

**DELEGATURA UOKIK
W KATOWICACH**

Katowice, dnia 27.12.2010r.

RKT-410-01/10/MK

Decyzja nr RKT-47/2010

Stosownie do art. 33 ust. 6 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331 ze zmian. Dz.U. Nr 99, poz. 660, Dz.U. Nr 171, poz. 1206, Dz.U. z 2008r. Nr 157, poz. 976, Dz.U. Nr 223, poz. 1458, Dz.U. Nr 227, poz. 1505, Dz.U. z 2009r. Nr 18, poz. 97, Nr 157, poz. 1241), w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po przeprowadzeniu wszczętego z urzędu postępowania antymonopolowego przeciwko „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie oraz następującym przedsiębiorcom:

- a) DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie,
- b) „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie,
- c) „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie,
- d) „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach,
- e) Romuald K. w Białymstoku prowadzący działalność gospodarczą jako Firma „ROM” Romuald K. w Białymstoku,
- f) „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu,
- g) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe „ROLDOM” Maria i Karol J. sp.j. w Baranowie,

1. Na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów **uznaje się** za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie oraz wskazanych poniżej odbiorców tego przedsiębiorcy niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, okiennej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „POL-SKONE” oraz odbiorcami:

- a) DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie,
 - b) „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie,
 - c) „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie,
 - d) „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach,
 - e) Romuald K. w Białymstoku prowadzący działalność gospodarczą jako Firma „ROM” Romuald K. w Białymstoku,
 - f) „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu,
 - g) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe „ROLDOM” Maria i Karol J. sp.j. w Baranowie,
- w umowach handlowych, cen odsprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie przez ww. odbiorców, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i **stwierdza się zaniechanie** jej stosowania z dniem 27.05.2009r.

2. Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów **nakłada się**, z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww.

ustawy, w zakresie opisanym w punkcie 1 sentencji niniejszej decyzji, kary pieniężne na poniżej wskazanych przedsiębiorców w następującej wysokości:

- a) „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie, 307.891 PLN (słownie: trzystu siedmiu tysięcy ośmiuset dziewięćdziesięciu jeden złotych),
- b) DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie 24.601 PLN (słownie: dwudziestu czterech tysięcy sześciuset jeden złotych),
- c) „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie, 37.714 PLN (słownie: trzydziestu siedmiu tysięcy siedmiuset czteremset złotych),
- d) „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie, 10.330 PLN (słownie: dziesięciu tysięcy trzystu trzydziestu złotych),
- e) „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach, 23.657 PLN (słownie: dwudziestu trzech tysięcy sześciuset pięćdziesięciu siedmiu złotych),
- f) Romualda K. w Białymstoku prowadzącego działalność gospodarczą jako Firma „ROM” Romuald K. w Białymstoku, 4.069 PLN (słownie: czterech tysięcy sześćdziesięciu dziewięciu złotych),
- g) „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu, 79.249 PLN (słownie: siedemdziesięciu dziewięciu tysięcy dwustu czterdziestu dziewięciu złotych),
- h) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe „ROLDOM” Maria i Karol J. sp.j. w Baranowie, 1.722 PLN (słownie: tysiąc siedmiuset dwudziestu dwóch złotych).

3. Na podstawie art. 77 w związku z art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów oraz na podstawie art. 264 § 1 ustawy Kodeks postępowania administracyjnego (tekst jedn. Dz.U. z 2000r. Nr 98, poz. 1071 ze zmian.) w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, **postanawia się obciążyć** poniżej wskazanych przedsiębiorców kosztami opisanego w punkcie 1 decyzji postępowania w wysokości:

- a) DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - b) „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - c) „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - d) „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - e) Romualda K. w Białymstoku prowadzącego działalność gospodarczą jako Firma „ROM” Romuald K. w Białymstoku, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - f) „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - g) Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe „ROLDOM” Maria i Karol J. sp.j. w Baranowie, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
 - h) „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie, 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych),
- oraz **zobowiązuje się** tych przedsiębiorców do ich zwrotu na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie 14 dni od daty uprawomocnienia się decyzji.

Uzasadnienie

W związku z uzyskanymi przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwanego dalej również Prezesem Urzędu) w toku badania rynku krajowego drzewi wewnętrznych i zewnętrznych informacjami pozwalającymi na przypuszczenie, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie (zwana dalej: „POL-SKONE” Sp. z o.o.) wraz z jej odbiorcami może ustalać ceny minimalne odsprzedaży swoich wyrobów, w imieniu Prezesa Urzędu przeprowadzono postępowanie wyjaśniające w tej sprawie.

Zebrane w toku postępowania wyjaśniającego informacje i dokumenty pozwoliły na przypuszczenie, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. w umowach handlowych zawieranych z odbiorcami zobowiązuje ich do sprzedaży swoich wyrobów po cenach nie niższych niż określone w umowie. Dlatego też Prezes Urzędu postanowieniem nr 1 z dnia 02.03.2010r. wszczął z urzędu postępowanie w związku z podejrzeniem zawarcia przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz przedsiębiorców wskazanych w punkcie 1 sentencji niniejszej decyzji niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję

na krajowym rynku sprzedaży stolarki drzwiowej, okiennej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a tymi odbiorcami w umowach handlowych, cen odsprzedaży przez odbiorców wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Postanowieniem nr 2 z tego samego dnia zaliczono w poczet dowodów niniejszego postępowania informacje i dokumenty zebrane w toku postępowania wyjaśniającego poprzedzającego wszczęcie niniejszego postępowania w zakresie wskazanym w tym postanowieniu. Natomiast postanowieniem nr 3 z dnia 10.03.2010r. oraz postanowieniem nr 4 z dnia 29.10.2010r. ograniczono stronom postępowania prawo wglądu do materiału dowodowego niniejszego postępowania w zakresie wskazanym w tych postanowieniach.

W ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania „POL-SKONE” Sp. z o.o. (dowód: karty od nr 865 do nr 869), nie zgodziła się z postawionym jej zarzutem i zawnioskowała o umorzenie w stosunku do niej prowadzonego postępowania. Spółka stwierdziła, iż w przypadku zawierania umów handlowych, nie było jej zamiarem ograniczenie autonomii kształtowania cen stosowanych przez kontrahentów. Nie stosowała ona w praktyce ograniczeń w zakresie prowadzenia sprzedaży jej wyrobów, ustalania cen detalicznych w sposób przyjęty przez przedsiębiorcę dokonującego sprzedaży na danym terenie, nie podejmowała żadnych kroków mogących mieć wpływ na eliminowanie, ograniczenie czy też naruszenie konkurencji w inny sposób. Kontrahenci prowadzili własną niezależną politykę handlową zaś spółka nigdy nie ingerowała w praktyce w ustalanie wysokości cen stosowanych w dalszej odsprzedaży, czy też cen detalicznych dla konsumentów. Przedsiębiorca nigdy nie sprawdzał poziomu stosowanych cen i nie stosował żadnych sankcji z tego tytułu wobec partnerów handlowych. Wobec stosowania zróżnicowanych cen przez odbiorców, ceny te nie mogły mieć wpływu na ustalanie cen przez inne firmy funkcjonujące na tym rynku. Pomimo niefortunnego zapisu w § 9 umów, konkurencja między podmiotami prowadzącymi sprzedaż adekwatnych wyrobów na rynku, była zapewniona. „POL-SKONE” Sp. z o.o. wskazała, iż nowe umowy tj. podpisywane od 2008r. nie zawierają już żadnych zapisów, ani uzgodnień mogących sugerować kontrahentom stosowanie cen detalicznych. Natomiast z umów zawartych wcześniej, wyeliminowano powyższe zapisy. Przedsiębiorca złożył ponadto wniosek o zebranie od odbiorców informacji m.in. w zakresie czy przedsiębiorcy ci stosowali wyższe upusty niż określone w umowie oraz czy „POL-SKONE” Sp. z o.o. wzywała ich do ujawnienia wysokości upustów.

Ponadto „POL-SKONE” Sp. z o.o. w toku postępowania stwierdziła (karta nr 12), iż powodem zamieszczenia w umowach zapisu, o jakim mowa w § 9 ust. 2, było zmotywowanie kontrahentów do podnoszenia konkurencyjności oferowanych wyrobów przede wszystkim przez zapewnienie obsługi konsumentów na jak najwyższym poziomie oraz zapewnienie odpowiedniego doradztwa i prawidłowego eksponowania jej wyrobów, a nie konkurowania poprzez przesłanki cenowo-rabatowe. Zapis ten miał jedynie charakter intencyjny i porządkowy, a w okresie obowiązywania umów, tj. w latach 2008-2009, nie był wykorzystywany w praktyce. Cenniki przekazywane są kontrahentom pocztą tradycyjną i e-mailową.

„POL-SKONE” Sp. z o.o. w toku postępowania przyznała (karta nr 1013), iż zdarzały się przypadki informowania przez przedstawicieli handlowych o stosowaniu przez niektórych odbiorców cen niższych w stosunku do cen odsprzedaży stosowanych przez innych odbiorców. Jednakże „POL-SKONE” Sp. z o.o. nigdy jej zdaniem nie interweniowała w tego typu sytuacjach. Informacje dotyczące cen odsprzedaży nie były przez Spółkę weryfikowane ani wykorzystywane w żaden inny sposób. Zdarzały się sytuacje, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. pozyskiwała informacje o stosowanych cenach odsprzedaży, które posiadała z wydawanych przez jej dystrybutorów gazetek, ulotek, folderów reklamowych, ofert czy innych informatorów dotyczących, oferowanych produktów, w szczególności informacje takie miały miejsce podczas organizacji różnych targów, czy innych imprez związanych z tematyką budowlaną albo podejmowania innych działań promocyjno-reklamowych.

Ponadto w piśmie z dnia 31.03.2010r. „POL-SKONE” Sp. z o.o. wniosła o odstąpienie od nałożenia na nią kary pieniężnej lub też nałożenie jej w szczególności niskiej wysokości z uwagi na to, iż porozumienie to nie było *de facto* wprowadzone w życie, spółka dobrowolnie usunęła skutki naruszenia poprzez profilaktyczną zmianę umowy i usunięcie kwestionowanego zapisu przed wszczęciem niniejszego postępowania, a po wszczęciu przez Prezesa Urzędu postępowania

wyjaśniającego w tej sprawie, w trakcie postępowania współpracowała z Prezesem UOKiK oraz wcześniej nie naruszyła przepisów ustawy.

W ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania również pozostałe strony tego postępowania, tj. odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. nie zgodzili się z postawionymi im zarzutami.

Zdaniem „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie (dowód: karty od nr 607 do nr 612), zgromadzone akta sprawy nie zawierają żadnego dowodu potwierdzającego postawiony zarzut. W postanowieniu o wszczęciu niniejszego postępowania ograniczono się jedynie do stwierdzenia, iż Prezes Urzędu uzyskał informacje pozwalające na przypuszczenie, że „POL-SKONE” Sp. z o.o. wraz ze swoimi odbiorcami zawarła niedozwolone porozumienia ograniczające konkurencję. Zdaniem tego przedsiębiorcy zawarte porozumienie nie może być zakwalifikowane jako naruszające konkurencję i nie podlega zakazowi określonemu w art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Ustalenie bowiem, czy dane porozumienie jest antykonkurencyjne odbywa się poprzez ocenę jego oddziaływania na konkurencję na rynku właściwym. Zdaniem przedsiębiorcy nie wykazano związku przyczynowego pomiędzy zawartą umową a zmianą warunków konkurowania. Nie wykazano również, na czym owo zaburzenie konkurencji miałyby polegać. Jego zdaniem nie stosował on nigdy cen oraz rabatów w ustalonej w umowie wysokości, na dowód czego przesłał kopie odpowiednich dokumentów (dowód: karty od nr 612 do nr 798). Jedynym kryterium przez niego stosowanym jest zadowolenie klientów, które realizuje poprzez atrakcyjność cen oraz profesjonalną obsługę.

Ponadto zdaniem przedsiębiorcy wątpliwe jest wszczęcie niniejszego postępowania jedynie w stosunku do niektórych odbiorców, podczas gdy w postępowaniu wyjaśniającym „POL-SKONE” Sp. z o.o. dostarczyła Prezesowi Urzędu umowy handlowe zawarte z ponad 100 odbiorcami. Okoliczność wyboru jedynie kilkunastu podmiotów nie została w żaden sposób przez Prezesa Urzędu uzasadniona, co jego zdaniem dowodzi wybiórczości prowadzonego postępowania. Przedsiębiorca stwierdził ponadto, iż dostarczony przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. załącznik nr 4/H do umowy z dnia 03.01.2007r. z nim zawartej, nie zawiera podpisu osoby uprawnionej do jego reprezentacji. Jak wynika z wyjaśnień „POL-SKONE” Sp. z o.o. (dowód: karta nr 206) załącznik ten nie został podpisany i odesłany przez tego przedsiębiorcę.

Z kolei zdaniem PHU „ROLDOM” sp.j. Maria, Karol J. w Przeźmierowie (dowód: karta nr 799), ceny detaliczne produktów „POL-SKONE” Sp. z o.o. zostały ustalone przez producenta i zawarte są w cenniku katalogowym, na podstawie którego klienci w całej Polsce mogą rzeczony artykuły nabywać. Podobne stanowisko zajął ten przedsiębiorca we wcześniejszym piśmie (dowód: karta nr 382), w którym stwierdził, iż ceny detaliczne produktów „POL-SKONE” Sp. z o.o. zostały ustalone przez producenta i zawarte są w cenniku katalogowym, na podstawie którego klienci w całej Polsce mogą te artykuły nabywać.

Natomiast w ocenie „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach (dowód: karty od nr 800 do nr 802), co prawda w umowie zawartej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. z dnia 03.01.2007r. zawarty został zapis sugerujący zachowanie dla stabilności rynku określonych cen, jednak zapis ten w praktyce był martwy. Zdaniem przedsiębiorcy zgodnie z art. 65 § 2 k.c. przy interpretowaniu zapisów umów winno się przede wszystkim brać pod uwagę jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Celem, zaś stron było uregulowanie sprawnie działającej współpracy a nie ograniczanie konkurencji. Na dowód powyższego przedsiębiorca przesłał kopie faktur, które jego zdaniem mają świadczyć o stosowaniu upustów wyższych niż określone w umowie. Zdaniem tego przedsiębiorcy, „POL-SKONE” Sp. z o.o. wiedziała o stosowaniu takich upustów, jednakże nie wyciągała z tego żadnych konsekwencji. Ponadto przedsiębiorca wskazał, iż zapis ten został przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. usunięty w dniu 27.05.2009r. Jednocześnie przedsiębiorca stwierdził, iż nigdy nie miały miejsca żadne spotkania, rozmowy telefoniczne lub inne, których celem byłoby ustalenie wysokości cen detalicznych. Przedsiębiorca nie ma żadnego kontaktu z pozostałymi stronami tego postępowania.

Z kolei w innym piśmie skierowanym do Prezesa Urzędu, „Specjalista” Sp. z o.o. stwierdziła (dowód: karta nr 398), iż jej zdaniem ceny ustalane są na podstawie cen katalogowych zawierających orientacyjną cenę detaliczną. Jednakże końcowa cena sprzedaży zawsze zależy od negocjacji z klientami.

Ponadto zdaniem przedsiębiorcy, porozumienie to powinno podlegać wyłączeniu spod zakazu, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, na podstawie § 3 ust. 2 pkt 1 oraz § 4 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. z 2007r. Nr 230, poz. 1691), gdyż udział tego przedsiębiorcy na rynku sprzedaży stolarki jest niewielki. Stąd też postępowanie w stosunku do niego należy umorzyć.

Natomiast w ocenie „Technobud” Sp. z o.o. zapis dotyczący upustów jest przepisem martwym, który nie był przez nią stosowany (dowód: karta nr 811).

Z kolei DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie w ustosunkowaniu się do wszczęcia stwierdziła (dowód: karty od nr 868 do nr 869), iż od początku trwania umowy handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. samodzielnie podejmowała decyzje cenowe, na dowód czego przesłała przykładowe kopie faktur (dowód: karty od nr 870 do nr 891). „POL-SKONE” Sp. z o.o. nie wywierało żadnej presji, ani nie domagało się uzyskania informacji na ten temat.

Podobnie „Budus-Grupa PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu ustosunkowując się do zarzutu postawionego w postanowieniu o wszczęciu postępowania (dowód: karty od nr 893 do nr 894) stwierdziła, iż zapisy zawarte w tej umowie zostały opracowane przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. i nie były przez nią szczegółowo analizowane, poza zapisami dotyczącymi upustów od cen katalogowych. Przedsiębiorca uznał, iż nie przywiązywał żadnej wagi do zapisu określającego zasady udzielania upustów. Nie było jego zamiarem uczestniczenie w niedozwolonym porozumieniu, gdyż samodzielnie kształtuje wysokość upustów cenowych i nigdy nie otrzymał żadnych wytycznych w tym względzie. Kwestionowane postanowienia umowy były całkowicie ignorowane przez obie strony i przez to martwe, na dowód czego przedsiębiorca przesłał kopie przykładowych faktur. W ocenie „Budus-Grupa PHMB” Sp. z o.o. powodem zamieszczenia w umowie kwestionowanego przez Prezesa Urzędu zapisu, mogła być ostra walka cenowa między dystrybutorami, która odbywała się kosztem jakości obsługi klienta. Uzyskanie odpowiednich marż handlowych miało więc umożliwić polepszenie jakości usług, co jest zgodne z art. 8 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Ponadto w toku postępowania „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. (karta nr 368) stwierdziła, iż ustala ceny sprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. każdorazowo w trakcie negocjacji z odbiorcą towarów, ceny zależą zawsze od wielkości zamówienia, sposobu płatności za towar itp. W jego interesie jest maksymalizacja zysku, jednakże istnienie konkurencji wymusza stosowanie cen akceptowanych przez klienta i konkurencję.

Natomiast zdaniem R.K. prowadzącego działalność jako „ROM” w Białymstoku (dowód: karta nr 392), wysokość cen ustalana jest na podstawie cenników dostarczanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. powiększoną o wartość podatku od towarów i usług.

Ponadto strony postępowania będące odbiorcami „POL-SKONE” Sp. z o.o. w toku postępowania stwierdziły, iż:

- nigdy nie udzielały „POL-SKONE” Sp. z o.o. żadnych informacji w zakresie wysokości stosowanych cen odsprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy (dowód, karty nr: 938, 942, 1021, 1031, 1038),
- nie posiadają informacji o tym, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. monitorowała wysokość stosowanych cen przez odbiorców (dowód, karty nr: 938, 1021, 1031, 1038),
- w okresie od 03.01.2007r. do 27.05.2009r. nie wystąpiły przypadki obniżenia przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. progów rabatowych, jak również nie było informacji o zamiarze ich obniżenia (dowód, karty nr: 938, 942, 1022),
- nie informowały „POL-SKONE” Sp. z o.o. o stosowaniu przez innych odbiorców zbyt niskich cen (dowód, karty nr: 938, 942, 1022).

Jedynie zdaniem Specjalista Sp. z o.o., „POL-SKONE” Sp. z o.o. posiadała jej zdaniem informacje o stosowanych przez tego przedsiębiorcę upustach dla klientów (dowód: karta nr 1026). Nie były to informacje przekazywane w postaci oficjalnych pism, notatek, czy też zestawień sprzedaży. Wobec długoletniej współpracy handlowej między tymi przedsiębiorcami, informacje o upustach były przekazywane w czasie rozmów handlowych, nieoficjalnie, bez szczególnej formy. Najczęściej były to rozmowy z „POL-SKONE” Sp. z o.o. związane z planowanymi promocjami, przy okazji omawiano również stawki cenowe. Rozmowy na ten temat miały jednakże charakter nieoficjalny i niewiążący.

Zawiadomieniem z dnia 29.10.2010r. Prezes Urzędu zawiadomił strony postępowania o zakończeniu zbierania materiału dowodowego oraz o możliwości zapoznania się z materiałem zebrany w aktach sprawy, które jednakże nie skorzystały z przysługującego im prawa.

Prezes Urzędu ustalił, co następuje:

„POL-SKONE” Sp. z o.o. w Lublinie jest przedsiębiorcą wpisanym do KRS pod numerem 0000049999 (dowód: karty od nr 208 do nr 211). Dokumenty rejestrowe poświadczające prowadzenie przez pozostałe strony postępowania działalności gospodarczej znajdują się również w aktach sprawy („BUDUS Grupa PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu - karty od nr 369 do nr 372; PHU „ROLDOM” sp.j. Maria, Karol J. w Baranowie - karty od nr 383 do nr 390; R.K. „ROM” w Białymstoku - karta nr 393; „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach - karty od nr 399 do nr 402; DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie - karty od nr 467 do nr 470; „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie – karty od nr 473 do nr 476; „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie – karty od nr 480 do nr 487).

Z dokonanych przez Prezesa Urzędu ustaleń wynika, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. w celu dystrybucji swoich wyrobów zawarła umowy handlowe z odbiorcami nabywającymi hurtowo jej wyroby. Umowy te dotyczą stolarki drzwiowej, okiennej, wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących (dowód: karta nr 404). Integralną częścią umów są cenniki zawierające ceny detaliczne wyrobów tego przedsiębiorcy (dowód: karty od nr 37 do nr 204 oraz karty od nr 405 do nr 464). Cenniki te są dostarczane odbiorcom drogą pocztową i e-mailem, obowiązują zwykle na dany rok. Ceny wskazane w cennikach, jak wynika z ich treści, zawierają ceny detaliczne (dowód: np. karta nr 52,103, 155, 405).

„POL-SKONE” Sp. z o.o. w celu dystrybucji swoich wyrobów zawarła umowy handlowe m.in. z następującymi przedsiębiorcami:

- a) umowa handlowa nr H/07/01/046 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach (dowód: karty od nr 214 do nr 233),
- b) umowa handlowa nr H/07/01/091 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a Przedsiębiorstwem Handlowo Usługowym „ROLDOM” Maria i Karol J. sp.j. w Baranowie (dowód: karty od nr 234 do nr 252),
- c) umowa handlowa nr H/07/01/007 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie (dowód: karty od nr 254 do nr 272),
- d) umowa handlowa nr H/07/01/034 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie (dowód: karty od nr 273 do nr 293),
- e) umowa handlowa nr H/07/01/019 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie (dowód: karty od nr 296 do nr 315),
- f) umowa handlowa nr H/07/01/075 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu (dowód: karty od nr 317 do nr 338),
- g) umowa handlowa nr H/07/01/066 z dnia 03.01.2007r. zawarta pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a Romualdem K. w Białymstoku prowadzącym działalność gospodarczą jako Firma „ROM” Romuald K. w Białymstoku (dowód: karty od nr 339 do nr 359).

Powyżej wskazane umowy zostały zawarte przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. z różnymi przedsiębiorcami, jednakże w oparciu o ten sam wzór umowy opracowany przez tego przedsiębiorcę. Stąd też zapisy ww. umów zawierają takie same uregulowania. Z tego też względu Prezes Urzędu dokonał poniżej łącznej analizy treści ww. umów pod kątem naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z treścią powyżej wskazanych umów „POL-SKONE” Sp. z o.o. zawarła w dniu 03.01.2007r. umowy handlowe z pozostałymi stronami niniejszego postępowania (zwanymi dalej

odbiorcami) w zakresie sprzedaży oraz dostawy artykułów znajdujących się w ofercie „POL-SKONE” Sp. z o.o., a określonych w załączniku nr 1/H, tj. cenniku detalicznym stanowiącym integralną część przedmiotowej umowy (§ 1 umów handlowych).

Wzajemne prawa i obowiązki stron umów regulują ich dalsze postanowienia. Zgodnie z § 2 pkt 2 ppkt „i” tych umów, odbiorcy są zobowiązani do przyjmowania i przekazywania zamówień na towary Dostawcy zgodnie z obowiązującą ofertą handlową zarówno pod względem technicznym jak i cenowym. Ponadto zgodnie z § 9 ust. 1 umów, odbiorcy przysługuje prawo zakupu towarów „POL-SKONE” Sp. z o.o. w cenie detalicznej pomniejszonej o marżę handlową w wysokości określonej w załączniku nr 4/H do tych umów.

W dalszej części ww. umów, tj. w § 9 ust. 2 każdej z tych umów zamieszczony został zapis mówiący, iż ze względu na stabilność rynku stolarki, strony umowy ustalają, iż maksymalny poziom upustów dla klientów detalicznych od ceny zawartej w ofercie handlowej (cennik detaliczny) jest uzależniony od wartości sprzedaży i będzie wynosił :

Tabela nr 1:

Wartość zamówienia netto w PLN	Maksymalny upust w %
2 000 do 3 000	Tajemnica przedsiębiorców (pkt. 1 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji)
3 001 do 4 000	j.w.
4 001 do 5 000	j.w.
5 001 do 7 000	j.w.
7 001 do 8 000	j.w.
Powyżej 8 000	j.w.

Powyższe nie dotyczy wzorów objętych promocją lub inną akcją handlową. Zgodnie z § 9 ust. 3 umów handlowych, w przypadku stwierdzenia stosowania wyższych upustów niż strony ustaliły w umowie, dostawca czyli „POL-SKONE” Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do zmiany ustalonych warunków handlowych poprzez obniżenie progów rabatowych, do rozwiązania umowy o współpracy handlowej ze skutkiem natychmiastowym włącznie.

Umowy te zgodnie z § 19 ust. 1 zostały zawarte na czas nieokreślony. Jednakże w przypadku rażącego naruszenia ich warunków przez odbiorców, „POL-SKONE” Sp. z o.o., zgodnie z § 19 ust. 2 umów handlowych, przysługuje prawo rozwiązania umów w trybie natychmiastowym.

Integralnymi częściami każdej z umów handlowych zawartych przez strony niniejszego postępowania, są ich załączniki.

Jednym z załączników jest załącznik nr 4/H regulujący warunki rabatowe, tj. określenie wysokości rabatów od cen cennikowych przy zakupie przez odbiorców wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. należących do stolarki drzwiowej i okiennej oraz warunki płatności. Załącznik ten podpisywany jest na początku danego roku kalendarzowego i obowiązuje cały rok. Wysokość rabatów zależy od zachowania minimum logistycznego, obrotu kwartalnego oraz może zawierać również dodatkowy bonus na duży obrót w danym roku.

Jak wynika ze zgromadzonego materiału dowodowego „POL-SKONE” Sp. z o.o. aneksami nr 1/2009 z dnia 27.05.2009r. do powyżej wskazanych i opisanych umów handlowych zawartych z ww. odbiorcami, zmieniła brzmienie § 9 tych umów. W myśl ww. aneksów, § 9 umów handlowych otrzymuje brzmienie: „Odbiorcy przysługuje prawo zakupu towarów dostawcy (czyli „POL-SKONE” Sp. z o.o.) w cenie detalicznej pomniejszonej o marżę handlową w wysokości określonej w załączniku nr 4/H”. Pozostałe warunki umowy pozostały bez zmian. Aneksy te weszły w życie z dniem 27.05.2009r. Tym samym aneksami do umów handlowych strony wykreśliły z ich pierwotnej treści § 9 ust. 2, regulujący maksymalny poziom upustów, jaki może zastosować odbiorca przy sprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. w zależności od wartości zamówienia klienta.

Jak wskazano to powyżej, umowy handlowe łączące strony niniejszego postępowania zawierają tożsame uregulowania, stąd też Prezes Urzędu nie dokonywał odrębnej analizy każdej z tych umów, ale ocenił ich treść łącznie. Jednakże ustalenia dokonane powyżej dotyczą każdej z umów handlowych zawartej przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. z każdym z odbiorców będącym stroną niniejszego postępowania.

Z powyższego wynika, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. w umowach handlowych zobowiązała odbiorców do stosowania maksymalnego upustu dla klientów detalicznych od cen zawartych w cenniku detalicznym w zależności od wartości sprzedaży. Tym samym odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. zgodnie z postanowieniami tych umów do dnia 26.05.2009r. byli zobowiązani do stosowania przy określonej wartości zamówienia upustu nie większego niż określonego w umowie. Oznacza to, iż odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. mogli jedynie stosować upust w maksymalnej lub mniejszej wysokości wskazanej w umowach handlowych. Nie mogli natomiast stosować upustu większego. W przypadku stwierdzenia stosowania przez odbiorców upustów wyższych niż strony ustaliły w umowie, „POL-SKONE” Sp. z o.o. mogła obniżyć progi rabatowe dla tego odbiorcy, a nawet rozwiązać umowę handlową ze skutkiem natychmiastowym włącznie.

Prezes Urzędu zważył, co następuje:

1.

Interes publicznoprawny

Zarówno zgodnie z art. 1 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów obowiązującej do dnia 20.04.2007r., jak i obecnie obowiązującej ustawy z dnia 16 lutego 2007r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 50, poz. 331 ze zmian.), Prezes Urzędu podejmuje działania w przypadku podejrzenia naruszenia przez przedsiębiorców interesu publicznego konkurentów i (lub) konsumentów. Wobec powyższego warunkiem niezbędnym do oceny działania danego przedsiębiorcy w świetle ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jest wykazanie, iż jego działania naruszyły interes publicznoprawny konkurentów i (lub) konsumentów. W ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów brak jest definicji ustawowej co należy rozumieć poprzez interes publicznoprawny. Dlatego też kryterium dokonywania oceny czy w danej sprawie został naruszony interes publicznoprawny jest nieostre. Jednakże na tle dotychczasowego orzecznictwa antymonopolowego, wykształconego co prawda w czasie obowiązywania poprzedniej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, ale zachowującego swoją aktualność również obecnie, utrwalił się pogląd, iż naruszenie interesu publicznoprawnego ma miejsce wówczas gdy działaniami, będącymi przedmiotem postępowania, zagrożony jest interes ogólnospołeczny, co może mieć miejsce m.in. wówczas, gdy skutkiem określonych sprzecznych z przepisami ustawy działań, dotknięty jest szerszy krąg uczestników rynku (*E.Modzelewska-Wachal. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz. Wyd. Twigger. Warszawa 2002r.*). Przykładowo należy wskazać na wyrok Sądu Najwyższego z dnia 29.05.2001r. (sygn. akt I CKN 1217/98), w którym to wyroku Sąd uznał, iż ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów ma służyć ochronie interesu ogólnospołecznego (publicznego) polegającego na zapewnieniu właściwych warunków funkcjonowania rynku gospodarczego, tj. prowadzenia przez przedsiębiorców działalności w warunkach konkurencji oraz możliwości swobodnego podejmowania decyzji co do warunków prowadzenia tej działalności. Rynek taki może jednak funkcjonować prawidłowo tylko jeśli zapewnione są warunki powstania i rozwoju konkurencji. Jedynie w warunkach niezakłóconej konkurencji przedsiębiorcy i konsumenci mają gwarancję realizacji konstytucyjnej wolności gospodarczej i ochrony swoich praw. Istotą bowiem konkurencji jest współzawodnictwo przedsiębiorców w celu uzyskania przewagi na rynku, pozwalającej na osiągnięcie maksymalnych korzyści ekonomicznych ze sprzedaży towarów i usług oraz maksymalne zaspokojenie potrzeb konsumentów przy jak najniższej cenie. Decyduje o tym wolne i nieskrępowane działanie mechanizmów rynkowych w tym zapewnienie możliwości swobodnego podejmowania decyzji. Natomiast wszelkie formy uzgodnionych działań przedsiębiorców, których celem lub skutkiem jest ograniczenie wolności działalności gospodarczej uczestników rynków, są naruszeniem reguł konkurencji i stanowią naruszenie przepisów ustawy.

Tym samym ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów chroni konkurencję jako zjawisko o charakterze instytucjonalnym. Za zagrożenie lub naruszenie konkurencji w tym rozumieniu należy uznać więc takie działania, które dotyczą sfery interesów szerszego kręgu uczestników rynku gospodarczego, a więc gdy dotyczą konkurencji rozumianej nie jako sytuację pojedynczego przedsiębiorcy (konsumenta), lecz jako zjawisko charakteryzujące funkcjonowanie gospodarki. W

takich przypadkach ingerencja Prezesa Urzędu jest uzasadniona. Należy wskazać, iż przy ocenie, czy doszło w danej sprawie do naruszenia interesu publicznoprawnego, nie należy poprzestać na zbadaniu ewentualnych negatywnych skutków dla bezpośrednich kontrahentów danego przedsiębiorcy. Ale niezbędne jest spojrzenie szersze, uwzględniające także to, w jaki sposób działania przedsiębiorcy odbijają się na interesach konsumentów bezpośredniego kontrahenta przedsiębiorstwa, co może skutkować naruszeniem interesu publicznoprawnego. W tym kontekście w ocenie Prezesa Urzędu porozumienie cenowe, w tym pomiędzy producentem oraz jego dystrybutorem (partnerem handlowym), zawsze wywołuje niekorzystne działania na rynku, zmniejszając ten rynek, ograniczając albo eliminując na nim konkurencję. Działania te naruszają więc interes ogólnospołeczny.¹

W okolicznościach niniejszej sprawy oznacza to, iż warunkiem niezbędnym do oceny czy porozumienie zawarte przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. z jej odbiorcami stanowi naruszenie przepisów ustawy, jest wykazanie, iż porozumienie to naruszyło interes publicznoprawny konkurentów i (lub) konsumentów.

Powodem wszczęcia niniejszego postępowania antymonopolowego było przypuszczenie zawarcia przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz jej odbiorców porozumienia polegającego na ustalaniu cen minimalnych odsprzedaży jej wyrobów poprzez określenie w umowie handlowej maksymalnych upustów handlowych, po jakich odbiorcy mogą sprzedawać jej wyroby ostatecznym klientom, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z postanowieniami umów handlowych opracowanymi przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., odbiorcy tego przedsiębiorcy zostali zobowiązani do sprzedaży jego wyrobów po cenach z rabatem nie wyższym niż określony w tych umowach w zależności od wielkości zamówienia. Tym samym działanie to mogło pozbawić odbiorców „POL-SKONE” Sp. z o.o. możliwości swobodnego kształtowania cen odsprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy a dalszej kolejności mogło być odczuwalne dla nieograniczonej liczby uczestników rynku.

Powyższe stanowisko znajduje odzwierciedlenie w bogatym orzecznictwie sądowym dotyczącym decyzji Prezesa Urzędu. Przykładowo Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 05.06.2008r. (sygn. akt III SK 40/07) potwierdził zgodnie z dotychczasową linią orzecniczą w tej kwestii, iż np. w przypadku gdy skutki działań przedsiębiorcy mogły wpłynąć, czy też wpłynęły na pozycje innych przedsiębiorców, a w szczególności konsumentów, bezsprzecznym jest, iż naruszają one interes publiczny i stanowią podstawę do zastosowania przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Dalej w wyroku tym Sąd Najwyższy potwierdził, iż również w przypadku, gdy okoliczności pojedynczego przypadku wskazują na zagrożenie dla funkcjonowania rynku praktykami szkodliwymi ze względu na interes konsumentów (interes publiczny), spełnione zostaną przesłanki prawne uzasadniające wszczęcie postępowania administracyjnego.

Oznacza to, iż porozumienie zawarte pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz jej odbiorcami może podlegać ocenie w świetle przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Rynek właściwy

Kolejnym warunkiem niezbędnym do oceny czy przedsiębiorcy, przeciwko którym wszczęto postępowanie, naruszyli przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest zdefiniowanie rynku właściwego w tej sprawie, na którym doszło do zawarcia porozumienia.

Zgodnie z art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz oferowane są 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.

Tym samym elementami niezbędnymi do określenia rynku właściwego jest jego zdefiniowanie pod względem produktowym i geograficznym.

¹ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24.07.2003r. I CKN 496/01, Dz.Urz. UOKiK 2004/1/283.

Rynek produktowy

Podstawowym kryterium wyznaczania rynku produktowego w danej sprawie jest zdefiniowanie towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości są uznawane przez nabywców za substytuty.

W ocenie Prezesa Urzędu rynkiem produktowym w niniejszej sprawie jest grupa produktów, których dotyczą umowy handlowe zawarte pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a jej odbiorcami. Jak wynika z wyjaśnień „POL-SKONE” Sp. z o.o., na podstawie zawartych umów handlowych, odbiorcy mogli nabywać wyroby tej spółki zawarte w ofercie handlowej i cennikach, tj. tzw. stolarkę drzwiową, okienną oraz wyroby, półfabrykaty, materiały i towary towarzyszące takie jak: ościeżnice, zamki, zawiasy, tuleje wentylacyjne, klamki, progi, nawiewniki (dowód: karta nr 404).

Wyroby stolarki drzwiowej, jak i okiennej (czyli drzwi i okna) zaspokajają różne potrzeby konsumentów i trudno uznać je za wyroby substytucyjne. Ponadto ze względu na rodzaj materiału zużytego do ich produkcji, czy też przeznaczenie, można by dokonać dalszej segmentacji tego rynku. Jednakże pomimo tego, że rynek właściwy definiowany jest zwykle przez organy ochrony konkurencji i konsumentów dosyć wąsko, tak aby został zidentyfikowany poziom konkurencji na rynku, to w niniejszej sprawie Prezes Urzędu uznał, iż na potrzeby tego postępowania dotyczącego zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję można uznać rynek stolarki drzwiowej i okiennej za jeden rynek produktowy i nie ma konieczności dokonywania dalszej segmentacji tego rynku oraz wyznaczania pozycji na tym rynku posiadanej przez poszczególnych jego uczestników. Dlatego też Prezes Urzędu uznał, iż uzasadnione w niniejszej sprawie jest przyjęcie, że wyroby te tworzą jeden rynek produktowy. Za możliwością tak szerokiego ujmowania rynku przemawia również orzecznictwo Komisji Europejskiej. Przykładowo w decyzjach Komisji (decyzja nr IV/M.009 - *Fiat Geotech/Ford New Holland*), za produktowy rynek właściwy została uznana dystrybucja traktorów, kombajnów oraz kosiarek, a zatem towarów funkcjonujących na różnych rynkach z punktu widzenia kupującego. Jednakże, skoro towary te są dystrybuowane przez tych samych dystrybutorów, Komisja uznała dalsze rozdrobnienie rynku za niecelowe. Również w sprawie *Linde AG/Fiat* (decyzja Komisji z 28.09.1992r.) uznano za jeden rynek produktowy dystrybucję samochodów, bez dalszej segmentacji rynku². Podobne stanowisko w kwestii określenia rynku właściwego zajął również Prezes Urzędu, który w jednej z decyzji uwzględniając szczebel obrotu, uznał za właściwy rynek produktowy dystrybucję kotłów grzewczych, mimo tego, że z punktu widzenia finalnego odbiorcy rynek ten mógłby podlegać dalszej segmentacji³, a Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów rozpatrując odwołanie od tej decyzji, podtrzymał ustalenia Prezesa Urzędu co do właściwego rynku produktowego w tej sprawie.

We wskazanym powyżej orzeczeniu Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdził także, iż przy określaniu rynku produktowego należy m.in., obok towaru na nim oferowanego, wziąć pod uwagę fazę obrotu towarowego (zbyt, hurt, detal) oraz określić, w jakim zakresie uczestnicy rynku poddani są współzawodnictwu ze strony konkurencji⁴. Stąd też Prezes Urzędu uznał w rozpatrywanej sprawie za uzasadnione uwzględnienie przy określaniu rynku produktowego, również fazy obrotu tymi wyrobami, tj. rynku na którym wystąpiły skutki zawartego porozumienia. Z uwagi na to, iż ustalanie ceny odsprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. odbyło się pomiędzy producentem a odbiorcami nabywającymi hurtowo te wyroby, Prezes Urzędu uznał, iż rynkiem produktowym w niniejszej sprawie, jest rynek hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, okiennej, wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących.

Rynek geograficzny

² S. Gronowski, *Ustawa Antymonopolowa Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999,

³ Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 2 września 2004 r. Nr RPZ 21/2004

⁴ Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 23 marca 2006 r., sygn. akt XVII AmA 130/04

Biorąc pod uwagę definicję rynku właściwego wynikającą z art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, rynkiem geograficznym właściwym w danej sprawie jest obszar, na którym biorąc pod uwagę bariery dostępu do tego rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.

W ocenie Prezesa Urzędu rynek hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej i okiennej wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, wykazuje cechy rynku krajowego.

Jak ustalił Prezes Urzędu w postępowaniu wyjaśniającym dotyczącym badania rynku drzwi (RKT-401-01/08/MK), z odpowiedzi badanych przedsiębiorców wynika, iż z momentem wejścia Polski do Wspólnoty Europejskiej zniknęły bariery celne dotyczące sprzedaży drzwi na obszarze WE. Nie ma również żadnych barier fiskalnych w imporcie tych wyrobów. W ocenie ankietowanych przedsiębiorców eksport drzwi jest ich zdaniem nieopłacalny z powodu wysokich kosztów transportu, o czym świadczy również niski eksport tego rodzaju towarów przez krajowych producentów. Ponadto istotnym problemem jest brak jednolitych norm dla całego obszaru UE. Powoduje to konieczność dostosowania systemów drzwiowych w zależności od kraju dostawy. Taka różnorodność standardów powoduje problemy przy realizacji zamówień klientów z innych krajów oraz prowadzi do skomplikowania procesów produkcji. Ponadto ponieważ każdy kraj ma swoje wymagania i dokumenty normalizacyjne, istnieje konieczność uzyskania odpowiednich aprobat technicznych oraz certyfikatów. Zdaniem producentów drzwi, rynki poszczególnych krajów nawet w obrębie UE różnią się z uwagi na przyzwyczajenia odbiorców, różnorodność norm technicznych, niską rozpoznawalność marek krajowych poza Polską oraz wysokie koszty serwisu, co wskazuje na to, iż rynek drzwi jest rynkiem krajowym.

Ze względu na podobieństwo w sposobie produkcji i dystrybucji drzwi i okien wynikające chociażby z tego, iż producenci drzwi są również często producentami okien (tak jak np. „POL-SKONE” Sp. z o.o.), powyższe rozważania dotyczące rynku geograficznego drzwi pozostają również aktualne dla rynku okien.

Należy również zauważyć, iż rozpatrywane porozumienie zostało zawarte pomiędzy producentem drzwi i okien, a jego krajowymi odbiorcami nabywającymi hurtowo te wyroby. Odbiorcy ci posiadają swoje siedziby na obszarze całego kraju. Nie występują istotne różnice w warunkach konkurencji pomiędzy obszarami kraju, a właściwości drzwi i okien nie ograniczają możliwości transportu tych wyrobów. „POL-SKONE” Sp. z o.o. prowadzi jednolitą politykę handlową (w tym i cenową) dla wszystkich swoich odbiorców krajowych drzwi i okien stąd też skutki tego porozumienia były odczuwalne praktycznie na terenie całego kraju.

Ostatecznie Prezes Urzędu uznał, że rynek sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących wykazuje cechy rynku krajowego.

Nadmienić należy, iż w ocenie Prezesa Urzędu, przy analizie niniejszej sprawy, bardziej szczegółowa analiza rynku geograficznego nie miałaby dla tej sprawy istotnego znaczenia. Porozumienia polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży nie podlegają wyłączeniu na podstawie § 7 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. Nr 230, poz. 1691) oraz nie podlegały takiemu wyłączeniu na podstawie § 10 pkt 1 poprzedzającego go rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. (Dz.U. Nr 142, poz. 1189 z późn. zm.). Dlatego też, co do zasady porozumienia w zakresie ustalania cen sztywnych, czy też minimalnych nie korzystają z żadnych wyłączeń spod zakazu, gdyż są one traktowane bardzo restrykcyjnie i są niedozwolone niezależnie od wielkości udziału w rynku przedsiębiorców uczestniczących w porozumieniu zarówno w krajowym jak i wspólnotowym prawie konkurencji.

Istota, cel i skutki zawartego porozumienia

Stronom niniejszego postępowania został postawiony zarzut zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, okiennej, wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów, poprzez ustalanie pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz przedsiębiorcami wyszczególnionymi w sentencji niniejszej decyzji (odbiorcami) w umowach handlowych cen minimalnych odsprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o., co zdaniem Prezesa

UOKiK jest praktyką ograniczającą konkurencję, o jakiej mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z art. 4 pkt 5 i pkt 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez porozumienia rozumie się umowy zawierane między przedsiębiorcami lub związkami przedsiębiorców albo niektóre postanowienia tych umów, a także uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub też uchwały i inne akty zawiązków przedsiębiorców lub ich organów. Szczególnym rodzajem porozumień są porozumienia dystrybucyjne zawierane między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży.

Porozumienia takie są zakazane zgodnie z art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jeśli ich celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji. Tym samym ustawodawca przewidział, iż dla uznania porozumienia za ograniczające konkurencję wystarczające jest wykazanie, iż celem lub skutkiem zawartego porozumienia było naruszenie reguł konkurencji na rynku.

Dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma obiektywny cel umowy, a nie subiektywne wyobrażenia jej stron o celach czy motywach działania. Stąd też warunkiem wystarczającym do stwierdzenia zawarcia porozumienia, jest wykazanie, iż przedsiębiorcy zrezygnowali ze swej suwerenności decyzyjnej lub jej części poprzez np. zawarcie w umowie uregulowań ograniczających stronom taką samodzielność w zakresie ustalania cen. Trybunał Sprawiedliwości wielokrotnie w swoich orzeczeniach zajmował stanowisko, iż ustalanie przez uczestników porozumienia ogólnie obowiązujących cen, nawet gdy ceny te nie są stosowane w praktyce, stanowi naruszenie zasad konkurencji, jeżeli ich celem jest naruszenie konkurencji.⁵ Podobnie również Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 7 listopada 2005 r. uznał, iż stwierdzenie wskazanej w art. 5 obowiązującej uprzednio ustawy z dnia 15.12.2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz.U. z 2005r. Nr 244, poz. 2080 ze zm.) praktyki, następuje w drodze wykazania wspólnych uczestnikom porozumienia zachowań, nawet jeżeli na rynku nie ujawniają się antykonkurencyjne skutki takiego działania.⁶ Stąd też bez znaczenia dla stwierdzenia zawarcia przez przedsiębiorców porozumienia jest, czy na skutek jego zawarcia, wystąpiły skutki antykonkurencyjne oraz, czy doszło do zrealizowania zawartego porozumienia przez jego uczestników. Okoliczności te mogą mieć jedynie wpływ na ocenę stopnia szkodliwości zawartego porozumienia.

Porozumienia ograniczające konkurencję zarówno w prawie konkurencji, jak i w orzecznictwie organów ochrony konkurencji, uznawane są za jedne z najcięższych naruszeń tego prawa, zniekształcających konkurencję na rynku lub też zmierzającymi do jej zniekształcenia i oddziałującymi niekorzystnie na uczestników rynku tj. nie tylko na uczestników porozumienia ale i na ich kontrahentów. Poprzez zawarcie niedozwolonego porozumienia, konkurenci pozbawiają się możliwości posiadania swobody decyzyjnej, jaka istnieje gdy mechanizmy konkurencji działają w sposób nieskrępowany. Natomiast konsumenci zostają pozbawieni możliwości wyboru na rynku najkorzystniejszej oferty.

Porozumienia mogą być zarówno porozumieniami poziomymi tj. zawieranymi przez konkurentów, jak i pionowymi czyli zawieranymi przez przedsiębiorców działających na różnych szczeblach obrotu towarowego. Do porozumień pionowych zalicza się w szczególności porozumienia dystrybucyjne, zawierane przez producentów lub importerów z odbiorcami, których skutkiem może być np. ustalanie cen odsprzedaży.

Przykładowy wykaz zachowań przedsiębiorców na rynku, które mogą być uznane za porozumienia ograniczające konkurencję zawiera art. 6 ust. 1 w pkt od 1 do pkt 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Jednym z najcięższych rodzajów porozumień są porozumienia cenowe, które w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są na podstawie jej art. 6 ust. 1 pkt 1. Zgodnie z tym przepisem zakazane są w szczególności porozumienia polegające na ustalaniu bezpośrednio lub

⁵ Np. Wyroki Trybunału Sprawiedliwości: z dnia 11 lipca 1989r. w sprawie 246/86 S.C.Belasco i inni p-ko Komisji Wspólnot Europejskich (Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej .orzecznictwo. Tom 1. orzeczenia ETS z lat 1962-1989, str. 488), z dnia 17 października 1972r. w sprawie 8/72 Vereeniging van Cementhandelaren p-ko Komisji („Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej. Orzecznictwo. Orzeczenia ETS z lat 1962-1989, str. 138).

⁶ Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 7 listopada 2005 r. XVII Ama 26/04

pośrednio cen sprzedaży. Ten rodzaj porozumień był również zakazany na podstawie art. 5 ust. 1 pkt 1 obowiązującej do dnia 20.04.2007r. ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów.

Ceny są elementem umowy na ogół najsilniej oddziałującym na relacje konkurencyjne pomiędzy przedsiębiorcami, a zarazem wpływającym na atrakcyjność oferty dla konsumentów. Nieskrepowana i niezakłócona konkurencja cenowa pomiędzy przedsiębiorcami pozwala na utrzymanie cen na poziomie możliwym do zaakceptowania zarówno dla konkurentów jak i dla konsumentów. Wymusza ponadto na przedsiębiorcach podejmowanie działań zmierzających do racjonalizacji wysokości kosztów oraz wzrostu efektywności. Dlatego też prawo konkurencji, jak i orzecznictwo organów zajmujących się ochroną konkurencji, kładzie szczególny nacisk na wykrywanie tego rodzaju porozumień na rynku.

W myśl art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zakazane jest nie tylko ustalanie cen, ale także i ich elementów, tj. np. marż handlowych, wszelkich narzutów do cen, rabatów, upustów, jak i innych składników kalkulacyjnych ceny mających wpływ na ostateczny poziom cen. Przy czym zakazane są porozumienia cenowe mające na celu ustalenie konkretnego poziomu cen, jak i cen minimalnych, tj. cen niższych od pewnego poziomu, których przedsiębiorcy będący stronami porozumienia nie mogą stosować w relacjach z kontrahentami.

Porozumienia cenowe są zakazane zarówno wtedy, gdy są zawierane przez konkurentów, jak i przez przedsiębiorców działających na różnych szczeblach obrotu (tzw. porozumienia wertykalne-pionowe), o ile mają potencjalny lub rzeczywisty wpływ na konkurencję. Typowym przykładem tego rodzaju praktyki jest ustalanie pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu minimalnych cen odsprzedaży lub też minimalnych marż należnych dystrybutorowi, gdyż ogranicza to możliwość reagowania przez tego dystrybutora na impulsy rynkowe, a w efekcie zniekształca działanie mechanizmów konkurencji. Należy zauważyć, iż prawidłowo funkcjonujący system konkurencji wywiera również wpływ na konsumentów, tworzy bowiem na nim możliwość dokonywania racjonalnych wyborów produktów, które najpełniej zabezpieczają potrzeby konsumenta. Natomiast zakłócenie systemu konkurencji poprzez np. niedozwolone porozumienia cenowe powoduje, że ceny kształtują się na wyższym poziomie niż wynikałoby to z wolnorynkowej gry popytu i podaży. W wyniku porozumień, ceny produktów ulegają sztuczemu podwyższeniu z oczywistą szkodą dla konsumenta. Celem zakazu porozumień cenowych jest zatem oprócz maksymalizacji efektywności działań ekonomicznych, ochrona interesów konsumentów. Dla konsumentów konkurencja oznacza bowiem bogatszą ofertę, niższe ceny i wyższą jakość towarów i usług.

Jednakże warunkiem niezbędnym do stwierdzenia przez Prezesa Urzędu, iż określone przedsiębiorcy zawarły niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jest wykazanie, iż porozumienie to nie podlega wyłączeniu z zakazu porozumień ograniczających konkurencję, na podstawie przepisów tej ustawy.

Zgodnie z art. 7 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, do porozumień o jakich mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy, nie stosuje się wyłączeń, o jakich mowa w art. 7 ust. 1.

Ponadto art. 8 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, iż Rada Ministrów może w drodze rozporządzenia wyłączyć określone rodzaje porozumień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Podobne uregulowania zawierał również art. 7 poprzednio obowiązującej ustawy z dnia 15.12.2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów. W dniu 13.08.2002r. zostało wydane na podstawie art. 7 poprzednio obowiązującej ustawy z dnia 15.12.2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów, rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13.08.2002r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, obowiązujące do dnia 31.12.2007r. Natomiast od dnia 01.01.2008r. obowiązuje rozporządzenie z dnia 19.11.2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Jednakże zarówno w myśl § 10 ww. rozporządzenia z 2002r. jak i § 7 rozporządzenia z 2007r., wyłączenia określonych porozumień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu lub powodują ograniczenie prawa nabywcy do ustalania cen sprzedaży poprzez narzucanie przez dostawcę minimalnych czy też o

określonej wysokości cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Zawarcie w umowie tego rodzaju ograniczenia jest tzw. klauzulą niedozwoloną. Ustalanie zatem pomiędzy producentem (dostawcą) danych dóbr a dystrybutorem cen minimalnych, czyli cen poniżej, których dany towar nie może być sprzedawany lub też cen sztywnych, czyli cen o ustalonej wysokości, jest z mocy prawa zakazane i stanowi poważnie naruszenie prawa konkurencji. Tym samym zakazane w świetle ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest ustalanie cen odsprzedaży o określonej wysokości lub też cen minimalnych. „...Taka formuła cen ogranicza w istotnym stopniu możliwość reagowania przez dystrybutora na impulsy rynkowe, a co za tym idzie, zniekształca działanie mechanizmów konkurencji...” (Elżbieta Modzelewska-Wąchal. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz. Twigger. Warszawa 2002r. str. 73), gdyż uniemożliwia danemu przedsiębiorcy oferowanie towarów po cenach korzystniejszych niż jego konkurencji. Powyższe oznacza, iż ustalanie przez strony porozumienia cen odsprzedaży towarów o określonej lub też minimalnej wysokości, nie podlega wyłączeniu na podstawie przepisów aktualnie obowiązującej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, rozporządzenia z dnia 13.08.2002r. jak i rozporządzenia z dnia 19.11.2007r.

Wobec powyższego porozumienie zawarte pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o., a jej odbiorcami może podlegać ocenie w świetle przepisu art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Jak wskazano to w opisie stanu faktycznego „POL-SKONE” Sp. z o.o. w § 9 ust. 2 umów handlowych zawartych ze swoimi odbiorcami zawarła zapis, iż strony umowy, ze względu na stabilność rynku stolarki mogą stosować maksymalny poziom upustów dla klientów detalicznych od ceny zawartej w ofercie handlowej (cennik detaliczny) w zależności od wartości sprzedaży (zamówienia) w wysokości od (...) % do (...) % (tajemnica przedsiębiorcy – załącznik nr 1 do decyzji). Im wartość zamówienia przez klienta jest większa, tym możliwy jest większy upust od ceny cennikowej, który może przyznać odbiorca temu klientowi, nie mógł on jednakże przekraczać wysokości upustu maksymalnego przewidzianego w umowie. Oznacza to, iż odbiorca zgodnie z zapisami umowy handlowej nie mógł swojemu klientowi przyznać upustu większego niż określonego w umowie handlowej. Tym samym odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. zgodnie z postanowieniami umów nie mogli dokonywać sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy, z upustem większym od ceny cennikowej, niż maksymalny określony w umowie. Sankcją za niezastosowanie się odbiorcy do tego zapisu w umowie, jak wskazano to w opisie stanu faktycznego, mogła być zmiana przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. ustalonych warunków handlowych poprzez obniżenie wysokości rabatów przysługujących odbiorcy, a w dalszej konsekwencji nawet rozwiązanie umowy o współpracy handlowej ze skutkiem natychmiastowym włącznie.

Powyższy stan faktyczny w ocenie Prezesa Urzędu dowodzi, iż pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a jej odbiorcami poprzez zawarcie w umowie handlowej zapisu o obowiązku nie stosowania upustu większego niż określony w umowie, doszło do faktycznego ustalania minimalnych cen odsprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy. Na skutek ustalenia pomiędzy stronami porozumienia powyższych uregulowań w umowach handlowych, odbiorca mógł stosować tylko upust maksymalny w wysokości określonej w § 9 ust. 2 umowy handlowej, a nie mógł stosować upustu wyższego.

Oznacza to, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz jej odbiorcy w umowach handlowych wyznaczyli wysokość cen minimalnych sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy, przez co uczestniczyli w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję polegającym na ustalaniu cen odsprzedaży, co w świetle przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest porozumieniem, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 tej ustawy.

Dowodami świadczącymi o zawarciu tego porozumienia jest przede wszystkim treść umów handlowych zawartych pomiędzy „POL-SKONE” Sp. z o.o. a jej odbiorcami, z których wynika jednoznacznie fakt ustalania pomiędzy tymi przedsiębiorcami minimalnych cen sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy.

Na skutek zawartego porozumienia „POL-SKONE” Sp. z o.o., za pomocą kwestionowanych zachowań, mogła ograniczyć możliwość wystąpienia sytuacji, w których stosowane byłyby upusty większe niż określone w § 9 ust. 2 umowy czyli, iż ceny sprzedaży jej wyrobów będą niższe niż po zastosowaniu upustu maksymalnego od ceny cennikowej.

Z kolei odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. podpisując umowy handlowe w oparciu o zaproponowany przez tego przedsiębiorcę projekt umowy, z dużym stopniem prawdopodobieństwa mogli

przypuszczać, jaka będzie wysokość cen sprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. przez innych odbiorców, czyli, iż ceny sprzedaży przez konkurentów nie będą niższe niż po zastosowaniu upustu maksymalnego od ceny cennikowej wskazanego w umowie handlowej. Tym samym zawarte porozumienie spowodowało, iż odbiorcy z dużą dozą prawdopodobieństwa mogli przewidzieć wysokość stosowanych cen przez innych przedsiębiorców sprzedających wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o., czyli konkurentów. Ograniczało to niepewność tych odbiorców, co do ich wzajemnego zachowania cenowego na rynku, na skutek czego doszło do ograniczenia rywalizacji cenowej między nimi. Tym samym celem zawartego porozumienia było ograniczenie konkurencji pomiędzy odbiorcami „POL-SKONE” Sp. z o.o. czyli tzw. konkurencji „wewnątrzmarkowej”, nawet jeśli ustalenia te nie były stosowane w praktyce.

Ponadto celem zawartej umowy, było ograniczenie odbiorcom możliwości swobodnego ustalania cen sprzedawanych przez siebie wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o., czyli stosowania upustów większych, niż określone w umowie z tym przedsiębiorcą. Została im tym samym ograniczona zdolność do bezpośredniego kształtowania, w relacji z klientami, cen sprzedawanych przez siebie produktów. Podobne stanowisko zajął również Trybunał Sprawiedliwości, który w swoim orzecznictwie uznał, iż narzucanie cen odsprzedaży „(...) czyni niemożliwym wprowadzanie metod sprzedaży pozwalających na zaopatrywanie konsumentów na warunkach ekonomicznie bardziej korzystnych, co potwierdza uczestnictwo w porozumieniu ograniczającym konkurencję.”⁷ Należy również wskazać, iż wprowadzenie cen minimalnych powoduje, że ceny na dany produkt są wyższe, aniżeli w warunkach niezakłóconej konkurencji, inaczej bowiem nie byłoby ekonomicznego uzasadnienia ich wprowadzenia. Stąd też ceny stosowane przez odbiorców nie poddane mechanizmom konkurencji mogły kształtować się na dalszych etapach obrotu na poziomie wyższym, niż w przypadku poddania ich swobodnej grze rynkowej przedsiębiorców. Dlatego też ujemne skutki zawarcia porozumienia mogły być przede wszystkim odczuwalne dla klientów odbiorców, tj. konsumentów oraz ewentualnie innych odbiorców, którzy mogli być zmuszeni do zakupu wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. po ustalonych pomiędzy stronami porozumienia cenach. Skutkiem tego ceny uiszczane przez finalnych odbiorców, mogły kształtować się na wyższym poziomie, niż w przypadku poddania ich regulacji mechanizmom konkurencji.

Tym samym celem tego porozumienia było ograniczenie odbiorcom „POL-SKONE” Sp. z o.o. możliwości sprzedaży jej wyrobów po cenach niższych niż wynikających z umowy handlowej. Oznacza to, iż celem zawartego porozumienia było istotne ograniczenie konkurencji cenowej pomiędzy odbiorcami „POL-SKONE” Sp. z o.o.

O takim celu porozumienia tj. ograniczeniu konkurencji cenowej, może również świadczyć stanowisko „POL-SKONE” Sp. z o.o. wyrażone w toku postępowania, która stwierdziła (dowód: karta nr 12), iż zamierzeniem zamieszczenia w umowach zapisu, o jakim mowa w § 9 ust. 2, było zmotywowanie kontrahentów do podnoszenia konkurencyjności oferowanych wyrobów przede wszystkim poprzez zapewnienie obsługi konsumentów na jak najwyższym poziomie, zapewnienie doradztwa w prawidłowym eksponowaniu jej wyrobów, a nie konkurowanie poprzez przesłanki cenowo-rabatowe. Podobnie również „Budus-Grupa PHMB” Sp. z o.o. w stwierdziła, iż powodem zamieszczenia w umowie kwestionowanego zapisu mogła być ostra walka cenowa między dystrybutorami, która odbywała się kosztem jakości obsługi klientów (dowód: karty nr 893 i nr 894). Ponadto w ocenie tego przedsiębiorcy (dowód: karta nr 368) konkurencja na rynku wymusza stosowanie cen akceptowanych przez rynek tj. przez klienta oraz konkurencję.

Powyższe stanowisko „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz „Budus-Grupa PHMB” Sp. z o.o. świadczy jednoznacznie o tym, iż celem zamieszczenia w umowach handlowych zapisu dotyczącego wysokości stosowanego rabatu w zależności od wielkości zamówienia było ograniczenie rywalizacji cenowej pomiędzy odbiorcami „POL-SKONE” Sp. z o.o., a tym samym ograniczenie tzw. konkurencji „wewnątrzmarkowej” na jej wyroby.

Tym samym celem tego porozumienia było ograniczenie konkurencji pomiędzy odbiorcami „POL-SKONE” Sp. z o.o., co uzasadnia stwierdzenie naruszenia przez strony umów, art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 17 stycznia 1984r. w połączonych sprawach 43 i 63/82 De Vereeniging (...) p-ko Komisji (zb.orz. 1984, 19).

Istotne w tej sprawie jest również to, iż „POL-SKONE” Sp. z o.o. w celu zapewnienia sobie pewności co do stosowania się przez jej odbiorców do cen, o jakich mowa w umowach handlowych, zastrzegła sobie w nich prawo do zastosowania sankcji w postaci obniżenia rabatów przysługujących odbiorcy za zakup jej wyrobów, aż do rozwiązania tej umowy ze skutkiem natychmiastowym włącznie. Tym samym odbiorca w przypadku nie zastosowania się do postanowień umowy np. w przypadku sprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. z upustem większym niż przewidziany w tej umowie musiał liczyć się z tym, iż zostanie mu obniżony rabat za zakup jej wyrobów, a nawet, że zostanie ta umowa rozwiązana w trybie natychmiastowym.

Należy przy tym wskazać, iż nie jest konieczne, aby restrykcje takowe były stosowane w praktyce. Wystarczające jest, iż odbiorcy zdawali sobie sprawę z faktu istnienia w umowach takiego zapisu, w związku z czym przy swoich decyzjach cenowych musieli brać pod uwagę istnienie w umowach takiego uregulowania. Ponadto należy podkreślić, iż sam fakt braku kontroli ze strony „POL-SKONE” Sp. z o.o., co do wysokości cen stosowanych przez odbiorców, czy też brak wyciągania konsekwencji za stosowanie cen w wysokości innej niż w umowie, nie oznacza, iż porozumienie rzeczywiście nie zostało przez tych przedsiębiorców zawarte, gdyż istnienie porozumienia nie musi zakładać istnienia systemu monitorowania i sankcji. Sam fakt braku kontroli ze strony „POL-SKONE” Sp. z o.o. co do wysokości cen stosowanych przez odbiorców, czy też brak wyciągania konsekwencji za stosowanie cen w wysokości innej niż w umowie nie oznacza, iż porozumienie to rzeczywiście nie zostało przez przedsiębiorców zawarte. Trybunał Sprawiedliwości w jednym z wyroków⁸ uznał, iż istnienie porozumienia nie musi zakładać istnienia systemu monitorowania i sankcji. Natomiast w rozpatrywanej sprawie umowy handlowe zawarte przez „POL-SKONE” Sp. z o.o. z odbiorcami zawierały zapisy mówiące o możliwości zastosowania sankcji w postaci obniżenia rabatów przysługujących odbiorcy za zakup jej wyrobów, aż do rozwiązania tej umowy ze skutkiem natychmiastowym włącznie. Oznacza, iż odbiorców nie stosujących się do postanowień umowy mogła co najmniej teoretycznie dotknąć sankcja obniżenia przysługujących im rabatów za zakup wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o., czy też rozwiązanie tej umowy. Tym samym odbiorcy podejmując decyzję o wysokości stosowanych cen na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o. musieli brać pod uwagę ewentualne sankcje jakie mogą ich dotknąć za niezastosowanie się do zapisów umowy handlowej, co jest wystarczającą przesłanką do uznania, iż przedsiębiorcy ci musieli być świadomi zapisów zawartych w umowach i rzeczywiście byli uczestnikami tego porozumienia.

Należy w tym miejscu wskazać, iż zgodnie z art. 4 pkt 8 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez ceny rozumie się ceny jak również opłaty o charakterze cen, marże handlowe, prowizje i narzuty do cen. Stąd też w świetle art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane jest nie tylko ustalanie cen ale także i ich elementów takich jak np. rabatów, marż, zasad kalkulacji czy też stawek za roboczogodzinę⁹, czyli elementów kalkulacji czy też kosztów mających wpływ na ostateczny poziom cen. Takie ustalanie cen, czy też jej elementów składowych pozwala uczestnikom porozumienia przewidzieć poziom cen stosowanych przez konkurentów, co tym samym zaburza funkcjonowanie konkurencji na rynku. Ponadto ujednoczenie zasad kalkulacji cen może prowadzić w konsekwencji do wyrównania ich poziomu. W ocenie Prezesa Urzędu Porozumienia polegające na ustalaniu elementów składowych ceny mają tak naprawdę najczęściej na celu faktyczne ukrycie ustalania cen przez strony porozumienia. Przykładowo należy wskazać, iż Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 24.05.2006r. sygn. akt XVII Ama 14/05 uznał za porozumienie cenowe ograniczające konkurencję ustalanie na rynku przewozów taksówkowych niestosowanie rabatów w określonych grupach przejazdów oraz uzgodnienia ceny „za start” oraz za kilometr przewozu¹⁰, czyli składników mających wpływ na ostateczną cenę uiszczaną przez pasażera. Stąd też w rozpatrywanym przypadku, wskutek tego, iż ostateczna cena, którą uiszczał finalny konsument zależała od wysokości upustu maksymalnego przewidzianego w umowie handlowej, to przewidzenie w umowie handlowej takiego sposobu udzielania rabatów, miało na celu ustalenie ceny

⁸ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 6 stycznia 2004r. w sprawie C-2/01 P i C-3/01 P Bundesverband der Arzneimittel-Importeure eV p-ko Komisji Europejskiej (zb. Orz. 2004, I-23).

⁹ Konrad Kohutek, Małgorzata Sieradzka „Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz” Wyd. Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o. 2008r. str. 265.

¹⁰ „Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz” pod red. Cezarego Banasińskiego i Eugeniusza Piontka. LexNexis. Warszawa 2009.Str. 197.

odsprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o., pomiędzy tym przedsiębiorcą a jego odbiorcami, co należy uznać za zawarcie porozumienia polegającego na ustalaniu cen odsprzedaży.

Prezes Urzędu pragnie ponadto odnieść się do podnoszonego przez niektóre strony tego postępowania argumentu, iż porozumienie to nie funkcjonowało w praktyce, gdyż zapis w umowie był zapisem martwym, a każdy z przedsiębiorców całkowicie samodzielnie ustalał wysokość cen sprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o.

W pierwszej kolejności należy wskazać, iż jak przedstawił to Prezes Urzędu na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, o zawarciu niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję świadczy sam fakt podpisania umowy. Natomiast brak stosowania się przez odbiorców do kwestionowanego zapisu w umowie, nie oznacza, że do zawarcia tego porozumienia faktycznie nie doszło, gdyż podpisanie umowy ułatwiało przewidzenie polityki cenowej konkurentów. Z tego też względu Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż nie może zgodzić się z twierdzeniem części stron tego postępowania, iż z racji tego, że nie stosowali w praktyce zapisów umowy, to nie uczestniczyli w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję. Jak wskazała Komisja Europejska w decyzji w sprawie przeciwko *Yamaha*, stwierdzającej uczestnictwo tego przedsiębiorcy w porozumieniu ograniczającym konkurencję, fakt istnienia w danym dokumencie klauzuli ograniczającej bezpośrednio lub pośrednio swobodę ustalania cen odsprzedaży przez dystrybutora już sam w sobie jest naruszeniem konkurencji.¹¹ Tym samym brak realizacji porozumienia może mieć co najwyżej wpływ na ocenę szkodliwości zawartego porozumienia, nie może natomiast prowadzić do stwierdzenia, iż w sprawie nie doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję.

Istotne w tym kontekście jest stanowisko PHU „ROLDOM” sp.j. Maria, Karol J. w Przeźmierowie wyrażone w toku postępowania (dowód: karty nr 382 oraz nr 799), iż ceny detaliczne produktów „POL-SKONE” Sp. z o.o. zostały ustalone przez tego producenta i zawarte są w cenniku katalogowym, na podstawie którego klienci w całej Polsce mogą rzeczony artykuły nabywać. Podobnie również R.K. „ROM” w Białymstoku stwierdził, iż wysokość cen odsprzedaży ustalana jest na podstawie cenników, dostarczonych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., powiększonych o wartość podatku od towarów i usług.

Powyższe stanowiska ww. przedsiębiorców mogą wskazywać na to, iż zawarte w umowach handlowych zapisy dotyczące wysokości cen odsprzedaży nie były dla tych przedsiębiorców tylko martwym przepisem, lecz były dla nich rzeczywiście podstawą do ustalania cen odsprzedaży. Może to z kolei sugerować, iż nie tylko celem, ale i skutkiem zawartego porozumienia było ustalanie cen odsprzedaży, co z kolei może oznaczać, iż porozumienie to mogło być realizowane w praktyce.

Prezes Urzędu pragnie ponadto odnieść się do stanowiska „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach, iż zgodnie z art. 65 § 2 k.c. przy interpretowaniu zapisów umów winno się przede wszystkim brać pod uwagę jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy, aniżeli opierać się na jej dosłownym brzmieniu. Celem, zaś stron było uregulowanie sprawnie działającej współpracy, a nie ograniczanie konkurencji.

Przed wszystkim Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż umowy handlowe są dokumentami prawnymi. Prawa i obowiązki stron oraz cel umowy, powinny być interpretowane na podstawie całości treści umowy oraz dokumentów jej towarzyszących, a nie tylko interpretacji części jej zapisów. Stąd też analiza, czy przedsiębiorcy podpisując umowę handlową zawarli niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję, powinna być dokonana mając na uwadze całość treści, kontekst umowy oraz jej ewentualnych załączników. Te natomiast tj. groźba obniżenia rabatów, czy też rozwiązania umowy o współpracy handlowej w przypadku stosowania przez odbiorców upustów większych niż określone w § 9 ust. 2 umów świadczą o tym, iż celem tych umów było nie tylko doprecyzowanie warunków współpracy handlowej, ale i m.in. ustalanie minimalnych cen odsprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. przez odbiorców.

W tym miejscu Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż brak wiedzy o tym, iż ustalanie cen odsprzedaży jest działaniem bezprawnym, czy też niedopatrzenie faktu istnienia w umowie kwestionowanego przez ten organ zapisu, nie może usprawiedliwiać działań przedsiębiorców. Należy

¹¹ Punkt 141 decyzji w sprawie *Yamaha* (COMP/37.975/PO)

mieć na uwadze, iż zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach obrotu rynkowego, takich jak uczestnicy niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny były przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. mieli możliwość zapoznania się z projektem umów handlowych. Podpisując takową umowę przedsiębiorcy zaakceptowali warunki, na jakich miała odbywać się współpraca handlowa pomiędzy nimi a „POL-SKONE” Sp. z o.o. niezależnie od tego, iż wzór umowy opracowała „POL-SKONE” Sp. z o.o. Należy również wskazać, iż po podpisaniu umowy, żadna ze stron postępowania w jednoznaczny i udokumentowany sposób, nie zdystansowała się od jej treści, co jedynie potwierdza udział odbiorców w porozumieniu. W opinii Prezesa Urzędu przyzwolenie na zawarcie porozumienia może mieć również charakter milczący. Przedsiębiorca, który ewidentnie nie uczestniczy w niezgodnym z prawem porozumieniu powinien dowieść, że otwarcie zdystansował się od porozumienia. Jak zauważył Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 10 maja 2006 r.: „Przedsiębiorca, który nie tylko otwarcie nie dystansuje się od porozumienia, które ma na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji, ale wręcz stosuje się do jego treści, staje się jego rzeczywistym uczestnikiem. Stwarza w ten sposób, przynajmniej wrażenie, że jego nastawienie jest analogiczne jak konkurentów”¹². Podobne stanowisko zajął Sąd Pierwszej Instancji, który w wyroku¹³ rozpatrującym odwołanie od decyzji Komisji Europejskiej uznał, iż porozumienie opiera się na istnieniu zgodności i chęci przynajmniej dwóch stron. Dalej w wyroku tym Sąd uznał, iż jednostronna decyzja przedsiębiorstwa dotycząca jego zachowania nie jest porozumieniem o ile nie uzyska wyraźniej lub domyślnej zgody dystrybutorów na zachowanie producenta. Tym samym podpisanie przez odbiorców treści umowy, nawet jeśli jej postanowienia nie były stosowane w praktyce, należy uznać, za przystąpienie oraz uczestnictwo odbiorców w tym porozumieniu. Z tego też względu brak ewentualnych innych ustaleń, rozmów bezpośrednich, pośrednich, spotkań czy też wymiany informacji pomiędzy stronami niniejszego postępowania, nie może świadczyć o braku istnienia takowego porozumienia na rynku.

Odnosząc się z kolei do zarzutu „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna w Częstochowie, o wybiórczości wszczęcia niniejszego postępowania jedynie w stosunku do niektórych odbiorców „POL-SKONE” Sp. z o.o., Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż jak wskazano to na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, niniejsze postępowanie dotyczy porozumienia wertykalnego tj. zawartego pomiędzy podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu towarowego. Do bytu takowego porozumienia wystarczające jest zdefiniowanie producenta i chociażby jednego przedsiębiorcy nabywającego od niego wyroby, którzy zawarli niedozwolone porozumienie o jakim mowa w art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Nie jest natomiast konieczne zdefiniowanie wszystkich uczestników porozumienia. Dlatego też niniejsze postępowanie zostało wszczęte w stosunku do odbiorców „POL-SKONE” Sp. z o.o., którzy w 2008r. zrealizowali największy obrót wyrobami tego przedsiębiorcy, a w umowach handlowych łączących ich z ww. przedsiębiorcą, zawarty był kwestionowany przez Prezesa Urzędu w niniejszym postępowaniu zapis, wskazujący na zawarcie niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję.

Prezes Urzędu pragnie również wskazać, iż z tego względu, że zawarcie niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, nastąpiło poprzez podpisanie umów handlowych, nie podpisanie przez „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna, załącznika do tej umowy (dowód: karta nr 274), regulującego wysokość rabatów w zależności od wysokości sprzedaży, nie ma dla bytu tej praktyki żadnego znaczenia.

Należy w tym miejscu wyjaśnić, iż niektóre ze stron niniejszego postępowania jako dowód, iż porozumienie nie było realizowane w praktyce przesłały kopie przykładowych faktur za sprzedaż wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. Należy jednakże wskazać, iż Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż przedstawienie przez przedsiębiorcę wybiórczo faktur obrazujących działalność powoda w okresie

¹² Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 10 maja 2006 r. XVII AmA 13/05

¹³ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 03.12.2003r. w sprawie T-208/01 Volkswagen AG p-ko Komisji (zb.orz. 2003, II-5141)

kilku lat, może być co prawda dowodem na to, iż w tych przypadkach nie zastosował się do treści postanowienia umownego dotyczącego cen. Nie oznacza to jednakże, iż w okresie tym nie było przypadku sprzedaży wyrobów, których dotyczy porozumienie, po cenach zgodnych z postanowieniami umowy handlowej. Ponadto w wyroku tym Sąd również podkreślił, iż z uwagi na treść przepisu art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, sam fakt sprzedawania wyrobów po cenach innych niż w umowie nie ma wpływu dla stwierdzenia, czy porozumienie istniało na rynku, czy też nie. Zakaz sformułowany w art. 6 ust.1 pkt 1 ww. ustawy, obejmuje bowiem nie tylko te przypadki, w których osiągnięty został zamierzony skutek, ale dotyczy również samego uczestnictwa w porozumieniu wymierzonym w objęciu ochroną dobra jakim jest swobodna konkurencja.

Biorąc powyższe ustalenia pod uwagę, Prezes Urzędu zawarcie porozumienia, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów uznał za udowodnione.

Zgodnie z art. 10 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jeżeli Prezes Urzędu stwierdzi naruszenie zakazu określonego w art. 6 tej ustawy, wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazuje zaniechanie jej stosowania. Jednocześnie art. 11 ust. 2 przedmiotowej ustawy stanowi, że powyższej decyzji nie wydaje się w przypadku, gdy zachowanie rynkowe przedsiębiorcy przestało naruszać zakazy określone w art. 6. W takim przypadku wydaje się decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdza zaniechanie jej stosowania.

W okolicznościach przedmiotowej sprawy, jak wykazano to powyżej, zachodzą przesłanki pozwalające na stwierdzenie, iż przedsiębiorcy, którym postawiono zarzut zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, naruszyli art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Jak ustalił Prezes UOKiK i co przedstawiono powyżej, w dniu 27.05.2009r. „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz jej odbiorcy zawarli aneksy do umów, zgodnie z którymi strony postanowiły zmienić brzmienie § 9 umów poprzez nadanie mu brzmienia: *„Odbiorcy przysługuje prawo zakupu towarów Dostawcy (czyli „POL-SKONE” Sp. z o.o. - przyp. UOKiK) w cenie detalicznej pomniejszonej o marżę handlową w wysokości określonej w załączniku nr 4/H”*. Pozostałe warunki umowy pozostały bez zmian. Aneks wszedł w życie z dniem 27.05.2009r.

Oznacza to, iż począwszy od dnia 27.05.2009r. odbiorcy „POL-SKONE” Sp. z o.o. mają pełną swobodę w ustalaniu przez siebie cen sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy.

Tym samym z datą wskazaną w pkt 1 sentencji niniejszej decyzji, „POL-SKONE” Sp. z o.o. oraz przedsiębiorcy wymienieni w tym punkcie decyzji, zaprzestali stosowania niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży stolarki drzwiowej, okiennej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów, co stanowiło naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Stąd należało orzec jak w punkcie 1 sentencji niniejszej decyzji.

2. Artykuł 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, iż Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu określonego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie, dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 tej ustawy, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i 8. Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia administracyjnej kary pieniężnej posiada więc fakultatywny charakter.

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie zawiera zamkniętego katalogu przesłanek, od których uzależniana jest wysokość nakładanych na przedsiębiorców kar. Jednakże art. 111 tej ustawy stanowi, że przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, o których mowa w art. 106-108, należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także uprzednie naruszenie jej przepisów. Jest rzeczą oczywistą, iż na wysokość kary musi mieć także wpływ stopień zagrożenia lub naruszenia interesu publicznoprawnego stosowanymi praktykami ograniczającymi konkurencję. Ponadto w orzecznictwie wskazuje się, że w przypadku kar za

stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, które należy brać pod uwagę są: potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalny poziom kary wynikający z przepisów ustawy oraz cele, jakie kara ma osiągnąć¹⁴. Nałożona przez Prezesa Urzędu kara pieniężna powinna pełnić przy tym funkcję represyjną tj. stanowić dolegliwość za naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a także prewencyjną czyli dyscyplinującą (tj. zapobiegać podobnym naruszeniom w przyszłości).

W pkt 1 sentencji niniejszej decyzji uznano za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zawarcie przez strony niniejszego postępowania porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży stolarki drzwiowej, okiennej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalenie pomiędzy „POL-SKONE” oraz wyszczególnionymi w sentencji niniejszej decyzji przedsiębiorcami (odbiorcami) w umowach handlowych, minimalnych cen odsprzedaży przez odbiorców wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Ustalając wysokość kary pieniężnej Prezes Urzędu w pierwszej kolejności dokonał oceny natury stwierzonego w niniejszej decyzji naruszenia. Ponieważ przedmiotowe porozumienie ograniczające konkurencję zawiązane zostało między podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu, czyli było porozumieniem tzw. „wertykalnym”, a przedmiotem tego porozumienia było ustalanie cen odsprzedaży wyrobów „POL-SKONE” Sp. z o.o. przez odbiorców, w ocenie Prezesa Urzędu zawarcie tego porozumienia stanowi poważne naruszenie prawa konkurencji. Na skutek zawartego porozumienia odbiorcom ograniczono możliwość swobodnego ustalania cen sprzedaży i tym samym możliwość bezpośredniego kształtowania w relacji z nabywcą, cen sprzedawanych produktów. Tym samym zawarte porozumienie utrudniło odbiorcom „POL-SKONE” Sp. z o.o. nieograniczone reagowanie na zaistniałą sytuację na rynku oraz dostosowywania stosowanych przez siebie cen w zależności od posunięć cenowych konkurentów tj. innych odbiorców. Oznacza to, iż bezpośredni skutek tego porozumienia był odczuwalny przede wszystkim dla finalnych odbiorców „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Stąd też Prezes Urzędu kwestionowane porozumienie zaliczył do poważnego naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Przy ustalaniu kary pieniężnej wzięto również w dalszej kolejności pod uwagę specyfikę rynku, na którym doszło do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję oraz działalności „POL-SKONE” Sp. z o.o. Rozważając powyższe Prezes Urzędu uznał, iż wyroby stolarki drzwiowej i okiennej aczkolwiek są produktami istotnymi dla odbiorców, to nie stanowią artykułu pierwszej potrzeby i nie można im przypisać cechy niezbędności.

Ponadto Prezes Urzędu wziął pod uwagę strukturę rynku krajowego tj., iż jest to rynek konkurencyjny, aczkolwiek „POL-SKONE” Sp. z o.o. jest znacznym uczestnikiem tego rynku, a marka ta jest rozpoznawalna wśród konsumentów. Ponadto Prezes Urzędu wziął pod uwagę, iż rynek ten jest rynkiem, na którym nie występują istotne bariery rozpoczęcia działalności.

Prezes Urzędu uwzględnił również fakt, iż skutki zawartego porozumienia są odwracalne, o czym świadczy zaniechanie stosowanej praktyki i wykreślenie z umów handlowych zapisów, świadczących o zawartym porozumieniu.

Stąd też biorąc pod uwagę specyfikę rynku krajowego stolarki drzwiowej i okiennej Prezes Urzędu uznał, iż zawarte porozumienie nie wpłynęło w bardzo negatywny sposób na stan konkurencji na tym rynku, dlatego też konkurencyjny charakter tego rynku, miał wpływ na obniżenie kwoty kary pieniężnej ustalonej na poprzednim etapie.

Indywidualizując na dalszym etapie ustalania kar ich wysokość dla poszczególnych stron postępowania, Prezes Urzędu uznał, iż zgromadzony materiał dowodowy oraz dokonana jego ocena, a w szczególności antykonkurencyjny skutek stwierdzonej praktyki, w pełni uzasadnia nałożenie na strony postępowania kar pieniężnych w poniżej przedstawionej wysokości.

Z uwagi na ten sam przedmiot porozumienia oraz podobne przesłanki łagodzące oraz obciążające odbiorców „POL-SKONE” Sp. z o.o., uzasadnienia kar są podobne. Nie oznacza to jednakże, iż

¹⁴ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27.06.2000 r., I CKN 793/98.

wysokość kar nie została zindywidualizowana. W przypadku każdej strony tego porozumienia kary były ustalane na podstawie wysokości ich przychodów. Szczegółowy sposób ustalania wysokości kar jest przedstawiony w załączniku nr 2 do niniejszej decyzji. Załącznik ten zawiera informacje stanowiące tajemnice przedsiębiorców, do których zostało stronom tego postępowania ograniczone prawo wglądu na wcześniejszych etapach postępowania. Przedstawienie szczegółowych wyliczeń kar pieniężnych oraz algorytmu ich ustalania także w przypadku przedsiębiorców, których przychody nie zostały utajnione, oznaczałoby ujawnienie w sposób pośredni informacji, do których ograniczono prawo wglądu. Stąd też Prezes Urzędu ograniczył się w uzasadnieniu wysokości nakładanych kar, do wskazania przesłanek mających wpływ na ich wysokość.

a) Postanawiając o wysokości kary pieniężnej nakładanej na „POL-SKONE” Sp. z o.o., Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalenie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez tego przedsiębiorcę, która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując jednakże karę pieniężną uwzględniono również to, iż celem tego porozumienia było ograniczenie tzw. konkurencji „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o., na skutek czego ceny sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy mogły kształtować się na rynku na poziomie wyższym niż w przypadku poddania ich kształtowania swobodnemu mechanizmowi konkurencji.

Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „POL-SKONE” Sp. z o.o. Prezes Urzędu wziął jednakże pod uwagę pewne okoliczności łagodzące. Przede wszystkim Prezes Urzędu wziął pod uwagę fakt zaniechania stosowania porozumienia, co prawda przed wszczęciem niniejszego postępowania antymonopolowego, ale po wszczęciu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie. Z inicjatywy tego przedsiębiorcy zostały z umów handlowych wykreślone zapisy świadczące o niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję.

Ponadto za okoliczność łagodzącą Prezes Urzędu uznał brak stosowania przez tego przedsiębiorcę środków odwetowych za ewentualną sprzedaż wyrobów po cenach innych niż wynikających z umów handlowych, o czym świadczy stanowisko odbiorców zajęte w tym postępowaniu.

Należy również zauważyć, iż miarkując wymiar kary pieniężnej w niniejszej sprawie, Prezes Urzędu miał także na względzie pogląd wyrażony przez Sąd Okręgowy w Warszawie - Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 08.11.2004r., zgodnie z którym przy przesadnym uwzględnianiu w uzasadnieniach decyzji Prezesa Urzędu okoliczności łagodzących, nakładane na przedsiębiorców kary pieniężne mogą nie osiągnąć skutku prewencyjnego, zwłaszcza w zakresie prewencji ogólnej¹⁵.

Miarkując jednakże wysokość kary pieniężnej nakładanej na tego przedsiębiorcę, za okoliczność obciążającą uznano przede wszystkim to, iż to „POL-SKONE” Sp. z o.o. było inicjatorem tego porozumienia, gdyż to właśnie ten przedsiębiorca opracował wzór umowy handlowej, która była następnie przedkładana do podpisu odbiorcom. Zatem to właśnie „POL-SKONE” Sp. z o.o. jest przede wszystkim odpowiedzialny za zawarte porozumienie.

Oceniając stopień zawinienia „POL-SKONE” Sp. z o.o. Prezes Urzędu wziął pod uwagę, iż przedsiębiorca ten prowadzi od wielu lat działalność gospodarczą oraz dysponuje wystarczająco długim doświadczeniem wynikającym z działalności na rynku, aby zdawać sobie sprawę z ograniczeń, jakie nakłada na przedsiębiorców ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Celem działania tego przedsiębiorcy, jak to sam wskazał w toku tego postępowania (karta nr 12) było zmotywowanie kontrahentów do podnoszenia konkurencyjności oferowanych wyrobów przede wszystkim przez zapewnienie obsługi konsumentów na jak najwyższym poziomie oraz zapewnienie odpowiedniego doradztwa i prawidłowego eksponowania jej wyrobów, a nie konkurowania pomiędzy nimi poprzez przesłanki cenowo-rabatowe. Powyższe stanowisko tego przedsiębiorcy, daje podstawę do uznania, iż jego działania miały na celu jeśli nie wyeliminowanie, to ograniczenie konkurencji cenowej pomiędzy odbiorcami. Daje to w ocenie Prezesa Urzędu podstawę do uznania, iż jego działanie miało charakter umyślny i był on świadomy antykonkurencyjnych skutków takiego zachowania. Jak słusznie wskazał Europejski Trybunał Sprawiedliwości np. w wyroku z dnia 11.07.1989r. w sprawie 246/86 S.C.

¹⁵ Wyrok SOKIK z dnia 08.11.2004r. sygn. akt XVII Ama 81/03.

Belasco i inni p-ko Komisji Wspólnot Europejskich (Zb.Orz. 1989, 2117), czy też w innych orzeczeniach¹⁶, aby naruszenie było traktowane, jako popełnione umyślnie, nie jest konieczne, aby „przedsiębiorstwo było świadome naruszenia reguł konkurencji, wystarcza natomiast aby nie mogło być nieświadome, że sporne zachowanie miało na celu ograniczenie konkurencji”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na „POL-SKONE” Sp. z o.o. kary pieniężnej w wysokości 307.891 PLN (słownie: trzystu siedmiu tysięcy ośmiuset dziewięćdziesięciu jeden złotych), stanowiącej ok. (...) % (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na nią nałożona za udział w porozumieniu.

b) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na DOMO A.Ż. sp.j. w Straszynie, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 24.601 PLN (słownie: dwudziestu czterech tysięcy sześciuset jeden złotych), stanowiącej ok. (...) % (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

c) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „TECHNOBUD” Sp. z o.o. w Warszawie, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu

¹⁶ Prawo Konkurencji Wspólnoty Europejskiej. Orzecznictwo. Tom 2: orzeczenia Sadu pierwszej Instancji z lat 1990-2004. Część 2. str. 808.

ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 37.714 PLN (słownie: trzydziestu siedmiu tysięcy siedmiuset czternastu złotych), stanowiącej ok. (...) % (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

d) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „DREWNO S.S. i T.D. spółka jawna” w Częstochowie, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o.

świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 10.330 PLN (słownie: dziesięciu tysięcy trzystu trzydziestu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

e) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „Specjalista” Sp. z o.o. w Pyskowicach, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalenie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 23.657 PLN (słownie: dwudziestu trzech tysięcy sześćset pięćdziesięciu siedmiu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

f) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Romualda K. w Białymstoku prowadzącego działalność gospodarczą jako Firma „ROM” Romuald K. w Białymstoku, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 4.069 PLN (słownie: czterech tysięcy sześćdziesięciu dziewięciu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

g) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „BUDUS-GRUPA PHMB” Sp. z o.o. we Wrocławiu, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania

antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 79.249 PLN (słownie: siedemdziesięciu dziewięciu tysięcy dwustu czterdziestu dziewięciu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

h) Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe „ROLDOM” Maria i Karol J. sp.j. w Baranowie, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

Postanawiając o wysokości kary pieniężnej Prezes Urzędu wziął pod uwagę przede wszystkim fakt, iż przedsiębiorca uczestniczył w porozumieniu ograniczającym konkurencję mającym na celu ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „POL-SKONE” Sp. z o.o., która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a przede wszystkim to, iż doprowadziło ono do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „POL-SKONE” Sp. z o.o.

Wymierzając karę pieniężną na tego przedsiębiorcę wzięto pod uwagę jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia, tak jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, była „POL-SKONE” Sp. z o.o., a nie odbiorca.

Ponadto Prezes Urzędu uznał za okoliczność łagodzącą fakt, iż zarzucane stronom tego postępowania porozumienie zostało przez tych przedsiębiorców zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, aczkolwiek po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu nakładanej na tego przedsiębiorcę, Prezes Urzędu uznał jednakże za przesłankę obciążającą fakt, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, że postanowienia zawarte w umowie handlowej z „POL-SKONE” Sp. z o.o. świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich jak uczestnik niniejszego postępowania. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania mogą być uznane przez Prezesa Urzędu za niezgodne z przepisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Podobnie Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku z dnia 05.10.2010r. (sygn. akt XVII Ama 106/08) stwierdził, iż „Brak świadomości uczestniczenia w niedozwolonym porozumieniu w sytuacji, gdy powód jest profesjonalistą, świadczy o lekkomyślnym

podejściu do prowadzonej działalności gospodarczej, bez zastanowienia się nad skutkami takiego postępowania”.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 1.722 PLN (słownie: tysiąca siedmiuset dwudziestu dwóch złotych), stanowiącej ok. (...) % (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

Stąd też orzeczono jak w punkcie 2 sentencji decyzji.

Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: NBP o/o Warszawa Nr 51101010100078782231000000.

3 Zgodnie z art. 80 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie. W myśl art. 77 tej ustawy, jeżeli postępowanie zostało wszczęte z urzędu i w jego wyniku organ antymonopolowy stwierdził naruszenie przepisów tejże ustawy, przedsiębiorca lub związek przedsiębiorców, który dopuścił się tego naruszenia, zobowiązany jest ponieść koszty postępowania.

Niniejsze postępowanie antymonopolowe zostało wszczęte z urzędu. W jego wyniku Prezes Urzędu w punkcie 1 sentencji przedmiotowej decyzji stwierdził naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez strony postępowania wymienione w tym punkcie decyzji. Kosztami niniejszego postępowania są dla Prezesa Urzędu wydatki związane z doręczaniem stronom pism w toku postępowania. W związku z powyższym Prezes Urzędu postanowił obciążyć każdego z przedsiębiorców wymienionego w punkcie 1 niniejszej decyzji kwotą kosztów w wysokości 26 PLN (słownie: dwudziestu sześciu złotych).

W związku z powyższym orzeczono jak w punkcie 3 sentencji.

Koszty niniejszego postępowania, przedsiębiorcy wymienieni w punkcie 3 niniejszej decyzji, obowiązane są wpłacić na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: NBP o/o Warszawa Nr 51101010100078782231000000 w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479²⁸ § 2 Kpc – 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 Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Katowicach.

W przypadku jednak kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach zawartego w punkcie 3 niniejszej decyzji, stosownie do art. 81 ust. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z 479³² § 1 i 2 Kpc, należy wnieść zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów – Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Katowicach w terminie tygodnia od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

Maciej Fragsztajn
Dyrektor Delegatury