

**PREZES URZĘDU  
OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW  
DELEGATURA WE WROCŁAWIU**

---

50-413 Wrocław, ul. Walońska 3-5  
tel. (0-71) 34 46 587, (0-71) 34 05 920, fax (0-71) 34 05 922  
E-mail: wroclaw@uokik.gov.pl

---

RWR 54 - S - 3/2001/JB

Wrocław, dn. 10.10. 2001 r .

**Decyzja DL WR 25/2001**

Na podstawie :

**I.** art. 104 kpa i art. 9 w związku z art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów ( Dz. U. Nr 122, poz. 1319), art. 104 kpa i art. 11 ust. 1 w związku z art. 5 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. i art. 105 § 1 kpa w związku z art. 5 ust. 1 pkt 1 powołanej wyżej ustawy, w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po rozpoznaniu wszczętej z urzędu sprawy przeciwko Adamowi Krauze, Edwardowi Ratyńskiemu i Arturowi Mindewiczowi - współnikom spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie ul. Muncypalna 33, 02 - 281 Warszawa oraz jego przedstawicielom regionalnym :

- Infocomp Sp. z o.o., ul. Moniuszki 10, 87 - 100 Toruń;
- Infocomp Sp. z o.o., ul. Kołobrzaska 3, 10 - 444 Olsztyn;
- Lemar International Sp. z o.o., ul. Grunwaldzka 571 D, 80 - 339 Gdańsk;
- Marek Pilarz - Gold Fajerwerk P.W., ul. Wilsona 32, 42 - 200 Częstochowa,
- Pinnex Info Sp. z o.o., ul. Prusa 33, 30 - 117 Kraków;

**a) stwierdza się i nakazuje zaniechanie stosowania przez :**

- Adama Krauze, Edwarda Ratyńskiego i Artura Mindewicza - współników spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych ul. Muncypalna 33, 02 - 281 Warszawa,
- Infocomp Sp. z o.o., ul. Moniuszki 10, 87 - 100 Toruń;
- Marek Pilarz - Gold Fajerwerk P.W., ul. Wilsona 32, 42 - 200 Częstochowa,
- Pinnex Info Sp. z o.o., ul. Prusa 33, 30 - 117 Kraków;

praktyki ograniczającej konkurencję, polegającej na zawarciu porozumienia cenowego pomiędzy Adamem Krauze, Edwardem Ratyńskim i Arturem Mindewiczem - współnikami spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie i ww. Przedstawicielami Regionalnymi, w wyniku którego zostały ustalone ceny sprzedaży (detaliczne) urządzeń fiskalnych użytkownikom końcowym.

**b) nie stwierdza się** stosowania przez Adama Krauze, Edwarda Ratyńskiego i Artura Mindewicza - współników spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie i Lemar International Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku praktyki ograniczającej konkurencję polegającej na zawarciu porozumienia pomiędzy Adamem Krauze, Edwardem Ratyńskim i Arturem Mindewiczem - współnikami spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie i Lemar International Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku, w wyniku którego zostały ustalone ceny sprzedaży (detaliczne) urządzeń fiskalnych użytkownikom końcowym.

**c) umarza się** postępowanie administracyjne w stosunku do spółki Infocomp Sp. z o.o., ul. Kołobrzaska 3, 10 - 444 Olsztyn w zakresie stosowania praktyki ograniczającej konkurencję polegającej na zawarciu porozumienia pomiędzy Adamem Krauze, Edwardem Ratyńskim i Arturem Mindewiczem - wspólnikami spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie i Infocomp Sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie w wyniku którego zostały ustalone ceny sprzedaży (detaliczne) urządzeń fiskalnych użytkownikom końcowym.

## **UZASADNIENIE**

**I.** Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura we Wrocławiu (UOKiK) przeprowadził z urzędu postępowanie wyjaśniające dotyczące ustalenia pozycji rynkowej i warunków handlowych firm działających na krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych. W wyniku powyższego postępowania Urząd m.in. określił udziały największych firm działających na ww. rynku oraz ustalił, iż w umowach dystrybucyjnych niektórych firm, w tym w umowach dystrybucyjnych Adama Krauze, Edwarda Ratyńskiego i Artura Mindewicza - wspólników spółki Posnet s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie (zwanymi dalej POSNET), występują postanowienia umowne mogące naruszać przepisy ww. ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów zwanej dalej ustawą antymonopolową.

**1.1.** Przeprowadzone postępowanie wyjaśniające wobec firmy POSNET wykazało, iż poprzez zawarcie umów dystrybucyjnych pomiędzy POSNET i jej przedstawicielami regionalnymi oraz dealerami, w wyniku którego zostały ustalone ceny sprzedaży (detaliczne) urządzeń fiskalnych użytkownikom końcowym, istnieje możliwość naruszenia art. 5 ust. 1 pkt 1. ustawy antymonopolowej.

**1.2.** W związku z powyższym Urząd pismem z dnia 17 maja 2001 r. wszczął postępowanie antymonopolowe przeciwko POSNET oraz jej przedstawicielom regionalnym : Lemar International Sp. z o.o w Gdańsku, Infocomp Sp. z o.o. w Toruniu, Infocomp Sp. z o.o. w Olsztynie, Pinnex Info Sp. z o.o w Krakowie i Marek Pilarz - Gold Fajerwerk P.W. w Częstochowie (zwanymi dalej Przedstawicielami Regionalnymi) w sprawie możliwości naruszenia przez ww. przedsiębiorców art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej poprzez zawarcie porozumienia cenowego pomiędzy POSNET i ww. Przedstawicielami Regionalnymi, w wyniku którego zostały ustalone ceny sprzedaży (detaliczne) urządzeń fiskalnych użytkownikom końcowym. Jednocześnie Urząd na podstawie art. 62 k.p.a. połączył postępowanie przeciwko Adamowi Krauze, Edwardowi Ratyńskiemu i Arturowi Mindewiczowi - wspólnikom spółki POSNET s.c. Systemy Kas Fiskalnych z siedzibą w Warszawie - w jedno postępowanie.

**1.3.** W odpowiedzi na stawiane zarzuty Uczestnicy : POSNET i jego ww. Przedstawiciele Regionalni wyjaśnili, iż zasadniczym celem umów, jakie POSNET zawiera ze swoimi przedstawicielami regionalnymi jest stworzenie i utrzymanie optymalnej struktury sprzedaży i umożliwienie klientom zakupu produktów spółki POSNET po rozsądnych cenach. Zdaniem POSNET oraz jej ww. Przedstawicieli Regionalnych, zawarcie ww. umów mieści się w ramach swobody kontraktowej gwarantowanej przepisami kodeksu cywilnego. Uczestnicy twierdzą, iż nie podejmują działań, które miałyby na celu eliminowanie, ograniczanie lub naruszanie konkurencji na krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych i tym samym nie naruszają art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej.

## **II. Przeprowadzone przez Urząd postępowanie dowodowe pozwoliło na ustalenie następującego stanu faktycznego :**

**2.1** Adam Krauze, Edward Ratyński i Artur Mindewicz prowadzą działalność gospodarczą w formie spółki cywilnej pod nazwą „POSNET s.c. Systemy Kas Fiskalnych A. Krauze, E. Ratyński, A. Mindewicz”, na podstawie wpisów do ewidencji działalności gospodarczej. Spółka działa od 1993 r. na obszarze całego kraju. Edward Ratyński jest współzałożycielem spółki POSNET s.c., Adam Krauze został współnikiem Spółki w 1999 r., a Artur Mindewicz 31 grudnia 2000 r. Przedmiotem podstawowej działalności spółki POSNET s.c. jest produkcja kas i drukarek fiskalnych. Dodatkową działalnością Spółki jest m.in. handel akcesoriami, wyposażeniem i materiałami eksploatacyjnymi do kas i systemów fiskalnych.

(Dowód : karta 10-18, sprawa RWR 54-S-4/01/JB k. 84-99, sprawa RWR-W-2/01/JB k. 8 ).

**2.2.** Pozostali Uczestnicy postępowania - ww. Przedstawiciele Regionalni spółki POSNET prowadzą działalność gospodarczą w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisanych do rejestrów handlowych właściwych Sądów Rejonowych. Jedynie Marek Pilarz - Gold Fajerwerk P.W z siedzibą w Częstochowie prowadzi działalność na podstawie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej. Przedmiotem działalności tej grupy Uczestników jest m.in. działalność handlowa w zakresie sprzedaży urządzeń fiskalnych. Jednocześnie należy zaakcentować, iż spółka Infocomp Sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie jest biurem handlowym (oddziałem ) spółki Infocomp Sp. z o.o. z siedzibą w Toruniu.

(Dowód : k. 22-64, t.II k. 151-152, 257-259, 318-320).

**2.3.** Uczestnicy postępowania działają na krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych. Jest to rynek dynamicznie rozwijający się - zwłaszcza w latach 1996-1998. W latach 1999-2000 można zaobserwować pewien stopień nasycenia rynku, charakteryzujący się ustabilizowaniem sprzedaży na poziomie z roku 1998. Rynek sprzedaży urządzeń fiskalnych w Polsce jest otwarty dla zagranicznych dostawców, co skutkuje wysokim poziomem jego konkurencyjności. Należy zaakcentować, iż Przedstawiciel Regionalny, bez pisemnej zgody POSNET, nie może zajmować się bezpośrednio lub pośrednio jakąkolwiek działalnością o charakterze konkurencyjnym wobec działalności POSNET w zakresie dystrybucji drukarek i kas fiskalnych (§ 3 ust. 1 umów dystrybucyjnych zawieranych pomiędzy POSNET a Przedstawicielami Regionalnymi).

Głównymi konkurentami spółki POSNET s.c. na tym rynku są :

- OPTIMUS IC - Nowy Sącz,
- ELZAB S.A. - Zabrze,
- TORELL s.c. - Gdańsk,
- APOLLO Electronics - Warszawa

(Dowód : k. 136, sprawa RWR 401- 2/2000/WS k. 345 ).

**2.4.** W celu precyzyjnego ustalenia pozycji POSNET s.c. UOKiK przeprowadził badanie rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych na terenie Polski.

Wyniki przeprowadzonego przez Urząd badania rynku obrazują poniższe tabele i wykresy:

## Sprzedaż urządzeń fiskalnych na terenie Polski w latach 1999 - 2000.

tabela nr 1

Nazwa Firmy	Udział w rynku 1999r. (%)	Udział w rynku 2000r. (%)
POSNET S.C.	*	
ELZAB S.A.		
OPTIMUS IC		
TORELL S.C.		
EURO-FIS Sp. z o.o.		
APOLLO Electronics		
IT PARTNER GROUP		
UPOS SYSTEM Sp. z o.o.		
LIBELLA Sp. z o.o.		
ORHMET Sp. z o.o.		
POZOSTAŁE FIRMY		

\*tajemnica przedsiębiorstwa

Źródło danych w tabeli : opracowanie własne na podstawie danych zebranych w trakcie postępowania wyjaśniającego - RWR 401-2/2000/WS k. 43-44, 90-91, 106-107, 168-169, 197-198, 229,230, 267-268, 316-317, 344, 376, 376 odwrót,).

Wykres 1

### [tajemnica przedsiębiorstwa]

## Dynamika sprzedaży urządzeń fiskalnych na terenie Polski w latach 1999-2000.

tabela nr 2

Nazwa Firmy	Dynamika sprzedaży 1999-2000 (%)
POSNET S.C.	*
ELZAB S.A.	
OPTIMUS IC	
TORELL S.C.	
EURO-FIS Sp. z o.o.	
APOLLO Electronics	
IT PARTNER GROUP	
UPOS SYSTEM	
LIBELLA Sp. z o.o.	
ORHMET Sp. z o.o.	

POZOSTAŁE FIRMY	
RAZEM	

\*tajemnica przedsiębiorstwa

Źródło danych w tabeli : opracowanie własne na podstawie danych zebranych w trakcie postępowania wyjaśniającego - RWR 401-2/2000/WS k. 43-44, 90-91, 106-107, 168-169, 197-198, 229,230, 267-268, 316-317, 344, 376, 376 odwrót,).

Na podstawie informacji i danych uzyskanych od 10 firm - w tym 6 firm mających największy udział w krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych - Urząd ustalił ich udziały rynkowe :

[tajemnica przedsiębiorstwa]

(Dowód : sprawa RWR 401-2/2000/WS k. 7, 21-23, 26, 43-44, 90-91, 106-107, 168-169, 197-198, 229,230, 267-268, 316-317, 344, 376, 376 odwrót,).

**2.5.** Dla uzyskania pełniejszego opisu krajowego rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych Urząd wykorzystał posiłkowo dane Instytutu Rynku Elektronicznego opublikowane w gazecie „Puls Biznesu” w dniu 27 listopada 2000 r. Instytut prowadzi systematyczne badania dotyczące m.in. polskiego rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych. Z danych Instytutu wynika, iż procentowy udział sprzedaży urządzeń fiskalnych na terenie Polski w 1999 r. przedstawiał się następująco :

- POSNET s.c. - 22%,
- ELZAB S.A. - 17%,
- APOLLO ELECTRONICS - 17%
- TORELL s.c. - 16%,
- OPTIMUS IC 14%.

Dane uzyskane przez organ antymonopolowy podczas badania przedmiotowego rynku skonfrontowano także z danymi uzyskanymi podczas badania krajowego rynku urządzeń fiskalnych przeprowadzonego przez firmę HERC SYSTEMY ELEKTRONIKI UŻYTKOWEJ. Wyniki tych badań - opublikowane m.in. w gazecie „Puls Biznesu” z dnia 28 maja 2001 r. oraz dostępne na stronie internetowej [www.herc.prv.pl](http://www.herc.prv.pl) - potwierdzają, iż w 2000 r. każdy z czterech podmiotów t.j. POSNET S.C., ELZAB S.A., OPTIMUS IC i TORELL S.C. posiada udział w krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych przekraczający 10% (POSNET wg tych badań posiada 16% udziału w ww. rynku). Zgodnie z art. 6 ust. 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej, przekroczenie przez uczestników porozumienia pionowego powyższego progu (10%) pozwala zastosować wobec nich przepisy art. 5 ust. 1 ww. ustawy. Czołowa pozycja firmy POSNET s.c. na przedmiotowym rynku została potwierdzona również w „Gazecie Prawnej” z dnia 1 października 2001 r., w której podano, iż w roku 2000 udziały poszczególnych marek w krajowym rynku urządzeń fiskalnych były następujące :

- POSNET - 19%,
- OPTIMUS IC -19%.

- ELZAB S.A. - 14%.

Powyższe dane nie odbiegają istotnie od wyników badania przedmiotowego rynku przeprowadzonego przez Urząd, potwierdzając jednocześnie, iż POSNET jest jednym z największych dostawców urządzeń fiskalnych w Polsce, a jej udział w rozpatrywanym rynku przekracza **znacznie** 10%.

POSNET nie posiada własnych opracowań dotyczących udziału Spółki w przedmiotowym rynku i opierając się na wymienionych powyżej badaniach firmy HERC określa swój udział w przedmiotowym rynku na [tajemnica przedsiębiorstwa]. Należy jednocześnie zaakcentować, iż wg danych zawartych w ww. „Gazecie Prawnej” POSNET posiada 52% udziału w rynku w segmencie drukarek fiskalnych.

(Dowód : k. 261 ).

**2.6.** Dystrybucja wyrobów POSNET s.c. odbywa się głównie za pośrednictwem Przedstawicieli Regionalnych ( 13 Przedstawicieli wg danych z 11 czerwca 2001 r.) i zmiennej liczby Dealerów współpracujących z POSNET s.c. na podstawie umów dystrybucyjnych.

Z dystrybutorami swoich wyrobów POSNET s.c. zawiera dwa rodzaje umów dystrybucyjnych :

- umowy dealerskie,
- umowy z Przedstawicielami Regionalnymi (PR).

Wszystkie umowy dystrybucyjne - także zawarte z Przedstawicielami Regionalnymi (Uczestnikami postępowania ) - zawierają zapisy o obowiązku stosowania cen producenta podczas sprzedaży wyrobów POSNET s.c. użytkownikom końcowym. W przypadku umów zawieranych z Przedstawicielami Regionalnymi powyższe zapisy znajdują się w § 7 ust. 3 umowy *„pod rygorem rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym nie wolno stosować innych cen wobec odbiorcy końcowego (użytkownika), niż ceny wynikające z obowiązującego cennika”*. Należy zaakcentować, iż UOKiK wszczął postępowanie antymonopolowe przeciwko POSNET i pięciu wybranym Przedstawicielom Regionalnym, jednakże zapisy dotyczące obowiązku stosowania przez Przedstawicieli Regionalnych cen producenta znajdują się również w umowach dystrybucyjnych zawartych przez POSNET z pozostałymi Przedstawicielami Regionalnymi (nie będącymi uczestnikami niniejszego postępowania ).

(Dowód : k. 72-73, 97-98, 137-138, t.II k. 264-265, )

**2.7.** Spółka LEMAR International Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku nie zawarła ze spółką POSNET umowy dystrybucyjnej na podstawie której jest jej przedstawicielem regionalnym. Powyższy stan powstał w wyniku nie zaakceptowania przez spółkę LEMAR niektórych zapisów w przedstawionym przez POSNET projekcie umowy. Wobec faktu, iż współpraca między tymi dwiema spółkami realizowana jest od 1994 r. (m.in. LEMAR był dealerem spółki POSNET.), spółka LEMAR International wypełniając faktycznie czynności przypisane przedstawicielom handlowym, obywa się bez przedmiotowej umowy. Jednocześnie spółka LEMAR przedstawiła kopie faktur sprzedawanych urządzeń fiskalnych spółki POSNET z których wynika, iż spółka LEMAR swobodnie i bez ograniczeń kształtowała politykę cenową zbywanych urządzeń fiskalnych.

(Dowód : t. II. k. 150-252, k. 321 ).

### **III. Mając na uwadze zebrany materiał dowodowy Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów zważył co następuje :**

Art. 5 ust.1 pkt 1 ustawy antymonopolowej, w ramach którego rozstrzygane jest prowadzone postępowanie administracyjne o stosowanie zakazanych prawem praktyk ograniczających konkurencję stanowi, że ww. praktykami są porozumienia, których celem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym polegające na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Takie porozumienia są zakazane ponieważ uderzają one w konkurencję, ograniczając ją lub zniekształcając, co jest sprzeczne z interesem publicznym. W interesie publicznym leży bowiem to, aby konkurencja na rynku była efektywna. Dlatego **Prezes Urzędu chroniąc konkurencję przed jej ograniczaniem, eliminowaniem i zniekształcaniem poprzez stosowanie przepisów ustawy antymonopolowej, broni tego interesu i realizuje cele ustawy zapisane w jej art. 1 ust. 1.**

Art. 6 ustawy antymonopolowej stanowi, iż zakazu o którym mowa w art. 5 nie stosuje się do :

1. porozumień zawieranych między konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%,
2. porozumień zawieranych między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10%,

Przedmiotowe postępowanie antymonopolowe kwalifikowane jest jako porozumienie pionowe, w związku z czym mają do niego zastosowanie przepisy wymienione powyżej w pkt. 2. Według tych przepisów porozumieniami utrudniającymi konkurencję są porozumienia przedsiębiorców których łączny udział w rynku przekracza 10%. Ponieważ łączny udział w rynku POSNET i jego dystrybutorów osiągnął [tajemnica przedsiębiorstwa], stąd do zawartych między nimi porozumień mają zastosowanie przepisy art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej.

W świetle art. 4 pkt 4 ustawy antymonopolowej przez porozumienia rozumie się sprzeczne z ustawą :

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

W myśl tego przepisu porozumieniem jest umowa, uzgodnienie lub podjęcie uchwały przez conajmniej dwóch przedsiębiorców, bez względu na jakim szczeblu obrotu gospodarczego się znajdują

Art. 4 pkt 5 ustawy antymonopolowej definiuje porozumienia dystrybucyjne jako porozumienia zawierane między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży.

W związku z powyższym - w niniejszej sprawie - dla prawnego bytu praktyki ograniczającej konkurencję opisaną w art. 5 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 4 pkt 4 i 5 oraz art. 6, niezbędne jest więc łączne wystąpienie następujących przesłanek :

- 1) zawiązanie się porozumienia według zasad określonych w cytowanym wyżej artykule ustawy ;
- 2) łączny udział w rynku uczestników porozumienia przekraczający 10%;
- 3) wynikające z tego porozumienia - którego celem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym - ustalenie bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

#### **Ad 1.**

Na gruncie ustawy antymonopolowej praktyki ograniczające konkurencję można podzielić na praktyki indywidualne oraz porozumienia, w zależności od tego, czy uczestnikiem zakazanego ustawą zachowania jest jeden podmiot gospodarczy, czy też grupa takich podmiotów, współdziałająca ze sobą z zamiarem osiągnięcia celu zakazanego ustawą. W praktyce wyłania się czasem kwestia, jak w sprawie niniejszej, w jakich sytuacjach ocena konkretnej czynności prawnej jest praktyką indywidualną, a kiedy porozumieniem ograniczającym konkurencję. Urząd podziela pogląd wyrażony przez sędziego Stanisława Gronowskiego, iż z porozumieniem ograniczającym konkurencję mamy do czynienia wówczas, gdy **przynajmniej zasadniczo** udział w nim ze strony wszystkich uczestników jest **dobrowolny** i skierowany przeciwko innym uczestnikom rynku. (St. Gronowski „Ustawa antymonopolowa w orzecznictwie” wyd. C.H. Beck W-wa 1996 r. s.7).

W niniejszej sprawie - zdaniem Urzędu - poprzez zawarcie umów dystrybucyjnych nastąpiło **porozumienie cenowe** pomiędzy POSNET s.c. a jej Przedstawicielami Regionalnymi. POSNET s.c. posiada bowiem niewątpliwie silniejszą pozycję rynkową niż pozostali Uczestnicy postępowania, jednakże nie posiada na krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych pozycji dominującej, która pozwalałaby narzucać określone zachowania pozostałym podmiotom działającym na przedmiotowym rynku. Jednocześnie należy zaakcentować, iż Przedstawiciele Regionalni POSNET s.c. w trakcie postępowania nie podnieśli, iż ww. przepis umowy dystrybucyjnej dotyczący stosowania cen producenta został im przez ww. Spółkę narzucony. Należy więc przyjąć że powyższy przepis został przez **wszystkich** Uczestników niniejszego postępowania przyjęty (przynajmniej zasadniczo) w sposób **dobrowolny**, co powoduje, iż w niniejszej sprawie mamy niewątpliwie do czynienia z **porozumieniem** ograniczającym konkurencję, a nie z indywidualną praktyką.

#### **Ad 2.**

Ponieważ zachowania przedsiębiorców odbywają się w strukturze rynkowej, istotne znaczenie ma określenie rynku właściwego w niniejszej sprawie.

Art. 4 pkt 8 ww. ustawy rynek właściwy definiuje jako rynek towarów, które ze względu na swe przeznaczenie, cenę oraz właściwość, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na rodzaj oraz właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Rynek właściwy składa się z rynku geograficznego i produktowego.

W rozpatrywanej sprawie, z uwagi na to, iż sprzedaż urządzeń fiskalnych odbywa się na terenie całego kraju rynkiem w ujęciu geograficznym jest obszar Polski.



Jeżeli chodzi o wyznaczanie rynku produktowego podstawową zasadą w postępowaniu antymonopolowym jest stosowanie wąskich kryteriów segmentacji takiego rynku. Kryteria te muszą wynikać z obiektywnych parametrów produktu, mających zasadniczy wpływ na ich zakup przez nabywców. W danej sprawie są nimi przeznaczenie, funkcje użytkowe i cena. Cechy te pozwalają nabywcom łatwo identyfikować produkty, odróżniać od siebie i ewentualnie traktować jako bliskie substytuty.

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria UOKiK stanął na stanowisku, iż rynkiem produktowym w niniejszej sprawie są urządzenia fiskalne, na które składają się kasy fiskalne (proste, systemowe, komputerowe) oraz drukarki fiskalne.

Tak więc w aspekcie produktowym Uczestnicy postępowania operują na rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych.

Rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest więc **rynek sprzedaży urządzeń fiskalnych na terenie Polski.**

Przeprowadzone przez organ antymonopolowy badanie ww. rynku pozwoliło na ustalenie, iż udział POSNET s.c. na krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych w 1999 r. wynosił ok. [tajemnica przedsiębiorstwa] zaś w 2000 r. ok. [tajemnica przedsiębiorstwa].

Nie ulega więc wątpliwości, iż na tak wyznaczonym rynku Uczestnicy porozumienia mają łączny udział w rynku przekraczający 10% - zwłaszcza iż, zgodnie z art. 6 ust. 2 ustawy antymonopolowej w przypadku porozumień dystrybucyjnych zawieranych przez przedsiębiorcę co najmniej z dwoma innymi przedsiębiorcami (tak jak w niniejszej sprawie) łączny udział w rynku tych przedsiębiorców, podlega sumowaniu - a więc podlegają zakazom wynikającym z art. 5 ww. ustawy.

**W związku z powyższym została spełniona pierwsza z przesłanek art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej, tj. posiadanie przez Uczestników porozumienia ponad 10 % udziału w rynku.**

### **Ad.3**

Określenie istoty zawartego porozumienia w zakresie narzucania Przedstawicielom Regionalnym sztywnych cen odsprzedaży dystrybuowanych produktów POSNET s.c. wymaga określenia czym są i jakie skutki rynkowe wywołują cenowe praktyki antykonkurencyjne.

Obowiązek stosowania do ewidencji obrotu i kwot podatku VAT (należnego) kas rejestrujących wynika z art. 29 ustawy z dnia 8 stycznia 1993 r. o podatku od towarów i usług oraz o podatku akcyzowym (Dz. U. z 1993 r. nr 11, poz. 50 z późn. zm.). Gdyby jednak brać pod uwagę wyłącznie ten przepis, okazałoby się, że do prowadzenia takiej ewidencji zobowiązany jest każdy podatnik VAT, który dokonał jakiegokolwiek sprzedaży na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej lub prowadzących taką działalność w formie indywidualnych gospodarstw rolnych. I to nawet, gdyby była to sprzedaż za przysłowiową złotówkę. Aby uniknąć sytuacji, w której podatnik musi zainwestować w kasę fiskalną wielokrotność wartości ewidencjonowanej sprzedaży, a także aby dać podatnikom czas na przygotowanie się do zaprowadzenia takiej ewidencji, ustawodawca upoważnił Ministra Finansów do zwolnienia na określony czas niektórych rodzajów działalności z obowiązku ewidencjonowania za pośrednictwem kas rejestrujących. Zwolnienie takie

Minister Finansów może ustanowić ze względu na rodzaj prowadzonej przez podatników działalności lub wysokość uzyskanego przez nich obrotu. Powinien dokonać tego w formie rozporządzenia. Z upoważnienia tego Minister Finansów korzysta, wydając każdego niemal roku nowe rozporządzenie dotyczące kas rejestrujących.

Obecnie obowiązuje Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 22 grudnia 2000 r. w sprawie kas rejestrujących (Dz. U. z 2000 r. nr 121, poz. 1295). Powyższe Rozporządzenie w § 1 ust. 2 stanowi, iż obowiązek ewidencjonowania w 2001 r. - bez względu na osiągniętą w ubiegłym roku wartość obrotu - dotyczy podatników kontynuujących po 1 stycznia 2001 r. sprzedaż towarów i świadczenie usług na rzecz osób fizycznych nie prowadzących działalności gospodarczej lub prowadzących taką działalność w formie indywidualnych gospodarstw rolnych., jeżeli byli zobowiązani do rozpoczęcia ewidencjonowania sprzedaży za pośrednictwem kas rejestrujących przed tą datą.

Dla podatników którzy kontynuują działalność rozpoczętą przed dniem 1 stycznia 2001 r. i nie mieli dotychczas obowiązku stosowania kas rejestrujących, a uzyskali w ubiegłym roku ponad 40 000 zł. obrotu, obowiązek ten powstał 1 marca 2001 r. Niezależnie od tego obowiązek zainstalowania kas w określonym terminie dotyczy w 2001 r. także tych podatników, którzy obrót w wysokości 40 000 zł. uzyskają w trakcie bieżącego roku, co jest zupełnie nowym rozwiązaniem w przepisach dotyczących kas rejestrujących. Stanowią oni grupę potencjalnych nowych klientów dla firm sprzedających urządzenia fiskalne. Jednocześnie, obecnie w coraz większym stopniu obserwujemy rozwój rynku odtworzeniowego. Podatnicy wymieniają stary sprzęt na nowy lub uzupełniają o nowoczesne elementy. Istotnym czynnikiem, który determinuje sposób sprzedaży urządzeń fiskalnych są wymogi stosownych przepisów nakazujących utrzymywanie przez dostawców kas fiskalnych odpowiedniego serwisu na terenie całego kraju. Szczegółowe wymogi w tym zakresie wprowadziły przepisy rozporządzenia Ministra Finansów z 23 grudnia 1999 r. w sprawie kryteriów i warunków technicznych, którym muszą odpowiadać kasy rejestrujące oraz warunków stosowania tych kas przez podatników (Dz. U. Nr 109, poz. 1249 ze zm.). Od 1 lipca 2001 r. zaczęły obowiązywać nowe przepisy dotyczące wprowadzania do obrotu kas fiskalnych zgodnych z nową homologacją. Producenci i importerzy mieli 18 miesięcy na dostosowanie oferowanych przez siebie urządzeń, aby spełniały obowiązujące obecnie kryteria.

Z powyższych przepisów wynikają następujące zobowiązania dla producentów i sprzedawców urządzeń fiskalnych :

- producent urządzeń fiskalnych jest odpowiedzialny za zorganizowanie serwisu gwarancyjnego i pogwarancyjnego,
- wykonujący serwis (serwisant) musi być wpisany na listę upoważnionych do jego wykonywania przez producenta lub podmiot prowadzący autoryzowany serwis oraz zgłoszony do właściwego Urzędu Skarbowego,
- naprawa kasy lub drukarki musi być rozpoczęta w ciągu 48 godzin od jej zgłoszenia przez użytkownika,
- jeden serwisant nie może obsługiwać więcej niż 300 kas lub drukarek fiskalnych,
- wykonujący serwis jest zobowiązany przeprowadzać co sześć miesięcy obowiązującego przeglądu technicznego kasy.

Powyższe uwarunkowania prawne powodują, iż sieć dystrybucji firm sprzedających urządzenia fiskalne musi być budowana na specjalnych zasadach. Konieczność zainstalowania kasy fiskalnej, a później jej serwisowania wymusza budowanie szerokiej sieci

dystrybucji. Z drugiej zaś strony prawo zobowiązuje producenta do przeszkolenia każdego serwisanta w zakresie obsługi i serwisu poszczególnych modeli urządzeń fiskalnych.

Rynek sprzedaży urządzeń fiskalnych na terenie Polski jest więc w dużej mierze rynkiem regulowanym. Regulacje te wszakże nie odnoszą się do cen sprzedaży. W związku z czym, w tym przedmiocie mają w pełni zastosowanie przepisy ustawy antymonopolowej.

Większość firm, które zostały objęte przez UOKiK badaniem krajowego rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych posiada otwarty system dystrybucji ( zmienna liczba dystrybutorów, dealerów), oparty na dystrybucji selektywnej, charakteryzującej się tym, iż producent (dostawca) sprzedaje swoje produkty tylko za pośrednictwem określonej liczby odsprzedawców wybieranych (selekcjonowanych) według określonych kryteriów i zobowiązanych do określonych działań handlowych i promocyjnych. Przedmiotem selektywnej dystrybucji są towary posiadające szczególne właściwości, których w normalnych warunkach obrotu i użytkowania nie może znać ich przeciętny nabywca ( np. samochody, sprzęt elektroniczny, komputery), a także towary wysokiego społecznego prestiżu (np. kosmetyki czy biżuteria). Specyfika obrotu tymi towarami wymaga zatem wyspecjalizowanej pomocy ze strony sprzedawcy, który pomoże nabywcy dokonać racjonalnego zakupu, informując go jednocześnie o właściwościach towaru, sposobie użytkowania itp. Nie ulega wątpliwości, iż za towary stanowiące przedmiot selektywnej dystrybucji mogą być uznane urządzenia fiskalne.

Wspomniana forma dystrybucji, przynajmniej na gruncie Unii Europejskiej, a tym bardziej w Polsce, nie została dostatecznie wyodrębniona pod względem organizacyjno-prawnym. Dlatego selektywna dystrybucja w praktyce funkcjonuje obok sprzedaży na zasadach wyłączności lub dystrybucji na zasadach franchisingu. Systemy te mogą się częściowo pokrywać, uzupełniać lub przenikać. Należy wskazać, iż Kodeks Cywilny zna instytucję wyłączności sprzedaży i zakupu (por. art. 550 k.c.). Także ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów nie traktuje samo przez się wyłączności za przejaw praktyki ograniczającej konkurencję. Z uwagi na znaczenie gospodarcze transakcji wyłącznych, w których wynikające z nich korzyści gospodarcze, z reguły przeważają nad negatywnymi skutkami ograniczenia konkurencji oraz brak na gruncie polskiej ustawy szczególnych regulacji dotyczących tej formy organizacji obrotu towarowego, nie ma przeszkód dla interpretowania przepisów ustawy antymonopolowej dla uwzględnienia także pozytywnych doświadczeń wynikających z wypracowanych w tym względzie standardów prawnych funkcjonujących w Unii Europejskiej. Porozumienia o wyłącznej sprzedaży i zakupu doczekały się tam grupowego zwolnienia, jako nie naruszające art. 81 (dawniej art. 85) Traktatu o ustanowieniu Wspólnoty Europejskiej (TWE).

Niedozwolone są jednakże niektóre postanowienia umów zawieranych pomiędzy uczestnikami sieci dystrybucyjnej, a w szczególności dotyczy to umów ustalających absolutną ochronę terytorialną dla dystrybutorów z prawem wyłączności. O ile dystrybutorowi może zostać przyznane wyłączne terytorium w celu lepszej penetracji rynku i zwiększenia sprawności dystrybucji oraz może on otrzymać zakaz bezpośredniej sprzedaży i promocji na terenie działania innych dystrybutorów z prawem wyłączności, to ochrona taka nie może być całkowita. Zawsze muszą istnieć inne alternatywne źródła zaopatrzenia. Mimo, że dystrybutorzy z prawem wyłączności mogą otrzymać zakaz aktywnej promocji produktu poza przydzielonym im terytorium, muszą oni posiadać możliwość reagowania na zamówienia pochodzące spoza tego terytorium (sprzedaż bierna). W niniejszej sprawie w umowach dystrybucyjnych zawieranych przez POSNET s.c. z jej Przedstawicielami Regionalnymi - będącymi Uczestnikami postępowania - jest zapis ( § 2 umowy) zobowiązujący ww.

Przedstawiciele do prowadzenia dystrybucji wyrobów POSNET s.c. bez prawa wyłączności terytorialnej, co nie narusza przepisów ustawy antymonopolowej.

Niemniej jednak **niedozwolone są postanowienia umów dystrybucyjnych zawieranych pomiędzy spółką POSNET i jej Przedstawicielami Regionalnymi dotyczące ustalania cen odsprzedaży**. Istnieje bowiem pewna grupa praktyk cenowych które prawo antymonopolowe traktuje jako godzące w konkurencję. Do powyższych praktyk należy m.in. :

- stosowanie cen drapieżnych (dumpingowych),
- dyskryminacja cenowa,
- **ustalanie cen odsprzedaży,**
- pobieranie cen nadmiernie wygórowanych.

Ustalanie cen odsprzedaży należy do grupy praktyk określanych mianem porozumień wertykalnych. Ograniczenia w nich zawarte uszczuplają wolność gospodarczą - szczególnie handlową - dystrybutorów, co należy kwalifikować jako występki przeciwko zasadom efektywnej konkurencji. Ograniczenie autonomii gospodarczej przedsiębiorców w relacjach rynkowych zawsze bowiem oznacza w praktyce ograniczenie konkurencji. Jest to sposób panowania producenta nad rynkiem poprzez wyznaczanie sprzedawcy ceny po jakiej mają być sprzedawane jego wyroby. Ustalanie cen rynkowych w sposób przymusowy ogranicza działanie naturalnego mechanizmu popytu i podaży. Dzięki temu zniekształcone zostają warunki efektywnej konkurencji, w wyniku czego naruszone zostają również interesy konsumentów. Rynek jest bowiem konkurencyjny jeśli posiada co najmniej trzy główne charakterystyki :

- decyzje cenowe są decyzjami indywidualnymi,
- żaden uczestnik rynku nie jest pewien decyzji swoich konkurentów,
- nie istnieją sztuczne bariery wejścia na rynek.

Z tego punktu widzenia praktyki ustalania cen odsprzedaży sprzeniewierzają się dwom pierwszym cechom chronionej w prawie antymonopolowym efektywnej konkurencji. Sztywne ceny odsprzedaży pozbawiają bowiem jednego z uczestników rynku tj. dystrybutora zdolności do bezpośredniego kształtowania w relacji z nabywcą cen sprzedawanych przez siebie produktów. Tym samym producent pozbawiając samodzielności cenowej swoich dystrybutorów sprawia, że ceny nie mogą być zróżnicowane, czyli eliminuje możliwość cenowej konkurencji między nimi. W ten sposób najistotniejszy mechanizm gospodarki rynkowej - mechanizm cenowy ulega usztywnieniu, staje się mało wrażliwy na zmiany w popycie i podaży, co w istocie ogranicza konkurencję i w konsekwencji mechanizm ten przestaje skutecznie pełnić funkcje alokacyjne. Przedsiębiorstwa mają co prawda prawo do poszukiwania takich konfiguracji swoich zachowań rynkowych, które podnoszą ich efektywność ekonomiczną, lecz poprawa ta nie może być otrzymana przez strategie handlowe, które są restrykcyjne dla konkurencji. Takimi restrykcyjnymi strategiami są bez wątpienia strategie oparte na budowaniu sieci dystrybucyjnych, w których obowiązują klauzule o przymusowych cenach odsprzedaży ( Z. Jurczyk „Cenowe praktyki monopolistyczne”, Rzeczpospolita Nr 163 z 15 lipca 1996 r.).

Dla stwierdzenia naruszenia reguł konkurencji nie jest konieczna świadomość naruszenia przepisów prawa przez strony porozumienia. Wystarczy, aby nie mogli być nieświadomi faktu, że celem lub skutkiem danego zachowania było ograniczenie lub zniekształcenie konkurencji. Obojętne dla ocen, czy porozumienie narusza reguły konkurencji, jest również to, czy w praktyce nastąpiła jego realizacja. Prawo antymonopolowe ma bowiem nie tylko usuwać skutki rynkowe praktyk ograniczających konkurencję, ale także przeciwdziałać tym skutkom. Europejskie prawo antymonopolowe przewiduje stosowanie zwolnień z zakazu

karteli (porozumień pomiędzy firmami co do ograniczenia ich wolności gospodarczej w zakresie produkcji i marketingu towarów). Korzystanie ze zwolnień może odbywać się w trybie zwolnień indywidualnych lub grupowych. Ze zwolnień grupowych są wyłączone przede wszystkim tzw. twarde ograniczenia konkurencji (*hardcore restriction*), do których zalicza się m.in. postanowienia umowne według których **producent nie może narzucać swoim dystrybutorom, po jakiej cenie mają odsprzedawać swoje produkty**; dopuszczalne są wszakże ceny maksymalne i rekomendowane (sugerowane), pod warunkiem że nie będą one stanowiły ceny ustalonej lub minimalnej w wyniku nacisków lub zachęt oferowanych przez którąkolwiek ze stron. Wprowadzenie tych ograniczeń do umów pionowych jest sprzeczne z art. 81(1) TWE, ponieważ zakłócają one swobodną funkcjonowanie mechanizmów konkurencji w wyniku naruszenia wolności handlowej dystrybutorów i konkurencji w wyniku naruszenia wolności handlowej dystrybutorów oraz godzenia w interesy osób trzecich, w wyniku czego **naruszone zostają również interesy konsumentów**. Zakaz umieszczania klauzul zawierających wskazane wyżej ograniczenia ma na celu utrzymanie swobody cenowej dystrybutorów i konkurencji cenowej pomiędzy dystrybutorami oraz zagwarantowanie konsumentom prawa do zakupu towaru po cenie najniższej (Z. Jurczyk. „Prawo Spółek” INFOR maj 2001 r.).

Zgodnie z orzecznictwem Sądu Antymonopolowego (wyrok S.A. z 31 maja 2000 r. sygn. akt XVII Ama 49/99 ) **praktykę narzucenia dystrybutorowi ceny odsprzedaży towarów ściśle według ceny z cennika należy uznać za niedozwoloną ingerencję w te decyzje uczestnika sieci, które muszą pozostać w sferze jego swobodnego wyboru**. Tylko w takim przypadku, gdy żaden z uczestników rynku nie jest pewien decyzji cenowych swoich konkurentów można mówić o regulacyjnej roli rynku i swobodzie konkurencji. Zgodnie z powyższym wyrokiem Sądu, na samą istotę omawianej praktyki nie ma nawet wpływu okoliczność niekarania dystrybutorów za nieprzestrzeganie narzuconych cen odsprzedaży. Także w wyroku Sądu Antymonopolowego z 25 czerwca 1997 r. (sygn. akt XVII Ama 19/97) stwierdza się,  **iż narusza prawo porozumienie tworzące sieć handlową, jeżeli zawiera po stronie odsprzedawcy klauzule restrykcyjne, a w szczególności stosowania ściśle określonych cen**.

W świetle ustawy antymonopolowej zakazane jest już samo zawarcie (istnienie) porozumienia ukierunkowanego na ograniczenie konkurencji, nie zaś osiągnięcie takiego skutku, a sam efekt ograniczenia konkurencji wcale nie musi wystąpić. Doświadczenie uczy, iż profesjonalni uczestnicy rynku - jakimi niewątpliwie są Uczestnicy postępowania, zawierający porozumienie ograniczające konkurencję, dobrze znają rynek i swoje możliwości wpływania na niego. Toteż już **samo udowodnienie zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję winno powodować uznanie tej czynności za bezprawną**. Takie rozwiązania, zakazujące na równi porozumień, których rezultatem lub celem byłoby ograniczenie bądź zniekształcenie konkurencji, funkcjonują w USA i w UE (S. Gronowski, Ustawa antymonopolowa. Komentarz, Wydawnictwo C.H. BECK, W-wa 1996, s. 52-53).

**W świetle przedstawionych powyżej faktów oraz doktryny orzeczniczej - europejskiej i polskiej - UOKiK uznał, że zostały spełnione łącznie wszystkie wymagane przesłanki dla zakwalifikowania działań spółek : POSNET s.c., Infocomp Sp. z o.o. w Toruniu, Pinnex Info Sp. z o.o w Krakowie i Marek Pilarz - Gold Fajerwerk P.W. w Częstochowie, jako praktyki ograniczającej konkurencję określonej w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej.**

Organ antymonopolowy **nie dopatrzyl się** natomiast praktyki ograniczającej konkurencję w stosunku do porozumienia cenowego pomiędzy Adamem Krauze, Edwardem Ratyńskim i

Arturem Mindewiczem - współnikami spółki Posnet s.c. z siedzibą w Warszawie i spółką LEMAR International Sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku. Przeprowadzone postępowanie wykazało, iż ww. Spółka nie podpisała umowy dystrybucyjnej ze spółką POSNET i bez żadnych ograniczeń kształtowała własną politykę cenową zbywanych urządzeń fiskalnych.

Na podstawie art. 105 § 1 kpa w stosunku do porozumienia cenowego pomiędzy Adamem Krauze, Edwardem Ratyńskim i Arturem Mindewiczem - współnikami spółki Posnet s.c. z siedzibą w Warszawie i spółką INFOCOMP Sp. z o.o. w Olsztynie Urząd **umorzył** postępowanie, ponieważ w toku postępowania okazało się, iż ww. Spółka nie jest samodzielny przedsiębiorstwem (przedsiębiorcą), a jedynie biurem handlowym (oddziałem) Spółki INFOCOMP Sp. z o.o. w Toruniu.

Zgodnie z art. 101 ust. 2 pkt 1 ustawy antymonopolowej w decyzjach wydanych na podstawie m.in. art. 5 ust.1 pkt 1 Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów może nałożyć na przedsiębiorcę karę pieniężną w wysokości stanowiącej równowartość od 1 000 do 5 000 000 euro, jednak nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

UOKiK postanowił jednakże w niniejszej sprawie poprzestać na wydaniu decyzji nakazującej zaniechanie stosowania ww. praktyki ograniczającej konkurencję, odstępując od nałożenia na strony porozumienia kar pieniężnych. Zdaniem Urzędu, praktyka ustalania sztywnych cen odsprzedaży ww. urządzeń użytkownikom końcowym narusza - poprzez znaczne ograniczenie konkurencji wewnątrzmarkowej oraz zniekształcenie i ograniczenie konkurencji międzymarkowej na krajowym rynku sprzedaży urządzeń fiskalnych - art. 5 ust.1 pkt 1 ustawy antymonopolowej. Jednakże, ze względu na to, że POSNET i Przedstawiciele Regionalni zobowiązali się do zmiany zakwestionowanych przez Urząd postanowień umów dystrybucyjnych odnoszących się do cen końcowych (k. 342-345), UOKiK odstąpił od nałożenia kar finansowych przewidzianych w art. 101 ust. 2 pkt 1 ustawy antymonopolowej. Nie oznacza to jednak, iż taka kara nie może zostać nałożona w przyszłości w razie stwierdzenia ponownego stosowania praktyk ograniczających konkurencję.

### **Mając powyższe na względzie, orzeczono jak w sentencji.**

Od niniejszej decyzji przysługuje stronom odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Antymonopolowego za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatura UOKiK we Wrocławiu w terminie dwutygodniowym dni od dnia doręczenia decyzji.

Z up. Prezesa UOKiK  
Dyrektor Delegatury UOKiK we Wrocławiu  
Zbigniew Jurczyk

Otrzymuje :

1. Adam Krauze, Edward Ratyński i Artur Mindewicz  
- współnicy spółki POSNET s.c. Systemy Kas Fiskalnych  
ul. Muncypalna 33,  
02-281 Warszawa;
2. Lemar International Sp. z o.o.  
ul. Grunwaldzka 571 D  
80 - 339 Gdańsk;

3. Infocomp Toruń Sp. z o.o.  
ul. Moniuszki 10  
87 - 100 Toruń;
4. Infocomp Olsztyn Sp. z o.o.  
ul. Kołobrzeska 3  
10 - 444 Olsztyn;
5. Pinnex Info Sp. z o.o.  
ul. Prusa 33  
30 - 117 Kraków;
6. Marek Pilarz - Gold Fajerwerk P.W.  
ul. Wilsona 32  
42 - 200 Częstochowa.