu linii „veterinary diet” dostawy nie były realizowane, a po usunięciu zostały niezwłocznie wznowione (dowód: pismo z dnia 05.12.2011 r., k. 579a);
- Lecznica Weterynaryjna ZOOCENTRUM K. w Otwocku została poinformowana przez KOLME w lecie 2010 r., iż w związku z decyzją ROYAL nie może sprzedawać produktów linii „veterinary diet” ani w celu sprzedaży stacjonarnej, ani internetowej do czasu wycofania tych produktów z oferty internetowej. Po usunięciu produktów linii „veterinary diet” ze sklepu internetowego dostawy dla celów sprzedaży w gabinecie weterynaryjnym zostały natychmiast przywrócone (dowód: pismo z dnia 10.12.2011 r., k.646a);
- Przedsiębiorca K. T. wykonująca działalność gospodarczą pod firmą Prywatna Praktyka Weterynaryjna K. T. w Warszawie na początku 2011r. miał problemy z zakupem produktów linii „veterinary diet” w hurtowni KOLME. Został poinformowany przez KOLME, że decyzją producenta sprzedaż produktów linii „veterinary diet” jest możliwa jedynie w przychodni weterynaryjnej bez możliwości sprzedaży w sklepie internetowym. Przedsiębiorca został odesłany do przedstawiciela ROYAL, który wyjaśnił, że aktualnie taka jest polityka Spółki. Po zaprzestaniu sprzedaży przez Internet w marcu 2011 r. zwrócił się do ROYAL z zapytaniem za pośrednictwem poczty elektronicznej, w jaki sposób Spółka zamierza dalej regulować czy kontrolować rynek internetowy i co dalej w zakresie sprzedaży internetowej karm leczniczych? W dniu 15.03.2011r. Dyrektor Sprzedaży ROYAL P. O. odpowiedział, iż sugestie zawarte w e-mailu przedsiębiorcy są niezgodne z prawdą i godzą w dobre imię spółki, a także w renomę marki Royal Canin. Stwierdził, że nie ma przeszkód, aby lecznica prowadząca sprzedaż internetową miała w swojej ofercie produkty linii „veterinary diet” jednak *„sprzedaż musi odbywać się w taki sposób, który uwzględnia konieczność wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii oraz pozwala na stałą kontrolę, czy sprzedawana dieta jest najbardziej odpowiednia”* (dowód: pismo z dnia 20.12.2011 r., k. 654a-655a, e-mail Dyrektora Sprzedaży z dnia 15.03.2011 r., k. 656a).
- Przedsiębiorcy A. S. prowadzącej Gabinet Weterynaryjny Vitae VET w Warszawie dystrybutor KOLME w roku 2010 odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując jako powód sprzedaż za pośrednictwem sklepu internetowego (dowód: pismo z dnia 15.12.2011 r., k.663a);
- Lecznica dla Zwierząt „FRIGILLA” w Serocku została poinformowana przez dystrybutora KOLME latem 2010 r., że ROYAL podjęła decyzję w zakresie zakazu sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet. Produkty te według przekazanej informacji miały być dostępne jedynie w lecznicy (dowód: pismo z dnia 01.01.2012 r., k. 679a – 681a);
- KAR-MA K. K. Z. sp. j. w Starych Babicach prowadził sprzedaż produktów linii „veterinary diet” poprzez sklep internetowy od lutego 2009 r. W pierwszej połowie

2010 r. głównym dostawcą tych produktów był PHU PARYS, a pomocniczym KOLME. Pod koniec czerwca 2010 r. składając zamówienie na produkty linii „veterinary diet” temu przedsiębiorcy odmówiono sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Został poinformowany przez dystrybutorów ROYAL, że L. D. Dyrektor Generalny ROYAL przeprowadził telekonferencję z dystrybutorami, w czasie której zakazał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” kontrahentom prowadzącym sprzedaż za pośrednictwem Internetu. Po czerwcu 2010 r. dystrybutorzy KOLME i PHU PARYS odmawiali sprzedaży KAR-MA K. K. Z. sp. j. produktów linii „veterinary diet”. Nieoficjalnie wskazali, że sprzedaż może zostać wznowiona po zaprzestaniu oferowania tych produktów w sprzedaży internetowej. Jak oświadczył ten przedsiębiorca w wyniku działań ROYAL i jej dystrybutorów poniósł duże straty finansowe (dowód: pismo z dnia 23.09.2011 r., k. 450a).

Tak więc wszyscy przedsiębiorcy wskazani przez KOLME jako prowadzący sprzedaż za pośrednictwem Internetu, którym nie wstrzymano dostaw w lecie 2010 r. zaprzeczyli oświadczeniu KOLME wskazując na trudności w zaopatrzeniu. Część z nich wstrzymała sprzedaż internetową co spowodowało, że KOLME wznowiło dostawy.

Ponadto jak wynika z analizy faktur przedłożonych przez KOLME jako dowód, iż sprzedaż dla w/w przedsiębiorców nie została wstrzymana – co zostało szczegółowo omówione w stanie faktycznym niniejszej decyzji – od połowy lipca do sierpnia 2010 r. brak jest faktur dokumentujących regularną sprzedaż dla tych przedsiębiorców. Dodatkowo faktury dotyczą mniejszej ilości produktów i pojedynczych sztuk danej pozycji oraz wystawiane są na gabinety weterynaryjne, co wskazuje, iż zakupy dokonywane były na potrzeby własne gabinetów weterynaryjnych, a nie na zakrojoną na szeroką skalę sprzedaż internetową.

Prezes UOKiK oceniając działania tego przedsiębiorcy zwrócił uwagę, iż w piśmie z dnia 20.12.2010 r. KOLME stwierdził, iż *„Wszystkie karmy weterynaryjne sprzedajemy wyłącznie specjalistom z zakresu weterynarii”* (dowód: k.450). Ponadto przedsiębiorca ten wskazał, iż *„odmowa sprzedaży karm weterynaryjnych Royal Canin przez naszą firmę mogłaby mieć miejsce w stosunku do hurtowni leków weterynaryjnych, które nie chciałyby zgodzić się na przestrzeganie standardów dystrybucji diet weterynaryjnych. Przykładem byłaby sytuacja kiedy hurtownia nie złożyłaby zapewnienia ani w żaden inny sposób nie potwierdziłaby, że karmy weterynaryjne Royal Canin będą sprzedawane wyłącznie tym dystrybutorom detalicznym, którzy zapewnią, że będą one podawane psom i kotom wyłącznie po konsultacji z lekarzem weterynarii”*

Potwierdzeniem skoordynowanych działań ROYAL i jej dystrybutorów jest również treść petycji z dnia 03.09.2010 r. zamieszczonej w Internecie, której adresatem była Spółka. Autor petycji wprost stwierdza, że *„z zaskoczeniem przyjęliśmy informację, że karmy lecznicze firmy Royal Canin Veterinary Diets dla kotów i psów zostały wycofane ze sprzedaży w polskich sklepach internetowych. Chcieliśmy Państwa prosić o rozważenie przywrócenia opcji zakupu karm leczniczych w sklepach internetowych, a nie wyłącznie za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych (...)”* Odpowiadając na powyższą petycję ROYAL w mailu oświadczyła *„Gwarantujemy skuteczność i bezpieczeństwo diet weterynaryjnych Royal Canin jedynie wtedy, gdy są sprzedawane w stacjonarnych lecznicach weterynaryjnych, przez lekarzy weterynarii, po uprzedniej profesjonalnej diagnozie weterynaryjnej.”* (dowód: k.273w – 275w).

Ponadto informacje o skoordynowanych działaniach ROYAL i jej dystrybutorów powodujących problemy z nabyciem przez hodowców/opiekunów w tym przypadku kotów produktów linii „veterinary diet” w sklepach zoologicznych i przez Internet pojawiły się na

forum dyskusyjnym - miau.pl już w dniu 10.08.2010 r. (dowód: <http://forum.miau.pl/viewtopic.php?p=6291973>).

Na w/w stronie internetowej w dniu 10.08.2010 r. znalazł się ponadto cytat ze strony sklepu internetowego E KARMY:

*„Uprzejmie informujemy iż w związku z nową polityką sprzedaży firmy Royal Canin dotyczącą wycofania diet weterynaryjnych ze sprzedaży w Internecie byliśmy zmuszeni wycofać ofertę diet weterynaryjnych Royal Canin z Internetu.*

*Nowa polityka sprzedaży zakłada, iż sklepy internetowe nie mogą sprzedawać karm weterynaryjnych nawet jeśli Sklep, tak jak ma to miejsce w naszym sklepie, jest prowadzony przez lekarza weterynarii .*

*Nowa polityka sprzedaży RC zakłada iż diety powinny być kupowane u lekarza weterynarii po cenach sugerowanych (czyli zdecydowanie wyższych )”.*

Informację na temat ograniczenia sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych produkcji ROYAL Canin można było znaleźć we wrześniu 2010 r. również na stronie telewizji TVN (dowód: <http://kontakt24.tvn24.pl/arttykul,dlaczego-firma-royal-canin-wycofala-karmy-lecznicze-ze-sklepow-internetowych,57250.html>):

*„Dlaczego firma Royal Canin wycofała karmy lecznicze ze sklepów internetowych?*

*Z zaskoczeniem i przykrością przyjęliśmy informację, że karmy lecznicze firmy Royal Canin Veterinary Diets dla kotów i psów zostały wycofane ze sprzedaży w polskich sklepach internetowych.*

*Chcielibyśmy Państwa prosić o rozważenie przywrócenia opcji zakupu karm leczniczych w sklepach internetowych, a niewyłącznie za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych.*

Dystrybutorzy ROYAL, na nakaz ze strony Spółki, w jednym terminie wyrazili swoją intencję ograniczenia zakresu podmiotowego obrotu produktami linii „veterinary diet” wyłącznie do gabinetów weterynaryjnych i to nieprowadzących sprzedaży internetowej. Potwierdzeniem zsynchronizowanych, jednakowych zachowań dystrybutorów ROYAL są oświadczenia przedsiębiorców działających na różnych szczeblach obrotu, którzy zajmowali się sprzedażą produktów linii „veterinary diet” przed lipcem 2010 r.

Jak wskazał jeden z Zawiadamiających praktyka polegająca na sprzedaży produktów linii „veterinary diet” została wprowadzona na obszarze całego kraju. W jego przypadku dostawcą produktów linii „veterinary diet” był dystrybutor PHU PARYS (dowód: pismo Krak-Vet s.c. M. B., J. O., k.2w).

Zmianę zasad obrotu produktami linii „veterinary diet” od połowy roku 2010 potwierdzili przedsiębiorcy będący kontrahentami dystrybutorów ROYAL, którzy wskazali równocześnie na brak dokumentów na okoliczność zmiany zasad dystrybucji ze względu na fakt, iż na zapytania dotyczące możliwości zakupu produktów linii „veterinary diet” otrzymywali odmowę sprzedaży jedynie podczas rozmów telefonicznych lub podczas bezpośrednich spotkań z przedstawicielami dystrybutorów. Nawet na ich prośby o przekazanie drogą e-mailową wyjaśnień dotyczących odmowy sprzedaży przedsiębiorcy ci otrzymywali jedynie odpowiedzi telefoniczne (dowód: e-maile TOFI-VET z 17.10.2011r. k. 468a – 470a, pisma KAR-MA K. K. Z. sp. j. z dnia 23.09.2011r. k.450a – 460a, ZOO-VET I. B. z dnia 5.12.2011r., k. 579a, PROAL P. U. z dnia 7.12.2011r., k. 607a, ELKA-VET z dnia z 31.10.2012 r. k. 845a, P.W. Pol-Vet sp. z o.o. z dnia 14.12.2012r. k. 938a – 939a, Przychodni Weterynaryjnej Animals-Vet L. G. z dnia 14.12.2012r. k. 940a, PRIMA A. T. z dnia 28.12.2012 r., k.970a ).

W przypadku POLVET HEALTHCARE T. sp. j. PHU PARYS odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Pracownik dystrybutora w rozmowie telefonicznej zagroził

przedsiębiorcom, że nastąpi zaprzestanie sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, jeżeli nie zostanie wstrzymana sprzedaż karm przez Internet (dowód: pismo T. wraz z e-mailami od PHU PARYS, k. 204w – 212w).

Przychodni dla Zwierząt ANIMALS-VAT dystrybutor ten odmówił sprzedaży informując, że zaprzestanie realizacji dostaw, jeżeli przedsiębiorca ten nie zaprzestanie sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w Internecie. Ponieważ ANIMALS-VAT zaprzestał sprzedaży internetowej przywrócono dostawy (dowód: pismo ANIMALS-VAT z dnia 10.11.2010r., k. 213w -214w).

Natomiast Przychodnia Weterynaryjna CHIRON T. W. wskazała, że *„przed lipcem 2010 r. nie mieliśmy żadnych trudności z zakupem karm weterynaryjnych [produktów linii „veterinary diet” – przyp. UOKiK] Royal Canin w firmie Parys, nie były też zgłaszane do nas żadne uwagi co do sposobów sprzedaży tych karm. Przedstawiciel firmy Parys poinformował nas, iż odmowa sprzedaży karm weterynaryjnych Royal Canin wynika z faktu iż sprzedajemy je przez Internet”* (dowód: pismo z dnia 30.11.2010r., k. 287w)

Przedsiębiorca wykonujący działalność pod firmą P. J. - Kuchniapupila.pl wskazał, iż chcąc zakupić produkty linii „veterinary diet” u KOLME otrzymał informację, że zgodnie z narzuconą przez ROYAL praktyką produktów tych nie można sprzedawać za pośrednictwem zoologicznych sklepów internetowych, mimo braku takiego ustawowego zakazu. P. J. - Kuchniapupila.pl stwierdził ponadto, że produkty linii „veterinary diet” mogą być kupowane przez lecznice weterynaryjne, co ogranicza dostęp do tego produktu zoologicznym sklepom internetowym. Zgodnie z informacjami posiadanymi przez tego przedsiębiorcę w stosunku do lecznic weterynaryjnych, które podjęły współpracę ze sklepami internetowymi zostały wyciągnięte konsekwencje w postaci zakazu sprzedaży. (dowód: pismo z dnia 8.11.2010r., k. 228w – 235w)

W świetle wyjaśnień POLVET HEALTHCARE T. sp. j. również BAYLEG stosuje kryteria wykluczające sprzedawców detalicznych. POLVET HEALTHCARE T. sp. j. oświadczył, że *„nie jest prawdą, że nie stosuje ograniczeń ilościowych sprzedaży do podmiotów detalicznych – wedle samej wielkości zamówienia domyślając się, że towar jest przeznaczony do sklepu internetowego – przedstawiciele BAJLEGu odmawiali nam sprzedaży”* (dowód: pismo z dnia 26.01.2010r. k. 564w – 565w). Powyższe działania dystrybutorów potwierdzają także inni przedsiębiorcy.

W przypadku przedsiębiorcy działającego pod firmą Agrowet D. B., ROYAL za pośrednictwem swoich dystrybutorów zabroniła sprzedaży produktów linii „veterinary diet” dla tego przedsiębiorcy w związku ze stosowaniem zbyt niskich cen w sprzedaży internetowej, mimo, że prowadzi on gabinet weterynaryjny. Działania takie - według tego przedsiębiorcy - Spółka ze swoimi dystrybutorami przeprowadziła wobec wielu przedsiębiorców stosujących niskie ceny w sprzedaży internetowej (dowód: pismo z dnia 22.09.2011r. k. 397a – 398a).

Dotyczyło to także przedsiębiorcy Kar-Gowet w Warszawie, który nie oferował w sprzedaży internetowej produktów linii „veterinary diet” ponieważ dystrybutor ROYAL, tj. KOLME odmówił mu sprzedaży tych produktów podając jako powód prowadzenie sprzedaży w Internecie (dowód: pismo z dnia 04.11.2011 r. k. 492a – 493a).

Przedsiębiorca działający pod firma ZOO-VET I. B. w Warszawie jesienią 2010 r. miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem dystrybutora KOLME, który poinformował go telefonicznie, że w związku z prowadzeniem sprzedaży tych produktów za pośrednictwem sklepu internetowego nie zostanie zrealizowane zamówienie. Do dnia usunięcia z oferty internetowej ostatniego produktu linii „veterinary diet” dostawy nie były realizowane (dowód: pismo z dnia 05.12.2011 r. k.579a).

Podobne działanie KOLME podjęło w stosunku do Przychodni Weterynaryjnej „Dla Psa i Kota” w Warszawie, która od kwietnia 2009 r. prowadziła przychodnię weterynaryjną, a

od października 2009 r. dodatkowo sklep internetowy, którego działalność musiała zawiesić. Od lipca 2010r. KOLME odmawiał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w związku z ich sprzedażą w sklepie Internetowym. Przedsiębiorca próbował bezskutecznie dokonywać zakupu tych produktów u innych dystrybutorów ROYAL. KOLME natomiast stwierdził, że dopóki przedsiębiorca będzie posiadać produkty linii „veterinary diet” w ofercie internetowej dostawy dla niego nie będą realizowane, bez względu na formę płatności (dowód: pismo z dnia 07.12.2011r. k. 609a – 610a).

W przypadku przedsiębiorcy działającego pod firmą Usługi Weterynaryjne R. M. w Łodzi pracownik KOLME przybył do niego i zażądał natychmiastowego zamknięcia aukcji internetowych pod rygorem zaprzestania dostaw przez KOLME i innych dystrybutorów ROYAL produktów linii „veterinary diet”. Przedsiębiorca otrzymał kilka dni na zamknięcie aukcji. Pracownik KOLME działania swoje uzasadnił tym, że „*take dostaliśmy rozporządzenie z Royal Canin. Jeśli nie zamkniecie sprzedaży internetowej nikt (w sensie - żaden dystrybutor) Wam w Polsce diety Royal nie sprzeda. Diety Royal mają być dostępne wyłącznie w lecznicach weterynaryjnych*” (dowód: pismo z dnia 19.12.2011r. k.620a – 622a).

Również Lecznica Weterynaryjna ZOOCENTRUM K. w Otwocku została poinformowana w lecie 2010r. przez KOLME, że w związku z decyzją ROYAL nie może sprzedawać produktów linii „veterinary diet” ani w celu sprzedaży stacjonarnej, ani internetowej do czasu wycofania tych produktów z oferty internetowej. Po usunięciu produktów linii „veterinary diet” ze sklepu internetowego dostawy dla celów sprzedaży w gabinecie weterynaryjnym zostały natychmiast przywrócone (dowód: pismo z dnia 10.12.2011 r., k. 646a).

Prywatna Praktyka Weterynaryjna K. T. w Warszawie na początku roku 2011 miała problemy z zakupem produktów linii „veterinary diet” w hurtowni KOLME. Otrzymała informację od KOLME, że decyzją producenta sprzedaż produktów linii „veterinary diet” jest możliwa jedynie w przychodni weterynaryjnej bez możliwości sprzedaży w sklepie internetowym. Przedsiębiorca został odesłany do przedstawiciela ROYAL, który wyjaśnił, że aktualnie jest taka polityka Spółki. Przedsiębiorca zaprzestał sprzedaży przez Internet (dowód: pismo z dnia 20.12.2011r., k. 254a – 255a, e-mail z dnia 15.03.2011 r. k. 656a).

Również w przypadku przedsiębiorcy działającego pod firmą PROAL P. U. we Włocławku dystrybutorzy ROYAL odmawiali mu sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, co zmusiło go do dokonywania zakupów tych produktów za pośrednictwem lekarzy weterynarii (dowód: pismo z dnia 07.11.2011 r. k. 491a).

Przedsiębiorca D. C. działający pod firmą BIOMEDLEK w Gorzowie Wielkopolskim w lecie 2010 r. miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet” od dystrybutora ROYAL KENNEL. Otrzymał warunek, iż produkty te zostaną mu sprzedane, jeżeli zobowiąże się do zakończenia ich sprzedaży przez Internet (dowód: pismo z dnia 23.12.2011r. k. 652a).

Sprzedaży produktów linii „veterinary diet” KOLME odmówiło także A. S. prowadzącej Gabinet Weterynaryjny Vitae w Warszawie, Lecznicy dla Zwierząt „FRIGILLA” w Serocku uzasadniając to prowadzeniem przez nich sprzedaży tych mieszanek paszowych za pośrednictwem sklepu internetowego. Zdaniem dystrybutora produkty te są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych (dowód: pisma A. Szymanowskiej z dnia 15.12.2011r. k. 663a., Lecznicy „FRIGILLA” z dnia 1.01.2012r. k. 679a – 681a).

W przypadku Gabinetu Weterynaryjnego ELKA-VET w Katowicach PARYS w lipcu 2010 r. dwukrotnie odmówił mu sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, uzasadniając to podejrzeniem, iż zakupione produkty trafiają do sprzedaży internetowej. Ponieważ przedsiębiorca nie prowadził w roku 2010 sprzedaży internetowej, sprzedaż na rzecz tego przedsiębiorcy została przywrócona (dowód: pismo z dnia 29.12.2011r. k. 700a ).

Również przedsiębiorca PGWet sp. z o.o. w Katowicach od lipca 2010 r. nie miała możliwości nabywania produktów linii „veterinary diet” od PARYS (dowód: pismo z dnia 24.10.2012r. k. 829a ).

PH Eskulap M. F., J. M. sp. j. w Gliwicach do lipca 2010 r. zaopatrywała się w produkty linii „veterinary diet” u dystrybutora PARYS. Klientami tego przedsiębiorcy są wyłącznie gabinety weterynaryjne. Pismem z dnia 10.08.2010 r. dystrybutor poinformował go, że przyjął nowe zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet”, wg których jest ona prowadzona jedynie na rzecz lecznic weterynaryjnych. (dowód: pisma z dnia 26.10.2012r. k. 839a – 841a, PHU PARYS z dnia 10.08.2010r. k. 143w – 145w).

Podobnie P.W. Pol-Vet sp. z o. o. w Zielonkach od sierpnia 2010 r. nie mogła nabywać produktów linii „veterinary diet” od PARYS, a przedstawiciele tego dystrybutora poinformowali ją, iż nie może nabywać produktów linii „veterinary diet” nawet w przypadku wystawiania faktur na prowadzony gabinet weterynaryjny, ponieważ produkty te sprzedaje za pośrednictwem Internetu (dowód: pismo z dnia 14.12.2012r. k. 938a – 939a).

Przedsiębiorcy A. T. w Zabrze PARYS odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, informując go ustnie, że produkty linii „veterinary diet” mogą kupować jedynie lekarze weterynarii (dowód: pismo z dnia 28.12.2012r. k. 970a).

Przedsiębiorcy S. D. Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna ESKULAP w Krzeszowicach oraz Hurtownia Leków Weterynaryjnych sp. z o.o. w Toruniu poinformowali Prezesa UOKiK, że nie mogą nabywać produktów linii „veterinary diet”, ponieważ ROYAL ustaliła warunki współpracy, które wykluczyły zakup produktów linii „veterinary diet” u dystrybutorów ROYAL do dalszej odsprzedaży (dowód: pisma ESKUPLAPA z dnia 02.11.2012r. k. 844a oraz Hurtowni z dnia 02.11.2012 r. k. 847a).

Przedsiębiorca TOFI-VET S. H. w Józefowie wskazał, że sprzedaży produktów linii „veterinary diet” odmówił mu KOLME (dowód: pismo bez daty k. 227).

Natomiast Animalia.pl s.c. w Michałowicach - prowadzący sklep internetowy - oświadczył, iż od połowy lipca 2010 r. przez okres około 2 miesięcy nie prowadził sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem sklepu internetowego, ponieważ został poinformowany, że ROYAL uniemożliwia lekarzom weterynarii współpracującym ze sklepami internetowymi zakupu tych produktów. Przedsiębiorca otrzymał od Spółki odpowiedź, że produkty te powinny być sprzedawane wyłącznie w gabinetach weterynaryjnych (dowód: pismo z dnia 09.11.2012r. k. 848a).

Zarówno KAKADU sp. z o.o. w Warszawie prowadzący sklep internetowy Telekarma.pl, który prowadził sprzedaż produktów linii „veterinary diet” w swoich sklepach stacjonarnych do lipca 2010r., jak i Przychodnia Weterynaryjna Animals-Vet L. G. w Krzeszowicach zostali poinformowani przez ROYAL, że nie spełniają wymogów handlu tymi produktami ponieważ nie posiadają lecznic weterynaryjnych lub że wprowadzony został zakaz sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu (dowód: pisma KAKADU z dnia 20.11.2012r. k. 863a – 864a oraz Przychodni z dnia 14.12.2012r. k. 940a).

Hurtownia Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. w Łęczycy oświadczyła, iż nie ma w stałej ofercie produktów linii „veterinary diet” ponieważ jako odbiorca hurtowy spotyka się z odmową sprzedaży (dowód: pismo z dnia 17.12.2012r. k. 954a).

Hurtowni Leków Weterynaryjnych R. W. K. & Spółka sp. z o.o. w Toruniu inny dystrybutor, tj. Royal-Serwis odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Po odmowie sprzedaży ze strony tego dystrybutora przedsiębiorca zwrócił się do BAYLEG i również otrzymał odmowę sprzedaży (dowód: pismo z dnia 21.12.2012r. k. 960a).

W ocenie Prezesa UOKiK dowodem potwierdzającym koordynację działań Spółki i jej dystrybutorów jest okoliczność, że do dnia wszczęcia postępowania przez Prezesa

UOKiK dystrybutorzy ROYAL informowali telefonicznie lub osobiście kontrahentów, iż w związku z prowadzeniem sprzedaży internetowej lub ze względu na fakt, że nie są gabinetami weterynaryjnymi produkty linii „veterinary diet” nie będą im od lipca 2010 r. sprzedawane. Po wszczęciu postępowania antymonopolowego dystrybutorzy zmienili swoje stanowisko wskazując, że kontrahenci bez względu na szczebel obrotu na jakim działają winni nadzorować, aby produkty linii „veterinary diet” były podawane zwierzętom po konsultacji i zaleceniu lekarza weterynarii zdając sobie sprawę, że taki nadzór w jakiegokolwiek formie nad hodowcami zwierząt przez sprzedawców nie jest możliwy.

Należy dodatkowo wziąć pod uwagę, iż mimo że dystrybutorzy żądali od sprzedawców zapewnienia nadzoru nad podawaniem produktów linii „veterinary diet”, nie byli jednak w stanie odpowiedzieć - na pytanie Prezesa UOKiK – jakie formy nadzoru powinni stosować sprzedawcy aby wypełnić obowiązek nałożony na nich przez dystrybutorów.

Analizując ustalone przez ROYAL zasady obrotu produktami linii „veterinary diet”, należy zwrócić uwagę, iż określenie ich jako konieczność złożenia oświadczenia przez sprzedawcę hurtowego lub detalicznego, że produkty te będą podawane zwierzęciu pod kontrolą lekarza weterynarii, które to zasady – należy zaznaczyć - zostały wprowadzone po wszczęciu postępowania przez Prezesa UOKiK - wyklucza możliwość sprzedaży tych produktów poza gabinetami weterynaryjnymi nieprowadzącymi sprzedaży internetowej. Żaden sprzedawca nie może składać rzetelnego oświadczenia dotyczącego zasad działania osób trzecich i odpowiadać za działania osób trzecich, jakimi są jego kontrahenci. Zarówno sprzedawcy hurtowi, jak i detaliczni – bez względu na zasady sprzedaży na odległość, czy w stacjonarnej placówce handlowej – nie posiadają uprawnień do żądania złożenia przez hodowcę zwierzęcia oświadczenia, że podawanie produktów linii „veterinary diet” było konsultowane przez lekarza weterynarii. Należy pamiętać, że sprzedaż produktów linii „veterinary diet” nie wymaga okazania recepty od lekarza weterynarii, a więc weryfikacja konsultacji jest niemożliwa. Brak jest jakiegokolwiek podstawy prawnej do wyegzekwowania wymaganego przez ROYAL i jej dystrybutorów oświadczenia od osób uczestniczących w łańcuchu sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, co jest równoznaczne z wprowadzeniem przez ROYAL i jej dystrybutorów zasad sprzedaży, zgodnie z którymi sprzedaż mieszanek paszowych dietetycznych odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy/opiekuna zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów.

Należy zwrócić uwagę, iż ustawodawca w załączniku do powołanego rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych zamieścił zalecenie dokonania przed użyciem przedmiotowej mieszanki paszowej konsultacji z lekarzem weterynarii i to nie w przypadku wszystkich rodzajów mieszanek paszowych dietetycznych. Brak takiego ustawowego wymogu jest w przypadku mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów mających za zadanie zapobieganie nietolerancji składników pokarmowych, redukcję nadmiernej masy ciała. Ponadto ROYAL w ramach linii produktów „veterinary diet” wprowadziła do obrotu produkty dla zwierząt z problemami stomatologicznymi (DENTAL, ORAL) i terapię stresu (CALM), które to produkty nie są mieszankami paszowymi dietetycznymi w rozumieniu powołanego rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych, a co za tym idzie w stosunku do nich przepisy nie zalecają nawet konsultacji z lekarzem weterynarii. A również w przypadku tych produktów, ich sprzedaż – mimo braku ustawowego zalecenia konsultacji weterynaryjnej - została ograniczona do stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych.

Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż ustawodawca polski w ww. rozporządzeniu w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych, a ustawodawca europejski w rozporządzeniu 767/2009 i Dyrektywie 2008/38/WE określili bardzo szczegółowe zasady etykietowania

mieszanek paszowych dietetycznych i zasady prezentacji tych produktów, uznając, że to na hodowcy zwierzęcia ciąży obowiązek nadzoru nad właściwym podawaniem mieszanek paszowych dietetycznych. W żadnym przepisie ustawodawca nie przenosi tego obowiązku na sprzedawców któregośkolwiek szczebla obrotu.

Zgodnie z przepisami na etykietach winny znajdować się między innymi dane odnośnie składu, źródła białka, czasu stosowania i dodatkowych wymogów podawania np. zapewnienia dostępu do wody. Stosownie do zapisu pkt 17 Preambuły rozporządzenia 767/2009 etykietowanie służy celom egzekwowania oraz zapewnieniu możliwości monitorowania oraz kontroli. Ponadto etykietowanie powinno przekazywać kupującym niezbędne informacje, aby umożliwić im dokonanie optymalnego wyboru w zakresie ich potrzeb, a same informacje powinny być również jednolite, spójne, przejrzyste i zrozumiałe. Ponieważ kupujący, w szczególności hodowcy zwierząt, dokonują swoich wyborów nie tylko w punkcie sprzedaży, gdzie mogą przyjrzeć się opakowaniu paszy, wymogi dotyczące informacji podlegających etykietowaniu nie mogą obowiązywać jedynie w odniesieniu do etykiet umieszczonych na produkcie, lecz także w odniesieniu do wszelkich innych rodzajów komunikowania się.

Dodatkowo należy podnieść, że ustawodawca przewidział sprzedaż mieszanek paszowych dietetycznych z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość. Zgodnie z art. 11 ust. 3 rozporządzenia NR 767/2009 jedyny wymóg, w przypadku gdy pasze (czyli między innymi niektóre produkty linii „veterinary diet” zgodnie z tymi przepisami) są oferowane z wykorzystaniem środków porozumiewania się na odległość to, że dane szczegółowe podlegające obowiązkowemu etykietowaniu wymagane przez rozporządzenie NR 767/2009 winny figurować w materiałach towarzyszących sprzedaży wysyłkowej lub dostarczane być z wykorzystaniem innych odpowiednich środków przed zawarciem umowy na odległość. Dane szczegółowe winny być dostarczane najpóźniej w momencie dostawy paszy.

Dodatkowo należy podnieść, że ROYAL w piśmie z dnia 18.07.2011r. oświadczyła, iż grupa ROYAL Canin działająca poprzez spółki zależne funkcjonujące w poszczególnych państwach członkowskich Unii Europejskiej, prowadziła dystrybucję produktów linii „veterinary diet” na całym świecie wyłącznie poprzez zakłady lecznicze dla zwierząt, a załączone do tego pisma cytaty ze stron internetowych wskazują jedynie, że nabywcy byli informowani o konieczności konsultacji z lekarzem weterynarii (dowód: k.93-122 a).

Analiza francuskich i niemieckich stron internetowych prowadzi do wniosku, że produkty linii „veterinary diet” w tych krajach sprzedawane są przez sklepy internetowe, a nie tylko poprzez gabinety weterynaryjne stacjonarne jak twierdziła Spółka (dowód: k. 230w, 244w – 250w, 257w – 268w).

Niezależnie od analizy przedmiotowej praktyki ROYAL i jej dystrybutorów należy – w ocenie Prezesa UOKiK - wskazać na całokształt działań Spółki mających na celu ograniczenie sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wyłącznie do stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych. W ramach grupy kapitałowej ROYAL utworzona została spółka zajmująca się dystrybucją produktów Spółki, tj. ROYAL Dystrybucja. Podmiot ten rozpoczął działalność operacyjną, jako jeden z dystrybutorów produktów marki ROYAL w drugiej połowie 2010 r., czyli dokładnie w dacie, kiedy Spółka zmieniła zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet”. ROYAL Dystrybucja prowadzi politykę rabatową w zakresie sprzedaży produktów linii „veterinary diet” jedynie w stosunku do zakładów leczniczych dla zwierząt. Maksymalny poziom rabatu jaki może uzyskać zakład leczniczy to 10% od cen cennikowych (dowód: pismo ROYAL Dystrybucja z dnia 12.02.2013r., k. 1050a – 1057a).



Fakt, że ceny na produkty linii „veterinary diet” dla gabinetów weterynaryjnych są niższe niż dla innych odbiorców został potwierdzony przez ankietowanych przedsiębiorców (dowód: pisma Sznupa s.c. z dnia 27.12.2012r., k. 968, Hurtowni Leków Weterynaryjnych WETERPOL sp. z o.o. z dnia 17.12.2012r., k.954).

Jakkolwiek takie zasady sprzedaży nie wydają się pozostawać w sprzeczności z prawem konkurencji, ich przyjęcie wskazuje, iż ważnym celem podejmowanych przez ROYAL działań było uprzywilejowanie lekarzy weterynarii w stosunku do innych sprzedawców i w ten sposób zwiększyć ich zainteresowanie zalecaniem pacjentom mieszanek paszowych dietetycznych produkcji ROYAL zamiast innych producentów. Jak wskazuje materiał dowodowy zebrany w niniejszej sprawie, cel ten ROYAL realizowała również za pomocą środków niezgodnych z prawem konkurencji.

Zdaniem Prezesa UOKiK nie zasługuje na uwzględnienie stanowisko ROYAL, iż w orzecznictwie wspólnotowym wybór dystrybutora z uwagi na jego profesjonalizm oraz kwalifikacje, jako warunek ograniczający dostęp do sieci, nie narusza przepisów prawa konkurencji w przypadku gdy system wynika z właściwości produktu (vide: sprawy T-19/92, 26/76, T-88/92, 107/82, T-19/91, C-59/08, 31/80, C-171/07 i C 172/07). Na wstępie należy zwrócić uwagę, iż zasady sprzedaży produktów wskazanych w powołanym orzecznictwie nie były regulowane w aktach prawnych, jak ma to miejsce w przypadku mieszanek paszowych dietetycznych. Przepisy prawa w przypadku produktów wskazanych w orzecznictwie przez Spółkę nie normowały, że ich etykietowanie i prezentacja nie powinny wprowadzać użytkownika w błąd przez przypisywanie skutków lub cech, których nie posiadają lub przez sugerowanie, że posiadają specyficzne cechy, gdy w rzeczywistości cechy takie posiadają wszystkie podobne pasze, a taka sytuacja ma miejsce w przypadku mieszanek paszowych dietetycznych (art. 11 ust. 1 lit a i b rozporządzenia 767/2009). Ponadto przedsiębiorcy, których dotyczyły powołane wyroki tworzyli sieć dystrybucyjną od początku wprowadzenia produktu na rynek, a nie po kilku latach funkcjonowania produktu na rynku i to w okresie zbieżnym z tym, w którym weterynarze zaczęli zgłaszać swoje zarzuty, co do cen tych produktów oferowanych w Internecie.

Trudno również porównywać przepisy dotyczące prowadzenia aptek, czy też zasady użytkowania znaku towarowego przez licencjobiorcę - jak podnosił ROYAL - z zasadami sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych dla psów i kotów, przy istnieniu jedynie ustawowego zalecenia konsultacji z lekarzem weterynarii i to nałożonego jedynie na hodowcę zwierzęcia w przypadku niektórych mieszanek paszowych dietetycznych. Gdyby ustawodawca uznał, iż mieszanki paszowe dietetyczne stanowią zagrożenie dla zdrowia i życia zwierząt zastosowałby zasady sprzedaży takie jak w przypadku pasz leczniczych, co zostało opisane w stanie faktycznym, tj. sprzedaż na podstawie zlecenia lekarza weterynarii.

Sprzedaż mieszanek paszowych dietetycznych wyłącznie w gabinetach weterynaryjnych należałoby - w celu lepszego zobrazowania problemu - porównać np. do sprzedaży produktów dietetycznych dla diabetyków. Trudno sobie wyobrazić sprzedaż artykułów spożywczych dla diabetyków jedynie w gabinetach lekarskich lub żądanie od osób chorych na cukrzycę w sklepach spożywczych, czy dużych marketach składania oświadczeń, że są diabetykami i przyjmują produkty dietetyczne po konsultacji z lekarzem. Tym bardziej trudno by było wymagać od hurtowników zapewnienia, że konsumenci są diabetykami znajdującymi się pod opieką diabetologa. Wiadomo, że w przypadku diety zarówno ludzkiej, jak i zwierzęcej jej zastosowanie wymaga zawsze zdiagnozowania choroby i w konsekwencji ustalenia, że dana osoba winna stosować dietę stosowną dla danego schorzenia, tj. np. dla diabetyków, osób z chorobą nerek, osób otyłych.

Ponadto tworzenie własnej sieci dystrybucji oraz wymaganie od sprzedawców składania oświadczeń o zasadach działania ich kontrahentów stanowią odrębne zagadnienia. Stosownie do stanowiska ETS wyrażanego w powołanych przez ROYAL orzeczeniach - konieczne jest ustalenie jasnych i przejrzystych zasad dystrybucji. W analizowanej sprawie przeniesienie na sprzedawców hurtowych i detalicznych produktów linii „veterinary diet” obowiązku zapewnienia podawania tych produktów zwierzęciu po konsultacji z lekarzem weterynarii trudno nazwać tworzeniem sieci dystrybucji według jasnych i przejrzystych metod. Jest to warunek niemożliwy do rzetelnego spełnienia przez żadnego sprzedawcę oprócz stacjonarnego gabinetu weterynaryjnego.

Prezes UOKiK zwrócił dodatkowo uwagę na okoliczność, iż ROYAL wprowadził do obrotu w ramach linii produktów „veterinary diet” produkty związane ze schorzeniami stomatologicznym (linia DENTAL i ORAL) oraz terapią stresu – linia CALM, które nie są mieszankami paszowymi dietetycznymi w rozumieniu przepisów rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych. Oznacza to, że produkty te – w świetle obowiązujących przepisów - nie wymagają przed podaniem jakiegokolwiek konsultacji z lekarzem weterynarii. Podkreślić należy, że pomimo powyższego produkty te nie zostały wyłączone przez ROYAL z wprowadzonych w lipcu 2010 r. zasad dystrybucji. Ponadto część produktów linii „veterinary diet” wprawdzie jest mieszankami paszowymi dietetycznymi, ale ustawodawca nie zalecił w ich przypadku konsultacji z lekarzem weterynarii przed podaniem tych mieszanek paszowych.

Mając powyższe na uwadze, Prezes Urzędu uznał, iż działania ROYAL i jej dystrybutorów powodujące, że obrót produktami linii „veterinary diet” został ograniczony - zmieniającymi się od wszczęcia postępowania do zakończenia różnymi metodami (odmowa sprzedaży, wprowadzenie obowiązku zapewnienia, iż na każdym szczeblu obrotu sprawdzone zostanie, iż produkty są podawane pod nadzorem lekarza weterynarii, ograniczenie wielkości realizowanych zamówień ) - wyłącznie do gabinetów weterynaryjnych, co w konsekwencji wpływa niekorzystnie na stan konkurencji na krajowym rynku obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, stanowią porozumienie w rozumieniu przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Należy zwrócić uwagę, iż przywołane powyżej przez Prezesa UOKiK przykłady z orzecznictwa unijnego (vide: wyrok w sprawie T-7/89 SA Herkules Chemicals NV v Komisja, wyrok w sprawie T-305/94 NV Limburgse Winyl Maatschappij v wyrok w sprawie T-41/96 Bayer AG v Komisja) są adekwatne do rozpatrywanej sprawy. Mimo, iż porozumienie nie posiadało formy pisemnej, to jednakże przedsiębiorcy ROYAL i jego dystrybutorzy wyrazili swoją wspólną intencję zachowania się na rynku w określony sposób, co sami wskazali w swoich pismach cytowanych powyżej. To, że wskazywali oni jedynie na konieczność oświadczenia sprzedawców, że produkty linii „veterinary diet” będą podawane zwierzętom po konsultacji lekarza weterynarii jest jednoznaczne z ograniczeniem sprzedaży do jednego kanału dystrybucji. Należy dodatkowo podnieść, że dopiero w czasie trwania postępowania wprowadzono zasadę składania oświadczeń. W lipcu 2010r. odmawiano sprzedaży wszystkim kontrahentom niebędącym stacjonarnymi gabinetami weterynaryjnymi, informując ich, że ROYAL ograniczył sprzedaż produktów linii „veterinary diet” do stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych, co znajduje potwierdzenie w piśmie Spółki z dnia 30.07.2010 r. (dowód: pisma ROYAL z dnia 30.07.2010r. k. 45w – 50w, PHU PARYS z dnia 06.09.2010 r. k. 143w – 145w i z dnia 28.09.2010 r. 192w – 193w).

Wobec powyższego należy uznać, iż przyjęcie zsynchronizowanego działania ROYAL i jej dystrybutorów, wypełnia przesłanki porozumienia w rozumieniu przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Potwierdzenie trafności stanowiska Prezesa UOKiK stanowi istniejące w tym zakresie orzecznictwo unijne, tj. Wyrok Trybunału (trzecia izba) z dnia 13.10.2011r. (Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS przeciwko Président de l’Autorité de la Concurrence, Ministre de l’Économie, de l’Industrie et de l’Emploi sprawa C-439/09. W wyroku tym Trybunał stwierdził, że „art. 101 ust. 1 TFUE należy interpretować w ten sposób, że klauzula umowna w ramach systemu dystrybucji selektywnej, wymagająca, żeby sprzedaż artykułów kosmetycznych i pielęgnacyjnych odbywała się w przestrzeni fizycznej w obowiązkowej obecności dyplomowanego farmaceuty, której konsekwencją jest zakaz wykorzystania Internetu dla celów tej sprzedaży, stanowi ograniczenie ze względu na cel w rozumieniu tego przepisu, jeżeli w następstwie indywidualnego i konkretnego badania treści i celu tej klauzuli umownej oraz prawnego i gospodarczego kontekstu, w jaki jest ona wpisana, okaże się, że zważywszy na właściwości przedmiotowych produktów, taka klauzula nie jest obiektywnie uzasadniona”. Trybunał nie przyjął za obiektywne uzasadnienie argumentów dotyczących konieczności dostarczania klientowi indywidualnej porady oraz zapewnienia jego ochrony przed nieodpowiedzialnym używaniem produktów w ramach sprzedaży produktów leczniczych niepodlegających obowiązkowi wystawienia recepty lekarskiej w celu uzasadnienia zakazu sprzedaży przez Internet (pkt.44 wyroku). Wskazał ponadto, że „cel polegający na ochronie prestiżowego wizerunku nie powinien stanowić celu zasługującego na ochronę dla ograniczenia konkurencji i nie może tym samym stanowić uzasadnienia” (pkt 46). Ponadto w wyroku tym stwierdzono, że zakaz sprzedaży przez Internet ogranicza zarówno sprzedaż aktywną, jak i pasywną, uniemożliwiając korzystanie z nowoczesnego narzędzia komunikacyjnego i marketingowego.

W analizowanej sprawie porozumienie ograniczyło sprzedaż nie tylko przez Internet, ale także innych przedsiębiorców niebędących gabinetami weterynaryjnymi (technicy weterynarii, hurtownie weterynaryjne, hurtownie zoologiczne).

### **Okres funkcjonowania porozumienia (punkt I, II sentencji decyzji)**

Jak wskazano w ustaleniach faktycznych, porozumienie ograniczające konkurencję zostało zawiązane w lipcu 2010 r., tj. w dacie w jakiej wskazała sama ROYAL jako zmianę, zaostrenie zasad obrotu i kiedy dystrybutorzy Spółki zaprzestali sprzedaży przedsiębiorcom niebędącym stacjonarnymi gabinetami weterynaryjnymi produktów linii „veterinary diet”.

Zgodnie z art. 10 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jeżeli organ antymonopolowy stwierdzi naruszenie zakazu określonego w art. 6 tej ustawy wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującą zaniechanie jej stosowania.

Jednocześnie art. 11 ust. 1 i 2 przedmiotowej ustawy stanowi, że powyższej decyzji nie wydaje się w przypadku, gdy zachowanie rynkowe przedsiębiorcy przestało naruszać zakazy określone w art. 6 ustawy. Organ antymonopolowy wydaje wówczas decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającą zaniechanie jej stosowania. Ciężar udowodnienia okoliczności, iż zachowanie rynkowe przestało naruszać zakaz określony w art. 6, spoczywa na przedsiębiorcy.

Z informacji posiadanych przez Prezesa UOKiK wynika, iż ROYAL nie zmieniła do tej pory ustaleń z lipca 2010 r. Zmianie uległy jedynie komunikaty kierowane do kontrahentów i działania polegające na nierealizowaniu pełnych zamówień, ale mające takie same skutki dla kontrahentów, jak wcześniejsze działania Spółki. Tak więc przedmiotowe porozumienie nie zostało w pełni zaniechane, a jedynie zasady obrotu produktami linii „veterinary diet” zostały po wszczęciu postępowania przez Prezesa UOKiK zliberalizowane. Tam gdzie możliwe jest wystawienie faktury na gabinet weterynaryjny, mimo prowadzenia przez kontrahenta sklepu, faktura wystawiana jest na gabinet i dodatkowo na ilości mniejsze

niż przed lipcem 2010 r. Sprzedaży nie przywrócono w pełni dla sklepów zoologicznych, hurtowni weterynaryjnych, gabinetów techników weterynarii. Każdy z dystrybutorów po wszczęciu przez Prezesa UOKiK postępowania rozpoczął modyfikację zasad obrotu, ale nadal - jak oświadczyła ROYAL i wszyscy Dystrybutorzy – wymagane jest, jak w sposób identyczny oświadczył ROYAL i jego dystrybutorzy, „*spełnienie obiektywnej przesłanki*”. Kontrahent winien zapewnić, aby sprzedaż produktów linii „veterinary diet” odbywała się na rzecz jego klientów lub klientów klienta (hodowców/opiekunów psów i kotów) po konsultacji z weterynarzem. Przedsiębiorcy, którzy nie chcą złożyć takich oświadczeń uznając, iż są one niezgodne z prawem i nigdy nie będą zgodne ze stanem faktycznym ponieważ nie mogą oni odpowiadać za działania osób trzecich, nie mogą nabywać produktów linii „veterinary diet”.

Jak wskazano powyżej, zgodnie z art. 11 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, to na przedsiębiorcy, który podnosi zaniechanie stosowania praktyki ograniczającej konkurencję spoczywa ciężar udowodnienia stawianych twierdzeń, a w opinii Prezesa Urzędu brak jest w przedmiotowej sprawie dowodów wskazujących na fakt całkowitego zaprzestania zakazanej praktyki. Zgodnie z obowiązującymi przepisami to na ROYAL i jego dystrybutorach ciąży obowiązek przedstawienia takich dowodów. Prezes UOKiK nie ma obowiązku poszukiwania dowodów na okoliczność zaprzestania stosowania praktyki (tak: E. Modzelewska-Wąchal „*Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*” TWIGGER 2002r., s. 129).

Złożone przez dystrybutorów ROYAL oświadczenia we wrześniu 2013 r. oraz przedłożone dokumenty nie potwierdzają całkowitego zaprzestania stosowania praktyki. Dowodzą jedynie, iż po wszczęciu postępowania przez Prezesa UOKiK zarówno ROYAL, jak i jego dystrybutorzy kierują do kontrahentów komunikaty o innej treści niż w lecie 2010 r.

Dla przykładu ROYAL w piśmie z 30.07.2010 r. stwierdził, iż produkty linii „veterinary diet” „*są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych*” (dowód: pismo ROYAL z dnia 30.07.2010 r. k. 256w).

Temu samemu przedsiębiorcy P. J. ROYAL w listopadzie 2012 r. udzielił odpowiedzi, iż „*diety weterynaryjne marki Royal Canin mogą być dystrybuowane przez każdy podmiot, który zapewni przestrzeganie obiektywnej przesłanki polegającej na konieczności zapewnienia, iż opiekun psa lub kota skonsultował wybór karmy i jej dawkowanie z lekarzem weterynarii, przed zakupem tego produktu*” (dowód: pismo otrzymane 30.11.2012r. k.867a – 870a).

Natomiast jak wynika z oświadczenia i wydruku e-maila przedłożonego przez przedsiębiorcę K. T. wykonującą działalność gospodarczą pod firmą Prywatna Praktyka Weterynaryjna K. T. w Warszawie w roku 2010 r. został poinformowany przez KOLME, że decyzją producenta sprzedaż produktów linii „veterinary diet” jest możliwa jedynie w przychodni weterynaryjnej bez możliwości sprzedaży w sklepie internetowym. Przedsiębiorca został odesłany do przedstawiciela ROYAL, który wyjaśnił, że aktualnie taka jest polityka Spółki. Po zaprzestaniu sprzedaży przez Internet, w marcu 2011 r. przedsiębiorca zwrócił się do ROYAL - za pośrednictwem poczty elektronicznej - z zapytaniem, w jaki sposób Spółka zamierza dalej regulować czy kontrolować rynek internetowy i co dalej w zakresie sprzedaży internetowej karm leczniczych? W dniu 15.03.2011r. Dyrektor Sprzedaży ROYAL P. O. odpowiedział, iż sugestie zawarte w e-mailu przedsiębiorcy są niezgodne z prawdą i godzą w dobre imię spółki, a także w renomę marki Royal Canin. Stwierdził, że nie ma przeszkód, aby lecznica prowadząca sprzedaż internetową miała w swojej ofercie produkty linii „veterinary diet” jednak „*sprzedaż musi odbywać się w taki sposób, który uwzględni konieczność wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii oraz pozwala na stałą kontrolę, czy sprzedawana dieta jest najbardziej odpowiednia*”

(dowód: pismo z dnia 20.12.2011 r., k. 654a-655a, e-mail Dyrektora Sprzedaży z dnia 15.03.2011 r., k. 656a).

Prezes UOKiK dokonując analizy wziął pod uwagę, iż w czasie trwania postępowania przed Prezesem UOKiK nastąpiła liberalizacja działań ROYAL i jej dystrybutorów jednakże cały czas - jak podnosiły same strony postępowania - wymagane jest złożenie oświadczenia przez nabywców działających na różnych szczeblach obrotu (zarówno hurtowego, jak i detalicznego), iż mieszanki paszowe dietetyczne produkcji ROYAL Canin będą podawane zwierzęciu po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Jest to działanie, które nie wynika z obowiązujących przepisów prawnych, a ogranicza krąg nabywców. Nie jest możliwe bowiem – w aktualnym stanie prawnym - składanie w imieniu osób trzecich (hodowców/opiekunów zwierząt) oświadczeń przez sprzedawców działających na różnych szczeblach obrotu.

Inaczej sytuacja zaprzestania stosowania praktyki przedstawia się w przypadku dwóch dystrybutorów, tj. Royal-Serwis i PARYS, którzy zaprzestali współpracę z ROYAL. Royal-Serwis nie podpisał „Umowy dystrybucji” na rok 2012, a co za tym idzie zaprzestał współpracy ze Spółką od dnia 01.01.2012 r. W przypadku drugiego dystrybutora, tj. PARYS nie została przez ROYAL podpisana z nim „Umowa dystrybucji” na rok 2013, co spowodowało, że PARYS nie jest dystrybutorem ROYAL od dnia 01.01.2013 r. Tak więc należy uznać, iż wymienieni dwaj przedsiębiorcy jako że nie są już dystrybutorami ROYAL zaprzestali stosowania praktyki w dacie w jakiej przestali być dystrybutorami.

W świetle powyższego Prezes UOKiK w pkt I sentencji niniejszej decyzji, na podstawie art. 10 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zawarcie przez przedsiębiorców:

- ROYAL,
- BAYLEG,
- Royal-Serwis,
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa,
- ROYAL KENNEL,
- PARYS,

porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego i krajowym rynku detalicznego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów, zgodnie z którymi sprzedaż mieszanek odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy/opiekunowi zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów oraz nakazał zaniechania stosowania przedmiotowej praktyki przedsiębiorcom:

- ROYAL
- BAYLEG,
- KOLME,
- ROYAL KENNEL.

Równocześnie Prezes UOKiK w pkt II sentencji przedmiotowej decyzji na podstawie art. 11 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów uznał za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zawarcie przez przedsiębiorców:

- ROYAL,

- BAYLEG,
- Royal–Serwis,
- KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa,
- ROYAL KENNEL,
- PARYS,

porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowego i krajowym rynku detalicznego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, polegającego na bezpośrednim ustalaniu warunków sprzedaży tych wyrobów, zgodnie z którymi sprzedaż mieszanek odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy/opiekunowi zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów oraz stwierdził zaniechanie stosowania przedmiotowej praktyki przez przedsiębiorców:

- Royal – Serwis z dniem 1 stycznia 2012 r., tj. z dniem nie podpisania „Umowy dystrybucji” na rok 2012 z ROYAL,
- PARYS z dniem 1 stycznia 2013 r., tj. w dacie z jaką wiąże się niepodpisanie z tym przedsiębiorcą „Umowy dystrybucji” na rok 2013 przez ROYAL.

### **Naruszenie art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów**

W analizowanej sprawie mamy do czynienia z naruszeniem art. 6 ust.1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowiącym, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

Dla uznania porozumienia za zakazane nie jest konieczne, aby uzgodnione w nim były zarówno ceny, jak i inne warunki umów, wystarczające jest, aby przedmiotem uzgodnienia była wyłącznie cena bądź wyłącznie inne warunki umów lub jeden z nich (vide: wyrok SOKiK z dnia 18.09.2007r. sygn. akt XVII Ama 125/06). Zgodnie z doktryną sprzeczne z prawem są porozumienia między przedsiębiorcami, których przedmiotem jest ustalenie dyskryminacyjnych warunków transakcji z podmiotami trzecimi, o ile prowadzi to do różnicowania warunków konkurencji między podmiotami trzecimi (a więc uprzywilejowuje jedne z nich względem innych). W konsekwencji, niezasadnie faworyzowani kontrahenci uzyskują przewagę konkurencyjną, co może im umożliwiać stosowanie wyższych cen. Tak rozumiana dyskryminacja będzie zachodzić zarówno wtedy, kiedy skutek zawarcia porozumienia jednakowe sytuacje będą traktowane w sposób zróżnicowany, jak i w sytuacji, w której niejednakowe sytuacje traktowane będą w sposób jednolity. Szczególną formą dyskryminacji jest bojkot, rozumiany jako zbiorcza odmowa realizowania transakcji handlowych (także poprzez proponowanie takich warunków transakcji, które nie mogą być racjonalnie przyjęte). Bojkot może być stosowany w celu wymuszenia przyjęcia zachowań rynkowych, które nie byłyby akceptowalne w warunkach konkurencji albo w celu wymuszenia przestrzegania innego, antykonkurencyjnego porozumienia (vide: A. Stawicki „Komentarz do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów” LEX 2011).

*Zgodnie ze stanowiskiem zawartym w wyroku Sądu Najwyższego z dnia 13.05.2004 r. (sygn. akt III SK 44/04) porozumienie zakazane przez art. 6 dezorganizuje rynek, w wyniku czego daje on fałszywe sygnały dotyczące ceny, wielkości zapotrzebowania poszukiwanego towaru, ilości na rynku możliwych sprzedawców, producentów itp.*

Porozumienie takie zniekształca rynek, nie może on bowiem spełniać swoich normalnych funkcji. Celem interwencji Prezesa UOKiK na podstawie art. 6 jest ochrona rynku przed jego dezorganizacją ze strony przedsiębiorców zawierających porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie lub naruszenie w inny sposób konkurencji (tak: wyrok SOKiK z dnia 26.02.2007r. sygn. akt XVII Ama 43/06).

Porozumienia między przedsiębiorcami jako takie ograniczają samodzielność zachowań rynkowych przedsiębiorców w rozumieniu ustalania strategii rynkowej i tym samym przeciwdziałają rozwojowi konkurencji (tak wyrok Sądu Apelacyjnego z dnia 31.01.2008 r. sygn. akt VI ACa 742/07)

### **Antykonkurencyjny cel lub skutek porozumienia**

W myśl art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające między innymi na ograniczaniu dostępu do rynku przedsiębiorcom nieobjętym porozumieniem. W tym miejscu należy wskazać uzasadnienie wyroku SOKiK z dnia 24.03.2004 r. (sygn. akt XVII Ama 40/02), zgodnie z którym *„zakazane jest samo porozumienie, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Nie jest więc koniecznym, aby wystąpił zamierzony skutek w całości lub w części”*. Dla stwierdzenia naruszenia art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie ma zatem istotnego znaczenia, czy doszło do ograniczenia, czy eliminacji konkurencji, skoro już ze względu na sam antykonkurencyjny cel porozumienia będzie ono zakazane.

Podobnie do przesłanek celu lub skutku jako przesłanek alternatywnych podchodzą organy UE i doktryna prawa konkurencji. Wyraz „lub” użyty w przepisie art. 101 TFUE wskazuje jednoznacznie, że przesłanki antykonkurencyjnego celu i antykonkurencyjnego skutku nie mają charakteru kumulatywnego, lecz alternatywny. Przesłanka celu i skutku zostanie spełniona, jeżeli którykolwiek z tych czynników wystąpi lub jeżeli wystąpią oba (tak: wyrok TS z dnia 4.06.2009r. w sprawie C-8/08 T-Mobile Netherlands BV, ECR 2009, s. I-4529, pkt 28). Ważne jest również, że w celu zastosowania art. 101 ust. 1 TFUE nie jest konieczne dokonywanie jasnego podziału pomiędzy celem i skutkiem porozumienia (tak: Por. L. Ritter, W. D. Braun, F. Rawlison *„EEC Competition Law”* Boston 1991 r., s. 70). Jeżeli w wyniku badania konkretnego porozumienia, biorąc pod uwagę zarówno tekst umowy (innego stanowiska), jak również wszystkie inne czynniki okaże się, iż porozumienie to ma ewidentnie na celu ograniczenie konkurencji, wówczas nie ma potrzeby badania skutku tego porozumienia (tak: Paul Craig, Grainne de Burca *„EU Law Text, Cases And Materials”* Oxford University Press 1998, s. 910). Nie ma znaczenia brak woli stron osiągnięcia skutku w postaci ograniczenia konkurencji na danym rynku (tak wyrok SOKiK z dnia 29.05.2006r. sygn. akt XVII Ama 9/05). Za skutek porozumienia należy uznać jego wpływ na relacje między uczestnikami porozumienia oraz wpływ na osoby trzecie (spoza porozumienia). W ostatniej grupie mieszczą się także konsumenci. Punktem odniesienia oceny skutków porozumienia jest konkurencja, która istniałaby na rynku pod nieobecność danego porozumienia (tak: A. Jurkowska *„Porozumienia kooperacyjne w świetle wspólnotowego i polskiego praw ochrony konkurencji”* Prawo i Praktyka Gospodarcza 2005 str. 92)

Należy zatem rozważyć, czy celem lub skutkiem działań podjętych wspólnie przez ROYAL i jego 5 dystrybutorów było wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, tzn., czy:

- celem jego jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, lub
- gdy nie ustalono, aby porozumienie miało antykonkurencyjny cel, czy antykonkurencyjne są jego skutki w postaci wyeliminowania, ograniczenia lub naruszenia w inny sposób konkurencji na rynku właściwym.

Cel porozumienia można określić jako wolę jego uczestników wyrażoną w formie uzgodnień dokonanych w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki, jak również to czego strony porozumienia wyraźnie nie określiły, ale zamierzają osiągnąć. Dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma obiektywny cel, a nie subiektywne wyobrażenia jego stron o zamiarach czy motywach działania. Cel porozumienia wypływa zatem z całokształtu albo przynajmniej z części postanowień, przy czym dla jego oceny należy także uwzględnić okoliczności jego realizacji (tak: T. Skoczny, W. Springer „*Zakaz porozumień ograniczających konkurencję t. I*”, Urząd Antymonopolowy 1996). Ponadto nie ma znaczenia, czy cel w postaci ograniczenia został osiągnięty, wystarczy wykazanie, że strony porozumienia stawiają sobie taki cel. Antykonkurencyjny cel porozumienia istnieje obiektywnie, niezależnie od subiektywnego przekonania jego uczestników. „Nieumyślność” ograniczenia konkurencji (brak rozeznania bezprawności postępowania po stronie przedsiębiorców) nie stanowi okoliczności, chroniącej przedsiębiorców przed sankcjami wynikającymi z naruszenia zakazu karteli (tak: T. Skoczny, D. Miąsik, A. Jurkowska (red.) „*Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*” CH BECK 2009, komentarz do art. 6 Nb 25).

Mając powyższe na uwadze, Prezes UOKiK w pierwszej kolejności rozważył zatem, czy uzgodnienia ROYAL i jej 5 dystrybutorów miały na celu, lub przynajmniej potencjalnie mogły doprowadzić do ograniczenia konkurencji na rynku właściwym w związku z ograniczaniem dostępu do krajowych rynków obrotu mieszkankami paszowymi dietetycznymi w jego części dotyczącej produktów linii „veterinary diet” przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż tych produktów oraz w konsekwencji odbiorcom końcowym hodowcom/opiekunom zwierząt, wskutek ograniczenia obrotu produktami linii „veterinary diet” do gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej. Zdaniem Prezesa UOKiK już z samych oświadczeń Spółki i jej dystrybutorów, iż produkty linii „veterinary diet” „ze względu na ich wyjątkowy charakter” w ocenie ROYAL winny być sprzedawane za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej (dowód: pismo ROYAL z dnia 30.07.2010 r. k. 256w, wydruk strony internetowej ROYAL k. 254w – 255w) wynika antykonkurencyjny charakter (cel) kwestionowanego porozumienia.

Dodatkowo należy tu wskazać na cel porozumienia określony przez BAYLEG „ze względu na ich specyfikę oraz bardzo wysoką cenę największymi naszymi odbiorcami są wyspecjalizowane zakłady lecznicze. **Sprzedawcami detalicznymi tego segmentu produktów są w przeważającej mierze lekarze weterynarii, których wiedza kliniczna o pacjencie oraz wiedza w zakresie żywienia gwarantuje sukces w zastosowaniu karm, a w związku z tym powtarzalność zakupów na czym nam najbardziej zależy**” (dowód: pismo z dnia 20.12.2012r. k. 963a – 964a).

Również Royal Dystrybucja wyraźnie wskazała na cel porozumienia oświadczając, że „**usługi świadczone w gabinetach weterynaryjnych mają szczególne znaczenie dla budowy znajomości marki wśród odbiorców końcowych (opiekunów psów i kotów), wzmacniania jej prestiżu oraz zaufania do niej, a w konsekwencji mają szczególne znaczenie ekonomiczne dla Spółki**” (dowód: pismo z dnia 12.02.2013r. k. 1050a - 1057).



Określając antykonkurencyjny cel analizowanego porozumienia należy prześledzić cały łańcuch działań.

Diagnozowanie każdego psa i kota rozpoczyna się od gabinetu weterynaryjnego, gdzie lekarz weterynarii określa jednostkę chorobową zwierzęcia, zleca leczenie poprzez wydanie stosownych leków oraz w przypadku określonych schorzeń zaleca dietę.

Mieszanki paszowe dietetyczne zgodnie z przepisami powołanego rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych mogą mieć zastosowanie wspomagające – dietetyczne w ściśle określonych jednostkach chorobowych. Na rynku krajowym - jak wykazano w opisie stanu faktycznego – dostępne są mieszanki paszowe dietetyczne kilku producentów, które – wg weterynarzy - są substytutami produktów linii „veterinary diet”. Weterynarz zatem może dokonać wyboru i zalecić hodowcy mieszankę paszową dietetyczną dowolnego producenta przeznaczoną do dietoterapii dla danej jednostki chorobowej. Tak więc to weterynarze decydują tak naprawdę o wielkości obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi i o tym jakiego producenta mieszanka zostanie zalecona hodowcy.

Na tym etapie określania zasad dietoterapii przez lekarza weterynarii dla określonego schorzenia u danego zwierzęcia mieszanki paszowe dietetyczne wszystkich producentów należy uznawać za substytuty.

Z reguły pierwsza porcja mieszanki paszowej dietetycznej jest sprzedawana właśnie przez lekarza weterynarii w czasie wizyty diagnostycznej. Dopiero następne dawki zakupywane są przez hodowców/opiekunów w innym ogniwie sprzedaży.

Po rozpoczęciu dietoterapii mieszanką paszową dietetyczną danego producenta nie mamy już do czynienia z występowaniem substytutów w postaci mieszanek paszowych dietetycznych innych producentów dla danego schorzenia. Dietoterapia z powodów wyżej wykazanych w decyzji winna być prowadzona przez cały jej okres tą samą mieszanką paszową dietetyczną.

Jak podkreślają hodowcy/opiekunowie, ze względu na wysoką cenę mieszanek paszowych dietetycznych oraz długi okres ich podawania zwierzęciu poszukują oni najtańszej oferty na rynku dla mieszanki paszowej dietetycznej zaleconej przez lekarza weterynarii. Nabycie kolejnych dawek, zaleconej przez lekarza weterynarii, mieszanki paszowej dietetycznej następuje poprzez inne kanały dystrybucji niż lekarz weterynarii (dowód: k. 273w – 277w, petycja z dnia 3.09.2010r. wraz z opiniami internautów, treść opinii uczestników forum miau.pl). W przypadku wyboru przez hodowców innego, tańszego kanału dystrybucji niż gabinet weterynaryjny weterynarze pozbawieni są nie tylko zysku ze sprzedaży mieszanek paszowych dietetycznych, ale również z wizyty weterynaryjnej, za którą hodowca musi zapłacić, chcąc kupić produkt w stacjonarnym gabinecie weterynaryjnym (na co wskazywano w ww. petycji internetowej i na stronie telewizji TVN Kontakt 24).

Z dokonanych przez Prezesa UOKiK ustaleń wynika, że marża stosowana przez lekarzy weterynarii na produkty linii „veterinary diet” wynosi około 30-40%, kiedy inni sprzedawcy na te same towary stosują marżę 10-15%.

W przypadku produktów linii „veterinary diet” weterynarze zgłaszali ROYAL i jej dystrybutorom uwagi odnośnie zbyt niskich cen tych produktów obowiązujących w sprzedaży internetowej. Niezadowolenie weterynarzy z wysokości cen produktów linii „veterinary diet” stosowanych przez innych sprzedawców niż stacjonarne gabinety weterynaryjne mogło spowodować, iż zaczęliby oni zalecać stosowanie mieszanek paszowych dietetycznych innych producentów. Jak wynika z oświadczeń weterynarze często decydowali się na zakup, na potrzeby dalszej odsprzedaży, wyłącznie tych produktów, których w danym momencie nie było w ofercie sklepów internetowych (dowód: pismo z dnia 5.12.2011 r. k. 615a - 616a oraz pismo z dnia 12.12.2011r. k. 617a).

Ograniczeniu podaży produktu dla odbiorców końcowych hodowców/opiekunów psów i kotów - jakie właśnie wprowadził ROYAL w związku z zawartym z dystrybutorami porozumieniem – towarzyszy naturalne zjawisko wzrostu ceny. Przykładem takiego mechanizmu rynkowego, dotyczącego również przedmiotu działalności weterynarzy, jest inseminacja koni. Lekarze weterynarii posiadają wyłączne prawo do inseminacji koni, w przypadku kiedy inne zwierzęta hodowlane mogą inseminować dyplomowani inseminatorzy. Stan ten powoduje, że ceny inseminacji koni są znacząco wyższe od cen zabiegów inseminacji wykonywanych na innych zwierzętach (dowód: cennik koni <http://www.wechta-konie.pl/warunki-inseminacji.php>, cennik bydła i owiec <http://www.phkonrad.com.pl/www/14.promocje.html>, uprzywilejowanie weterynarzy <http://www.malopolaki.darmowefora.pl/index.php?topic=1032.15>).

Tak więc całość działań ROYAL i jej 5 dystrybutorów miała na celu – w ocenie Prezesa UOKiK - zwiększenie zainteresowania weterynarzy zalecaniem i sprzedażą produktów linii „veterinary diet” zamiast mieszankami paszowymi dietetycznymi innych producentów. Pomocnym w osiągnięciu tego celu miało być wywołanie u hodowców/opiekunów zwierząt przeświadczenia o wyjątkowości produktów linii „veterinary diet” - wręcz uznaniu, że mają oni do czynienia z lekami weterynaryjnymi lub paszami leczniczymi - a więc produktami innymi niż mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów.

Reakcją ROYAL na uwagi zgłaszane przez lekarzy weterynarii – w obawie, że zaprzestaną oni zalecać produkty linii „veterinary diet” i zaczną wskazywać hodowcom/opiekunom zwierząt na mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów - było dokonanie przez Spółkę uzgodnień z dystrybutorami o ograniczeniu sprzedaży produktów linii „veterinary diet” do stacjonarnych lecznic weterynaryjnych. Ponieważ działanie to wywołało sprzeciw ze strony zarówno odbiorców końcowych (petycja internetowa, informacje w mediach), jak i sprzedawców (3 zawiadomienia do Prezesa UOKiK) ROYAL i dystrybutorzy wprowadzili zamiast jednoznacznego ograniczenia sprzedaży do gabinetów weterynaryjnych stacjonarnych obowiązek - jak wszyscy identycznie określili - „spełnienia obiektywnej przesłanki”, tj. „zapewnienia” przez sprzedawców różnego szczebla obrotu, że produkty linii „veterinary diet” będą podawane zwierzęciu po konsultacji z lekarzem weterynarii. Żaden sprzedawca, a zwłaszcza hurtowy, niebędący gabinetem weterynaryjnym, nie jest w stanie rzetelnie wypełnić tej przesłanki, ponieważ nie uczestniczy on w wizytach zwierzęcia w gabinecie weterynaryjnym. Należy zwrócić uwagę, iż w świetle obowiązujących przepisów prawnych nabywca produktów linii „veterinary diet” nie będąc pełnomocnikiem strony (np. sklepu zoologicznego, hodowcy) nie może składać oświadczeń za osoby trzecie.

W celu dodatkowego zachęcenia lekarzy weterynarii do zalecania produktów linii „veterinary diet” zamiast mieszanek paszowych dietetycznych innych producentów, w połowie roku 2010 r. ROYAL poprzez spółkę dystrybucyjną ze swojej grupy kapitałowej wprowadziła sprzedaż tych produktów dla gabinetów weterynaryjnych z rabatem do 10%, co powodowało, że gabinety otrzymywały korzystniejszą cenę zakupu niż sprzedawcy niebędący gabinetami weterynaryjnymi.

Takie skomasowane działanie ROYAL w jednym terminie wyraźnie wskazuje na przyjęty już w założeniu antykonkurencyjny cel analizowanego porozumienia, którego ROYAL był organizatorem.

Należy zwrócić uwagę w analizie antykonkurencyjnego celu porozumienia, iż tylko na etapie zlecenia zwierzęciu dietoterapii mieszanki paszowe dietetyczne innych producentów są

substytutami dla produktów linii „veterinary diet”. Dlatego też wszystkie działania ROYAL i jej dystrybutorów skierowane zostały na ten etap obrotu produktami linii „veterinary diet”.

Całokształt działań ROYAL i jej dystrybutorów posiadał ten sam antykonkurencyjny cel – ograniczenie możliwości nabycia produktów linii „veterinary diet” w sposób inny niż za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych. Ograniczenie w związku z działaniami podjętymi przez ROYAL i jej 5 dystrybutorów szczebla obrotu detalicznego mieszankami paszowymi dietetycznymi produkcji ROYAL do stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych poprzez wstrzymanie sprzedaży na rzecz gabinetów techników weterynarii, sklepów zoologicznych i sklepów internetowych, spowodowało w konsekwencji eliminację konkurencji dla gabinetów weterynaryjnych na rynku sprzedaży detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych tego producenta, co w rezultacie ograniczyło konkurencję na krajowym rynku obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi na różnych jego szczeblach.

Po zawarciu porozumienia na rynku hurtowego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi sprzedaż produktów linii „veterinary diet” dla odbiorców prowadzących sprzedaż detaliczną odbywała się wyłącznie przez 5 dystrybutorów ROYAL i Royal Dystrybucja.

W praktyce od lipca 2010 hurtownie zoologiczne, hurtownie weterynaryjne, hurtownie farmaceutyczne nie mogły być uczestnikami rynku hurtowego obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi w zakresie sprzedaży linii „veterinary diet” ponieważ spotykały się z odmową sprzedaży tych produktów ze strony dystrybutorów Royal. Były to nawet te hurtownie weterynaryjne, których klientami są gabinety weterynaryjne.

I tak w szczególności:

- PGWet sp. z o.o. w Katowicach od lipca 2010 r. nie miała jako sprzedawca hurtowy możliwości nabywania produkty linii „veterinary diet” od PARYS (dowód: pismo z dnia 24.10.2012r. k. 829a).

PARYS w piśmie z 06.09.2010 r. oświadczył, iż w dniu 14.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi, a PGWet sp. z o.o. to hurtownia weterynaryjna (dowód: k.144-145 w, k.327-328 a).

- Przedsiębiorca PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. z siedzibą w Gliwicach - prowadzący wyspecjalizowaną hurtownię środków farmaceutycznych na podstawie koncesji wydanej przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - do lipca 2010 r. zaopatrywał się w produkty linii „veterinary diet” u dystrybutora PARYS. Kontrahentami tego przedsiębiorcy były wyłącznie gabinety weterynaryjne. Pismem z dnia 10.08.2010 r. PARYS poinformował przedsiębiorcę, że przyjął nowe zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet”. Dystrybucja jest prowadzone jedynie na rzecz lecznic weterynaryjnych. Do 26.10.2012 r. zasady dystrybucji stosowane przez PHU PARYS w stosunku do tego przedsiębiorcy nie uległy zmianie (dowód: pisma z dnia 26.10.2012 r., k.839a – 840a oraz pismo PARYS do przedsiębiorcy z dnia 10.08.2010 r., k. 841a).

Parys w piśmie z 06.09.2010 r. oświadczył, iż w dniu 14.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi, a PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. to hurtownia weterynaryjna (k.144-145 w, k.327-328 a).

- Przedsiębiorcy wykonującemu działalność gospodarczą pod firmą S. D. Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna ESKULAP w Krzeszowicach dystrybutor PARYS w dniu 22 lipca 2010 r. odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” (dowód: pismo PARYS z dnia 06.09.2010 r. k. 145w, pismo ESKULAP z dnia 02.11.2012 r., k. 844a).  
Parys w piśmie z 06.09.2010 r. oświadczył, iż w dniu 22.07.2010 r. odmówił temu przedsiębiorcy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wskazując, iż przyczyną odmowy była polityka handlowa firmy ukierunkowana na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi, a Hurtownia Weterynaryjno-Zoologiczna ESKULAP to hurtownia weterynaryjna. (k.144-145 w, k.327-328 a).
- W przypadku przedsiębiorcy Hurtownia Leków Weterynaryjnych sp. z o.o. w Toruniu ROYAL ustaliła warunki współpracy, które wykluczyły zakup produktów linii „veterinary diet” u dystrybutorów ROYAL do dalszej odsprzedaży (dowód: pismo z dnia 02.11.2012 r., k. 847a). Przedsiębiorcy z Torunia obsługiwani byli do stycznia 2011 r. przez dystrybutora Royal-Serwis (dowód: pismo Royal-Serwis z 25.01.2013 r. k.1045).
- Przedsiębiorcy wykonującemu działalność gospodarczą pod firmą TOFI-VET S. H. w Józefowie - działającemu w oparciu o zezwolenie wydane przez Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej - sprzedaży produktów linii „veterinary diet” odmówił dystrybutor ROYAL, tj. KOLME (dowód: pismo TOFI-VET k. 227w).

Przed datą zawarcia porozumienia sprzedaż detaliczną dla odbiorców końcowych, tj. hodowców/opiekunów psów i kotów prowadziły sklepy zoologiczne stacjonarne i internetowe, gabinety weterynaryjne prowadzące sprzedaż internetową, gabinety weterynaryjne nieprowadzące sprzedaży internetowej, gabinety techników weterynarii.

W wyniku zawarcia porozumienia sprzedaż detaliczna dla hodowców/opiekunów zwierząt została ograniczona do gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej. Co za tym idzie wyeliminowani zostali z łańcucha sprzedaży detalicznej sprzedawcy detaliczni będący gabinetami weterynaryjnymi prowadzącymi sprzedaż internetową, gabinetami techników weterynarii, sklepami zoologicznymi stacjonarnymi i internetowymi.

Celem porozumienia było bowiem prowadzenie sprzedaży produktów linii „veterinary diet” hodowcom/opiekunom psów i kotów wyłącznie za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej. Działanie takie miało zapewnić ROYAL i jej dystrybutorom większe zainteresowanie lekarzy weterynarii zalecaniem zwierzętom produktów linii „veterinary diet” zamiast innych mieszanek paszowych dietetycznych.

Kilkanaście przykładów odmowy sprzedaży przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż detaliczną za pośrednictwem Internetu oraz sklepom zoologicznym stacjonarnym i internetowym przedstawiono w niniejszej decyzji w opisie stanu faktycznego. Stan taki potwierdzili również hodowcy/opiekunowie zwierząt w petycji z dnia 3 września 2010 r. i osoby podpisane „za”. Informacje takie znalazły się również na stronie telewizji TVN.

Zaistniały w związku z powyższym dogodne warunki do zapewnienia większych zysków uczestnikom porozumienia, wynikających ze wzrostu zainteresowania weterynarzy - spowodowanym brakiem konkurencji - zaleceniem hodowcom/opiekunom psów i kotów stosowania produktów linii „veterinary diet”, zamiast mieszanek paszowych dietetycznych innych producentów.

Tak więc antykonkurencyjny cel porozumienia wynikający z ustaleń ROYAL i jej 5 dystrybutorów ma - zdaniem Prezesa UOKiK - szeroki zasięg, bowiem działalność Spółki i jej dystrybutorów wpływa bezpośrednio na działalność innych przedsiębiorców działających na rynkach obrotu hurtowego i detalicznego mieszankami paszowymi dietetycznymi, w tym produktami linii „veterinary diet”, a w konsekwencji przede wszystkim na ostatecznych odbiorców – hodowców/opiekunów psów i kotów, których stanowisko między innymi odnośnie wysokich cen produktów linii „veterinary diet” w gabinetach weterynaryjnych i ograniczenia dostępności zostało zaprezentowane w wyżej omówionej petycji internetowej z dnia 03.09.2010 r., na stronie telewizji TVN Kontakt 24 i na forum internetowym miau.pl. Uzgodnienia ROYAL i jej 5 dystrybutorów odnośnie zasad sprzedaży produktów linii „veterinary diet” ze względu na sam swój charakter ogranicza konkurencję na rynku obrotu hurtowego i rynku sprzedaży detalicznej mieszanek paszowych dietetycznych, ze szkodą dla hodowcy/opiekuna zwierzęcia.

Produkty linii „veterinary diet” są sprzedawane hodowcom zwierząt po wyższej końcowej cenie nabycia niż mogli je nabywać przed zawarciem porozumienia, ponieważ lekarze weterynarii stosują wyższe ceny niż sprzedawcy internetowi. Dodatkowo hodowca zwierzęcia przy zakupie tych produktów w gabinecie weterynaryjnym musi ponieść koszty wizyty u lekarza weterynarii. W ocenie antykonkurencyjnego celu porozumienia należy dodatkowo wziąć pod uwagę, iż lekarze weterynarii bezpośrednio zainteresowani sprzedają mieszanek paszowych dietetycznych, biorąc pod uwagę wywołany kwestionowanymi antykonkurencyjnymi zachowaniami ROYAL i jej dystrybutorów sztuczny wzrost zyskowności sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, zalecać będą właśnie te produkty, co w sposób znaczący może wpłynąć na krajowy rynek obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi.

Należy wskazać, że mieszanki paszowe dietetyczne na rynku polskim mają ten sam status bez względu na producenta i nie istnieją przeszkody natury prawnej do dokonywania obrotu tymi produktami w każdym kanale dystrybucji bez żadnych ograniczeń. Co za tym idzie działania ROYAL nie wynikają z obowiązujących przepisów prawnych. To hodowca zwierzęcia winien mieć możliwość decydowania z którego z kanałów obrotu skorzysta. Jednoznaczne stanowisko odnośnie możliwości obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi poza gabinetami weterynaryjnymi i bez dodatkowych warunków wyrazili: Małopolski Wojewódzki Lekarz Weterynarii w piśmie z dnia 31.08.2010r. (dowód: k. 216w, 271w), Wojewódzki Inspektorat Inspekcji Handlowej w piśmie z dnia 22.10.2010 r. (dowód: k.217w) oraz Zastępcy Głównego Lekarza Weterynarii w piśmie z dnia 15.07.2011r. (dowód: k. 314a – 315a).

W tym miejscu należy dodatkowo wskazać, iż część produktów linii „veterinary diet” nie jest w świetle obowiązujących przepisów prawnych mieszankami paszowymi dietetycznymi, a co za tym idzie nie istnieją żadne ustawowe obwarowania nawet odnośnie ich etykietowania, prezentacji, tak jak ma to miejsce w przypadku mieszanek, a obrót nimi prowadzony jest według tych samych zasad co mieszanek paszowych dietetycznych.

Powyższe okoliczności dowodzą, że dokonując uzgodnień z dystrybutorami ROYAL przypisała sobie *de facto* kompetencje, którymi na podstawie przepisów formalnie nie dysponuje, tj. do pełnego nadzoru nad sprzedażą mieszanek paszowych dietetycznych swojej produkcji w sposób, jaki jest wymagany zgodnie z aktualnie obowiązującymi przepisami dla pasz leczniczych.

W przypadku, kiedy w ocenie Głównego Lekarza Weterynarii istniałoby jakiegokolwiek zagrożenie zdrowia i życia zwierząt jeżeli sprzedaż mieszanek paszowych dietetycznych prowadzona by była poza gabinetami weterynaryjnymi należy domniemywać, iż przyjąłby taką samą linię postępowania, jak w przypadku pasz leczniczych, tj. skierował komunikat do lekarzy weterynarii wolnej praktyki, właścicieli sklepów zoologicznych i

hurtowni produktów leczniczych weterynaryjnych, że „w świetle obowiązujących przepisów prawnych niedopuszczalna jest wysyłkowa sprzedaż produktów leczniczych weterynaryjnych, bez względu na kategorie ich stosowania i dostępności.

*Zakaz ten dotyczy zarówno zakładów leczniczych dla zwierząt, jak i przedsiębiorców uprawnionych do prowadzenia detalicznej sprzedaży produktów leczniczych weterynaryjnych wydawanych bez przepisu lekarza weterynarii – OTC.*

*Prowadzenie wysyłkowej sprzedaży produktów leczniczych weterynaryjnych może spowodować pogorszenie ich jakości i stabilności, co bezpośrednio może mieć negatywny wpływ na zdrowie i życie leczonych zwierząt – mówi Janusz Związek.*

*Przypadki łamania przepisów prawa w zakresie internetowego obrotu produktami leczniczymi weterynaryjnymi kierowane będą do organów ścigania z wnioskiem o wszczęcie odpowiednich postępowań karno-administracyjnych. Wykryte przypadki nielegalnego obrotu produktami leczniczymi weterynaryjnymi będą zgłaszane do administratorów serwisów internetowych w celu blokowania stron, na których prowadzi się tego typu sprzedaż (dowód: <http://www.wetgiw.gov.pl/files/aktualnosci/10-06-13-komunikat-glw.pdf>).*

Skoro taki komunikat nie został wydany oznacza, że za właściwe i wystarczające przekazanie nadzoru nad podawaniem mieszanek paszowych dietetycznych pod kontrolą lekarza weterynarii - hodowcom/opiekunom zwierząt.

Zdaniem Prezesa UOKiK, ustalenia dokonane przez ROYAL i jej 5 dystrybutorów odnośnie zasad obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi produkcji ROYAL stanowi porozumienie naruszające art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów gdyż jego celem jest ograniczenie konkurencji na ww. rynkach. Działania Spółki i jej dystrybutorów należy oceniać jako porozumienie antykonkurencyjne, ponieważ przedsiębiorcy ci przyjęli ustalenie, którego celem jest ograniczenie przedsiębiorcom zajmującym się sprzedażą hurtową i detaliczną mieszanek paszowych dietetycznych, w tym produktów linii „veterinary diet” dostępu do produktów linii „veterinary diet”, co w konsekwencji może ograniczyć dostępność czy nawet wyeliminować z rynku określoną grupę sprzedawców, tj. wszystkich sprzedawców hurtowych i detalicznych niebędących stacjonarnymi gabinetami weterynaryjnymi lub dystrybutorami ROYAL, co w dalszej kolejności może ograniczyć hodowcom/opiekunom dostęp do tych produktów ze względu na ograniczoną ilość gabinetów weterynaryjnych i cenę w nich obowiązującą.

Porozumienie, poza antykonkurencyjnym celem, wywiera także antykonkurencyjne skutki na rynku obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi.

Antykonkurencyjnym skutkiem analizowanej praktyki jest wzrost ostatecznych cen dla odbiorców końcowych hodowców/opiekunów zwierząt. Wzrost ten wynika nie tylko z konieczności nabywania produktów linii „veterinary diet” w gabinetach weterynaryjnych po cenach wyższych niż produkty te były dostępne np. w sklepach internetowych. Dodatkowo hodowca/opiekun zwierzęcia musi ponieść koszty wizyty u weterynarza, która to wizyta w przypadku kontynuacji podawania danego produktu w okresie określonym podczas pierwszej wizyty u weterynarza nie byłaby konieczne z punktu widzenia zdrowia zwierzęcia. Ustalenia ROYAL i jej 5 dystrybutorów godzą w interesy hodowców/opiekunów zwierząt, którym ogranicza się dostęp do dopuszczonych zgodnie z prawem na terenie Rzeczypospolitej Polskiej kanałów dystrybucji dla mieszanek paszowych dietetycznych.

W większości przypadków sprzedawcy niebędący stacjonarnymi gabinetami weterynaryjnymi chcąc prowadzić nadal sprzedaż tych produktów muszą je nabywać po wyższej cenie za pośrednictwem gabinetów weterynaryjnych, importować, otwierać własne gabinety weterynaryjne, czy też składać niezgodne ze stanem faktycznym oraz z naruszeniem prawa oświadczenia.

W przypadku importu należy wziąć pod uwagę, iż koszty transportu powodują, że produkty linii „veterinary diet” pochodzące z importu nie mogą stanowić substytutów dla produktów linii „veterinary diet” nabywanych bezpośrednio u dystrybutorów Spółki. Niektórzy ze sprzedawców, chcąc nabywać te produkty u dystrybutorów, zmuszeni zostali do otwarcia gabinetów weterynaryjnych, a co za tym idzie narażonych zostało na poniesienie dodatkowych kosztów. Część kontrahentów ROYAL w związku z zawartym porozumieniem zaprzestała sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, jak dla przykładu przedsiębiorca prowadzący jeden z największych sklepów internetowych - telekarma.pl, posiadający również sieć stacjonarnych sklepów zoologicznych KAKADOO, czy też hurtownie weterynaryjne.

Skutkiem praktyki było zatem ograniczenie konkurencji na krajowym rynku obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów, a w konsekwencji do wzrostu cen produktów linii „veterinary diet” dla odbiorcy końcowego hodowcy/opiekuna zwierzęcia.

W ocenie Prezesa UOKiK przedmiotowe porozumienie ROYAL i jej 5 dystrybutorów polegające na przyjęciu zasad obrotu produktami linii „veterinary diet” ze swej istoty posiada antykonkurencyjny cel, polegający na ograniczeniu dostępu do rynków zakupu produktów linii „veterinary diet” przedsiębiorcom zajmującym się ich sprzedażą hurtową i detaliczną, a co za tym idzie dostępności tych produktów końcowym odbiorcom (hodowcom zwierząt). Posiada również antykonkurencyjny skutek w postaci zmniejszenia liczby sprzedawców hurtowych i detalicznych oraz wzrostu ceny jaką musi zapłacić odbiorca końcowy hodowca/opiekun zwierzęcia w gabinecie weterynaryjnym.

Antykonkurencyjny cel i antykonkurencyjny skutek analizowanego porozumienia w konsekwencji dotyczy zatem krajowego rynku obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi dla psów i kotów

## **Stanowisko Prezesa UOKiK wobec argumentów podniesionych przez ROYAL i jej dystrybutorów**

### **Stanowisko wobec argumentów podniesionych przez ROYAL**

Jak wskazała sama Spółka grupa kapitałowa ROYAL Canin w całej Europie rekomenduje sprzedaż produktów linii „veterinary diet” po zasięgnięciu porady lekarza weterynarii. Prezes UOKiK zgadza się z tym stanowiskiem i sam wskazywał powyżej na przepisy prawne dotyczące etykietowania mieszanek paszowych dietetycznych i oznaczania, iż w przypadku niektórych z tych produktów w czasie podawania zalecana jest konsultacja z lekarzem weterynarii. Zwrócił także uwagę na to kiedy i jak zgodnie z obowiązującymi przepisami należy przekazać hodowcy/opiekunowi zwierzęcia informację o składzie i zasadach stosowania mieszanek paszowych dietetycznych.

Czym innym jest natomiast – w ocenie Prezesa UOKiK – wskazanie na konieczność konsultacji z lekarzem weterynarii, czy też zalecenie konsultacji lekarza weterynarii, jak stanowią przepisy, a czym innym jest ograniczenie sprzedaży jedynie do jednego kanału dystrybucji, tj. gabinetów weterynaryjnych stacjonarnych. Należy dodatkowo zwrócić uwagę, iż ustawodawca obowiązek ten nałożył na hodowcę/opiekuna zwierzęcia, a nie na producenta, czy też dystrybutora.

Nałożenie – w toku postępowania - na sprzedawców szczebla hurtowego i detalicznego obowiązku nadzorowania podawania psu lub kotu mieszanek paszowych dietetycznych pod nadzorem lekarza weterynarii jest warunkiem nie do spełnienia przez tych przedsiębiorców. Złożenie oświadczeń o prowadzeniu takiego nadzoru będzie zawsze oświadczeniem niezgodnym z prawdą, ponieważ sprzedawca nie uczestniczy w wizycie u lekarza weterynarii z każdym nabywcą produktów linii „veterinary diet”, a co za tym idzie

nie może złożyć oświadczenia, że prowadzi nadzór. Ustawodawca obciążył hodowcę zwierzęcia obowiązkiem dbania o jego zdrowie i życie. Trudno zatem uznać za właściwe działanie przypisanie sobie przez ROYAL roli ponad ustawodawcą i przeniesienie odpowiedzialności za właściwe stosowanie mieszanek paszowych dietetycznych z hodowcy na sprzedawcę, w tym również na sprzedawcę hurtowego, który nie ma bezpośredniego kontaktu z hodowcą zwierzęcia.

Należy równocześnie zwrócić uwagę, iż sama Spółka poprzez spółkę dystrybucyjną – Royal Dystrybucja wręcz stosuje cennik korzystniejszy dla gabinetów weterynaryjnych co powoduje, że nie mogą z nimi konkurować sprzedawcy niebędący gabinetami weterynaryjnymi (dowód: pismo z dnia 30.07.2010r., k. 256w, pismo z 12.02.2013 r. k. 1050a – 1057a).

W innych krajach Unii Europejskiej produkty linii „veterinary diet” są sprzedawane bez ograniczeń, a jedynie zamieszczana jest przy produkcji, czy też grupie produktów informacja – zgodna z obowiązującymi w tym zakresie przepisami – iż mieszanki paszowe dietetyczne winny być podawane po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii. Jeden ze sklepów internetowych we Francji na swojej stronie zamieścił wręcz informację, iż nie odpowiada za skutki dla zdrowia zwierząt wynikające z podawania mieszanek paszowych dietetycznych bez konsultacji z lekarzem weterynarii.

Należy dodatkowo podnieść, że przed lipcem 2010 r. i po tej dacie nie zostały wprowadzone żadne zmiany w przepisach prawnych dotyczących produkcji, dystrybucji, sprzedaży, etykietowania mieszanek paszowych dietetycznych, a co za tym idzie zmiana zasad sprzedaży uzgodniona przez Royal ze swoimi dystrybutorami nie wynikała z faktu zaostżenia przepisów w tym zakresie. Jak wskazuje zgromadzony materiał dowodowy zmiana zasad sprzedaży produktów linii „veterinary diet” zbiegła się z okresem w jakim lekarze weterynarii zaczęli zgłaszać ROYAL i jej dystrybutorom uwagi o stosowaniu zbyt niskich cen w sprzedaży internetowej.

Dodatkowo Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż Spółka w piśmie z dnia 18.07.2011 r. oświadczyła, że *„nie była dotychczas zainteresowana prowadzeniem działalności samodzielnie i nie działała na rynku jako zawodowy dystrybutor produktów linii „veterinary diet”. Działa jako importer oraz producent tych produktów do Polski. Spółka wskazała, iż model biznesowy systemu dystrybucji polega na wykorzystaniu w tym zakresie profesjonalnych dystrybutorów. W ramach przyjętego systemu dystrybucyjnego współpracuje tylko z dystrybutorami, z którymi ma podpisane umowy dystrybucji”*. ROYAL składając powyższe oświadczenie nie wskazała, iż w dniu 28.05.2010 r. została wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego spółka z grupy kapitałowej Royal Canin – Royal Dystrybucja, która posiada specjalny cennik produktów linii „veterinary diet” dla gabinetów weterynaryjnych i tylko tym przedsiębiorcom udziela do 10% rabatu na te produkty. Obie spółki posiadają taki sam adres siedziby oraz wspólnych członków Zarządu.

Należy podnieść, że prawo antymonopolowe traktuje wszystkich przedsiębiorców będących uczestnikami tej samej grupy kapitałowej jako jeden organizm gospodarczy - jednego przedsiębiorcę w znaczeniu ekonomicznym (tak: K. Kohutek, M. Sieradzka *„Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz”* Wolter Kluwer Polska 2008 str. 503). *„Tym samym porozumienia zawierane pomiędzy spółkami z grupy kapitałowej stanowią w istocie jedynie formę alokacji zadań i obowiązków pomiędzy podmioty, które stanowią jeden organizm gospodarczy (single economic unit)”* (tak: E. Stawicki Komentarz do art. 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów LEX 2011, A. Stawicki Komentarz do art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów LEX 2011). Tak więc ROYAL nie tylko poprzez swoich 5 dystrybutorów, ale również samodzielnie poprzez spółkę z grupy kapitałowej Royal



Canin podejmowała działania mające na celu ograniczenie konkurencji na rynku hurtowej i detalicznej sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Trudno mówić bowiem o stosowaniu korzystniejszego cennika dla gabinetów weterynaryjnych, jako nałożeniu obowiązku konsultacji z lekarzem weterynarii przed podaniem zwierzęciu produktów linii „veterinary diet”

Prezes UOKiK zwrócił uwagę na treść oświadczenia ROYAL, iż Spółka „wprowadziła jasną przesłankę zagwarantowania konsultacji z lekarzem weterynarii w przypadku odsprzedaży” produktów linii „veterinary diet” na rzecz opiekunów psów i kotów (dowód: pismo ROYAL z dnia 18.07.2011r., k. 93a – 122a). Takiego wymogu „zagwarantowania konsultacji z lekarzem weterynarii”, nie może spełnić żaden przedsiębiorca działający na rynku hurtowej lub detalicznej sprzedaży produktów linii „veterinary diet” z wyjątkiem stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych. Prezes UOKiK nie zgodził się również z argumentami ROYAL, iż jej działania wynikają z poszanowania zwierząt i dbania o ich zdrowie i życie. W jego ocenie ustawodawca zarówno polski, jak i UE określając bardzo szczegółowo schorzenia przy jakich mogą być stosowane mieszanki paszowe dietetyczne, skład tych produktów, zasady stosowania, i etykietowania zadbał o zdrowie i życie zwierząt w sposób należyty. Skoro ustawodawca uznał, iż mieszanki paszowe dietetyczne nie stanowią zagrożenia dla zdrowia i życia zwierząt w przypadku ich podawania bez pisemnego zalecenia lekarza weterynarii – jak to wprowadził w przypadku pasz leczniczych – należy przyjąć, iż jest to wystarczające zabezpieczenie i nie wymaga od producentów tych produktów stosowania żadnych dodatkowych ograniczeń w sprzedaży.

ROYAL odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego kwestionowała wagę dowodów zgromadzonych w toku postępowania wyjaśniającego, w tym treść zawiadomień złożonych do Prezesa UOKiK, czy też oświadczenia złożonego przez pracownika ROYAL w imieniu Spółki w dniu 30.07.2010 r., że „diety weterynaryjne są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych”. W przypadku zawiadomień ROYAL wskazał na treść swojego e-maila z 11.03.2011 r. kiedy to Spółka już w toku postępowania wyjaśniającego treścią e-maila starała się złagodzić stanowisko zaprezentowane w piśmie z dnia 30.07.2010 r. ROYAL twierdziła również, że dystrybutorzy nie wskazywali na zasady sprzedaży produktów linii „veterinary diet” wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych, podczas gdy przykładowo PARYS wskazał, „w zakresie diet weterynaryjnych Royal Canin staramy się ukierunkować naszą działalność na współpracę z lecznicami” (dowód: pismo z dnia 6.09.2010r., k. 144w). Ponieważ PARYS odmówił w lipcu 2010r. sprzedaży produktów linii „veterinary diet” również klinikom i lecznicom weterynaryjnym został wezwany przez Prezesa UOKiK do wyjaśnienia tej kwestii i w piśmie z 28.09.2010r. (dowód: k. 192w) oświadczył „od lipca br. zawęziliśmy naszą współpracę do lecznic weterynaryjnych sprzedających diety weterynaryjne wyłącznie po konsultacji z lekarzem weterynarii”. Firmy, o które pytał Prezes UOKiK „są prowadzone przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych m. in. za pośrednictwem Internetu”.

Odnosząc się do podniesionego przez ROYAL zagadnienia możliwości tworzenia w świetle istniejącego orzecznictwa europejskiego dystrybucji ograniczającej dostęp do sieci na podstawie kryteriów jakościowych Prezes UOKiK uznał, iż powołane przez ROYAL orzeczenia nie znajdują zastosowania w przedmiotowej sprawie ponieważ w przypadku rynków jakich dotyczyły te orzeczenia nie było ścisłych uregulowań prawnych odnośnie zasad etykietowania, prezentacji produktów, czy sprzedaży na odległość. Ponadto Prezes

UOKiK wziął pod uwagę nowsze orzeczenie w stosunku do orzeczeń przywoływanych przez Spółkę, tj. wyrok Trybunału (trzecia izba) z dnia 13.10.2011r. (Pierre Fabre Dermo-Cosmétique SAS przeciwko Président de l’Autorité de la Concurrence, Ministre de l’Économie, de l’Industrie et de l’Emploi sprawa C-439/09. Zgodnie ze stanowiskiem Trybunału „*art. 101 ust. 1 TFUE należy interpretować w ten sposób, że klauzula umowna w ramach systemu dystrybucji selektywnej, wymagająca, żeby sprzedaż artykułów kosmetycznych i pielęgnacyjnych odbywała się w przestrzeni fizycznej w obowiązkowej obecności dyplomowanego farmaceuty, której konsekwencją jest zakaz wykorzystania Internetu dla celów tej sprzedaży, stanowi ograniczenie ze względu na cel w rozumieniu tego przepisu, jeżeli w następstwie indywidualnego i konkretnego badania treści i celu tej klauzuli umownej oraz prawnego i gospodarczego kontekstu, w jaki jest ona wpisana, okaże się, że zważywszy na właściwości przedmiotowych produktów, taka klauzula nie jest obiektywnie uzasadniona*”. Trybunał nie przyjął za obiektywne uzasadnienie argumentów dotyczących konieczności dostarczania klientowi indywidualnej porady oraz zapewnienia jego ochrony przed nieodpowiedzialnym używaniem produktów w ramach sprzedaży produktów leczniczych niepodlegających obowiązkowi wystawienia recepty lekarskiej w celu uzasadnienia zakazu sprzedaży przez Internet (pkt.44 wyroku). Ponadto wskazał, że „*cel polegający na ochronie prestiżowego wizerunku nie powinien stanowić celu zasługującego na ochronę dla ograniczenia konkurencji i nie może tym samym stanowić uzasadnienia*” (pkt 46). W wyroku tym stwierdzono również, że zakaz sprzedaży przez Internet ogranicza zarówno sprzedaż aktywną, jak i pasywną, uniemożliwiając korzystanie z nowoczesnego narzędzia komunikacyjnego i marketingowego.

W analizowanej sprawie Prezes UOKiK uznał, iż cel polegający na ochronie wizerunku marki ROYAL i dbania o dobro zwierząt, w przypadku kiedy sprzedaż mieszanek paszowych dietetycznych, zgodnie z obowiązującymi przepisami, nie wymaga „recepty” lekarza weterynarii nie stanowi podstawy dla ograniczenia konkurencji i nie może stanowić uzasadnienia dla działań Spółki i jej dystrybutorów. To ustawodawca decyduje jakie środki ostrożności są wystarczające dla ochrony zdrowia i życia zwierząt, a ten uznał, iż pouczenie hodowcy w związku z właściwym etykietowaniem tych produktów oraz prezentacją jest wystarczający. Dla ROYAL natomiast było nawet niewystarczającym zabezpieczeniem sprzedaż produktów linii „veterinary diet” do hurtowni weterynaryjnych, które mają ustawowe uprawnienia do sprzedaży leków weterynaryjnych, a nie dopiero mieszanek paszowych dietetycznych. W takim przypadku trudno zatem mówić o doborze przez ROYAL i jej 5 dystrybutorów sprzedawcy ze względu na jego profesjonalizm.

W ocenie Prezesa UOKiK działania ROYAL i jego 5 dystrybutorów miały za zadanie ograniczenie konkurencji na rynku hurtowej i detalicznej sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w celu zapewnienia gabinetom weterynaryjnym braku konkurencji, a Spółce większego zainteresowania weterynarzy tą linią produktów, a w konsekwencji zwiększeniem ilości zaleceń lekarzy weterynarii do stosowania przez hodowców/opiekunów tych właśnie produktów, a nie produktów konkurencji. Przyzwyczajenie psa lub kota do danej mieszanki paszowej dietetycznej gwarantuje jej długotrwałe stosowanie. Zmiana mieszanki paszowej dietetycznej na mieszankę innego producenta może spowodować jej odrzucenie przez zwierzę. Jak wskazywali weterynarze w wyżej omówionych pismach są rasy, które bardzo przywiązują się do danej mieszanki i wymaga dużo pracy ze strony hodowcy jej zmiana. Natomiast przerwanie kuracji – ze względu na odmowę spożycia nowej mieszanki przez zwierzę – może wiązać się z wydłużaniem okresu stosowania diety. Z tego też między innymi powodu najważniejsza jest pierwsza rekomendacja lekarza weterynarii mieszanki paszowej dietetycznej danego producenta. Weterynarz, któremu producent stwarza warunki ograniczające konkurencję jest zainteresowany współpracą ponieważ może stosować w

dalszej odsprzedaży ceny znacząco wyższe niż w przypadku mieszanek paszowych dietetycznych producentów, którzy nie podejmują działań mających na celu o ograniczenie konkurencji na rynku. W konsekwencji takich działań ROYAL i jej dystrybutorów traci ostateczny odbiorca, czyli hodowca/opiekun zwierzęcia ponieważ musi zapłacić za dany produkt cenę wyższą. Hodowcy problem ten szczegółowo opisali w petycji z dnia 03.09.2010 r., na stronie telewizji TVN Kontakr 24 i na forum miau.pl. Natomiast porównując odpowiedzi sklepów internetowych i lekarzy weterynarii wyraźnie widać różnice w wysokości stosowanych przez te grupy przedsiębiorców marż handlowych. Zaznaczyć tu należy kwestię dodatkowego uprzywilejowania weterynarzy w przypadku zakupu produktów linii „veterinary diet” od Royal Dystrybucja.

Zapewnienie przez sprzedawcę hurtowego, czy też detalicznego, że produkty linii „veterinary diet” będą podawane przez hodowcę zwierzęciu po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii, a informowanie przez sprzedawcę hurtowego, czy też detalicznego o zalecanej konsultacji z lekarzem weterynarii i to nie w przypadku wszystkich mieszanek paszowych dietetycznych, jak stanowią przepisy, to dwa zupełnie różne zakresy obowiązków. Informowanie jest obowiązkiem możliwym do spełnienia zarówno przez sprzedawcę hurtowego, jak i detalicznego, natomiast złożenie zgodnego ze stanem faktycznym oświadczenia przez sprzedawcę hurtowego, czy też detalicznego za osoby trzecie, a niekiedy za dwa ogniwa (sprzedawcę detalicznego i hodowcę) w przypadku innych sprzedawców niż lekarze weterynarii jest niemożliwe do spełnienia.

Należy ponadto zwrócić uwagę, iż działania ROYAL w zakresie ograniczenia obrotu produktami linii „veterinary diet” były skomasowane. W jednym czasie zaprzestano obrotu tymi produktami na rzecz kontrahentów niebędących stacjonarnymi lecznicami weterynaryjnymi i rozpoczęto za pośrednictwem Royal Dystrybucja sprzedaż tylko gabinetom weterynaryjnym produktów linii „veterinary diet” z rabatem do 10%. W konsekwencji całokształt działań ROYAL doprowadził do wzrostu kosztów zakupu produktów linii „veterinary diet” odbiorcy końcowego – hodowcy/opiekuna zwierzęcia w związku z dostępnością produktów wyłącznie w gabinetach weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej, gdzie zakup wiązał się z poniesieniem kosztów wizyty weterynaryjnej, a ceny stosowane przez gabinety weterynaryjne były wyższe od cen obowiązujących w sprzedaży internetowej.

ROYAL w przedłożonym ostatecznym stanowisku w sprawie (piśmie z dnia 18.09.2013 r.) podniósł, iż faktury i oświadczenia przedłożone przez dystrybutorów ROYAL wskazują, iż sprzedaż produktów linii „veterinary diet” była dokonywana nie tylko na rzecz gabinetów weterynaryjnych nieprowadzących sprzedaży internetowej.

Ponadto ROYAL wskazał, iż nie prowadzi dystrybucji diet, więc nie ma wpływu na to kto i na jakich zasadach dokonuje sprzedaży produktów linii „veterinary diet” na rzecz opiekunów psa lub kota.

W ocenie Spółki w aktach sprawy nie ma dowodów potwierdzających, iż ROYAL i jej Dystrybutorzy wymogli na jakimkolwiek podmiocie, aby sprzedaż produktów linii „veterinary diet” była możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej. Prezes UOKiK natomiast w toku postępowania antymonopolowego nie przedstawił motywów, jakimi mieliby się kierować uczestnicy porozumienia.

ROYAL podniósł, iż Prezes UOKiK na etapie postępowania dowodowego nie wykazał ani skutku, ani celu antykonkurencyjnego porozumienia.

Dodatkowo według Spółki oświadczenia przedsiębiorców złożone na wezwanie Prezesa UOKiK są niewiarygodne, co mają potwierdzać oświadczenia Dystrybutorów i kopie faktur.

W ocenie ROYAL zebrany przez Prezesa UOKiK materiał dowodowy stanowią dokumenty prywatne, które nie zostały zweryfikowane przez Prezesa UOKiK. Złożone w toku postępowania przed Prezesem UOKiK przez przedsiębiorców oświadczenia według ROYAL nie mogą stanowić dowodu na istotne okoliczności w nich opisane z uwagi na fakt, że są to dokumenty prywatne.

Ponadto w ocenie Spółki Prezes UOKiK nie przeprowadził analizy zebranego materiału dowodowego.

ROYAL podkreślił, iż nigdy nie zakazywał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet.

Odnosząc się do stanowiska zaprezentowanego przez ROYAL we wrześniu 2013 r. Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż Spółka zaprzeczyła na tym etapie postępowania swoim wcześniejszym oświadczeniom, czy też nie wzięła pod uwagę swojego oficjalnego stanowiska zawartego w piśmie z dnia 30.07.2010 r.

Tak bowiem ROYAL w piśmie skierowanym do Prezesa UOKiK w grudniu 2010 r. oświadczyła, iż od lipca 2010 r. zastrzymała zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet” dla ochrony marki, w związku z powszechnością wśród opiekunów psów i kotów wymiany opinii o karmach na forach internetowych. Data ich wprowadzenia zbiegła się z wejściem w życie przepisów o pozwach zbiorowych (dowód: pismo z dnia 16.12.2010r. k. 297w -318w). Natomiast w piśmie z dnia 30.07.2010 r. skierowanym do jednego z kontrahentów dystrybutora ROYAL, który zwrócił się do Spółki o wyjaśnienie dlaczego nagle odmówiono mu sprzedaży produktów linii tłumacząc, iż wynika to z polityki handlowej ROYAL Spółka oświadczyła, iż *„diety weterynaryjne są przeznaczone do sprzedaży przez lekarzy weterynarii, wyłącznie za pośrednictwem stacjonarnych lecznic weterynaryjnych”* (dowód: k. 256)

Zmiana stanowiska ROYAL i jej dystrybutorów odnośnie *„spełnienia obiektywnej przesłanki”* zapewnienia przez kontrahentów dystrybutorów działających na szczeblu zarówno hurtowym, jak i detalicznym obrotu mieszankami paszowymi dietetycznymi, iż odbiorca końcowy (hodowca/opiekun zwierzęcia) będzie podawał produkty linii „veterinary diet” po konsultacji z lekarzem weterynarii nastąpiła w toku prowadzonego przez Prezesa UOKiK postępowania. Dodatkowo należy zwrócić uwagę, iż zmiana stanowiska nastąpiła również w jednym terminie i wszyscy dystrybutorzy oraz ROYAL zaczęli używać identycznego sformułowania *„spełnienie obiektywnej przesłanki”*.

O wspólnym działaniu ROYAL i jej dystrybutorów świadczy również fakt, iż w dniu 28 sierpnia 2013 r. z materiałem dowodowym zgromadzonym w aktach sprawy zapoznał się jedynie ROYAL, a wszyscy dystrybutorzy złożyli ostateczne stanowisko w sprawie odnosząc się do treści materiału dowodowego i wskazali wręcz, iż otrzymali jego fotokopie od ROYAL.

PARYS już na etapie wszczęcia postępowania antymonopolowego, kiedy również tylko ROYAL przed ustosunkowaniem się do postawionych zarzutów zapoznał się z materiałem dowodowym, kwestionował wagę dowodową materiału zgromadzonego w aktach.

Prezes UOKiK odnosząc się do zarzutu, iż w toku postępowania antymonopolowego nie przedstawił motywów, jakimi mieliby się kierować uczestnicy porozumienia pragnie wskazać, iż zgodnie z procedurą prowadzenia postępowań na etapie zbierania materiału dowodowego akta sprawy nie zawierają analizy materiału dowodowego. Analiza taka znajduje się dopiero w decyzji.

Z tego samego powodu na etapie postępowania dowodowego Prezes UOKiK nie wykazuje ani skutku, ani celu antykonkurencyjnego porozumienia. Następuje to dopiero w decyzji, od której stronom przysługuje odwołanie.

Dodatkowo według Spółki oświadczenia przedsiębiorców złożone na wezwanie Prezesa UOKiK są niewiarygodne, co mają potwierdzać oświadczenia Dystrybutorów i kopie faktur.

Prezes UOKiK pragnie podnieść, iż wszyscy ankietowani przedsiębiorcy - wskazani przez dystrybutorów ROYAL, jako Ci, którym nie odmówiono sprzedaży - potwierdzili, iż w roku 2010 mieli problemy z nabyciem produktów linii „veterinary diet” od dystrybutorów ROYAL. Na etapie kierowanych wezwań byli informowani o odpowiedzialności za składanie nieprawdziwych wyjaśnień.

Ponadto analiza przedłożonych przez Dystrybutorów ROYAL faktur – bezpośrednio po wszczęciu postępowania antymonopolowego – potwierdza istnienie przerw w dostawach, zmniejszenie wielkości realizowanych zamówień i wystawianie faktur na gabinety weterynaryjne, a nie na sklepy internetowe prowadzone równoległe z gabinetami weterynaryjnymi.

Również przedłożone wraz z ostatecznym stanowiskiem przez Dystrybutorów faktury (szczegółowo przeanalizowane w stanie faktycznym niniejszej decyzji) potwierdzają stawiany zarzut.

Odnosząc się do zarzutu odnośnie zasad pozyskiwania przez Prezesa UOKiK i charakteru tego materiału dowodowego należy wskazać, iż zgodnie z orzecznictwem i doktryną art. 50 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przyznaje Prezesowi UOKiK możliwość żądania od przedsiębiorców przekazania wszelkich koniecznych informacji i dokumentów. W orzecznictwie wskazuje się, iż możliwość ta stanowi główny instrument wykonywania przez Prezesa UOKiK swoich kompetencji i nie może być kwestionowany przez przedsiębiorcę, gdyż organ ten w głównej mierze opiera się w trakcie wykonywania swoich zadań na informacjach uzyskanych od przedsiębiorców (tak np.: wyrok SOKiK z 10.05.2007 r. sygn.. akt XVII Ama 79/06, „Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz” pod redakcją C. Banasińskiego i E.Piontka, LexisNexis, Warszawa 2009 str. 616 i nast.).

### **Stanowisko wobec argumentów podniesionych przez Royal – Serwis**

Odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego Royal-Serwis wskazał, że nie odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” żadnemu stałemu klientowi, ani nowemu klientowi. *„Z uwagi na konieczność zapewnienia bezpieczeństwa stosowania diet weterynaryjnych wprowadziliśmy szczególne zasady dystrybucji tych diet, tj. przy zachowaniu standardu uprzedniej konsultacji z lekarzem weterynarii”*. Jak wskazał przedsiębiorca sprzedaje produkty linii „veterinary diet” jedynie podmiotom, które zapewniają, że prowadzą ich sprzedaż przy zachowaniu wymogu konsultacji z lekarzem weterynarii. Przedsiębiorca podniósł, że jego klienci muszą zadeklarować, że w ramach prowadzonej odsprzedaży produktów linii „veterinary diet” przestrzegają zasady uprzedniej konsultacji z lekarzem weterynarii i wskazać sposób spełnienia tego wymogu. (dowód: pismo z dnia 07.07.2011 r., k. 52a – 62a).

W ocenie Prezesa UOKiK nałożenie na kontrahentów określenia metody zapewnienia konsultacji zwierzczenia przed podaniem produktów linii „veterinary diet” z lekarzem weterynarii jest możliwe do spełnienia jedynie w przypadku stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych. Zwrócił ponadto uwagę, iż przedsiębiorca nie wskazał jakie metody zapewnienia konsultacji z lekarzem weterynarii są dla niego akceptowalne.

Ponadto Prezes UOKiK wobec podniesionego przez przedsiębiorcę argumentu, iż dokonuje on sprzedaży produktów linii „veterinary diet” na rzecz przedsiębiorców prowadzących sprzedaż internetową i podanych przykładowych 10 kontrahentów: „Wyżny –

www. Lecznicawyzny.pl – Bydgoszcz, Animal Car – <http://animal.bydgoszcz.pl> – Bydgoszcz, Przylesie – [www.przylesie-vet.pl](http://www.przylesie-vet.pl) – Bydgoszcz, Nad Brdą – [przychodnia-nadbrda.bydgoszcz.eu](http://przychodnia-nadbrda.bydgoszcz.eu) – Bydgoszcz, VET-Med. – [www.vet-med.pl](http://www.vet-med.pl) – Toruń, G. – [www.Lecznicasompolno.pl](http://www.Lecznicasompolno.pl) – Sompolno, Wera – [www.weterynaria-torun.pl](http://www.weterynaria-torun.pl) – Toruń, Sfinks – [www.sfinks-weterynarz.pl](http://www.sfinks-weterynarz.pl) – Osielsko, Kora – [www.lecznica-kora.pl](http://www.lecznica-kora.pl) – Bydgoszcz, zwrócił się do nich o zajęcie stanowiska w przedmiotowej kwestii. Przedsiębiorcy ci udzielili wyjaśnień, z których wynika, że wszyscy wymienieni przez Royal-Serwis przedsiębiorcy, tj.: Lecznica weterynaryjna „Wyżny” w Bydgoszczy, Animal Car Complex E. T. w Bydgoszczy, Przychodnia Weterynaryjna Przylesie w Bydgoszczy, Przychodnia weterynaryjna „Nad Brdą” A. K. w Bydgoszczy, N. C.-D. w Osielsku, Lecznica dla Zwierząt M. M. w Toruniu, Klinika Weterynaryjna Kora s.c. R. S., P. N. w Bydgoszczy, Przychodnia Dla Zwierząt s.c. Sz. S., W. S. w Toruniu, Lecznica dla Zwierząt W. G. w Sompolnie, Przychodnia VET-MED. w Toruniu nie prowadzili lub nie prowadzą sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu (dowód: pisma z dnia 02.12.2011 r. k. 569a, z dnia 07.12.2011 r. k. 608a, z dnia 13.12.2011 r. k. 617a, z dnia 02.12.2011 r. k. 600a, z dnia 09.12.2011 r. k. 611a, z dnia 10.12.2011r. k. 645a, z dnia 20.12.2011r. k. 647a, z dnia 02.12.2011 r. k. 568a, z dnia 16.01.2012 r. k. 714a, z 03.02.2012 r. k.728a).

Tak więc podniesiony przez tego przedsiębiorcę argument, że prowadził i prowadzi nadal sprzedaż produktów linii „veterinary diet” na rzecz gabinetów weterynaryjnych prowadzących sprzedaż internetową nie potwierdził się w toku badania ankietowego przeprowadzonego przez Prezesa UOKiK ponieważ wskazani przedsiębiorcy nie prowadzą sprzedaży internetowej, a co za tym idzie spełniają kryterium sprzedaży określone w porozumieniu, jako stacjonarne gabinety weterynaryjne.

Natomiast przedsiębiorca działający pod firmą PROAL P. U. we Włocławku oświadczył, iż dystrybutorzy ROYAL odmawiali mu sprzedaży produktów linii „veterinary diet” i dlatego też zmuszony był dokonywać zakupów tych produktów za pośrednictwem lekarzy weterynarii. Powodowało to, że ceny zakupu były znacznie wyższe, niż w przypadku zakupu u dystrybutorów (dowód: pismo z dnia 07.11.2011 r., k. 491a). Włocławek znajduje się na (tajemnica przedsiębiorstwa) (dowód: k. 518w).

Natomiast przedsiębiorca działający pod firmą Agrowet D. B. w Klewinowie wskazał, iż odmowa sprzedaży spotkała go ze strony dystrybutora Royal-Serwis, co zmusiło go do zaopatrywania się w produkty linii „veterinary diet” poprzez zaprzyjaźniony gabinet weterynaryjny (dowód: pismo z dnia 22.09.2011r., k. 397a – 398a).

### **Stanowisko wobec argumentów podniesionych przez BAYLEG**

Prezes UOKiK wobec podniesionego przez przedsiębiorcę argumentu, iż dokonuje on sprzedaży produktów linii „veterinary diet” na rzecz przedsiębiorców prowadzących sprzedaż internetową i podanych przykładowych przedsiębiorców: BIOMEDLEK D. C., [www.WETERYNARZ-GORZOW.PL](http://www.WETERYNARZ-GORZOW.PL) zwrócił się do nich o zajęcie stanowiska w przedmiotowej kwestii. D. C. działający pod firmą BIOMEDLEK poinformował, iż w lecie 2010 r. miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet”. Otrzymał warunek, iż produkty te zostaną mu sprzedane gdy zobowiąże się do zakończenia ich sprzedaży przez Internet (dowód: pismo z dnia 23.12.2011r. k. 652a). Powyższe potwierdzają przedłożone faktury wystawione dla tego przedsiębiorcy, które dotyczą sprzedaży w okresie styczeń – marzec 2011r., brak jest natomiast faktur dotyczących sprzedaży w miesiącach letnich 2010 r.

Ponadto sklep internetowy KarmaOdReki.pl jest własnością BIOMEDLEK z siedzibą przy ul. K. G. 20A w Gorzowie Wielkopolskim, a faktury są wystawiane na BIOMEDLEK Gabinet Weterynaryjny mieszczący się pod innym adresem - ul. K. G. 20G w Gorzowie Wielkopolskim. Na okoliczność sprzedaży przez dystrybutorów ROYAL produktów linii „veterinary diet” na gabinety weterynaryjne zamiast na sklepy internetowe, aby ominąć zakaz sprzedaży narzucony przez Spółkę wskazywali już ankietowani przedsiębiorcy, informując dodatkowo, że ma ona miejsce w okresie po wprowadzeniu ograniczeń, czyli po lipcu 2010 r. Jak ustalił Prezes UOKiK wskazana jako przedsiębiorca strona internetowa [www.WETERYNARZ-GORZÓW.PL](http://www.WETERYNARZ-GORZÓW.PL) to ogólna strona zawierające informacje o gabinetach weterynaryjnych działających na terenie Gorzowa Wielkopolskiego. Pod tym adresem można znaleźć również BIOMEDLEK.

### **Stanowisko wobec argumentów podniesionych przez KOLME**

W związku ze wskazaniem przez KOLME gabinetów weterynaryjnych prowadzących sprzedaż internetową produktów linii „veterinary diet” wobec których KOLME nie wstrzymał dostaw, tj.:

- Gabinetu weterynaryjnego „Dla psa i kota” J. i R. S. s.c. w Warszawie
- Lecznicy weterynaryjnej Zoocentrum i sklepu K. w Otwocku
- Domestica Gabinetu Weterynaryjnego w Warszawie,
- Kar-ma K. Z. sp. j. w Starych Babicach
- Prywatnej Praktyki Weterynaryjnej lek. wet. M.K. T. w Warszawie,
- Lecznicy dla zwierząt Fringilla lek. wet. C. W.,
- Gabinetu weterynaryjnego Vitea Vet A. S. w Warszawie

Prezes UOKiK zwrócił się do w/w przedsiębiorców o złożenie wyjaśnień w przedmiotowej kwestii. Z wyjaśnień udzielonych przez w/w przedsiębiorców wynika, że:

- Przychodnia Weterynaryjna „Dla Psa i Kota” w Warszawie od kwietnia 2009 r. prowadziła przychodnię weterynaryjną, a od października 2009r. dodatkowo sklep internetowy, którego działalność musiała zawiesić. Od lipca 2010 r. KOLME odmawiał sprzedaży produktów linii „veterinary diet” w związku z ich sprzedażą w sklepie internetowym. Przedsiębiorca próbował dokonywać zakupu tych produktów u innych dystrybutorów ROYAL, ale mu odmówiono. KOLME natomiast stwierdził, że dopóki będzie oferować produkty linii „veterinary diet” w sprzedaży internetowej, dostawy dla niego nie będą realizowane bez względu na kanał jego dalszej dystrybucji i formę zapłaty. W związku z powyższym jako gabinet weterynaryjny przedsiębiorca nie mógł również prowadzić sprzedaży stacjonarnej. Utrata możliwości zakupu produktów linii „veterinary diet” naraziła przedsiębiorcę na znaczne straty finansowe (dowód: pismo z dnia 07.12.2011 r. k. 609a – 610a).
- Lecznica Weterynaryjna ZOOCENTRUM K. w Otwocku oświadczyła, iż w lecie 2010 r. KOLME poinformował, iż w związku z decyzją ROYAL nie może sprzedawać produktów linii „veterinary diet” ani w celu sprzedaży stacjonarnej, ani internetowej do czasu wycofania tych produktów z oferty internetowej. Po usunięciu produktów linii „veterinary diet” ze sklepu internetowego dostawy dla celów sprzedaży w gabinecie

weterynaryjnym zostały natychmiast przywrócone (dowód: pismo z dnia 10.12.2011r. k. 646a).

- KAR-MA K. K. Z. sp. j. w Starych Babicach ze względu na istniejący zakaz sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet nie prowadził tej sprzedaży (dowód: pismo z dnia 23.09.2011 k. 450a, 08.12.2011r. k. 602a – 606a).
- Prywatna Praktyka Weterynaryjna K. T. w Warszawie na początku roku 2011 miała problemy z zakupem produktów linii „veterinary diet” w hurtowni KOLME. Otrzymała informacje od KOLME, że decyzją producenta sprzedaż produktów linii „veterinary diet” jest możliwa jedynie w przychodni weterynaryjnej bez możliwości sprzedaży w sklepie internetowym. Przedsiębiorca został odesłany do przedstawiciela ROYAL, który wyjaśnił, że aktualnie jest taka polityka firmy. Ponadto w dniu 15.03.2011r. Dyrektor Sprzedaży ROYAL odpowiedział, że nie ma przeszkód, aby lecznica prowadząca sprzedaż internetową miała w swojej ofercie produkty linii „veterinary diet” jednak *„sprzedaż musi odbywać się w taki sposób, który uwzględnia konieczność wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii oraz pozwala na stałą kontrolę, czy sprzedawana dieta jest najbardziej odpowiednia”* (dowód: pismo z dnia 20.12.2011r., k. 654a – 655a, e-mail Dyrektora Sprzedaży z dnia 15.03.2011r. k. 656a).
- Lecznica dla Zwierząt „FRIGILLA” w Serocku została poinformowana przez dystrybutora KOLME latem 2010 r., że ROYAL podjęła decyzję w zakresie zakazu sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez Internet. Produkty te według przekazanej informacji miały być dostępne jedynie w lecznicy. Ta zmiana zasad sprzedaży produktów linii „veterinary diet” spowodowała straty finansowe u przedsiębiorcy (dowód: pismo z dnia 01.01.2012 r. k. 679a – 681a).
- A. S. prowadząca Gabinet Weterynaryjny Vitae VET w Warszawie otrzymała od KOLME w roku 2010 odmowę sprzedaży produktów linii „veterinary diet” z powodu prowadzonej przez nią sprzedaży za pośrednictwem sklepu internetowego (dowód: pismo z 15.12.2011 r. k. 663a).

Z informacji przekazanych przez w/w przedsiębiorców wynika zatem, że KOLME – wbrew swoim twierdzeniom – odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” niektórym przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż tych mieszanek paszowych dietetycznych poprzez sklepy internetowe. Oznacza to, że dystrybutor ten stosował zasady sprzedaży określone w przedmiotowym porozumieniu.

### **Stanowisko wobec argumentów podniesionych przez ROYAL KENNEL**

ROYAL KENNEL wskazał przedsiębiorców, którym sprzedawane są produkty linii „veterinary diet” mimo, iż prowadzą oni sprzedaż internetową, tj. BIOMEDLEK lek. wet. D. C. w Gorzowie Wielkopolskim i Gabinet Weterynaryjny J. O. w Szczecinie. W związku z powyższym Prezes UOKiK zwrócił się do tych przedsiębiorców o złożenie wyjaśnień. Jak wskazał Dariusz Chomiak działający pod firmą BIOMEDLEK w lecie 2010 r. miał problem z zakupem produktów linii „veterinary diet”. Otrzymał warunek, iż produkty te zostaną mu sprzedane gdy zobowiąże się do zakończenia ich sprzedaży przez Internet (dowód: pismo z dnia 23.12.2011r. k.652a). Natomiast J. O. prowadzący gabinet weterynaryjny w Szczecinie uruchomił sprzedaż internetowa w kwietniu



2010 r. i nie posiadał problemów z zakupem produktów linii „veterinary diet”. Jednakże w ocenie Prezesa UOKiK przedsiębiorca ten nie stanowił konkurencji dla gabinetów weterynaryjnych, ponieważ - jak wynika z treści strony internetowej [http://www.psidoktor.pl/weterynarz\\_szczecin/karmy/diety-royal-canin-dla-psow/](http://www.psidoktor.pl/weterynarz_szczecin/karmy/diety-royal-canin-dla-psow/) - sprzedaje produkty linii „veterinary diet” jedynie w Szczecinie i okolicach, a sprzedaż internetową rozpoczął w okresie bezpośrednio poprzedzającym zawarcie porozumienia.

Z przedłożonych przez ROYAL KENNEL kopii 10 faktur na dowód, iż produkty linii „veterinary diet” sprzedawane były nie tylko stacjonarnym gabinetom weterynaryjnym, wynika, że żadna z faktur nie pochodziła z miesiąca lipca 2010 r. Przerwa w dokumentach sprzedaży była od 29 czerwca do 20 sierpnia 2010 r. Każda z faktur z 29 czerwca i 20 sierpnia 2010r. dotyczyła sprzedaży jednego 14 kg opakowania VD Dog Obesity dla tego samego nabywcy, a faktura z maja 2010 r. 2 opakowań dla innego nabywcy (dowód: pismo z dnia 14.07.2011r. k. 63a – 79a). Należy przy tym zauważyć, że VD Dog Obesity jest mieszanką paszową dietetyczną przeznaczoną do redukcja nadmiernej masy ciała dla psów z nadwagą i zgodnie z przepisami rozporządzenia w sprawie mieszanek paszowych dietetycznych nie jest wymagane zamieszczanie na etykiecie i przy prezentacji informacji o zalecanej konsultacji z lekarzem weterynarii. Ponadto jak wskazują ilości na fakturach oraz przedmiot działalności nabywcy nabycie produktów linii „veterinary diet” było na potrzeby własne, a nie do dalszej odsprzedaży.

Z informacji przekazanych przez w/w przedsiębiorców wynika zatem, że również ten dystrybutor – wbrew swoim twierdzeniom – odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” niektórym przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż tych mieszanek paszowych poprzez sklepy internetowe. Oznacza to, że ROYAL KENNEL także stosował zasady sprzedaży określone w przedmiotowym porozumieniu.

### **Stanowisko wobec argumentów podniesionych przez PARYS**

W przypadku argumentacji PARYS zawartej w piśmie z dnia 12.07.2011r. - podpisanym przez osobę nieuprawnioną do reprezentowania przedsiębiorcy - Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż wyjaśnienia w nim zawarte różnią się w swojej treści od wyjaśnień z pisma tego dystrybutora z dnia 6.09.2010r. (dowód: k. 144w) – podpisanego przez osobę upoważnioną do reprezentowania przedsiębiorcy - w którym stwierdził, że „w zakresie diet weterynaryjnych Royal Canin staramy się ukierunkować naszą działalność na współpracę z lecznicami” i w piśmie z dnia 28.09.2010r. (dowód: k. 192w), którym oświadczył, że „od lipca br. zawęziliśmy naszą współpracę do lecznic weterynaryjnych sprzedających diety weterynaryjne wyłącznie po konsultacji z lekarzem weterynarii”. Firmy, o które pytał Prezes UOKiK „są prowadzone przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych m. in. za pośrednictwem Internetu”.

W przypadku dwóch przedsiębiorców, którzy zostali wskazani jako ci, którym wznowiono sprzedaż produktów linii „veterinary diet”, tj. Elka-Vet i Animals-Vet należy przytoczyć wyjaśnienia tych przedsiębiorców, które stoją w sprzeczności z wyjaśnieniami PARYS przedłożonymi w dniu 12.07.2011r. I tak:

- Gabinet Weterynaryjny ELKA-VET w Katowicach stwierdził, że w lipcu 2010 r. PARYS dwukrotnie odmówił mu sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, uzasadniając to podejrzeniem, iż zakupione produkty trafiają do sprzedaży internetowej. Ponieważ przedsiębiorca nie prowadził w roku 2010 i nie prowadzi nadal sprzedaży

internetowej, sprzedaż na rzecz tego przedsiębiorcy została przywrócona (dowód: pismo z dnia 29.12.2011r. k. 700a );

- Przychodnia Weterynaryjna Animals-Vet L. G. w Krzeszowicach oświadczyła, iż z dniem 1.07.2010 r. został poinformowany ustnie przez dyrektora regionalnego ROYAL, że wprowadzony został zakaz sprzedaży produktów linii „veterinary diet” za pośrednictwem Internetu (dowód: pismo z dnia 14.12.2012r. k. 940a).

Parys w piśmie z dnia 12.07.2011r. wskazał, iż jednym z powodów odmowy sprzedaży były zaległości płatnicze kontrahentów (k.326a – 355a). Natomiast Prezes UOKiK zwrócił uwagę na niespójność udzielonych wyjaśnień, albowiem dystrybutor ten wcześniej pytany o przyczyny odmowy sprzedaży produktów linii „veterinary diet” niektórym kontrahentom w lipcu 2010 r. nie wskazywał, iż jednym z powodów są zaległości płatnicze, a jedynie - jak wyżej powołano - jako powód odmowy wskazywał prowadzenie sprzedaży przez Internet.

Ponadto nie jest zrozumiałe, dlaczego w przypadku zaległości płatniczych wskazanego przez PHU PARYS kontrahenta zamówienia na karmy bytowe były nadal realizowane na jego rzecz, a wstrzymane zostały jedynie dostawy produktów linii „veterinary diet” (dowód: e-maile z 16 i 17.08.2010r. załącznik do pisma PARYS z dnia 12.07.2011r. k. 326a – 355a). W ocenie Prezesa UOKiK występujące według przedłożonych dokumentów opóźnienia płatnicze POLVET HEALTHCARE T. sp. j. od roku 2008 trudno nazwać powodem nagłego zaprzestania sprzedaży na rzecz tego kontrahenta akurat w lipcu 2010 r. Sprzedaży odmówiono temu przedsiębiorcy - według oświadczenia PHU PARYS z dnia 06.09.2010 r. - w dniu 27.07.2010 r., a największe opóźnienie płatnicze tego przedsiębiorcy dotyczy faktury z 30.07.2010 r. z terminem płatności 20.08.2010 r. Opóźnienia płatnicze bezpośrednio poprzedzające datę wstrzymania sprzedaży to opóźnienia 1 i 2 dniowe. Takie też kilkudniowe opóźnienia płatnicze przeważają w przypadku wcześniejszych rozliczeń z tym przedsiębiorcą.

Należy zaznaczyć, że wszyscy ankietowani przez Prezesa UOKiK przedsiębiorcy, którym PARYS w roku 2010 odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” jednoznacznie i jednomyślnie wskazywali, iż dystrybutor podawał jako powód zaprzestania współpracy ograniczenie grona sprzedawców produktów linii „veterinary diet” do stacjonarnych gabinetów weterynaryjnych (dowód: oświadczenia KAR-MA K. K. Z. sp. j. k.450a, Gabinet Weterynaryjny ELKA-VET k.845a, PPH Eskulap M. F., J. M. sp. j. k.839a – 841a, P.W. Pol-Vet sp. z o. o 938a – 939a., A. T. k.970a, DIETA-KARMA, Polvet Healthcare T.sp. j., ANIMALS-VET k.940a, Krak-Vet M. B., J. O. k. 1w – 37w, Przychodni Weterynaryjnej CHIRON T. W. k. 287w ).

PARYS mimo podkreślania, że warunkiem sprzedaży produktów linii „veterinary diet” sprzedawcy niebędącemu stacjonarnym gabinetem weterynaryjnym jest zadbanie, aby produkty te były podawane zwierzęciu po wcześniejszej konsultacji z lekarzem weterynarii nie wskazał jak sprzedawcy hurtowi, czy detaliczni produktów linii „veterinary diet” mają postępować, aby produkty te były podawane zwierzęciu po konsultacji z lekarzem weterynarii.

Dodatkowo Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż zawarty w piśmie z dnia 12.07.2011r. wniosek o umorzenie prowadzonego postępowania „jako niemającego podstaw w stanie faktycznym i nie popartego żadnymi dowodami”, wskazuje na dokonanie przez PARYS analizy i oceny materiału dowodowego zgromadzonego w aktach sprawy, w przypadku kiedy

przedsiębiorca ten nie zapoznawał się z materiałem dowodowym. Do daty pisma z materiałem dowodowym zapoznawali się jedynie pełnomocnicy ROYAL.

Z informacji przekazanych przez ankietowanych przedsiębiorców wynika zatem, że również PARYS – wbrew swoim twierdzeniom – odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” niektórym przedsiębiorcom prowadzącym sprzedaż tych mieszanek paszowych dietetycznych poprzez sklepy internetowe. Oznacza to, że także ten dystrybutor stosował zasady sprzedaży określone w przedmiotowym porozumieniu.

Odnosząc się łącznie do wszystkich stanowisk końcowych zaprezentowanych przez Dystrybutorów we wrześniu 2013 r. Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż zmieniły się one w stosunku do stanowisk prezentowanych na etapie postępowania wyjaśniającego. Najwyraźniej jest to widoczne w przypadku oświadczeń składanych przez PARYS. Przedsiębiorca ten bowiem w piśmie z dnia 06.09.2010 r. wskazał, iż w lipcu 2010 r. odmówił 12 przedsiębiorcom sprzedaży produktów linii „veterinary diet” ze względu na politykę handlową firmy ukierunkowaną na współpracę z lecznicami weterynaryjnymi (k.144-145 w).

Na pytanie Prezesa UOKiK dlaczego przedsiębiorca odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet” również lecznicom zwierząt (dowód: k.190 w) PARYS wyjaśnił, iż *„firmy prowadzone są przez lecznice weterynaryjne, które prowadzą sprzedaż różnego rodzaju produktów zoologicznych oraz diet weterynaryjnych, m.in. za pośrednictwem Internetu”* (dowód: pismo Parys z 20.09.2010 r. k.192w).

Natomiast w piśmie z dnia 12.07.2011 r. PARYS oświadczył, iż przedsiębiorcy, którym odmówił sprzedaży produktów linii „veterinary diet”, to Ci którzy nie potrafili złożyć zapewnienia, że zarówno w przypadku prowadzonej przez nią sprzedaży, jak i w przypadku dystrybucji prowadzonej przez klientów zapewniona będzie uprzednia konsultacja z lekarzem weterynarii (dowód: k.327-328 a).

W piśmie z dnia 18.09.2013 r. PARYS oświadczył, iż na przełomie czerwca i września 2010 r. odbyły się spotkania PARYS z kontrahentami podczas, których informował, iż oczekuje, aby każdy klient nabywający produkty linii „veterinary diet”, które są specyficznym produktem dla zwierząt chorych, zapewnił, że w jego przypadku – oraz w przypadku dalszej odsprzedaży przez klientów sprzedaż tych diet na rzecz opiekunów psów i kotów będzie się odbywała po konsultacji z lekarzem weterynarii. Jeżeli przedsiębiorca odmówił zastosowania się do w/w „*obiektywnego warunku*” wówczas sprzedaż na jego rzecz nie była prowadzona.

Ponadto już w toku prowadzonego postępowania Dystrybutorzy ROYAL wystawiali faktury na gabinety weterynaryjne, a nie na sklepy, czy hurtownie i ograniczali wielkość realizowanych zamówień, co zostało szczegółowo opisane w stanie faktycznym niniejszej decyzji.

Dodatkowo, w przypadku części przedsiębiorców, którym w lecie 2010 r. odmówiono sprzedaży produktów linii „veterinary diet” przywrócono ją dość szybko gdyż, jak oświadczyli przedsiębiorcy wycofali oni je ze sprzedaży internetowej, czy też nigdy takiej sprzedaży nie prowadzili.

Natomiast w przypadku przedsiębiorców, którzy oprócz sklepów nie prowadzili gabinetów weterynaryjnych sprzedaż nie była wznawiana.

Prezes UOKiK zwrócił uwagę, iż większość objętych badaniem ankietowym przedsiębiorców to przedsiębiorcy wskazani przez Dystrybutorów ROYAL, jako

przedsiębiorcy, którzy prowadzą sprzedaż internetową i którym nie wstrzymano dostaw w roku 2010. Badanie wykazało jednak, że albo wskazani przedsiębiorcy:

- nie prowadzą sprzedaży internetowej i są gabinetami weterynaryjnymi posiadającymi strony internetowe,
- prowadzili lub prowadzą nadal sprzedaż internetową, ale w roku 2010 mieli problemy z nabyciem produktów linii „veterinary diet”. Aktualnie w przypadku części z nich wznowiono sprzedaż, ale jest ona fakturowana na gabinety weterynaryjne, a wystawiane faktury są na pojedyncze opakowania danego produktu, co wskazuje, iż nie jest to rozbudowany handel internetowy, jaki miał miejsce przed latem 2010 r.

Mniejszą wagę dowodową Prezes UOKiK przyłożył do oświadczeń Dystrybutorów złożonych we wrześniu 2013 r. mówiących, iż w roku 2010 dany przedsiębiorca nie zwracał się telefonicznie z zapytaniem o możliwość zakupu produktów linii „veterinary diet”. Jak wskazują sami Dystrybutorzy mają oni ponad tysiąc kontrahentów, więc wydaje się niemożliwe zapamiętanie ze szczegółami wszystkich telefonów odebranych ponad trzy lata wcześniej również przez pracowników. Jeżeli taka sytuacja miałaby miejsce mieli możliwość przywołania takich faktów w toku postępowania, bezpośrednio po ich zajściu.

### **Brak wyłączenia spod zakazu**

Zasadą wynikającą z ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest, że porozumienia ograniczające konkurencję są zakazane, o ile nie zostały wyłączone spod zakazu. Istnieją trzy rodzaje wyłączeń spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję:

- tzw. zasada *de minimis* – art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów,
- tzw. wyłączenia grupowe wydane na podstawie art. 8 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów,
- tzw. wyłączenia indywidualne – art. 8 ust. 1 powołanej ustawy.

### **Zasada de minimis**

Ingerencja prawa konkurencji w stosunki gospodarcze przedsiębiorców powinna mieć miejsce jedynie w przypadkach, kiedy zachowania przedsiębiorców wywierają odczuwalne skutki dla konkurencji. W związku z tym w art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przewidziane jest wyłączenie stosowania zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję z uwagi na niewielki udział przedsiębiorców w rynku. Zgodnie z ust. 1 pkt 2 powołanego przepisu wyłączenie to ma miejsce w odniesieniu do porozumień zawieranych między przedsiębiorcami, którzy nie są konkurentami, jeżeli udział w rynku posiadany przez któregośkolwiek z nich w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10%. Niemniej jednak, zgodnie z ust. 2 art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wyżej wskazane wyłączenie nie ma zastosowania między innymi do porozumień określonych w art. 6 ust. 1 pkt 1 tej ustawy.

Biorąc pod uwagę, iż analizowane w niniejszej sprawie porozumienie jest właśnie porozumieniem, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, nie korzysta ono z wyłączenia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję w oparciu o określający zasadę *de minimis* przepis art. 7 ust. 1 tej ustawy.

### **Wyłączenia grupowe**

Przepis art. 8 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, że Rada Ministrów może w drodze rozporządzenia wyłączyć określone rodzaje porozumień spod zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień, biorąc pod uwagę korzyści jakie te porozumienia mogą przynieść. W stosunku do porozumień wertykalnych stosować należy przepisy obowiązujących w okresie istnienia porozumienia rozporządzeń w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, tj. rozporządzenia z dnia 30 marca 2011r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 81, poz. 441), a także rozporządzenia z dnia 19 listopada 2007r. (Dz. U. Nr 230, poz. 1691) w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189). Należy zarazem zaznaczyć, że zawarte w ww. rozporządzeniach uregulowania dotyczące wyłączeń grupowych porozumień cenowych i podziałowych nie odbiegają od siebie w zakresie w jakim mają znaczenie w niniejszej sprawie.

W świetle § 11 rozporządzenia wyłączeniowego z dnia 30 marca 2011r. wyłączeniu nie podlegają porozumienia wertykalne, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień mają na celu ograniczenie kręgu klientów, którym nabywca może sprzedawać towary objęte porozumieniem wertykalnym. Analogiczne postanowienia zawierały poprzednio obowiązujące, ww. rozporządzenie wyłączeniowe (§ 7 pkt 2 rozporządzenia z dnia 19 listopada 2007 r. W związku z powyższym należy uznać, że porozumienie, o którym mowa w niniejszym postępowaniu, kwalifikuje się do kategorii z § 11 ww. rozporządzenia.

W ocenie Prezesa UOKiK w niniejszej sprawie mamy do czynienia – w wyniku bezpośredniego ustalenia przez ROYAL i jego 5 dystrybutorów warunków sprzedaży, zgodnie z którymi sprzedaż produktów linii „veterinary diet” odbiorcy końcowemu, tj. hodowcy zwierzęcia, jest możliwa jedynie poprzez gabinety weterynaryjne, które nie prowadzą sprzedaży internetowej tych produktów - z ograniczeniem kręgu klientów, którym nabywcy (dystrybutorzy ROYAL) mogą sprzedawać towary objęte porozumieniem wertykalnym.

Krąg klientów, których dotyczy ograniczenie sprzedaży to hurtownie zoologiczne, weterynaryjne, farmaceutyczne, sklepy internetowe, gabinety weterynaryjne prowadzące sprzedaż internetową, gabinety techników weterynarii.

Tak więc w sprawie nie znajdzie zastosowania również wyłączenie grupowe spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.

### **Wyłączenie na podstawie art. 8 ust. 1**

Odnosząc się do ostatniej kategorii wyłączeń, tj. wyłączenia wynikającego z art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, należy wskazać, że zgodnie z tym przepisem zakazu zawierania porozumień, o którym mowa w art. 6 w/w ustawy, nie stosuje się do porozumień, które jednocześnie:

1. przyczyniają się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego,
1. zapewniają nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających z porozumień korzyści,
2. nie nakładają na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów,

3. nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów.

Tylko łączne spełnienie wymienionych przesłanek (dwóch pozytywnych i dwóch negatywnych) gwarantuje, iż porozumienie można zaliczyć do wywierających umiarkowanie negatywny wpływ na konkurencję i przynoszących zarazem co najmniej równoważące go korzyści. Stąd też ustawodawca nie dopuszcza możliwości wyłączenia porozumienia ograniczającego konkurencję spod zakazu określonego w przepisie art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jeżeli chociażby jedna z ww. przesłanek nie zostanie spełniona. W momencie stwierdzenia, że którakolwiek z analizowanych przesłanek nie jest spełniona, analiza pozostałych przesłanek staje się bezprzedmiotowa bowiem mają one charakter kumulacyjny. Natomiast w sytuacji, kiedy wszystkie cztery przesłanki są spełnione, należy przyjąć, iż porozumienie jest zgodne z prawem i brak jest możliwości stawiania w tym zakresie jakichkolwiek dalszych wymagań (tak: E. Modzelewska-Wąchal *ibidem*, s. 92, Obwieszczenie Komisji - Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu WE, Dz. Urz. UE 2004, C 101/08, pkt 38, A. Stawicki (w:) A. Stawicki, E. Stawicki (red.) „*Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*” Wolters Kluwer Polska, s. 284 i nast.). Równocześnie art. 8 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, że ciężar udowodnienia okoliczności uzasadniających wyłączenie spoczywa na przedsiębiorcy.

Strony niniejszego postępowania nie podnosiły występowania okoliczności uzasadniających wyłączenie spod zakazu na podstawie art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Ponadto zebrany materiał dowodowy nie uzasadnia zastosowania wyłączenia indywidualnego w przedmiotowej sprawie.

A zatem w sprawie nie znajdzie zastosowania wyłączenie, o którym mowa w art. 8 ust. 1 tej ustawy. Wobec powyższego orzeczono, jak w pkt I i II sentencji niniejszej decyzji.

### **Kara pieniężna**

Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia przez Prezesa Urzędu, na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, administracyjnej kary pieniężnej za naruszenie zakazu określonego w art. 6 tej ustawy ma fakultatywny charakter, przy czym możliwość nałożenia na przedsiębiorcę tej kary wymaga stwierdzenia, że naruszenie zakazu określonego w w/w przepisach ustawy było „co najmniej nieumyślne”. Zdaniem Prezesa UOKiK okoliczności sprawy uzasadniają, by w niniejszym przypadku, wobec stwierdzenia stosowania opisanej w sentencji decyzji praktyki ograniczającej konkurencję, nałożyć karę pieniężną.

Zdaniem Prezesa UOKiK w przedmiotowej sprawie spełniona została przesłanka „co najmniej nieumyślne” naruszenia przepisów. Przy ocenie zaistnienia w niniejszej sprawie przesłanki „co najmniej nieumyślne” naruszenia przepisów ustawy, Prezes UOKiK wziął pod uwagę wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21.04.2011 r. (sygn. akt III SK 45/10), zgodnie z którym element subiektywny w postaci „zawinionego” naruszenia przepisów ustawy wyraża się w tym, że „przedsiębiorca miał świadomość, że swoim zachowaniem narusza zakaz praktyk ograniczających konkurencję, lub (...) jako profesjonalny uczestnik obrotu mógł (powinien był) taką świadomość mieć”. Uwzględnił również treść art. 83 Konstytucji RP, zgodnie z którym każdy ma obowiązek przestrzegania prawa

Rzeczypospolitej Polskiej, a także stanowisko Sądu Najwyższego wyrażone w powołanym orzeczeniu, zgodnie z którym przedsiębiorca jako profesjonalny uczestnik obrotu rynkowego ma możliwość prawidłowego określenia ryzyka prawnego przy podejmowaniu określonych decyzji biznesowych. Istotne znaczenie ma także stanowisko SOKiK wyrażone w wyroku z dnia 11.04.2011 r. (sygn. akt XVII AmA 62/08), w którym przyjął, że nie jest możliwe, aby przedsiębiorca o znacznej renomie i długim okresie funkcjonowania na rynku nie zdawał sobie sprawy ze swoich czynności.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności, Prezes UOKiK uznał, że stwierdzone niniejszą decyzją naruszenie zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów ma charakter umyślny. Powyższa ocena wynika z faktu, że strona tego postępowania jest profesjonalnym uczestnikiem obrotu rynkowego, który bez wątpienia posiada wiedzę prawniczą i ekonomiczną, umożliwiającą mu rozpoznanie swoich działań jako naruszających prawo ochrony konkurencji. Działania ROYAL i jej dystrybutorów były umyślne, ponieważ zmieniając zasady dystrybucji produktów linii „veterinary diet” dążyli do ograniczenia konkurencji. Stworzone przez Spółkę zasady dystrybucji ograniczają swobodę dystrybutorów w zakresie kreowania polityki handlowej – wyboru kontrahentów - podczas gdy dystrybutorzy powinni w ww. zakresie mieć możliwość działania niezależnie od organizatora sieci dystrybucji. Prezes UOKiK uwzględnił w dalszej kolejności okoliczność, że stwierdzone tą decyzją naruszenie odnośnie produktów linii „veterinary diet” dotyczyło praktyki nazwanej, określonej wprost w ustawowym katalogu praktyk zakazanych jako zakazane porozumienie polegające na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio innych warunków sprzedaży towarów. Wszystkie powyższe okoliczności przemawiają za uznaniem umyślności działań ROYAL i jej 5 dystrybutorów dotyczących ustalania warunków sprzedaży produktów linii „veterinary diet”. Wobec wykazanej powyżej przesłanki przyjęcia umyślności działania ROYAL i jej 5 dystrybutorów, należy uznać za spełnione kryterium „*co najmniej nieumyślnego*” naruszenia zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, określonego w art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

#### Wysokość kary pieniężnej

Ustalając wysokość kary pieniężnej Prezes UOKiK oparł się na art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zgodnie z którym wysokość nakładanej przez organ antymonopolowy na przedsiębiorcę kary pieniężnej nie może przekraczać 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

Zarazem Prezes UOKiK miał na uwadze przepis art. 111 w/w ustawy, nakazujący przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych uwzględnienie w szczególności okresu, stopnia oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a także uprzednie naruszenie przepisów tej ustawy. Przy ustalaniu wysokości nałożonej kary pieniężnej Prezes UOKiK wziął pod uwagę wysokość osiągniętego w roku 2012 przychodu.

Mając na względzie, że ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie zawiera zamkniętego katalogu przesłanek, od których uzależniana jest wysokość nakładanych na przedsiębiorców kar, Prezes UOKiK wziął również pod uwagę, zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, element subiektywny w postaci umyślności naruszenia przepisów wspomnianej ustawy. W orzecznictwie wyraźnie bowiem stwierdzono, że niezależnie od tego, że przesłanka ta brana jest pod uwagę już na etapie podejmowania decyzji o nałożeniu kary, również wysokość nakładanej kary musi odzwierciedlać stopień zawinienia, z jakim związane jest naruszenie zakazu (tak: wyrok Sądu Najwyższego z 21.04.2011 r., sygn. akt III SK 45/10, wyrok SOKiK z dnia 24.05.2006 r., sygn. akt XVII AmA 17/05).

Prezes UOKiK uwzględnił również, że – zgodnie z orzecznictwem (tak: wyroki SOKiK z dnia 24.05.2006 r., sygn. akt XVII Ama 17/05, Sądu Najwyższego z dnia 27.06.2000 r., sygn. akt I CKN 793/98) – w przypadku kar za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, okolicznościami, które należy brać pod uwagę, są stopień naruszenia interesu publicznego, potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalny poziom kary wynikający z przepisów ustawy oraz cele, jakie kara ma osiągnąć. Nałożona przez Prezesa UOKiK kara pieniężna powinna pełnić funkcję represyjną (tj. stanowić dolegliwość za naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów), ale także prewencyjną, dyscyplinującą (tj. zapobiegać podobnym naruszeniom w przyszłości). Prezes UOKiK kierował się interpretacją przesłanek branych pod uwagę przy wymiarze kary pieniężnej zawartą w „Wyjaśnieniach w sprawie ustalania wysokości kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję” (Dz. Urz. UOKiK 2008/4/33). Mając na względzie wszystkie w/w okoliczności, Prezes UOKiK ustalił wymiar kary pieniężnej w niniejszej sprawie, biorąc pod uwagę przede wszystkim fakt, że o wadze (szkodliwości) naruszenia decydują dwie grupy okoliczności, które dotyczą: natury naruszenia i czynników związanych ze specyfiką rynku oraz działalnością przedsiębiorcy. Odnosząc się do natury naruszenia należy wskazać, że Prezes UOKiK wyróżnia:

- a. naruszenia bardzo poważne, do których należy zaliczyć przede wszystkim szczególnie szkodliwe horyzontalne ograniczenia konkurencji, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do eliminacji konkurencji na rynku,
- b. naruszenia poważne, do których należy zaliczyć przede wszystkim porozumienia horyzontalne niezaliczane do najpoważniejszych naruszeń, porozumienia wertykalne wpływające na cenę lub warunki oferowania produktu, przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do istotnego ograniczenia konkurencji lub dotkliwej eksploatacji kontrahentów lub konsumentów,
- c. naruszenia mniej poważne niż wyżej wymienione (naruszenia pozostałe), do których należą m.in. porozumienia wertykalne niedotyczące ceny lub możliwości odsprzedaży towaru, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej o mniejszej wadze.

Wobec powyższego w ocenie Prezesa UOKiK porozumienie polegające na ustalaniu przez ROYAL z dystrybutorami zasad odsprzedaży produktów linii „veterinary diet”, należy uznać za poważne naruszenie prawa konkurencji. W trakcie postępowania ustalono, że wskazane powyżej porozumienie miało charakter wertykalny i dotyczyło ustalania zasad odsprzedaży produktów linii „veterinary diet” przez ROYAL i jej dystrybutorów. Zarówno w ustawodawstwie, jak i w orzecznictwie antymonopolowym, tego rodzaju porozumienia traktowane są w sposób rygorystyczny z uwagi na ich charakter i wynikające z tego charakteru skutki dla rynku. Przedmiotowe porozumienie skutkowało ograniczeniem możliwości samodzielnego kształtowania przez dystrybutorów zasad swojej polityki handlowej w przypadku produktów linii „veterinary diet”. Do rozpatrywanego porozumienia nie ma też zastosowania wyłączenie z art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Ze względu na powyższe Prezes UOKiK uznał, że uzasadnione jest sklasyfikowanie analizowanego porozumienia jako naruszenia poważnego i określenie wysokości kar pieniężnych w przedziale od powyżej 0,2% do 1% przychodu.

W niniejszej sprawie Prezes UOKiK uznał, iż adekwatna do stopnia naruszenia przez ROYAL i jej 5 dystrybutorów przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i ograniczenia dostępności produktów linii „veterinary diet” na rynku będzie kara w wysokości kwoty bazowej:



tabela nr 2 – kwota bazowa

<b>podmiot</b>	<b>Kwota bazowa [zł]</b>
ROYAL	1 899 707
BAYLEG	286 647
KOLME	199 630
ROYAL KENNEL	89 035
Royal – Serwis	13 028
PARYS	225 183

W kolejnym etapie Prezes UOKiK, określając wysokość nałożonej na ROYAL kary pieniężnej, wyszedł z założenia, że wymiar kary nie może abstrahować od specyfiki rynku właściwego oraz działalności przedsiębiorców na tym rynku, a zatem powinna ona podlegać dalszej modyfikacji. Kierując się oceną wpływu naruszenia na rynek, Prezes UOKiK może zwiększyć lub zmniejszyć ustaloną powyżej kwotę maksymalnie o 80%. Określając zatem wysokość kary nałożonej na ROYAL, Prezes UOKiK wziął pod uwagę:

- specyfikę rynku właściwego,
- potencjał ekonomiczny przedsiębiorców,
- fakt, że doszło do faktycznego wprowadzenia naruszenia w życie co spowodowało spadek dostępności i wzrost cen dla odbiorców końcowych,
- szkody poniesione przez ostatecznych odbiorców produktów linii „veterinary diet”, tj. konsumentów – hodowców zwierząt.

Analizując specyfikę rynku Prezes UOKiK wziął pod uwagę, iż przychody przedsiębiorców ROYAL, BAYLEG, ROYAL KENNEL, Royal – Serwis ze sprzedaży produktów linii „veterinary diet” stanowiły niewielki odsetek całkowitych przychodów tych przedsiębiorców.

Wszystkie wyżej wymienione okoliczności wzięte pod uwagę łącznie wskazują, że przedmiotowe porozumienie miało wpływ na konkurencję na rynku.

tabela nr 3 drugi etap naliczenia wysokości kar

<b>podmiot</b>	<b>wymiar kary (% przychodu)</b>		
	<b>natura naruszenia [zł]</b>	<b>specyfika rynku, potencjał ekonomiczny, faktyczne wprowadzenie naruszenia w życie, szkody będące konsekwencją naruszenia</b>	<b>Wysokość kary na 2 etapie naliczania [zł]</b>
ROYAL	1 899 707	↓ 35%	1 234 810
BAYLEG	286 647	↓ 35%	186 321
KOLME	199 630	↑ 15%	229 575
ROYAL KENNEL	89 035	↓ 35%	57 873
Royal – Serwis	13 028	↓ 35%	8 468
PARYS	225 183	↑ 15%	258 960

Kalkulując wymiar kary pieniężnej nałożonej na ROYAL i jej dystrybutorów Prezes UOKiK wziął także pod uwagę długotrwałość naruszenia. Uwzględniając okres naruszenia, Prezes UOKiK może zwiększyć kwotę bazową kar, jeśli długotrwałość stosowania praktyki ograniczającej konkurencję prowadzi do zwielokrotnienia jej negatywnych skutków, w szczególności, gdy wpływa na wysokość korzyści uzyskiwanych przez przedsiębiorcę dopuszczającego się naruszenia lub szkody ponoszone przez innych uczestników rynku. Jako długotrwałe traktowane są naruszenia trwające dłużej niż rok. Biorąc powyższe pod uwagę, dla odzwierciedlenia wpływu długotrwałości naruszenia na wysokość kar, Prezes Urzędu może zwiększyć w przypadku porozumień ograniczających konkurencję kwotę bazową maksymalnie o 200%.

Zmieniony system dystrybucji, który zakwestionowany został w niniejszej sprawie funkcjonuje od lipca 2010 r. do chwili obecnej, a więc dla ROYAL, BAYLEG, KOLME, ROYAL KENNEL przez okres 3 lat, dla Royal – Serwis przez okres 1,5 roku, a dla PARYS przez okres 2,5 roku. Wobec powyższego należy uznać, że długotrwałość porozumienia przyczyniła się do zwielokrotnienia korzyści osiągniętych przez ROYAL i jej dystrybutorów, i wpłynęła na zwielokrotnienie szkód ponoszonych przez innych uczestników rynku w tym konsumentów w stopniu uzasadniającym – z uwagi na ww. okoliczności sprawy i długość okresu stosowania zakazanej praktyki – na tym etapie podwyższenie kwoty bazowej kary.

tabela nr 4 trzeci etap naliczenia wysokości kar

<b>podmiot</b>	<b>Wysokość kary na 2 etapie naliczania [zł]</b>	<b>Długotrwałość naruszenia</b>	<b>Wysokość kary na 3 etapie naliczania [zł]</b>
ROYAL	1 234 810	↑ 30%	1 605 253
BAYLEG	186 321	↑ 30%	242 217
KOLME	229 575	↑ 30%	298 448
ROYAL KENNEL	57 873	↑ 30%	75 235
Royal – Serwis	8 468	↑ 15 %	9 738
PARYS	258 960	↑ 25%	323 700

Prezes UOKiK, ustalając wysokość kary, powinien także wziąć pod uwagę okoliczności mające wpływ na zwiększenie (okoliczności obciążające) lub zmniejszenie (okoliczności łagodzące) wymiaru kary. Okoliczności łagodzące i obciążające są oceniane łącznie, indywidualnie dla każdej sprawy oraz dla każdego przedsiębiorcy. Poszczególne okoliczności łagodzące lub obciążające mogą mieć różną wagę. Ustalona na wcześniejszym etapie wysokość kary może ulec zwiększeniu/zmniejszeniu maksymalnie o 50%.

W ocenie Prezesa UOKiK w niniejszej decyzji, w przypadku:

- wszystkich 5 dystrybutorów oraz ROYAL wystąpiła okoliczność obciążająca w związku z charakterem umyślnym naruszenia;
- ROYAL okolicznością obciążającą jest rola inicjatora porozumienia i umyślny charakter naruszenia;
- Royal – Serwis i PARYS okolicznością łagodzącą jest zaniechanie stosowania praktyki.

tabela nr 5 czwarty etap naliczenia wysokości kar

	Wysokość kary na 3 etapie naliczania [zł]	Okoliczności łagodzące i obciążające	Wysokość kary na 4 etapie naliczania [zł]
ROYAL	1 605 253	↑ 30 %	2 086 829
BAYLEG	242 217	↑ 20 %	290 660
KOLME	298 448	↑ 20%	358 138
ROYAL KENNEL	75 235	↑20%	90 282
Royal – Serwis	9 738	↑15%	11 199
PARYS	323 700	↑15%	372 255

W związku z powyższym orzeczono jak w pkt III sentencji niniejszej decyzji.

### Koszty postępowania

Zgodnie z art.80 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes UOKIK rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie. W myśl art. 77 ww. ustawy, jeżeli w wyniku postępowania Prezes UOKIK stwierdził naruszenie przepisów ustawy, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia jest zobowiązany ponieść koszty postępowania.

Art. 263 § 1 K.p.a. stanowi, że do kosztów postępowania zalicza się koszty podróży i inne należności świadków i biegłych oraz stron, a także koszty spowodowane oględzinami na miejscu, jak również koszty doręczenia stronom pism urzędowych.

Stosownie do art. 264 § 1 K.p.a. jednocześnie z wydaniem decyzji organ administracji publicznej ustala w drodze postanowienia wysokość kosztów postępowania, osoby zobowiązane do ich poniesienia oraz termin i sposób ich uiszczenia. Przedmiotowe postępowanie zostało wszczęte z urzędu, a w jego wyniku Prezes UOKIK w pkt I, II sentencji decyzji stwierdził naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Kosztami niniejszego postępowania są wydatki związane z wysyłką korespondencji, które wynoszą odpowiednio dla:

- Royal kwotę 158,15 zł,
- BAYLEG kwotę 154,35 zł,
- KOLME kwotę 154,35 zł,
- ROYAL KENNEL kwotę 158,15 zł,
- Royal – Serwis kwotę 161,95 zł,
- PARYS kwotę 158,15 zł.

Mając powyższe na uwadze organ antymonopolowy orzekł, jak w punkcie IV sentencji decyzji.

### Pouczenia:

Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów kary pieniężne orzeczone w pkt III decyzji należy uiszczyć w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Warszawie: **NBP O/O Warszawa 51101010100078782231000000**.

Koszty niniejszego postępowania określone w pkt IV należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie w **NBP O/O Warszawa Nr 51101010100078782231000000**.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479<sup>28</sup> § 2 K.p.c. – od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie dwutygodniowym od dnia jej doręczenia, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów – Delegatury UOKiK w Krakowie 31 - 011 Kraków, Plac Szczepański 5.

Na postanowienie rozstrzygające o kosztach zawarte w punkcie IV sentencji niniejszej decyzji, na podstawie art. 81 ust. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479<sup>32</sup> § 1 i § 2 K.p.c. oraz art. 264 § 2 K.p.a. w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przysługuje zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów – Delegatury UOKiK w Krakowie 31 - 011 Kraków, Plac Szczepański 5 w terminie tygodnia od dnia doręczenia niniejszej decyzji, w przypadku zaskarżenia jedynie rozstrzygnięcia o kosztach.

z upoważnienia Prezesa  
Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

**Otrzymują:**

**1 x Sołtysiński & Szlęzak Kancelaria Radców Prawnych i Adwokatów sp.k.;** ul. Wawelska 15B, 02-034 Warszawa – pełnomocnik ROYAL CANIN Polska sp. z o.o.

**1 x Tadeusz Nowak Royal – Serwis-Poznań;** ul. Diamentowa 4, 62-002 Suchy Las

**1 x Hurtownia Leków Weterynaryjnych BAYLEG sp.j.;** ul. Krzywa 18, 59-216 Kunice Ziemnice

**1 x KOLME sp. z o.o. sp. komandytowa;** ul. Kazimierzowska 22, 02-572 Warszawa

**1 x Grażyna Działowska ROYAL KENNEL;** ul. Sobieszowska 23, 54-057 Wrocław

**1 x Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe PARYS G. Zaryczański, L. Zaryczański sp.j.;** ul. Portowa 8, 44-100 Gliwice

**1 x RKR a/a**