

DELEGATURA UOKIK W KATOWICACH

Katowice, dnia 30.12.2010r.

RKT-410-04/10/MK

Decyzja nr RKT-48/2010

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 „Stolarce Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji oraz następującym przedsiębiorcom:

- Spółce Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie,
- „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie,
- „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie,
- Przedsiębiorstwu Usługowo-Handlowemu „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie,
- Jerzemu Z. prowadzącemu działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie,

I. Na podstawie art. 10 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów **uznaje się** za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez „Stolarkę Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji oraz:

- Spółkę Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie,
- „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie,
- „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie,

niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji oraz wyszczególnionymi powyżej przedsiębiorcami (odbiorcami) w umowach handlowych i dealerskich, cen odsprzedaży przez tych przedsiębiorców wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „Stolarkę Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i **nakazuje się zaniechanie** jej stosowania.

II. Na podstawie art. 11 ust. 1 i ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów **uznaje się** za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez „Stolarkę Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji oraz:

- Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie,
 - Jerzego Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie,
- niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji w umowach handlowych i dealerskich, cen odsprzedaży przez tego przedsiębiorcę wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „Stolarkę

Wołomin” SA w Wołominie, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów **i stwierdza się zaniechanie jej stosowania** przez Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie z dniem 12.07.2010r, oraz przez Jerzego Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie z dniem 29.11.2010r.

III. 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 I i II sentencji niniejszej decyzji, kary pieniężne na poniżej wskazanych przedsiębiorców w następującej wysokości:

1. „Stolarkę Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji 95.391 PLN (słownie: dziewięćdziesięciu pięciu tysięcy trzystu dziewięćdziesięciu jeden złotych),
2. Spółkę Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie 9.092 PLN (słownie: dziewięciu tysięcy dziewięćdziesięciu dwóch złotych),
3. „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie 65.387 PLN (słownie: sześćdziesięciu pięciu tysięcy trzystu osiemdziesięciu siedmiu złotych),
4. „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie 9.312 PLN (słownie: dziewięciu tysięcy trzystu dwunastu złotych),
5. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie 56.964 PLN (słownie: pięćdziesięciu sześciu tysięcy dziewięćset sześćdziesięciu czterech złotych),
6. Jerzego Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie 30.628 PLN (słownie: trzydziestu tysięcy sześćset dwudziestu ośmiu złotych).

IV. 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 I i II niniejszej decyzji, postępowania w wysokości:

1. „Stolarkę Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu złotych),
2. Spółkę Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie, 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu złotych),
3. „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie, 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu złotych),
4. „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie, 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu złotych),
5. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie, 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu złotych),
6. Jerzego Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie, 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu 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 (zwany dalej również Prezesem Urzędu) w toku badania rynku krajowego drzewi wewnętrznych i zewnętrznych informacjami sugerującymi, iż „Stolarka Wołomin” SA w Wołominie w likwidacji (zwana dalej „Stolarką Wołomin” SA) mogła ustalać z odbiorcami ceny 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 „Stolarka Wołomin” SA w treści umów handlowych i dealerskich dotyczących sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy zobowiązuje swoich odbiorców do stosowania ustalonych przez siebie cen.

Dlatego też Prezes Urzędu postanowieniem nr 1 z dnia 22.06.2010r. wszczął z urzędu postępowanie w związku z podejrzeniem zawarcia przez „Stolarkę-Wołomin” SA oraz odbiorców tego przedsiębiorcy

wskazanych w punkcie I i II sentencji niniejszej decyzji, niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA oraz wyszczególnionymi powyżej przedsiębiorcami (odbiorcami) w umowach handlowych i dealerskich, cen odsprzedaży przez tych przedsiębiorców wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „Stolarkę Wołomin” SA, 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 tego postępowania informacje i dokumenty zebrane w toku postępowania wyjaśniającego poprzedzającego wszczęcie niniejszego postępowania w zakresie wskazanym w tym postępowaniu. Natomiast postanowieniem nr 3 z dnia 15.11.2010r. ograniczono stronom postępowania prawo wglądu do materiału dowodowego niniejszego postępowania w zakresie wskazanym w tym postanowieniu.

W toku postępowania „Stolarka Wołomin” SA stwierdziła (karty od nr 8 do nr 11), iż żaden punkt umowy nie nakłada na Autoryzowane Punkty Sprzedaży (zwane dalej APS) obowiązku dokonywania dalszej odsprzedaży drzwi z rabatem nie większym niż 20%. Zdaniem tej spółki nie ingeruje ona w żaden sposób w ceny odsprzedaży stosowane przez APS. Ponadto spółka nie ingeruje w wysokość rabatu udzielonego przez dealera jego klientowi. Pozostawia natomiast dealerowi pełną swobodę w kształtowaniu ostatecznej ceny sprzedaży, co wynika z brzmienia umów dealerskich. Zarówno umowy handlowe, jak i dealerskie oparte są na tych samych zasadach w zakresie ceny. Ceny detaliczne zawarte w cenniku (katalogu produktu) stanowią podstawę negocjacji rabatu dla dealera. Katalog ten przekazywany jest dealerom jako narzędzie ich pracy. Każdy z dealerów w ramach oczekiwanej przez siebie marży udziela dowolnych rabatów swoim klientom. Zdaniem „Stolarki Wołomin” SA, jeśli jednak Prezes Urzędu uznałby, iż powyżej opisane uregulowania stanowią niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję, to w ocenie tego przedsiębiorcy porozumienie to podlega zwolnieniu spod zakazu na podstawie przepisu 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), gdyż udział przedsiębiorcy w rynku krajowym drzwi nie przekracza 30%, a analizowane przez Prezesa Urzędu porozumienie nie polega na ustalaniu cen minimalnych, czy też cen sztywnych odsprzedaży drzwi.

Z kolei PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie w ustosunkowaniu się do niniejszego postępowania stwierdziła, iż jej zdaniem nie doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Umowa zawarta ze „Stolarką Wołomin” SA dotyczyła wyłącznie stolarki drzwiowej, a nie okiennej. Nie zostały ponadto naruszone w jakikolwiek sposób interesy konsumentów. Przedsiębiorca stwierdził, iż umowa łącząca go ze „Stolarką Wołomin” SA została już przez niego wypowiedziana (karta nr 195). Zdaniem „DOOR-POL” Sp. z o.o. jest on nie tylko dealerem, ale również producentem drzwi, dlatego też nie można analizować jego zachowania, jakby był tylko dystrybutorem drzwi. W ramach własnej sieci dystrybucji sprzedaje zarówno swoje wyroby, jak i towary innych producentów. Przedsiębiorca nie zna pozostałych podmiotów uczestniczących w porozumieniu, nie zawierał z nimi żadnej umowy, oraz nie prowadził jakichkolwiek ustaleń. Umowa nie przewidywała dla PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. żadnej gratyfikacji za stosowanie się do zapisów umowy, jak również i sankcji za jej naruszenie. Przedsiębiorca jego zdaniem nigdy nie respektował zapisów tej umowy i stosował inne ceny za sprzedaż drzwi, niż wynikające z cennika. Ponadto zapis w umowie mówiący o możliwości negocjowania cen świadczy o tym, iż do umowy nie doszło. Umowa miała na celu jedynie organizację współpracy pomiędzy stronami i nie dotyczyła stolarki okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących. PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. podniosła również, że w orzecznictwie utrwalona jest linia zgodnie, z którą dla ustalenia, czy porozumienie ma charakter antykonkurencyjny, należy rozpatrywać nie tylko literalne brzmienie umowy, ale przede wszystkim uwarunkowania ekonomiczne, po dokonaniu analizy rynku. Zagrożenie konkurencji musi być realne, żeby uznać je za naruszenie konkurencji (wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 13.02.2007r., sygn. akt VI AcA 819/06).

Ponadto PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. stwierdziła, iż kupuje w „Stolarce-Wołomin” SA tylko jeden rodzaj drzwi. W piśmie z dnia 26.10.2010r. (karty nr 262 nr 263) przedsiębiorca stwierdził, iż tylko drzwi pełne były dalej odsprzedawane w stanie takim, jak zakupione od „Stolarki Wołomin” SA. Natomiast w przypadku pozostałych rodzajów drzwi po wstawieniu szybek, produkt ten był sprzedawany pod marką tego przedsiębiorcy (karta nr 264). Ponadto przedsiębiorca stwierdził, iż od ustalonej ceny sprzedaży drzwi, PUH „DOOR-POL” udziela upustów. Jednak cena odsprzedaży skrzydeł po udzieleniu klientowi upustu nie powinna być niższa niż cena zakupu plus określony procent narzutu. Ustalona w ten sposób cena sprzedaży drzwi dla klienta indywidualnego jest znacząco niższa od cen na tego rodzaju wyroby, obowiązujące w marketach budowlanych. Ponadto przedsiębiorca wskazał, iż wielokrotnie stosował rabaty na sprzedaż drzwi w wyższej wysokości niż określone w umowie. Jego zdaniem w całym okresie sprzedaży nie miała miejsca sytuacja przekazywania „Stolarce Wołomin” SA informacji o wysokości stosowanych cen. PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. nie posiada informacji o tym, aby „Stolarka Wołomin” SA monitorowała ceny odsprzedaży stosowane przez tego przedsiębiorcę. Zdaniem przedsiębiorcy (karta nr 264) „Stolarka Wołomin” SA była przez niego informowana o tym, iż inni przedsiębiorcy stosują ceny sprzedaży niższe, niż te, po których PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. kupowała drzwi od „Stolarki Wołomin” SA.

Z kolei STOLDOM Jan R. i spółka sp.j. w Rypinie stwierdziła, iż nie stosowała rygorystycznie cennika detalicznego „Stolarki-Wołomin” SA (dowód: karta nr 222), gdyż traktowała zapis w umowie jako zalecenie, a nie egzekwawalny obowiązek. Przedsiębiorca ten nigdy nie egzekwował prawidłowości rozliczeń finansowych, ani też nie żądał udostępnienia dokumentów potwierdzających wywiązanie się z umowy dealerskiej. Umowa dealerska przyczyniała się do polepszenia dystrybucji towarów i nie konkurowania pomiędzy dealerami ceną, lecz jakością obsługi. Natomiast w innym piśmie skierowanym do Prezesa Urzędu (karty od nr 280 do nr 295) przedsiębiorca wskazał, iż zasadniczo nie stosował cennika „Stolarki Wołomin” SA, nie przekazywał też w żaden sposób informacji o wysokości stosowanych cen odsprzedaży wyrobów. „Stolarka Wołomin” SA nie monitorowała i nie otrzymywała informacji o stosowanych przez STOLDOM Jan R. i spółka sp.j. w Rypinie cenach. Ponadto spółka stwierdziła, iż nie posiada i nie posiadała informacji na temat działalności innych odbiorców „Stolarki Wołomin” SA.

Podobnie również Jerzy Z. „ZAKPOL” w Oławie stwierdził (karta nr 158), iż udziela rabatów, jednak w takiej wysokości, aby marża nie była niższa, niż określony przez niego procent. Z kolei w piśmie ustosunkowującym się do wszczęcia niniejszego postępowania (karta nr 228), przedsiębiorca stwierdził, iż podpisanie umowy ze „Stolarką Wołomin” SA było warunkiem nawiązania współpracy z tym przedsiębiorcą. Zdaniem przedsiębiorcy, „Stolarka Wołomin” SA w ostatniej umowie dealerskiej nie zobowiązała go do stosowania cennika detalicznego producenta. Przedsiębiorca stwierdził, iż nigdy nie stosował cen uzgodnionych ze „Stolarką Wołomin” SA. Zawsze w swoich działaniach stosował ceny rynkowe wynikające z popytu i podaży oraz brał pod uwagę konieczność uzyskania odpowiedniej marży. Ponadto przedsiębiorca stwierdził (karta nr 248), iż nie przekazywał nigdy do „Stolarki Wołomin” SA żadnych informacji o cenach przez niego stosowanych. Przedstawiciele Handlowi „Stolarki Wołomin” SA często w kontaktach osobistych zadawali pytania o stosowane przez niego ceny sprzedaży, jednak nie przybrało to nigdy formy oficjalnej i miało raczej charakter badania rynku. Przedsiębiorca stwierdził, iż „Stolarka Wołomin” SA nie miała jakiegś spójnej polityki handlowej, a naciski ze strony „Stolarki Wołomin” SA zmierzały do zwiększenia obrotu jej wyrobami.

Z kolei Spółka Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. A.Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie (zwana dalej „Tani Dom” Sp. z o.o.) stwierdziła, iż (karta nr 161) sprzedaje klientom (odbiorcom) wyroby „Stolarki Wołomin” SA po cenach detalicznych opublikowanych w cenniku. Jedynie przy większych zakupach lub dla stałych klientów udzielany jest rabat. Natomiast w piśmie ustosunkowującym się do wszczęcia niniejszego postępowania przedsiębiorca stwierdził, iż opublikowany w Internecie cennik stanowi wyłącznie dokument informujący klientów o poziomie cen, a poszczególni dealerzy są uprawnieni do ustalania cen na wybranym przez siebie poziomie opłacalności. Zrozumiała i powszechnie stosowana przez handlowców jest praktyka polegająca na sprzedaży wyrobów konsumentom po cenach detalicznych producenta. Jedynie w przypadku większych zakupów, czy też dla stałych klientów, udzielane są rabaty. Zobowiązanie do stosowania cen detalicznych producenta określone w umowie dealerskiej ma na celu zabezpieczenie interesów klientów poprzez gwarancję, że dealer nie będzie sprzedawał produktu po cenie wyższej, niż cena

detaliczna określona przez producenta, zaś w pozostałym zakresie dealer może tą cenę modulować. Ponadto w ocenie przedsiębiorcy przedmiotowe porozumienie podlega wyłączeniu spod zakazu na podstawie przepisów 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), gdyż udział w rynku nie przekracza 30%.

Przedsiębiorca stwierdził ponadto (karta nr 253), iż nigdy nie przekazywał żadnych informacji o wysokości stosowanych przez siebie cen, nikt takich informacji od niego nie wymagał, jak też i nie analizował wysokości cen stosowanych przez innych odbiorców.

Również „Farbud” Sp. z o.o. stwierdził, iż samodzielnie ustala wysokość stosowanych przez siebie cen (karta nr 152). W jej ocenie w orzecznictwie wielokrotnie wskazuje się, iż ustalenie, czy porozumienie ma charakter antykonkurencyjny należy rozpatrywać przede wszystkim w świetle uwarunkowań ekonomicznych po dokonaniu analizy rynku. Ponadto w ocenie przedsiębiorcy w chwili podpisywania umowy, „Stolarka Wołomin” SA w odróżnieniu od „Farbud” Sp. z o.o. posiadała znacznie bardziej ugruntowaną pozycję na rynku krajowym, a nawiązanie współpracy miało faktycznie charakter przystąpienia. W toku współpracy strony nie ustalały cen odsprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA. Ceny te ustala się wyłącznie w oparciu o koszty funkcjonowania spółki, z uwzględnieniem cen detalicznych obowiązujących na rynku, a także z uwzględnieniem samodzielnie ustalonej przez spółkę marży. Jej zdaniem posiada i posiadała ona pełną swobodę w ustalaniu cen odsprzedaży oraz samodzielnie ustala marże. „Stolarka Wołomin” SA nie ma i nie miała żadnego wpływu na poziom stosowanych cen. Podjęcie współpracy ze „Stolarką Wołomin” SA nigdy nie miało na celu eliminacji, ograniczenia, czy też naruszenia konkurencji. Nie ma również podstaw do oceny, iż skutkiem współpracy ze „Stolarką Wołomin” SA jest naruszenie konkurencji na rynku właściwym.

Ponadto przedsiębiorca stwierdził (karta nr 258), iż nigdy nie przekazywał „Stolarce Wołomin” SA informacji o stosowanych przez niego cenach odsprzedaży. „Stolarka Wołomin” SA nigdy nie monitorowała działalności „Farbud” Sp. z o.o. w zakresie wysokości stosowanych cen odsprzedaży, ani też nie pozyskiwała od niej informacji na ten temat. Nie było również sytuacji groźenia przez „Stolarkę Wołomin” SA obniżeniem rabatu, czy też zerwaniem współpracy.

Zawiadomieniem z dnia 15.11.2010r. Prezes Urzędu powiadomił strony postępowania o zakończeniu zbierania materiału dowodowego oraz o możliwości zapoznania się z materiałem dowodowym zebrany w aktach sprawy.

Prezes Urzędu ustalił, co następuje:

„Stolarka Wołomin” SA jest przedsiębiorcą wpisanym do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000023695 (dowód: karty od nr 184 do nr 187). Przedmiotem działalności tego przedsiębiorcy jest m.in. produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa, sprzedaż hurtowa wyspecjalizowana. Postanowieniem z dnia 9 lipca 2010r. sygn. akt IX GU 33/10 (dowód: karta nr 276) Sąd Rejonowy dla Warszawy Pragi Północ w Warszawie IX Wydział Gospodarczy ds. upadłościowych i naprawczych na wniosek „Stolarki Wołomin” SA ogłosił upadłość tego przedsiębiorcy z możliwością zawarcia układu. Natomiast postanowieniem z dnia 15.10.2010r. sygn. akt IX GUp 11/10, (dowód: karta nr 277) ww. Sąd na wniosek nadzorca sądowego masy upadłości oraz upadłego zmienił sposób prowadzenia postępowania upadłościowego „Stolarki Wołomin” SA z postępowania z możliwością zawarcia układu, na postępowanie obejmujące likwidację majątku upadłego. Postanowieniem tym został również powołany syndyk masy upadłości.

Dokumenty rejestrowe poświadczające prowadzenie przez pozostałe strony postępowania działalności gospodarczej znajdują się również w aktach sprawy (Spółka Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie – karty od nr 162 do nr 165 ; „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie – karty od nr 153 do nr 156 ; „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie – karta nr 167; Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie – karta nr 151; Jerzy Z. prowadzący działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie – karta nr 159).

Z dokonanych przez Prezesa Urzędu ustaleń wynika, iż „Stolarka Wołomin” SA w celu dalszej odsprzedaży swoich wyrobów zawarła z przedsiębiorcami będącymi stronami niniejszego postępowania zwanymi w tych umowach dealerami oraz odbiorcą, umowy dealerskie oraz umowę o współpracy handlowej. Umowy te dotyczą sprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA i zostały zawarte z następującymi przedsiębiorcami:

- umowa dealerska zawarta w dniu 19.12.2005r. pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a Spółką Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie (dowód: karty od nr 86 do nr 98),

- umowa dealerska zawarta w dniu 15.02.2000r. pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a Jerzym Z. prowadzącym działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie (dowód: karty od nr 99 do nr 105), oraz umowa dealerska zawarta pomiędzy tymi przedsiębiorcami w dniu 25.05.2000r. (dowód: karty od nr 338 do nr 341),

- umowa dealerska zawarta w dniu 21.12.2005r. pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie (dowód: karty od nr 106 do nr 117),

- umowa dealerska zawarta w dniu 18.01.2007r. pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie (dowód: karty od nr 118 do nr 130),

- umowa handlowa zawarta w dniu 08.01.2007r. pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a Przedsiębiorstwem Usługowo-Handlowym „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie.

Powyżej wskazane umowy zostały zawarte z różnymi przedsiębiorcami, jednakże w oparciu o podobny wzór umowy opracowany przez tego przedsiębiorcę. Stąd też zapisy ww. umów zawierają tożsame w swojej treści uregulowania. Z tego też względu Prezes Urzędu dokonał poniżej łącznej analizy treści umów dealerskich zawartych przez „Stolarkę Wołomin” SA ze Spółką Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie, „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie oraz „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie, pod kątem naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z postanowieniami treści powyżej wskazanych umów, przedmiotem tych umów są warunki współpracy w zakresie stałego zakupu i sprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA. Obie strony umów zobowiązują się do poszanowania wzajemnych interesów i współdziałania zgodnego z tym zobowiązaniem. Dealerzy zobowiązali się do posiadania w swojej ofercie pełnego asortymentu towaru oferowanego przez „Stolarkę Wołomin” SA oraz do stałego rozszerzania własnej sieci sprzedaży poprzez tworzenie Autoryzowanych Punktów Sprzedaży (APS). Ponadto dealerzy zobowiązali się w umowach do reprezentowania w sposób godny i rzetelny interesów producenta, dokładnego i wnikliwego zapoznania się z jego wyrobami w pełnym zakresie umożliwiającym zaprezentowanie klientowi ich zalet użytkowych wynikających z cech konstrukcyjnych i technologicznych oraz zasad eksploatacji.

W § 6 umowy dealerskiej, *dealerzy zobowiązali się do stosowania cennika detalicznego producenta*, czyli „Stolarki Wołomin” SA. Zgodnie z postanowieniami umowy, dealer ma prawo kupować w cenach zbytu producenta, jednakże w danym kwartale przysługują mu rabaty od cen z cennika detalicznego producenta, co jest uzależnione od sumy zakupów netto w kwartale poprzednim i ujęte w załączniku do umów dealerskich. „Stolarka Wołomin” SA zastrzegła sobie prawo do zmiany cen wyrobów, o zmianach cen producent będzie informował dealera z co najmniej 14-dniowym wyprzedzeniem.

Zgodnie z postanowieniami tych umów, dealer zobowiązał się do poinformowania i uzyskania akceptacji w przypadku rozszerzenia współpracy o kolejny punkt sprzedaży, jak również do aktualizacji bazy danych dotyczącej punktów sprzedaży. Ponadto dealer zobowiązał się prowadzić współpracę handlową z APS na podstawie stosownej umowy. Poprzez APS zgodnie z § 1 ust. 6 należy rozumieć hurtownie, punkty handlowe prowadzące sprzedaż towarów „Stolarki Wołomin” SA zaopatrywane przez dealera będące jego własnością lub nie należące do niego, posiadające zaakceptowaną przez producenta ekspozycję jego wyrobów, przeszkolonych sprzedawców oraz

posiadających certyfikat autoryzacji od producenta. W przypadku sprzedaży wyrobów APS, dealerzy na podstawie § 9 ust. 3 umowy, zostali zobowiązani *do udzielenia im rabatu w wysokości od 16% do 20% od cen detalicznych* „Stolarki Wołomin” SA. Dalsze postanowienia umowy, uszczegóławiają ewentualną dalszą współpracę pomiędzy dealerem, a APS. Ponadto zgodnie z postanowieniami tych umów, „Stolarka Wołomin” SA została zobowiązana do współpracy z dealerem w zakresie promocji swoich wyrobów na rynku lokalnym w sposób uzgodniony przez strony. Umowy te zostały zawarte na czas nieokreślony, jednakże „Stolarka Wołomin” SA w § 13 umów zastrzegła sobie możliwość ich rozwiązania, *bez zachowania okresu wypowiedzenia, w sytuacji stwierdzenia naruszenia jej interesów.*

Umowa dealerska zawarta pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a Jerzym Z. „ZAKPOL” w Oławie z dnia 15.02.2000r. przekazana przez „Stolarkę Wołomin” SA jako umowa aktualnie obowiązująca (karty od nr 99 do nr 105), została zawarta w oparciu o wzór umowy zawierający tożsame uregulowania. W załączniku nr 2 do tej umowy, w punkcie drugim o numerze 6 zawarto również uregulowanie, zgodnie z którym *dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych* „Stolarki Wołomin” SA. Umowa ta nie zawiera natomiast uregulowań w zakresie cen odsprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA, Autoryzowanym Punktem Sprzedaży. Po zapoznaniu się przez J. Z. „ZAKPOL” z materiałem dowodowym zebrany w aktach niniejszego postępowania, przedsiębiorca ten w dniu 30.11.2010r. złożył do akt sprawy umowę dealerską zawartą z „Stolarką Wołomin” SA w dniu 25.05.2000r. wraz z załącznikami (dowód: karty od nr 338 do nr 341). Umowa ta została zawarta z „Stolarką Wołomin” SA i była umową obowiązującą do dnia 29.11.2010r. Umowa z dnia 25.05.2000r. zawiera tożsame uregulowania do umowy z dnia 15.02.2000r. opisanej powyżej. Do umowy z dnia 25.05.2000r. został dołączony podpisany przez strony załącznik nr 1 oraz nie podpisany załącznik nr 2. Załącznik ten zawiera podobnie, jak załącznik nr 2 do umowy z dnia 15.02.2000r. uregulowania dotyczące przysługujących przedsiębiorcy upustów oraz terminów płatności, ponadto pkt 7 zawiera postanowienie, iż *dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych* „Stolarki Wołomin” SA.

Z kolei PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. oraz „Stolarka Wołomin” SA zawarły umowę handlową. Przedmiotem tej umowy są również warunki współpracy w zakresie stałego zakupu i sprzedaży wyrobów tego producenta przez odbiorcę (zwanego na potrzeby tego postępowania również dealerem). Podobnie, jak w przypadku umów dealerskich, PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. w § 6 ust. 1 *zobowiązał się do stosowania cennika detalicznego* „Stolarki Wołomin” SA. Umowa ta zawiera podobne uregulowania do powyżej opisanych umów dealerskich. Nie przewiduje jednakże tworzenia i sprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA, APS-om. Zawiera również, podobnie jak umowy dealerskie, uregulowanie, iż „Stolarka Wołomin” SA *zastrzega sobie możliwość rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia, w sytuacji stwierdzenia naruszenia interesów tego przedsiębiorcy.*

Powyższe oznaczają, iż „Stolarka Wołomin” SA w opisanych powyżej umowach dealerskich oraz umowie handlowej, zobowiązała dealerów do odsprzedaży jej wyrobów po cenach wynikających z cennika detalicznego. Ponadto w przypadku, jeśli umowy te przewidywały sprzedaż jej wyrobów APS, dealerzy byli zobowiązani do sprzedaży tym odbiorcom jej wyrobów z rabatem w wysokości od 16% do 20% od cen detalicznych producenta.

Oznacza to, iż „Stolarka Wołomin” SA wyznaczyła swoim dealerom ceny odsprzedaży jej wyrobów klientom ostatecznym, które to ceny miały odpowiadać cenom wynikającym z cennika detalicznego tego przedsiębiorcy. Natomiast w przypadku odsprzedaży wyrobów APS, zobowiązała dealerów do udzielania im rabatu w wysokości od 16% do 20% od ceny cennikowej.

Tym samym dealerzy, zgodnie z postanowieniami tych umów, nie mogli stosować przy sprzedaży jej wyrobów odbiorcom ostatecznym cen innych niż wynikających z cennika detalicznego. Z kolei w przypadku sprzedaży jej wyrobów APS, nie mogli stosować rabatów większych niż 20%.

Oznacza to, iż „Stolarka Wołomin” SA wyznaczyła dealerom tzw. ceny „sztywne” przy sprzedaży jej wyrobów odbiorcom ostatecznym oraz tzw. „ceny minimalne” odsprzedaży jej wyrobów APS.

Tym samym „Stolarka Wołomin” SA ograniczyła w powyżej opisanych umowach swobodę ustalania cen odsprzedaży jej wyrobów przez dealerów.

W przypadku stwierdzenia przez „Stolarkę Wołomin” SA, iż działania dealerów naruszają interesy producenta, przedsiębiorca mógł rozwiązać umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia.

Prezes Urzędu zważył, co następuje:

I. i II.

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 (dealerem), mogą wywołać niekorzystne działania na rynku, zniekształcając ten rynek, ograniczając albo eliminując na nim konkurencję. Działania te naruszają więc interes ogólnospołeczny¹.

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

W okolicznościach niniejszej sprawy oznacza to, iż warunkiem niezbędnym do oceny czy porozumienie zawarte przez „Stolarkę Wołomin” SA z jej dealerami 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 „Stolarkę Wołomin” SA oraz jej odbiorców porozumienia polegającego na ustalaniu cen odsprzedaży jej wyrobów poprzez zobowiązanie dealerów w umowach dealerskich oraz umowie handlowej, do stosowania cennika detalicznego producenta, oraz do udzielenia APS rabatu w wysokości od 16% do 20% od cen detalicznych producenta, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Skutkiem zawartego porozumienia, było to, że dealerzy „Stolarki Wołomin” SA byli zobligowani do sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy po cenach ustalonych w umowach zawartych z tym przedsiębiorcą. Omawiana praktyka doprowadziła do tego, iż dealerzy „Stolarki Wołomin” SA zostali pozbawieni możliwości swobodnego kształtowania cen odsprzedaży jej wyrobów. Natomiast skutki takich działań mogła odczuć nieograniczona liczba klientów dealerów, którzy mogli nabywać wyroby „Stolarki Wołomin” SA po cenach ustalonych pomiędzy stronami tego porozumienia. Wobec powyższego skutki zawarcia porozumienia przez „Stolarkę Wołomin” SA oraz jej dealerów mogły być przede wszystkim dla tych przedsiębiorców, a w dalszej konsekwencji także i konsumentów, czyli nieograniczonej liczby uczestników tego rynku, co uzasadnia twierdzenie, iż w niniejszej sprawie mógł zostać naruszony interes publicznoprawny.

Oznacza to, iż porozumienie zawarte pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA oraz jej dealerami 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.

Rynek produktowy

Punktem wyjścia do 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 dealerskie oraz handlowe zawarte pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a jej dealerami. Jak wynika z treści umów, postanowienia w nich zawarte dotyczą wyrobów oferowanych przez producenta czyli, jak wynika z cenników „Stolarki Wołomin” SA (karty od nr 12 do nr 76) drzwi, okien, podłóg, półwyrobów, materiałów i wyrobów towarzyszących (tj. ościeżnic, klamek, wizjerów, zamków, zawiasów, kratki wentylacyjnych, opasek maskujących, nawiewników, zaczepów itp.).

Wyroby takie jak okna, drzwi i podłogi, można podzielić chociażby ze względu na rodzaj materiału użytego do ich produkcji. Ponadto ww. wyroby z racji posiadania przez nich różnych funkcji użytkowych i zaspokajania różnych potrzeb konsumentów, nie są względem siebie substytucyjne. 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 ww. wyroby 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 tego 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.

Ponadto 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.

Ustalanie ceny odsprzedaży powyżej wskazanych wyrobów „Stolarki Wołomin” SA odbyło się pomiędzy producentem a dealerami nabywającymi hurtowo te wyroby. Dlatego też pomimo tego, iż skutkiem zawarcia tego porozumienia mogło być ujednoczenie cen odsprzedaży przez dealerów wyrobów „Stolarki Wołomin” SA odbiorcom detalicznym oraz APS-om nabywającym w ilościach hurtowych te wyroby, Prezes Urzędu ostatecznie uznał, iż rynkiem produktowym w niniejszej sprawie, na którym doszło do zawarcia porozumienia, jest rynek sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okien, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących.

Powyższa definicja rynku pozostaje aktualna dla stron niniejszego postępowania działających na tak określonym rynku niezależnie od tego, czy przedsiębiorca jest aktywny zarówno na rynku drzwi, okien i podłóg, czy też tylko drzwi, jak i niezależnie od tego, czy oprócz dystrybucji drzwi, zajmuje się również inną działalnością tj. ich produkcją (np. PUH „DOOR-POL Sp. z o.o.).

Rynek geograficzny

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 sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów 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

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

powoduje problemy przy realizacji zamówień klientów z innych krajów oraz prowadzi do skomplikowania procesów produkcji. Ponadto z uwagi na to, iż 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.

Powyższe rozważania dotyczą co prawda rynku sprzedaży hurtowej drzwi, jednakże z racji podobnego procesu wytwarzania oraz sprzedaży wyrobów poprzez te same kanały dystrybucji, powyższe rozważania dotyczące rynku geograficznego pozostają aktualne także dla rynku okien i podłóg.

Należy również zauważyć, iż rozpatrywane porozumienie zostało zawarte pomiędzy producentem drzwi 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 produktu nie ograniczają możliwości transportu drzwi, okien i podłóg. „Stolarka Wołomin” SA prowadzi jednolitą politykę handlową (w tym i cenową) dla wszystkich swoich odbiorców krajowych, stąd też skutki tego porozumienia były odczuwalne praktycznie na terenie całego kraju.

Ostatecznie Prezes Urzędu uznał, że rynek sprzedaży hurtowej drzwi, okien, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów 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, czy też w określonej wysokości 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. z 2002 r. Nr 142, poz. 1189 ze 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 sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów, poprzez ustalanie pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA oraz przedsiębiorcami wyszczególnionymi w sentencji niniejszej decyzji (dealerami-odbiorcami) w umowach dealerskich i handlowych cen odsprzedaży jej wyrobów, 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 związków 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 zmian. Dz.U. z 2006r. Nr 157, poz. 1119, Dz.U. Nr 170, poz. 1217, Dz.U. Nr 249, poz. 1834) 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, przedsiębiorcy ograniczają konkurencję na rynku, czego następstwem jest zazwyczaj wzrost cen, spadek różnorodności oferty oraz pogorszenie sytuacji kontrahentów.

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 art. 6 ust. 1 pkt 1 tej ustawy. Zgodnie z tym przepisem zakazane są w szczególności porozumienia polegające na ustalaniu bezpośrednio lub 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 wpływającymi na atrakcyjność oferty dla konsumentów. Nieskrępowana 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

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

poziom cen. Przy tym zakazane są porozumienia cenowe mające na celu ustalenie konkretnego poziomu cen, jak i cen minimalnych tj. takich poniżej, 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 najlepiej 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 sztuczному 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 tej ustawy.

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 poważne 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 „Stolarką Wołomin” SA, a jej dealerami 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 „Stolarka Wołomin” SA w § 6 umowy dealerskiej zobowiązała dealerów do stosowania cennika detalicznego producenta, czyli „Stolarki Wołomin” SA. Ponadto niektórzy z dealerów będących stronami niniejszego postępowania, co opisano w części dotyczącej stanu faktycznego, zobowiązali się prowadzić współpracę handlową z APS tj. hurtowniami i punktami handlowymi prowadzącymi sprzedaż wyrobów „Stolarki Wołomin” SA. W przypadku sprzedaży wyrobów APS, dealerzy na podstawie § 9 ust. 3 umowy, zostali zobowiązani do udzielenia im rabatu w wysokości od 16% do 20% od cen detalicznych „Stolarki Wołomin” SA.

Umowy te zostały zawarte na czas nieokreślony, jednakże „Stolarka Wołomin” SA zastrzegła sobie możliwość rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia, w sytuacji stwierdzenia naruszenia jej interesów.

Powyższe oznacza, iż „Stolarka Wołomin” SA w opisanych powyżej umowach zobowiązała dealerów do odsprzedaży jej wyrobów po cenach wynikających z jej cennika detalicznego. Ponadto w przypadku, jeśli umowy te przewidywały sprzedaż jej wyrobów APS, dealerzy byli zobowiązani do sprzedaży tym odbiorcom jej wyrobów z rabatem w wysokości od 16% do 20% od cen detalicznych producenta.

Oznacza to, iż „Stolarka Wołomin” SA wyznaczyła swoim dealerom, ceny odsprzedaży jej wyrobów klientom ostatecznym, które to ceny miały odpowiadać cenom wynikającym z cennika detalicznego tego przedsiębiorcy. Z kolei w przypadku odsprzedaży jej wyrobów APS, zobowiązała dealerów do udzielania im rabatu w wysokości od 16% do 20% od ceny cennikowej.

Tym samym dealerzy zgodnie z postanowieniami umów, byli zobowiązani do nie stosowania przy sprzedaży wyrobów „Stolarki-Wołomin” SA, odbiorcom ostatecznym cen innych, niż wynikające z cennika detalicznego. Natomiast w przypadku sprzedaży jej wyrobów APS, nie mogli stosować rabatów większych niż 20%.

Oznacza to, iż „Stolarka Wołomin” SA wyznaczyła dealerem tzw. ceny „sztywne” przy sprzedaży jej wyrobów odbiorcom ostatecznym oraz tzw. „ceny minimalne” odsprzedaży jej wyrobów APS.

Tym samym celem „Stolarki Wołomin” SA było ograniczenie swoim dealerom w umowach dealerskich swobody ustalania cen odsprzedaży jej wyrobów.

W przypadku stwierdzenia przez „Stolarkę Wołomin” SA, iż działania dealerów naruszają interesy producenta, przedsiębiorca mógł rozwiązać umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia.

Powyższy stan faktyczny w ocenie Prezesa Urzędu dowodzi, iż pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a jej dealerami poprzez zawarcie w umowach dealerskich oraz umowie handlowej zapisu o obowiązku stosowania w stosunku do ich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w tych umowach, doszło do faktycznego ustalania cen odsprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy. Na skutek ustalenia pomiędzy stronami porozumienia powyższych uregulowań w ww. umowach, „Stolarka Wołomin” SA mogła ograniczyć możliwość występowania sytuacji sprzedaży jej wyrobów klientom ostatecznym po cenach innych niż wynikające z cennika detalicznego, natomiast w przypadku sprzedaży APS, z rabatem większym niż 20%. Oznacza to, iż „Stolarka Wołomin” SA oraz jej dealerzy w łączących ich umowach ustalili wysokość cen odsprzedaży jej wyrobów, przez co uczestniczyli w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję polegającym na ustaniu 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 dealerskich oraz umowy handlowej, zawartych pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA a jej dealerami, z których wynika jednoznacznie fakt ustalania pomiędzy tymi przedsiębiorcami cen odsprzedaży jej wyrobów.

Na skutek zawartego porozumienia „Stolarka Wołomin” SA mogła ograniczyć sytuacje, iż dealerzy będą sprzedawać jej wyroby po cenach innych niż ustalone w łączących ich umowach.

Z kolei dealerzy „Stolarki Wołomin” SA podpisując umowy o współpracy handlowej, z dużym stopniem prawdopodobieństwa mogli przewidzieć, jaka będzie wysokość cen sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy przez innych jej dealerów czyli, iż ceny sprzedaży klientom ostatecznym nie będą inne niż w cennikach, natomiast w przypadku sprzedaży APS, nie będą niższe niż sprzedawane z rabatem większym niż 20% od cen detalicznych producenta. Tym samym porozumienie to spowodowało, iż dealerzy z dużą dozą prawdopodobieństwa mogli przewidzieć wysokość cen

stosowanych przez innych przedsiębiorców sprzedających wyroby „Stolarki Wołomin” SA, 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 i tzw. konkurencji „wewnątrzmarkowej”, nawet jeśli ustalenia te nie były stosowane w praktyce.

Ponadto na skutek zawartej umowy, dealerom została ograniczona możliwość swobodnego ustalania cen sprzedawanych przez siebie wyrobów „Stolarki Wołomin” SA. 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 lub też o określonej wysokości 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. Natomiast ujemne skutki zawarcia porozumienia były przede wszystkim odczuwalne dla odbiorców tj. konsumentów oraz ewentualnie innych odbiorców w tym APS, którzy byli zmuszeni do zakupu wyrobów „Stolarki Wołomin” SA 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 mechanizmów konkurencji.

Tym samym celem porozumienia było istotne ograniczenie konkurencji cenowej pomiędzy dealerami „Stolarki Wołomin” SA, gdyż ograniczyło ono tym odbiorcom możliwość sprzedaży wyrobów po cenach innych, niż wynikające z umów handlowych.

Istotne w tej sprawie jest również to, iż „Stolarka Wołomin” SA w przypadku stwierdzenia, iż działania dealerów naruszają jej interesy, mogła rozwiązać umowę bez zachowania okresu wypowiedzenia. Tym samym dealer w przypadku nie zastosowania się do postanowień umowy np. w przypadku sprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA po cenach innych niż wynikające z zawartych umów, musiał liczyć się z tym, iż umowa może zostać z nim rozwiązana bez zachowania okresu wypowiedzenia. Należy przy tym wskazać, iż nie jest konieczne przy tym, aby restrykcje takowe były stosowane w praktyce. Wystarczające jest, iż dealerzy 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 „Stolarki Wołomin” SA, co do wysokości cen stosowanych przez dealerów, 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 „Stolarki Wołomin” SA, co do wysokości cen stosowanych przez dealerów, 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 zawarte przez „Stolarke Wołomin” SA zawierały zapisy mówiące o możliwości rozwiązania umowy bez zachowania okresu wypowiedzenia w przypadku stwierdzenia przez tego przedsiębiorcę, iż działania dealerów naruszają jego interesy. Oznacza to, iż co najmniej teoretycznie istniała możliwość rozwiązania tej umowy. Dealerzy podejmując decyzję o wysokości stosowanych cen na wyroby „Stolarki Wołomin” SA musieli brać pod uwagę ewentualne sankcje za niezastosowanie się do jej postanowień w zakresie cen odsprzedaży, co jest wystarczającą przesłanką do uznania, iż przedsiębiorcy ci musieli być świadomi zapisów zawartych w umowach i rzeczywiście byli uczestnikami tego porozumienia.

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).

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).

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 „Stolarki Wołomin” SA.

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 oni w praktyce zapisów umowy, to nie uczestniczyli w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję. Jak wskazała Komisja 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 samo w sobie jest naruszeniem konkurencji.⁹ Tym samym brak ewentualnej 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.

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 „Stolarki Wołomin” SA. 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 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.

Istotne w tym kontekście jest stanowisko „Tani Dom” Sp. z o.o. w Warszawie, która w piśmie z dnia 29.10.2009r. (dowód: karta nr 161) stwierdziła, iż przy sprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA, obowiązuje cennik fabryczny opublikowany w Internecie, a przedsiębiorca ten sprzedaje klientom wyroby po cenach detalicznych opublikowanych w cenniku. Jedynie przy większych zakupach lub w trakcie akcji promocyjnych udzielany jest rabat. Powyższe stanowisko może 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 Piotra K. D., który w ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania stwierdził, iż umowa ta została zawarta zgodnie z zasadą swobody kontraktowania i wolą stron. Natomiast wolą stron nie było w żadnej mierze narzucanie cen odsprzedaży i bezkrytyczne stosowanie ich w obrocie gospodarczym.

Ustosunkowując się do powyższego należy wskazać, iż zgodnie z art. 353¹ k.c. „Strony zawierające umowę mogą ułożyć stosunek prawny według swojego uznania, byleby jego treść lub cel nie sprzeciwiały się właściwości (naturze) stosunku, ustawie ani zasadom współżycia społecznego”.

Oznacza to, iż zasada swobody umów podlega ograniczeniom poprzez zakazy zawarte w różnych sferach porządku prawnego w państwie. Jedną z takich ustaw ograniczającą zasadę swobody umów jest z pewnością ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, która zgodnie z jej art. 1 ust. 1 określa zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów, oraz która w art. 6 zawiera zakaz zawierania niedozwolonych porozumień

⁹ Punkt 141 decyzji w sprawie *Yamaha* (COMP/37.975/PO)

ograniczających konkurencję. Należy w tym miejscu wskazać, iż Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów w wyroku o sygn. akt AmA 7/08, (a podobnie wyrok Sądu Apelacyjnego z dnia 13.09.2006r. sygn. akt VI ACa 185/06) orzekł, iż porozumienia zakazane nie muszą być porozumieniami niezgodnymi z przepisami prawa cywilnego i zwykle ich treść znajduje oparcie w treści tych przepisów, czy też ogólnej zasady swobody umów wynikającej z art. 353¹ k.c., jednak jeśli celem lub skutkiem takich porozumień jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, podlegają one dyspozycji art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, który bezsprzecznie jest jednym z przepisów ograniczających zasadę swobody umów. „Istotą tej formy porozumienia jest koordynacja zachowań przedsiębiorców, nie w drodze nałożenia prawnie wiążącego obowiązku wspólnego działania, lecz przez świadome wskazanie sposobu współdziałania, którego celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji”. Stanowisko to odzwierciedla istotę definicji porozumienia zawartego w art. 4 pkt 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zgodnie z którym przez porozumienia rozumie się nie tylko umowy, lecz uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców.

Ponadto należy 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 jej treści, kontekst umowy oraz jej ewentualnych załączników. Te natomiast tj. uregulowania dotyczące ustalania cen odsprzedaży, czy też groźba rozwiązania umów dealerskich świadczą o tym, iż celem tych umów było nie tylko doprecyzowanie warunków współpracy handlowej, czy też wyznaczenie cen maksymalnych, ale ustalanie cen odsprzedaży o określonej wysokości oraz cen minimalnych, których ustalanie jest porozumieniem ograniczającym konkurencję, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W tym miejscu Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż brak wiedzy o tym, iż ustalanie cen odsprzedaży jest działaniem bezprawnym, czy też niedopatrzanie faktu istnienia w umowie kwestionowanego przez ten organ zapisu, nie może usprawiedliwiać działań przedsiębiorców. Należy 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. Dealerzy „Stolarki-Wołomin” SA mieli możliwość zapoznania się z projektami umów dealerskich przed ich podpisaniem. Podpisując takowe umowy przedsiębiorcy zaakceptowali warunki, na jakich miała odbywać się współpraca handlowa pomiędzy nimi a „Stolarką-Wołomin” SA niezależnie od tego, iż wzór umowy opracowała „Stolarka-Wołomin” SA. Należy również wskazać, że 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”¹⁰. Podobne stanowisko zajął Sąd Pierwszej Instancji, który w wyroku¹¹ 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

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

¹¹ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 03.12.2003r. w sprawie T-208/01 Volkswagen AG p-ko Komisji (Prawo Konkurencji Wspólnoty Europejskiej. Orzecznictwo. Tom 2. Orzeczenia Sądu Pierwszej Instancji z lat 1990-2004. Str. 684.

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.

Prezes Urzędu pragnie jednocześnie odnieść się do stanowiska Jerzego Z. ZAKPOL w Oławie wyrażonego w piśmie z dnia 30.11.2010r. w sprawie ustosunkowania się do zgromadzonego materiału dowodowego w niniejszym postępowaniu, iż nie doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję. Przedsiębiorca ten po zapoznaniu się z materiałem dowodowym, złożył do akt sprawy kopię umowy z dnia 25.05.2000r. oraz kopię załącznika nr 2 do tej umowy nie podpisanego przez strony tej umowy, co w ocenie tego przedsiębiorcy ma świadczyć o tym, iż załącznik ten nie obowiązuje. Tym samym zdaniem tego przedsiębiorcy nie obowiązuje zapis mówiący o tym, iż dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych.

W ocenie Prezesa Urzędu brak jest podstaw do uznania, iż przedsiębiorca ten nie uczestniczył w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję. Przede wszystkim należy wskazać, iż załącznik nr 2 do umowy z dnia 15.02.2000r. zawierał uregulowania dotyczące wysokości upustów przysługujących temu przedsiębiorcy oraz terminów płatności, a w punkcie drugim 6 zawierał uregulowania mówiące o tym, iż „Dealer zobowiązuje się do stosowania cennika detalicznego”. Załącznik nr 2 do umowy z dnia 25.05.2000r. zawiera tożsame w swojej treści uregulowania zarówno w zakresie wysokości upustów, jak i terminów płatności. Ponadto punkcie 7 został ujęty zapis, z którego wynika, iż „Dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych”. Załącznik ten został złożony przez przedsiębiorcę do akt sprawy jako nie podpisany, w wersji „roboczej”, z odrębnymi adnotacjami na tym załączniku odnoszącymi się do jego poszczególnych punktów przez, jak należy domniemywać osoby go analizujące. Z adnotacji tych nie wynika, aby J. Z. „ZAKPOL” miał jakiegokolwiek uwagi do punktu 7 załącznika nr 2 do umowy z dnia 25.05.2000r., czy też, iż nie zgadza się z postanowieniem zawartym w tym punkcie załącznika nr 2. Należy wskazać, iż jak wynika z wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 11 stycznia 1990r. „dla stwierdzenia porozumienia (...) wystarcza postanowienie wyrażające intencje stron, bez konieczności aby porozumienie stanowiło ważną i obowiązującą umowę według prawa.” Ponadto należy zauważyć, iż umowa z dnia 25.05.2000r. w swojej treści, a w szczególności w § 4, odnosi się do uregulowań zawartych w załączniku nr 2 do tej umowy, wobec czego załącznik taki musiał obowiązywać. Przedłożenie przez J. Z. „ZAKPOL” nie podpisanego załącznika nr 2 do umowy z dnia 25.05.2000r. nie jest wystarczającym dowodem na to, iż załącznik nr 2 do tej umowy nie obowiązywał. Może to jedynie oznaczać, że przedłożony przez przedsiębiorcę egzemplarz załącznika nr 2 nie został podpisany.

Należy w tym miejscu wskazać, iż „Stolarka Wołomin” SA na wezwanie urzędu o przekazanie aktualnych umów, przesłała kopie umowy za 15.02.2000r. wraz z podpisanym załącznikiem nr 2.

Dlatego też Prezes Urzędu stanął na stanowisku, iż zarówno umowa z dnia 15.02.2000r., jak i z dnia 25.05.2000r. wraz z załącznikiem nr 2 do obu tych umów świadczą o uczestnictwie tego przedsiębiorcy w porozumieniu o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 przez cały czas obowiązywania tych umów, czyli do dnia 29.11.2010r., kiedy to J.Z. „ZAKPOL” rozwiązał umowę z dnia 25.05.2000r. (dowód: karta nr 342). Tym samym zarzut tego przedsiębiorcy, iż niniejsze postępowanie zostało wszczęte z naruszeniem art. 93 oraz art. 76 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jest nieuzasadniony.

Ponadto Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż nie może zgodzić się z stanowiskiem J. Z. „ZAKPOL” tym, że zapis „Dealer zobowiązuje się do stosowania cenników detalicznych” odnosił się do składania zamówień zakupu, gdyż cały § 4 dotyczy zakupów. Zdaniem tego przedsiębiorcy stosowanie cennika detalicznego pozwalało określić cenę zakupu (tj. cenę detaliczną pomniejszoną o rabat), po jakich J. Z. „ZAKPOL” nabywał wyroby „Stolarki Wołomin” SA.

Odnosząc się do powyższego Prezes Urzędu pragnie przede wszystkim wskazać, iż zapis „dealer zobowiązuje się do stosowania cennika detalicznego Producenta” zawarty był zarówno w umowach „Stolarki Wołomin” SA zawartych z J. Z., jak i z innymi stronami tego postępowania.

Umowy te wraz z załącznikami regulowały w jaki sposób będą ustalone ceny zakupu dla odbiorców tj. zakup będzie odbywał się po cenach zbytu producenta, od których przysługuje dealerowi rabat w

zależności od zakupów w okresach poprzednich. Tym samym bezpodstawne jest stwierdzenie, iż zapis ten dotyczył ustalania cen zakupu wyrobów w „Stolarce Wołomin” SA. Żadna ze stron niniejszego postępowania nie stwierdziła, iż zapis ten odnosi się do ustalenia cen zakupu. Co więcej, ustalenie cen zakupu, sprzedaż oraz wystawienie faktury należy do sprzedającego towar, a nie do odbiorcy. Stąd też dealer nie posługuje się cennikiem detalicznym i nie ustala ceny zakupu. Posługuje się natomiast cennikiem detalicznym przy odsprzedaży wyrobów „Stolarki Wołomin” SA, stąd też twierdzenie, iż zapis ten odnosi się do ustalania cen zakupu Prezes Urzędu uważa za bezpodstawny. Ponadto należy wskazać, iż żadna z pozostałych stron niniejszego postępowania nie twierdziła, iż zapis ten odnosi się do ustalania cen zakupu, co również może świadczyć o bezpodstawności powyższego twierdzenia J. Z. „ZAKPOL” w Oławie. Co więcej, niektóre ze stron niniejszego postępowania twierdziły, iż ceny detaliczne zostały ustalone przez „Stolarkę-Wołomin” SA, aczkolwiek nie stosowały się do tego cennika (np. stanowisko „STOLDOM Jan R. i spółka” sp.j. w Rypinie - karta nr 222), czy też stanowisko „Tani Dom” Sp. z o.o., która stwierdziła, iż sprzedaje klientom (odbiorcom) wyroby „Stolarki Wołomin” SA po cenach detalicznych opublikowanych w cenniku, a jedynie przy większych zakupach lub dla stałych klientów udzielany jest rabat. Powyższe dowodzi tego, iż zapis zawarty w umowie dealerskiej: „Dealer zobowiązuje się do stosowania cennika detalicznego Producenta”, dotyczył ustalania cen sprzedaży przez dealerów, a nie zakupu.

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 i orzekł, jak w punkcie I sentencji decyzji.

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.

Jednak, jak wynika z informacji zebranych w tym postępowaniu umowa handlowa zawarta w dniu 08.01.2007r. pomiędzy „Stolarką-Wołomin” SA, a PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie, obecnie już nie obowiązuje. Mianowicie przedsiębiorca ten oświadczeniem z dnia 12.07.2010r. przesłanym „Stolarce-Wołomin” SA, wypowiedział ww. umowę (dowód: karta nr 195 i karta nr 273).

Ponadto, jak wynika z informacji przesłanej przez J. Z. „ZAKPOL” w Oławie, w dniu 29.11.2010r. przedsiębiorca ten przesłał „Stolarce Wołomin” SA pismo wypowiedające łączącą go z tym przedsiębiorcą umowę (dowód karta nr: 342).

Oznacza to, iż PUH „DOOR-POL” Sp. z o.o. z dniem 12.07.2010r., a Jerzy Z. „ZAKPOL” w Oławie z dniem 29.11.2010r. zaprzestali stosowania niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów 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 II sentencji niniejszej decyzji.

III. 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 nie wyłączonym na podstawie art. 7 i 8 tej ustawy. Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia administracyjnej kary pieniężnej posiada więc fakultatywny charakter.

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie zawiera zamkniętego katalogu przesłanek, o 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 osiągnąć¹².

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 I i II 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 hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej, podłóg, półfabrykatów, materiałów i wyrobów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „Stolarką Wołomin” SA oraz wyszczególnionymi w pkt I i II sentencji niniejszej decyzji przedsiębiorcami w umowach dealerskich oraz umowie handlowej, cen odsprzedaży przez dealerów wyrobów tego przedsiębiorcy.

Ustalając wysokość kary pieniężnej Prezes Urzędu w pierwszej kolejności dokonał oceny natury stwierdzonego w niniejszej decyzji naruszenia. 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 „Stolarki Wołomin” SA przez jej dealerów. Skutkiem tego porozumienia było umożliwienie „Stolarce-Wołomin” SA utrzymania cen za sprzedaż wyrobów po cenach ponadkonkurencyjnych. Ponadto na skutek porozumienia utrudniono dealerom możliwość swobodnego ustalania cen sprzedaży i tym samym ograniczono możliwość bezpośredniego kształtowania w relacji z nabywcą, cen sprzedawanych przez siebie produktów. Tym samym zawarte porozumienie utrudniło dealerom „Stolarki Wołomin” SA 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 mógł być odczuwalny przede wszystkim dla finalnych odbiorców „Stolarki Wołomin” SA. Ponadto konsekwencją zamieszczenia w umowach kwestionowanych zapisów, było zmniejszenie niepewności dealerów, co do ich zachowań w zakresie ustalania cen, co jest wystarczającą przesłanką do uznania, iż porozumienie to naruszyło zasady konkurencji na rynku.

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

Przy ustalaniu kary pieniężnej wzięto również pod uwagę specyfikę rynku, na którym doszło do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję oraz działalności „Stolarki Wołomin” SA. Rozważając powyższe Prezes Urzędu uznał, iż wyroby stolarki drzwiowej, okiennej oraz podłogi 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 charakterystykę rynku, tj. okoliczność, iż rynek ten jest rynkiem, na którym nie występują istotne bariery rozpoczęcia działalności. Prezes Urzędu wziął również pod uwagę strukturę rynku krajowego stolarki drzwiowej, okiennej i podłóg tj., iż jest to rynek konkurencyjny, a „Stolarka Wołomin” SA pomimo tego, iż jest marką rozpoznawalną wśród konsumentów, to jednakże nie zajmuje na tym rynku znacznej pozycji.

¹² Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27.06.2000 r., I CKN 793/98.

Miarkując wysokość kary pieniężnej uwzględniono również fakt, iż skutki zawartego porozumienia są odwracalne, o czym świadczy zaniechanie stosowanej praktyki przez niektórych dealerów.

Stąd też biorąc pod uwagę specyfikę rynku krajowego sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, okiennej i podłóg, 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 dealerów „Stolarki Wołomin” SA uzasadnienia kar są podobne. Nie oznacza to jednakże, iż ich wysokość nie została zindywidualizowana. W przypadku każdej strony tego porozumienia kary były ustalane na podstawie wysokości jej przychodów. Szczegółowy sposób ustalania wysokości kar jest przedstawiony w załączniku nr 1 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.

1. Postanawiając o wysokości kary pieniężnej nakładanej na „Stolarkę Wołomin” SA, 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 karę pieniężną uwzględniono również skutki zawartego porozumienia, a w szczególności to, iż mogło ono doprowadzić do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „Stolarki Wołomin” SA, 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 „Stolarkę Wołomin” SA Prezes Urzędu wziął również pod uwagę okoliczność łagodzącą w postaci braku stosowania przez tego przedsiębiorcę środków odwetowych za ewentualną sprzedaż jej wyrobów po cenach innych, niż wynikających z umów handlowych, o czym świadczy stanowisko dealerów prezentowane 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 ogólnej¹³.

Ustalając wysokość kary nakładanej na tego przedsiębiorcę uwzględniono również przesłanki obciążające tego przedsiębiorcę, a przede wszystkim fakt, iż był on inicjatorem porozumienia, gdyż to „Stolarka Wołomin” SA opracowała wzór umowy dealerskiej oraz handlowej, która była następnie przedkładana do podpisu dealerom. Zatem to właśnie ten przedsiębiorca jest przede wszystkim odpowiedzialny za zawarte porozumienie.

Oceniając stopień zawinienia „Stolarki Wołomin” SA, 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 było posiadanie wpływu na wysokość cen odsprzedaży stosowanych przez jego

¹³ Wyrok SOKIK z dnia 08.11.2004r. sygn. akt XVII Ama 81/03.

dealerów, co daje podstawę do uznania, iż jego działanie to miało charakter umyślny i było świadome antykonkurencyjnych skutków takiego zachowania. Jak słusznie wskazał Europejski Trybunał Sprawiedliwości np. w wyroku z dnia 11.07.1989r. w sprawie 246/86 S.C. Belasco i inni p-ko Komisji Wspólnot Europejskich (Zb.Orz. 1989, 2117), czy też w innych orzeczeniach¹⁴, 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 „Stolarkę Wołomin” SA kary pieniężnej w wysokości 95.391 PLN (słownie: dziewięćdziesiąt pięć tysięcy trzystu dziewięćdziesiąt jeden złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 1 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na nią nałożona za udział w porozumieniu.

2. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Spółkę Budowy Osiedli Mieszkaniowych im. prof. Adolfa Ciborowskiego „Tani Dom” 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 ustalanie cen sprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „Stolarkę Wołomin” SA, 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 „Stolarki Wołomin” SA.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono okoliczność, iż przedsiębiorca ten nie był inicjatorem tego porozumienia, a jedynie się do niego przyłączył, gdyż podpisując umowę wyraził zgodę na przestrzeganie ustalonych cen odsprzedaży.

Pragnący dystrybuować wyroby „Stolarki Wołomin” SA przedsiębiorcy musieli wyrazić zgodę na zapisy zawarte w umowie, niezależnie od tego, czy się z nimi zgadzali i zamierzali w praktyce realizować, czy też nie.

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł, co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „Stolarką Wołomin” SA świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego dealera. Celem działań tego przedsiębiorcy było ograniczenie jego swobody działania na rynku w zakresie ustalania stosowanych przez siebie cen sprzedaży, co jest niezgodne z zasadą prowadzenia działalności gospodarczej w gospodarce rynkowej. 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 uczestnicy 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”. Wskazać w tym miejscu również należy, iż „Tani Dom” Sp. z o.o. jak przyznał w prowadzonym postępowaniu (karta nr 161) przy sprzedaży wyrobów „Stolarki-Wołomin” SA stosuje cennik opublikowany w Internecie, jedynie przy sprzedaży większej ilości wyrobów stosowany jest rabat. Oznacza to, iż zawarte porozumienie mogło być przez tego przedsiębiorcę stosowane w praktyce.

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 9.092 PLN (słownie: dziewięć tysięcy

¹⁴ Prawo Konkurencji Wspólnoty Europejskiej. Orzecznictwo. Tom 2: orzeczenia Sadu pierwszej Instancji z lat 1990-2004. Część 2. str. 808.

dziewięćdziesięciu dwóch złotych), stanowiącej ok. (...)%) (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 1 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

3. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „Farbud” Sp. z o.o. w Lublinie, 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 „Stolarkę Wołomin” SA, 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 „Stolarki Wołomin” SA.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono okoliczność, iż przedsiębiorca ten nie był inicjatorem tego porozumienia, a jedynie się do niego przyłączył, gdyż podpisując umowę wyraził zgodę na przestrzeganie ustalonych cen odsprzedaży.

Pragnący dystrybuować wyroby „Stolarki Wołomin” SA przedsiębiorcy musieli wyrazić zgodę na zapisy zawarte w umowie, niezależnie od tego, czy się z nimi zgadzali i zamierzali w praktyce realizować, czy też nie.

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł, co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „Stolarką Wołomin” SA świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego dealera. Celem działań tego przedsiębiorcy było ograniczenie jego swobody działania na rynku w zakresie ustalania stosowanych przez siebie cen sprzedaży, co jest niezgodne z zasadą prowadzenia działalności gospodarczej w gospodarce rynkowej. 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 uczestnicy 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 65.387 PLN (słownie: sześćdziesięciu pięciu tysięcy trzystu osiemdziesięciu siedmiu złotych), stanowiącej ok. (...)%) (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 1 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

4. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „STOLDOM Jan R. i spółka jawna” sp.j. w Rypinie, 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 „Stolarkę Wołomin” SA, 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 „Stolarki Wołomin” SA.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono okoliczność, iż przedsiębiorca ten nie był inicjatorem tego porozumienia, a jedynie się do niego przyłączył, gdyż podpisując umowę wyraził zgodę na przestrzeganie ustalonych cen odsprzedaży.

Pragnący dystrybuować wyroby „Stolarki Wołomin” SA przedsiębiorcy musieli wyrazić zgodę na zapisy zawarte w umowie, niezależnie od tego, czy się z nimi zgadzali i zamierzali w praktyce realizować, czy też nie.

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł, co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „Stolarką Wołomin” SA świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego dealera. Celem działań tego przedsiębiorcy było ograniczenie jego swobody działania na rynku w zakresie ustalania stosowanych przez siebie cen sprzedaży, co jest niezgodne z zasadą prowadzenia działalności gospodarczej w gospodarce rynkowej. 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 uczestnicy 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 9.312 PLN (słownie: dziewięciu tysięcy trzystu dwunastu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 1 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

5. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „DOOR-POL” Sp. z o.o. w Bąkowie, 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 „Stolarkę Wołomin” SA, 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 „Stolarki Wołomin” SA.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono okoliczność, iż przedsiębiorca ten nie był inicjatorem tego porozumienia, a jedynie się do niego przyłączył, gdyż podpisując umowę wyraził zgodę na przestrzeganie ustalonych cen odsprzedaży.

Pragnący dystrybuować wyroby „Stolarki Wołomin” SA przedsiębiorcy musieli wyrazić zgodę na zapisy zawarte w umowie, niezależnie od tego, czy się z nimi zgadzali i zamierzali w praktyce realizować, czy też nie.

Ponadto w przypadku tego przedsiębiorcy jako przesłankę łagodzącą uwzględniono fakt zaniechania przez niego uczestniczenia w porozumieniu ograniczającym konkurencję.

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł, co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „Stolarką Wołomin” SA świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego dealera. Celem działań tego przedsiębiorcy było ograniczenie jego swobody działania na rynku w zakresie ustalania stosowanych przez siebie cen sprzedaży, co jest niezgodne z zasadą prowadzenia działalności gospodarczej w gospodarce rynkowej. 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 uczestnicy 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”. Ponadto przy wymierzaniu kary nakładanej na tego przedsiębiorcę Prezesa Urzędu uwzględnił również przesłankę, iż „DOOR-POL” Sp. z o.o.

informował „Stolarkę Wołomin” SA o tym, iż niektórzy przedsiębiorcy stosują ceny sprzedaży niższe niż ceny zakupu (karta nr 264 akt sprawy).

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na tego przedsiębiorcę kary pieniężnej w wysokości 56.964 PLN (słownie: pięćdziesięciu sześciu tysięcy dziewięciuset sześćdziesięciu czterech złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 1 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

6. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Jerzego Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako ZAKPOL w Oławie, 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 „Stolarkę Wołomin” SA, 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 „Stolarki Wołomin” SA.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono okoliczność, iż przedsiębiorca ten nie był inicjatorem tego porozumienia, a jedynie się do niego przyłączył, gdyż podpisując umowę wyraził zgodę na przestrzeganie ustalonych cen odsprzedaży.

Pragnący dystrybuować wyroby „Stolarki Wołomin” SA przedsiębiorcy musieli wyrazić zgodę na zapisy zawarte w umowie, niezależnie od tego, czy się z nimi zgadzali i zamierzali w praktyce realizować, czy też nie.

Ponadto w przypadku tego przedsiębiorcy jako przesłankę łagodzącą uwzględniono fakt zaniechania przez niego uczestniczenia w porozumieniu ograniczającym konkurencję.

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł, co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „Stolarką Wołomin” SA świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego dealera. Celem działań tego przedsiębiorcy było ograniczenie jego swobody działania na rynku w zakresie ustalania stosowanych przez siebie cen sprzedaży, co jest niezgodne z zasadą prowadzenia działalności gospodarczej w gospodarce rynkowej. 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 uczestnicy 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 30.628 PLN (słownie: trzydziestu tysięcy sześciuset dwudziestu ośmiu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 1 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

Stąd też orzeczono, jak w punkcie III 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.

IV. 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 Prezes Urzędu 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 I i II 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 są wydatki związane z doręczaniem stronom pism w toku postępowania. W związku z powyższym Prezes Urzędu postanowił obciążyć każdego z przedsiębiorców wymienionego w punkcie IV niniejszej decyzji kwotą kosztów w wysokości 25 PLN (słownie: dwudziestu pięciu złotych).

W związku z powyższym orzeczono, jak w punkcie IV sentencji.

Koszty niniejszego postępowania, przedsiębiorcy wymienieni w punkcie IV 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 IV 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