



**DELEGATURA UOKIK  
W KATOWICACH**

Katowice, dnia 20.12.2010r.

RKT-410-02/10/MK

**Decyzja nr RKT-43/2010**

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 Wiesławowi J. prowadzącemu działalność gospodarczą jako „ENTRA” w Juszkowie oraz następującym przedsiębiorcom:

1. Marcinowi B. prowadzącemu działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach oraz Marcinowi K. prowadzącemu działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach,
2. „Przedsiębiorstwu Handlowo-Uslugowemu EURO-KLINKIER” Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie,
3. Krzysztofowi Andrzejowi Z. prowadzącemu działalność gospodarczą jako „SPLENDOOR” w Siedlcach,
4. Piotrowi Karolowi D. prowadzącemu działalność gospodarczą jako „PIODOR” Firma Handlowo-Uslugowa w Szczecinie,
5. INTERNO Sz. i Wspólnicy sp.j. w Warszawie,
6. Mikołajowi Sz. prowadzącemu działalność gospodarczą jako PPHU „MIK-BUD” Materiały Budowlane Mikołaj Sz. w Połajewie,

**I.** Na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów **uznaje się** za praktykę ograniczającą konkurencję zawarcie przez Wiesława J. prowadzącego działalność gospodarczą jako „ENTRA” w Juszkowie oraz:

1. Marcina B. i Marcina K. prowadzących działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach,
2. „Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe EURO-KLINKIER” Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie,
3. Krzysztofa Andrzeja Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako „SPLENDOOR” w Siedlcach,
4. Piotra Karola D. prowadzącego działalność gospodarczą jako „PIODOR” Firma Handlowo-Uslugowa w Szczecinie,
5. INTERNO Sz. i Wspólnicy sp.j. w Warszawie,
6. Mikołaja Sz. prowadzącego działalność gospodarczą jako: PPHU „MIK-BUD” Materiały Budowlane Mikołaj Sz. w Połajewie,

niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy Wiesławem J.

prowadzącym działalność gospodarczą jako „ENTRA” oraz ww. przedsiębiorcami w umowach o współpracy handlowej, cen odsprzedaży wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez Wiesława J. „ENTRA” w Juszkuwie przez tych przedsiębiorców, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i **stwierdza się zaniechanie** jej stosowania z dniem 05.11.2009r.

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

1. Wiesława J. „ENTRA” w Juszkuwie, 16.942 PLN (słownie: szesnaście tysięcy dziewięćset czterdzieści dwa złote),
2. Marcina B. prowadzącego działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach, 3.002 PLN (słownie: trzy tysiące dwa złote), za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie Marcin K. z Kielc,
3. Marcina K. prowadzącego działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach, 3.002 PLN (słownie: trzy tysiące dwa złote), za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie Marcin B. z Kielc,
4. „Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe EURO-KLINKIER” Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie, 35.956 PLN (słownie: trzydzieści pięć tysięcy dziewięćset pięćdziesiąt sześć złotych),
5. Krzysztofa Andrzeja Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako „SPLENDOOR” w Siedlcach, 1.769 PLN (słownie: tysiąc siedemset sześćdziesiąt dziewięć złotych),
6. Piotra Karola D. prowadzącego działalność gospodarczą jako „PIODOR” Firma Handlowo-Usługowa w Szczecinie, 2.343 PLN (słownie: dwa tysiące trzysta czterdzieści trzy złote),
7. INTERNO Sz. i Wspólnicy sp.j. w Warszawie, 7.082 PLN (słownie: siedem tysięcy osiemdziesiąt dwa złote),
8. Mikołaja Sz. prowadzącego działalność gospodarczą jako: PPHU „MIK-BUD” Materiały Budowlane Mikołaj Sz. w Połajewie, 1.678 PLN (słownie: tysiąc sześćset siedemdziesiąt osiem złotych).

**III.** 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 niniejszej decyzji, postępowania w wysokości:

1. Wiesława J. „ENTRA” w Juszkuwie, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych),
  2. Marcina B. prowadzącego działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych), za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie Marcin K. z Kielc,
  3. Marcina K. prowadzącego działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych), za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie Marcin B. z Kielc,
  4. „Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe EURO-KLINKIER” Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych),
  5. Krzysztofa Andrzeja Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako „SPLENDOOR” w Siedlcach, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych),
  6. Piotra Karola D. prowadzącego działalność gospodarczą jako „PIODOR” Firma Handlowo-Usługowa w Szczecinie, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych),
  - 7) INTERNO Sz. i Wspólnicy sp.j. w Warszawie, 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych),
  - 8) Mikołaja Sz. prowadzącego działalność gospodarczą jako: PPHU „MIK-BUD” Materiały Budowlane Mikołaj Sz. w Połajewie, 20 PLN (słownie: dwudziestu 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 drzwi wewnętrznych i

zewewnętrznych informacjami pozwalającymi na przypuszczenie, iż Wiesław J. prowadzący działalność gospodarczą jako „ENTRA” w Juszkanie (zwany dalej „ENTRA”) wraz z swoimi odbiorcami (zwanymi dalej również dealerami) może ustalać 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 „ENTRA” w umowach o współpracy handlowej, zobowiązała odbiorców (dealerów) do sprzedaży swoich wyrobów po cenach określonych w umowie.

Dlatego też Prezes Urzędu postanowieniem nr 1 z dnia 09.04.2010r. wszczął z urzędu postępowanie w związku z podejrzeniem zawarcia przez „ENTRA” oraz przedsiębiorców wskazanych w punkcie I sentencji niniejszej decyzji niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „ENTRA” a jej odbiorcami w umowach o współpracy handlowej, cen odsprzedaży przez odbiorców wyrobów produkowanych i sprzedawanych przez „ENTRA”, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Postanowieniem nr 2 z tego samego dnia zaliczono w poczet dowodów niniejszego postępowania informacje i dokumenty zebrane w toku postępowania wyjaśniającego poprzedzającego wszczęcie niniejszego postępowania w zakresie wskazanym w tym postanowieniu. Natomiast postanowieniem nr 3 z dnia 03.11.2010r. ograniczono stronom postępowania prawo wglądu do materiału dowodowego niniejszego postępowania w zakresie wskazanym w tym postanowieniu.

W ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania „ENTRA” (dowód: karty od nr 312 do nr 319), nie zgodziła się z postawionym jej zarzutem i stwierdziła, iż nie podejmuje i nie podejmowała działań sprzecznych z zapisami ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, nie zawiązywała też porozumień mających na celu ustalanie minimalnych lub też sztywnych cen detalicznych odsprzedaży jej wyrobów przez dealerów. Zdaniem przedsiębiorcy Prezes Urzędu mylnie zinterpretował zapisy umowy. Powodem zamieszczenia w treści umów kwestionowanego zapisu, była jedynie troska o dobro klientów końcowych, tj. konsumentów. Powyższy zapis w umowie miał na celu zapobiegać nakładaniu na odbiorców końcowych tj. konsumentów wygórowanych cen poprzez zwielokrotnianie marż dystrybutorów. Zakaz ten w żaden sposób nie zakazywał dystrybutorom określania w umowach z klientami indywidualnych cen odsprzedaży ich wyrobów. Dystrybutorzy mieli pełną swobodę w ustaleniu ceny odsprzedaży, możliwość udzielania upustów, organizowania promocji, określenia ewentualnych należności za wykonanie montażu. Postanowienia umowne miały na celu jedynie zabezpieczyć konsumentów przed nieuzasadnionym te strony odbiorców „ENTRA” podwyższaniem cen dla końcowych odbiorców. Tym samym zamiarem firmy „ENTRA” było jedynie ustalenie cen maksymalnych jej wyrobów, a nie cen minimalnych lub też sztywnych.

Ponadto zdaniem przedsiębiorcy taki stan rzeczy przyczyniał się do zabezpieczenia interesów odbiorców końcowych tych towarów, którzy nie byli narażeni na konieczność uiszczenia cen odbiegających w sposób rażący od wartości produktu, a jednocześnie pozwalał dystrybutorom na osiągnięcie korzyści stosownych do podjętego przedsięwzięcia gospodarczego. Poprzez wyznaczenie w tej sprawie cen maksymalnych za dany produkt, nie naruszono również interesów dystrybutorów, nie ograniczono ich praw w interesie konkurencyjności zarówno pomiędzy nimi, jak i pomiędzy podmiotami, z którymi firma „ENTRA” nie posiadała zawartych umów. Ceny katalogowe (maksymalne) zostały określone na poziomie uwzględniającym realny stosunek jakości towaru do jego wartości, oraz nie odbiegały od wskaźników ofertowych innych, porównywalnych podmiotów. Istotne w tym miejscu jest również zdaniem „ENTRA”, iż szacunkowy udział tej firmy w rynku wynosi ok. (...%) (tajemnica przedsiębiorcy, pkt 1 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji).

Zdaniem „ENTRA” zawarte umowy nie mogły wpłynąć na funkcjonowanie zasad konkurencyjności na rynku produktowym, na którym działają te podmioty, zwłaszcza, że udział na tym rynku każdego w nich jest niewielki. Ponadto niewielka liczba dystrybutorów na terenie Polski nie mogła wpłynąć na ograniczenie konkurencji pomiędzy nimi, chociażby z powodu braku faktycznej znajomości pomiędzy poszczególnymi dystrybutorami.

Ponadto „ENTRA” stwierdziła, iż nigdy nie podejmowała działań kontrolnych w zakresie badania cen detalicznych stosowanych przez dystrybutorów i nie wyciągnęła w stosunku do nich żadnych konsekwencji z tytułu przekroczenia jej zdaniem maksymalnych cen. „ENTRA” wyjaśniła, iż w

październiku 2009r. wszystkie podmioty zawarły aneksy do podpisanych poprzednio umów, w których uszczegółowiły nieostry pierwotny zapis § 4 ust. 8 umów o współpracy handlowej. Na dowód powyższego „ENTRA” przedstawiła dowody w postaci aneksów do umów (karty od nr 320 do nr 325).

Zdaniem „ENTRA”, w przypadku gdyby będące przedmiotem niniejszego postępowania zapisy umowne zostały uznane przez Prezesa UOKiK za porozumienie określone w art. 4 pkt 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, to zachodzi konieczność zastosowania zapisów 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 zgodnie z tym rozporządzeniem wyłączenie generalne stosuje się do porozumień wertykalnych, jeżeli udział dostawcy i grupy kapitałowej, do której należy dostawca, na rynku właściwym sprzedaży towarów objętych porozumieniem nie przekracza 30%. Ponadto w ocenie „ENTRA” w niniejszej sprawie nie zachodzi również konieczność zastosowania § 7 ust. 1 ww. rozporządzenia, albowiem w umowie strony nie określiły ani minimalnych ani też sztywnych cen. Przedsiębiorca ten wskazał, iż przedmiotowe porozumienie powinno być oceniane zgodnie z tzw. klauzulą rozsądku określoną w art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, gdyż wszystkie warunki wynikające z tego przepisu zostały spełnione.

W toku postępowania „ENTRA” twierdziła również, iż (karty od nr 8 do nr 9) powodem zawarcia w umowie o współpracy zapisu w § 4 ust. 8 był zamiar ustalania maksymalnych cen sprzedaży jej produktów. Dealerzy mieli bowiem dowolność ustalania cen końcowych dla klientów z zastrzeżeniem, że nie mogą one przekraczać cen maksymalnych wynikających z ich cennika. Chciała w ten sposób zabezpieczyć konsumentów przed doliczeniem dodatkowych marż. Natomiast dealerzy poprzez przyjęcie przedmiotowego zobowiązania nie zostali pozbawieni możliwości konkurowania między sobą, czego dowodem jest zróżnicowanie sprzedaży przez poszczególnych dealerów, co wynika z tego zestawienia. Dealerzy mają do dyspozycji rabat handlowy i mogą w ramach tego rabatu udzielać upustów swoim klientom. „ENTRA” nigdy nie wnikała w wysokość faktycznych cen stosowanych przez dealerów i nie posiadała informacji czy w praktyce porozumienie to było realizowane. Cenniki opracowane przez „ENTRA” są przesyłane pocztą lub też przekazywane dealerom w trakcie szkoleń.

W ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania również odbiorcy „ENTRA” będący stronami niniejszego postępowania nie zgodzili się z postawionym im zarzutem uczestnictwa w porozumieniu ograniczającym konkurencję.

Krzysztof Z. „SPLENDOR” w Siedlcach w ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania (dowód: karty nr 297 i nr 298) stwierdził, iż uznanie przez Prezesa Urzędu, że uczestniczył on w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję nie znajduje odzwierciedlenia w stanie faktycznym sprawy. Umowa z dnia 24.02.2004r. nie ograniczyła w żaden sposób zasad konkurencyjności na rynku poprzez ustalanie z innym przedsiębiorcą cen odsprzedaży towarów i nie znajduje odzwierciedlenia w stanie faktycznym sprawy. Fakt zawarcia takowego zapisu w umowie nie oznacza, iż przedsiębiorca był zobowiązany do jego stosowania. Polityka cenowa tego przedsiębiorcy, opierała się jego zdaniem na obserwacji rynku i działalności pobliskich firm prowadzących konkurencyjną w stosunku do niego działalność gospodarczą. Przedsiębiorca stwierdził, iż samodzielnie ustala wysokość upustów i rabatów. Ceny zawarte w cennikach stanowiły jedynie punkt odniesienia w zakresie kształtowania wysokości cen w stosunku do jakości produktów. Prospekty i cenniki „ENTRA” są ogólnodostępne nawet na jej stronach internetowych, stąd też każdy odbiorca mógł na podstawie tych cenników kształtować swoją politykę cenową. Ze strony firmy „ENTRA” przedsiębiorca nie otrzymywał nigdy żadnych poleceń, nakazów czy też uwag w zakresie prowadzonej polityki cenowej. Natomiast w dniu 05.11.2009r. przedsiębiorca zawarł z „ENTRA” aneks do umowy, w którym postanowiono, iż ceny katalogowe będą stanowiły jedynie sugerowany poziom cen maksymalnych.

Z kolei „Euro Klinkier” sp.j. w Szczecinie w ustosunkowaniu się do wszczęcia niniejszego postępowania stwierdziła, iż co prawda zawarła z „ENTRA” umowę o współpracy handlowej, która zawierała uregulowania o jakich mowa w § 4 pkt 8, jednakże jego zdaniem ceny te były jedynie sugerowanymi cenami maksymalnymi za dany towar. Przedsiębiorca zawsze autonomicznie ustalał wysokość cen oraz marży. Wysokość cen uzależniona była jedynie od sytuacji rynkowej,

podejmowanych przez konkurencję działań oraz wielkości zamówienia składanego przez konkretnego klienta, któremu według samodzielnie ustalonych warunków przyznawała określone upusty i rabaty. Takie zachowanie zapewniało reagowanie na sytuację powstałą na rynku. W załączeniu przedsiębiorca przedstawił dokumenty poświadczające, iż ceny przez niego stosowane były różne od cennika firmy „ENTRA”. Sankcja przewidziana w umowie o możliwości wypowiedzenia umowy, była bez znaczenia. „ENTRA” nie podejmowała nigdy żadnych kroków zmierzających do ingerowania w politykę cenową tego przedsiębiorcy. Nie zauważył on również, aby stosowane przez niego ceny, odbiegały od cen konkurentów. Wyroby firmy „ENTRA” są tylko jednymi z niewielu sprzedawanych przez niego wyrobów. Z kolei w piśmie z dnia 31.08.2009r. (karta nr 256) przedsiębiorca stwierdził, iż bazą do ustalania cen, były cenniki firmy „ENTRA”. Jednak od tych cen, mogły być stosowane upusty, które były udzielane w drodze indywidualnych negocjacji z klientami.

Również „INTERNO” Sz. i Wspólnicy sp.j. w Warszawie w ustosunkowaniu się do wszczęcia postępowania stwierdziła (dowód: karta od nr 327 do nr 329), iż kwestionowany przez Prezesa Urzędu zapis w umowie handlowej nie nakłada i nie nakładał zobowiązania do stosowania ściśle określonych cen odsprzedaży towarów, tak cen minimalnych, jak i w określonej wysokości. Takie ukształtowanie zasad współpracy nie było wolą stron umowy i nigdy w trakcie jej wykonywania „INTERNO” Sz. i Wspólnicy sp.j. nie była chociażby pośrednio zobowiązana do przyjmowania określonej polityki cenowej. Ceny w stosunku do odbiorców końcowych były zawsze kształtowane indywidualnie, z uwzględnieniem specyfiki i wielkości danego zamówienia. Cennik „ENTRA” stanowił jedynie odniesienie do ustalenia własnych cen sprzedaży. Nigdy jednak nie były one wyznacznikiem ceny, którą przedsiębiorca był zobowiązany stosować w relacji ze swoimi klientami. W przypadku nie uwzględnienia powyższego argumentu, „INTERNO” Sz. i Wspólnicy sp.j. zawnioskowała o wyłączenie tego porozumienia na podstawie przepisów ww. rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień, spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, gdyż niewielki udział w rynku firmy „ENTRA” wskazuje na możliwość wyłączenia tego porozumienia spod zakazu o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Ponadto przedmiotowe porozumienie nie było przez „ENTRA” realizowane. Przedsiębiorca wskazał, iż dysponuje dokumentacją w postaci zamówień i umów podpisywanych z klientami, z których niezbitnie wynika fakt różnicowania końcowych cen sprzedaży produktów firmy „ENTRA”, które może przedstawić na wezwanie Prezesa Urzędu.

Natomiast Piotr K. D. FHU „PIODOR” w Szczecinie w ustosunkowaniu się do wszczęcia postępowania stwierdził (dowód: karty od nr 331 do nr 336), iż nie jest prawdą, że umowa o współpracy zawarta w dniu 19.11.2007r., a zwłaszcza jej zapis § 4 ust. 8, bezpośrednio ustala ceny sprzedaży wyrobów firmy „ENTRA”. Umowa ta, została zawarta zgodnie z uwzględnieniem zasady swobody kontraktowania i zgodnie z wolą stron. Natomiast wolą stron umowy nie było w żadnej mierze narzucanie cen sprzedaży ww. wyrobów i odpowiednio bezkrytyczne stosowanie tych cen w obrocie gospodarczym przez jedną ze stron. Ponadto owa okoliczność nigdy nie stanowiła warunku nawiązania czy też kontynuowania współpracy pomiędzy nimi. Zdaniem przedsiębiorcy nie można zgodzić się z zarzutem Prezesa Urzędu, że niezastosowanie się do tych cen stanowiło podstawę do rozwiązania umowy, chociażby z tego względu, iż umowa nie przewidywała możliwości kontroli przedsiębiorcy przez „ENTRA” w zakresie stosowanych przez niego cen. W całym okresie trwania przedmiotowej umowy przedsiębiorca dobrowolnie i samodzielnie ustalał ceny sprzedaży wyrobów, nie trzymając się „sztywno” cen katalogowych. Cennik drzwi „ENTRA” dawał jedynie pewne odniesienie w zakresie kształtowania ceny, jednakże ceny te nie odbiegają w żadnej mierze od cen wyrobów innych producentów stosowanych na rynku dla wyrobu tej samej bądź podobnej jakości. Ponadto przedsiębiorca wskazał, iż przedmiotowe porozumienie może podlegać wyłączeniu spod zakazu na podstawie art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Dystrybucja towarów polega na rozbudowanej sieci profesjonalnych dystrybutorów, co zwiększa możliwości handlowe zarówno samego producenta jak i przedsiębiorców objętych niniejszym porozumieniem, albowiem produkty „ENTRA” trafiają do większej rzeszy konsumentów na całym rynku krajowym. Stosowanie rabatów na wyroby firmy „ENTRA” pobudza popyt, co powoduje większe zyski dla dealerów, jak również przynosi korzyści samym konsumentom, którzy mogą nabyć towar dobrej jakości po atrakcyjnej cenie. Poza tym korzyści z tego porozumienia odnosi również „ENTRA”, której wyroby poprzez profesjonalną dystrybucję oraz reklamę są bardzo cenione i chętnie kupowane. Co więcej zawarte porozumienie, które ustalało maksymalne ceny sprzedaży, pozwalało na osiągnięcie

korzyści gospodarczych w sposób skuteczniejszy (łatwiejszy). Natomiast z uwagi na fakt, iż udział przedsiębiorców na rynku krajowym jest nieznaczny, brak jest możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku krajowym. Tym samym zdaniem Piotra K. D. FHU „PIODOR” w Szczecinie porozumienie to spełnia wszystkie przesłanki o jakich mowa w art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Ponadto w ocenie tego przedsiębiorcy zawarte porozumienie w żadnej mierze nie doprowadziło do wzrostu cen wyrobów, ze względu na jego bagatelność, gdyż udział w rynku przedsiębiorców będących uczestnikami porozumienia jest znikomy. Tak więc nie można w tym przypadku mówić o tym, iż porozumienie to doprowadziło do ograniczenia konkurencji. Z drugiej strony postanowienia umowy chronią konsumentów przed niekontrolowaną spekulacją cenową ze strony dystrybutorów. Przyjęcie maksymalnych cen stabilizuje rynek i wpływa na pewność obrotu gospodarczego. Cennik firmy „ENTRA” pozytywnie wpływa na jakość świadczonych usług, cenę towarów, rozwój technologii, co ułatwia prowadzenie działalności gospodarczej. Polityka cenowa tego przedsiębiorcy jest korzystna dla konkurentów, ponieważ podejmował on także współpracę z innymi podmiotami w zakresie sprzedaży wyrobów firmy „ENTRA”.

Z kolei w piśmie z dnia 31.08.2009r. (karta nr 246) przedsiębiorca stwierdził, iż posługuje się cennikiem otrzymanym od firmy „ENTRA”. Cennik dla dealerów i kontrahentów firmy „ENTRA” zawiera tabele produktów dla klienta detalicznego, którego twórcą jest właśnie „ENTRA”.

Z kolei M.Sz. PPHU „MIK-BUD” w Połajewie (dowód: karty od nr 352 do nr 356) wniósł o umorzenie postępowania w stosunku do jego osoby. W ocenie tego przedsiębiorcy, nie można mu przypisać działań mających na celu ograniczenie konkurencji przez ustalanie z „ENTRA” cen odsprzedaży produkowanych i sprzedawanych przez niego wyrobów. Również jego zdaniem postanowienia umowy handlowej z dnia 12.09.2008r. spełniają przesłanki zawarte w art. 8 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz przesłanki wynikające z rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Zdaniem przedsiębiorcy, przedmiotowe porozumienie dotyczyło ustalenia ceny maksymalnej, a nie sztywnej czy też minimalnej. Tego rodzaju porozumienie jest korzystne dla konsumentów, gdyż prowadzi do utrzymywania niskich cen detalicznych towarów lub nawet do ich obniżenia. Ponadto skłania przedsiębiorców do podnoszenia efektywności działania przez obniżenie kosztów. Ważne jest jedynie, aby ceny nie przekroczyły maksymalnego pułapu. Zdaniem przedsiębiorcy porozumienia takie korzystają również z zwolnienia spod zakazu na mocy Rozporządzenia Komisji (WE) nr 2790/1999 z dnia 22.12.1999r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych. Mając to na uwadze zdaniem przedsiębiorcy umowa o współpracy handlowej zawarta pomiędzy M.Sz. a „ENTRA” spełnia wszystkie kryteria porozumienia cenowego wertykalnego i nie stanowi naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Z kolei w piśmie dnia 14.09.2009r. przedsiębiorca wskazał, iż ceny detaliczne ustala z odbiorcami na podstawie cen rynkowych z uwzględnieniem otrzymanych cenników. Cenniki te stanowią bazę do podejmowania negocjacji z poszczególnymi klientami.

Z kolei Marcin B. i Marcin K. „2M” s.c. w Kielcach w piśmie z dnia 31.08.2009r. (karta nr 255) stwierdzili, iż ceny detaliczne ich wyrobów ustalane są w drodze negocjacji z nabywcami.

Zawiadomieniem z dnia 08.11.2010r. Prezes Urzędu zawiadomił strony postępowania o zakończeniu zbierania materiału dowodowego oraz o możliwości zapoznania się z materiałem zebrany w aktach sprawy.

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

Wiesław J. prowadzący działalność gospodarczą m.in. jako „ENTRA” w Juszkowie jest przedsiębiorcą wpisanym do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez Wójta Gminy Pruszcz Gdański (dowód: karty nr 292 oraz nr 293). Dokumenty rejestrowe poświadczające prowadzenie przez pozostałe strony postępowania działalności gospodarczej znajdują się również w aktach sprawy (Marcin B. i Marcin K. prowadzący działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach - karta nr 264, „Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe EURO-KLINKIER” Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie – karty od nr 257 do nr 259, Krzysztof Andrzej Z. prowadzący działalność gospodarczą jako „SPLENDOOR” w Siedlcach – karta nr 253, Piotr Karol D.

prowadzący działalność gospodarczą jako „PIODOR” Firma Handlowo-Usługowa w Szczecinie – karta nr 247, INTERNO Sz. i Wspólnicy sp.j. w Warszawie – karty od nr 277 do nr 282, Mikołaj Sz. prowadzący działalność gospodarczą jako PPHU „MIK-BUD” Materiały Budowlane Mikołaj Sz. w Połajewie - karty nr 243 i 244).

Z dokonanych przez Prezesa Urzędu ustaleń wynika, iż „ENTRA” w celu dalszej odsprzedaży swoich wyrobów zawarła umowy o współpracy handlowej z odbiorcami zwanymi w tych umowach dealerami. Umowy te dotyczą stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących i zostały zawarte z następującymi przedsiębiorcami:

- a) umowa o współpracy handlowej zawarta w dniu 19.03.2003r. pomiędzy „ENTRA” a Marcinem B. i Marcinem K. „2M” s.c. w Kielcach (dowód: karty od nr 10 do nr 13),
- b) umowa o współpracy handlowej zawarta w dniu 10.06.2005r. pomiędzy „ENTRA” a Mikołajem Sz. PPHU „MIK-BUD” w Połajewie (dowód: karty od nr 14 do nr 17),
- c) umowa o współpracy handlowej zawarta w dniu 12.09.2008r. pomiędzy „ENTRA” a INTERNO Sz. i wspólnicy sp.j. w Warszawie (dowód: karty od nr 267 do nr 270). Wcześniej strony łączyła umowa z dnia 30.05.2005r. zawarta pomiędzy „ENTRA” a „INTERNO” s.c. Karina M., Hubert Sz. w Szczecinie (karta od nr 18 do nr 21),
- d) umowa o współpracy handlowej zawarta w dniu 19.11.2007r. pomiędzy „ENTRA” a Piotrem Karolem D. Firma Handlowo-Usługowa PIODOR (dowód: karty od nr 22 do nr 25),
- e) umowa o współpracy handlowej zawarta w dniu 24.02.2004r. pomiędzy „ENTRA” a Krzysztofem Andrzejem Z. „SPLENDOOR” w Siedlcach (dowód: karty od nr 26 do nr 29),
- f) umowa o współpracy handlowej zawarta w dniu 21.09.2004r. pomiędzy „ENTRA” a Przedsiębiorstwem Handlowo-Usługowym EURO-KLINKIER Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie (dowód: karty od nr 30 do nr 33).

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

Zgodnie z postanowieniami treści powyżej wskazanych umów „ENTRA” zawarła z przedsiębiorcami będącymi pozostałymi stronami niniejszego postępowania (zwanymi dalej: dealerami lub odbiorcami) umowy o współpracy handlowej dotyczące sprzedaży na rzecz dealera wyrobów oferowanych przez firmę „ENTRA” w celu ich dalszej odsprzedaży. Wzajemne prawa i obowiązki stron umowy reguluje dalsza treść tych umów.

W myśl § 4 ust. 1 umowy o współpracy handlowej, *ustalenie ceny (zakupu) wyrobów typowych będzie następowало w oparciu o cenniki „ENTRA” loco magazyn „ENTRA” obowiązujące w dniu doręczenia zamówienia do jej siedziby. Ponadto zgodnie z § 4 ust. 2 umów, dealer otrzymuje od ceny cennikowej rabat w wysokości określonej w umowie.*

Natomiast w § 4 ust. 8 umowy handlowej zawarte zostało uregulowanie, iż *dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”.*

*Odbiór zamówionych przez dealera wyrobów odbywa się z magazynu firmy „ENTRA” transportem dealera na jego koszt i ryzyko lub w chwili rozładunku ze środka transportu gdy dostawa świadczona jest przez firmę „ENTRA”.*

Jak wynika z uregulowań zawartych w ww. umowach, dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”. Z wyjaśnień „ENTRY” przedstawionych w toku postępowania wynika, iż aktualne cenniki drzwi wewnętrznych przekazywane są dealerom na spotkaniach szkoleniowych,

dołączone do transportu produktów „ENTRA” do dealera lub też przesyłane są pocztą (karty od nr 36 do nr 233 oraz od nr 307 do nr 310). Z cenników tych wynika, iż podane w nich ceny to ceny netto, do których należy doliczyć VAT. Ponadto z cenników tych wynika, iż podane w ich ceny dotyczą wyrobów typowych. Natomiast cennik na wyroby o nietypowych wymiarach dostępny jest w Biurach Handlowych i u dealerów firmy „ENTRA” (karta nr 310). Wyroby nietypowe mogą podlegać także wycenie indywidualnej (karty nr 36 verte i nr 129 verte).

Umowy te zostały zawarte na czas nieokreślony. Rozwiązanie ich może nastąpić zgodnie z § 8 *za zgodą obu stron w dowolnym terminie, za pisemnym wypowiedzeniem przez jedną ze stron z zachowaniem jednomiesięcznego terminu lub też w razie rażącego naruszenia postanowień tych umów*. Ponadto zgodnie z § 8 ust. 3 tych umów, *mogą one zostać rozwiązane przez firmę „ENTRA” ze skutkiem natychmiastowym w przypadku działania dealera na szkodę interesów handlowych firmy „ENTRA”*. Ponadto zgodnie z § 9 umowy o współpracy handlowej „ENTRA” zobowiązała się udostępnić nieodpłatnie dealerowi materiały reklamowe i informacje techniczne o produkowanych przez nią wyrobach (...).

Jak wskazano to powyżej umowy o współpracy handlowej łączące strony niniejszego postępowania, zawierają tożsame uregulowania, stąd też Prezes Urzędu nie dokonywał odrębnej analizy każdej z tych umów, ale ocenił ich treść łącznie. Jednakże ustalenia dokonane powyżej dotyczą każdej z umów o współpracy handlowej zawartej przez „ENTRA” z pozostałymi stronami niniejszego postępowania.

Z powyższego wynika, iż „ENTRA” w umowach o współpracy handlowej zobowiązała dealerów do stosowania przy sprzedaży jej wyrobów cen, w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”. Tym samym dealerzy „ENTRY” zgodnie z postanowieniami tych umów, byli zobowiązani do sprzedawania wyrobów „ENTRA” po cenach wynikających z aktualnych cenników tego przedsiębiorcy. Nie mogli natomiast stosować cen zarówno wyższych, jak i niższych od cen wynikających z aktualnego cennika. Rażące naruszenie przepisów tej umowy, mogło spowodować jej rozwiązanie ze skutkiem natychmiastowym.

Jak wynika z materiału dowodowego, „ENTRA” w dniu 05.11.2009r. aneksami do powyżej wskazanych umów o współpracy handlowej zmieniła brzmienie § 4 pkt 8 tych umów, w ten sposób, iż przepis ten otrzymał następującą treść:

*„Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich Klientów, końcowych cen sprzedaży nie wyższych niż określone w aktualnych cennikach firmy ENTRA”*.

Aneksy te zostały zawarte przez „ENTRA” z następującymi dealerami będącymi stronami niniejszego postępowania:

- Marcinem B. i Marcinem K. „2M” s.c. w Kielcach (dowód: karta nr 320),
- Mikołajem Sz. PPHU „MIK-BUD” w Połajewie (dowód: karta nr 322),
- INTERNO Sz. i wspólnicy sp.j. w Warszawie (dowód: karta nr 323),
- Piotrem Karolem D. Firma Handlowo-Usługowa PIODOR (dowód: karta nr 324),
- Krzysztofem Andrzejem Z. „SPLENDOOR” w Siedlcach (dowód: karta 325),
- Przedsiębiorstwem Handlowo-Usługowym EURO-KLINKIER Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie (dowód: karta nr 321).

Powyższe oznacza, iż w ww. aneksach z dnia 05.11.2009r. dealerzy „ENTRY” zobowiązali się, iż nie będą stosować cen wyższych, niż wynikające z aktualnych cenników „ENTRY”. Tym samym „ENTRA” oraz dealerzy tego przedsiębiorcy ww. aneksami uzgodnili pomiędzy sobą maksymalną wysokość cen za sprzedaż wyrobów „ENTRA”, które to ceny maksymalne, odpowiadają wysokości cen wynikających z aktualnego cennika „ENTRY”.

## **Prezes Urzędu zważył, co następuje:**

### **I.**

#### **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-Wachał. 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), zawsze wywołuje niekorzystne działania na rynku, zniekształcając ten rynek, ograniczając albo eliminując na nim konkurencję. Działania te naruszają więc interes ogólnospołeczny<sup>1</sup>.

W okolicznościach niniejszej sprawy oznacza to, iż warunkiem niezbędnym do oceny, czy porozumienie zawarte przez „ENTRA” 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 „ENTRA” oraz jej dealerów porozumienia polegającego na ustalaniu cen odsprzedaży jej wyrobów, poprzez zawarcie w umowie o współpracy handlowej zobowiązania dealerów, iż mają obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”, co może stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

---

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

Skutkiem zawartego porozumienia, dealerzy „ENTRA” byli zobligowani do sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy po cenach ustalonych w jego aktualnych cennikach. Omawiana praktyka doprowadziła do tego, iż dealerzy „ENTRY” zostali pozbawieni możliwości swobodnego kształtowania cen odsprzedaży jej wyrobów. Natomiast skutki takich działań, odczuła nieograniczona liczba klientów, którzy nabywali wyroby „ENTRY” po cenach ustalonych pomiędzy stronami tego porozumienia. Wobec powyższego skutki zawarcia porozumienia przez „ENTRA” oraz jej dealerów były odczuwalne dla nieograniczonej liczby uczestników tego rynku, co uzasadnia twierdzenie, iż w niniejszej sprawie został naruszony przede wszystkim interes publicznoprawny konsumentów. Oznacza to, iż porozumienie zawarte pomiędzy „ENTRA” 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**

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

W ocenie Prezesa Urzędu rynkiem produktowym w niniejszej sprawie jest grupa produktów, których dotyczą umowy o współpracy handlowej zawarte pomiędzy „ENTRA” a jej dealerami. Jak wynika z treści umów, postanowienia w nich zawarte dotyczą wyrobów objętych aktualnym cennikiem, czyli wyrobów stolarki drzwiowej, półwyrobów, materiałów i towarów towarzyszących do których zalicza się takie wyroby jak: okucia, ościeżnice, maskownice, zamki, listwy wykończeniowe, opaski drzwiowe, tuleje wentylacyjne itp.

Ze względu na rodzaj materiału zużytego do produkcji wyrobów stolarki drzwiowej, czy też przeznaczenie, można dokonać dalszej segmentacji tego rynku. Jednakże pomimo tego, że rynek właściwy definiowany jest zwykle przez organy ochrony konkurencji i konsumentów dosyć wąsko, tak aby został zidentyfikowany poziom konkurencji na rynku, to w niniejszej sprawie Prezes Urzędu uznał, iż na potrzeby tego postępowania dotyczącego zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, można uznać rynek stolarki drzwiowej za jeden rynek produktowy i nie ma konieczności dokonywania dalszej segmentacji tego rynku, oraz wyznaczania pozycji na tym rynku posiadanej przez poszczególnych jego uczestników. Dlatego też Prezes Urzędu uznał, iż uzasadnione w niniejszej sprawie jest przyjęcie, że wyroby te tworzą jeden rynek produktowy. Za możliwością tak szerokiego ujmowania rynku przemawia również orzecznictwo Komisji Europejskiej. Przykładowo w decyzjach Komisji (decyzja nr IV/M.009 - *Fiat Geotech/Ford New Holland*), za produktowy rynek właściwy została uznana dystrybucja traktorów, kombajnów oraz kosiarek, a zatem towarów funkcjonujących na różnych rynkach z punktu widzenia kupującego. Jednakże, skoro towary te są dystrybuowane przez tych samych dystrybutorów, Komisja uznała dalsze rozdrobnienie rynku za niecelowe. Również w sprawie *Linde AG/Fiat* (decyzja Komisji z 28.09.1992r.) uznano za jeden rynek produktowy dystrybucję samochodów, bez dalszej segmentacji rynku<sup>2</sup>. 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,

<sup>2</sup> S. Gronowski, *Ustawa Antymonopolowa Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 1999,

mimo tego, że z punktu widzenia finalnego odbiorcy rynek ten mógłby podlegać dalszej segmentacji<sup>3</sup>, a Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów rozpatrując odwołanie od tej decyzji, podtrzymał ustalenia Prezesa Urzędu, co do właściwego rynku produktowego w tej sprawie.

We wskazanym powyżej orzeczeniu Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdził także, iż przy określaniu rynku produktowego należy m.in., obok towaru na nim oferowanego, wziąć pod uwagę fazę obrotu towarowego (zbyt, hurt, detal) oraz określić, w jakim zakresie uczestnicy rynku poddani są współzawodnictwu ze strony konkurencji<sup>4</sup>. Stąd też Prezes Urzędu uznał w rozpatrywanej sprawie za uzasadnione uwzględnienie przy określaniu rynku produktowego, również fazy obrotu tymi wyrobami, tj. rynku na którym wystąpiły skutki zawartego porozumienia. Z uwagi na to, iż ustalanie ceny odsprzedaży wyrobów „ENTRA” odbyło się pomiędzy producentem a dealerami nabywającymi hurtowo te wyroby, Prezes Urzędu uznał, iż rynkiem produktowym w niniejszej sprawie, jest rynek hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących.

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

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 i okien. „ENTRA” 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 hurtowej sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących wykazuje cechy rynku krajowego.

Nadmienić należy, iż w ocenie Prezesa Urzędu, przy analizie niniejszej sprawy, bardziej szczegółowa analiza rynku geograficznego nie miałaby dla tej sprawy istotnego znaczenia. Porozumienia polegające na ustalaniu minimalnych, 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

<sup>3</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 2 września 2004 r. nr RPZ 21/2004

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

podstawie § 10 pkt 1 poprzedzającego go rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. (Dz. U. Nr 142, poz. 1189 z późn. zm.). 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. Dlatego też, ponieważ niezależnie od posiadanego przez „ENTRA” oraz jej dealerów udziału w rynku właściwym produktowo i geograficznie, porozumienie to i tak nie podlegałoby wyłączeniu spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, precyzyjne określenie wymiaru rynku geograficznego dla rynku sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących nie jest konieczne.

### **Istota, cel i skutki zawartego porozumienia**

Stronom niniejszego postępowania został postawiony zarzut zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży hurtowej stolarki drzwiowej, wyrobów, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży towarów, poprzez ustalanie pomiędzy „ENTRA” oraz przedsiębiorcami wyszczególnionymi w sentencji niniejszej decyzji (dealerami-odbiorcami) w umowach o współpracy handlowej 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.<sup>5</sup> 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.) praktyki, następuje w drodze wykazania wspólnych uczestnikom porozumienia zachowań, nawet jeżeli na rynku nie ujawniają się antykonkurencyjne skutki takiego działania.<sup>6</sup> 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.

<sup>5</sup> 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).

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

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

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

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

Jednym z najcięższych rodzajów porozumień są porozumienia cenowe, które w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów zakazane są na podstawie art. 6 ust. 1 pkt 1. 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 wpływającym 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 poziom cen. Przy czym 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 sztuczemu podwyższeniu z oczywistą szkodą dla konsumenta. Celem zakazu porozumień cenowych jest zatem oprócz maksymalizacji efektywności działań ekonomicznych, ochrona interesów konsumentów. Dla konsumentów konkurencja oznacza bowiem bogatszą ofertę, niższe ceny i wyższą jakość towarów i usług.

Jednakże warunkiem niezbędnym do stwierdzenia przez Prezesa Urzędu, iż określone przedsiębiorcy zawarły niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest wykazanie, iż porozumienie to nie

podlega wyłączeniu z zakazu porozumień ograniczających konkurencję, na podstawie przepisów tej ustawy.

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

Ponadto art. 8 ust. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, iż Rada Ministrów może w drodze rozporządzenia wyłączyć określone rodzaje porozumień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Podobne uregulowania zawierał również art. 7 poprzednio obowiązującej ustawy z dnia 15.12.2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów. W dniu 13.08.2002r. zostało wydane na podstawie art. 7 poprzednio obowiązującej ustawy z dnia 15.12.2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów, rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13.08.2002r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, obowiązujące do dnia 31.12.2007r. Natomiast od dnia 01.01.2008r. obowiązuje rozporządzenie z dnia 19.11.2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Jednakże zarówno w myśl § 10 ww. rozporządzenia z 2002r. jak i § 7 rozporządzenia z 2007r., wyłączenia określonych porozumień spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu lub powodują ograniczenie prawa nabywcy do ustalania cen sprzedaży poprzez narzucanie przez dostawcę minimalnych, czy też o określonej wysokości cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Zawarcie w umowie tego rodzaju ograniczenia jest tzw. klauzulą niedozwoloną. Ustalanie zatem pomiędzy producentem (dostawcą) danych dóbr a dystrybutorem cen minimalnych, czyli cen poniżej, których dany towar nie może być sprzedawany lub też cen sztywnych, czyli cen o ustalonej wysokości, jest z mocy prawa zakazane i stanowi jedno z najpoważniejszych naruszeń 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 konkurenci. 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 „ENTRA”, 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 „ENTRA” w § 4 pkt 8 umów o współpracy handlowej zawartych ze swoimi dealerami zawarła zapis mówiący, iż *dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”*.

Oznacza to, iż dealerzy „ENTRY” zgodnie z zapisami umowy o współpracy handlowej mogli dokonywać sprzedaży jej wyrobów tylko po cenach wynikających z cennika opracowanego przez tego przedsiębiorcę. Nie mogli natomiast sprzedawać wyrobów „ENTRY” po cenach niższych, lub wyższych niż wynikające z cennika. W przypadku uznania przez „ENTRE”, iż sprzedaż jej wyrobów po cenach innych niż wynikające z cennika stanowi rażące naruszenie umowy, „ENTRA” mogła rozwiązać tą umowę ze skutkiem natychmiastowym.

Powyższy stan faktyczny w ocenie Prezesa Urzędu dowodzi, iż pomiędzy „ENTRA”, a jej dealerami poprzez zawarcie w umowie o współpracy handlowej zapisu o obowiązku stosowania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”, doszło do faktycznego ustalania cen odsprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy. Na skutek ustalenia pomiędzy stronami porozumienia powyższych uregulowań w umowach handlowych, dealer mógł stosować tylko ceny wynikające z cennika co wynika z § 4 pkt 8 umowy o współpracy handlowej, nie mógł natomiast stosować cen innych.

Oznacza to, iż „ENTRA” oraz jej dealerzy w umowach o współpracy handlowej 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 o współpracy handlowej zawartych pomiędzy „ENTRA” a jej dealerami, z których wynika jednoznacznie fakt ustalania pomiędzy tymi przedsiębiorcami cen odsprzedaży jej wyrobów.

Na skutek zawartego porozumienia „ENTRA” za pomocą kwestionowanych zachowań, mogła ograniczyć możliwość występowanie sytuacji, w których stosowane byłyby ceny inne niż w ustalonych przez nią cennikach.

Z kolei dealerzy „ENTRY” podpisując umowy o współpracy handlowej, z dużym stopniem prawdopodobieństwa mogli przypuszczać, jaka będzie wysokość cen sprzedaży wyrobów „ENTRY” przez innych jej dealerów czyli, iż ceny sprzedaży nie będą inne niż w cennikach. Tym samym porozumienie to spowodowało, iż dealerzy z dużą dozą prawdopodobieństwa mogli przewidzieć wysokość stosowanych cen przez innych przedsiębiorców sprzedających wyroby „ENTRA”, czyli konkurentów. Ograniczało to niepewność tych odbiorców, co do ich wzajemnego zachowania cenowego na rynku, na skutek czego mogło nastąpić ograniczenie rywalizacji cenowej między nimi i tzw. konkurencji „wewnątrzmarkowej”, nawet jeśli ustalenia te nie były stosowane w praktyce. Należy w tym miejscu wskazać, iż „ENTRA” w piśmie z dnia 26.05.2009r. stwierdziła, że powodem zamieszczenia w umowach kwestionowanego przez Prezesa UOKiK zapisu, było zabezpieczenie przed doliczaniem dodatkowych marż przez dealerów. Świadczy to jednoznacznie o tym, iż zamiarem „ENTRY” było ingerowanie w wysokość marży a tym samym cen stosowanych przez jej dealerów. Może to również świadczyć o tym, iż zamiarem „ENTRY” było ograniczenie konkurencji cenowej pomiędzy jej dealerami.

Ponadto na skutek zawartej umowy, dealerom została ograniczona możliwość swobodnego ustalania cen sprzedawanych przez siebie wyrobów „ENTRA”. Została im tym samym ograniczona możliwość 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.<sup>7</sup> 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. Dlatego 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. Stąd też ujemne skutki zawarcia porozumienia mogły być przede wszystkim odczuwalne dla odbiorców tj. konsumentów oraz ewentualnie innych odbiorców, którzy mogli być zmuszeni do zakupu wyrobów „ENTRA” 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 odbiorcami „ENTRA”, gdyż ograniczyło ono jej odbiorcom sprzedaż wyrobów po cenach innych niż wynikających z umowy handlowej. Istotne w tej sprawie jest również to, iż „ENTRA” w celu zapewnienia sobie pewności co do stosowania się przez jej dealerów cen, o jakich mowa w umowach handlowych, zastrzegła sobie w nich prawo do zastosowania sankcji w postaci natychmiastowego rozwiązania umowy. Tym samym dealer w przypadku nie zastosowania się do postanowień umowy np. w przypadku sprzedaży wyrobów „ENTRA” po cenach innych niż wynikających z cennika, musiał liczyć się z tym, iż może zostać rozwiązana z nim umowa ze skutkiem natychmiastowym.

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 takowego uregulowania. Ponadto należy podkreślić, iż sam fakt braku kontroli ze strony

---

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

„ENTRA” co do wysokości cen stosowanych przez odbiorców, czy też brak wyciągania konsekwencji za stosowanie cen w wysokości innej niż w umowie, nie oznacza, iż porozumienie to rzeczywiście nie zostało przez tych przedsiębiorców zawarte, gdyż istnienie porozumienia nie musi zakładać istnienia systemu monitorowania i sankcji. Sam fakt braku kontroli ze strony „ENTRA” co do wysokości cen stosowanych przez odbiorców, czy też brak wyciągania konsekwencji za stosowanie cen w wysokości innej niż w umowie nie oznacza, iż porozumienie to rzeczywiście nie zostało przez przedsiębiorców zawarte. Trybunał Sprawiedliwości w jednym z wyroków<sup>8</sup> uznał, iż istnienie porozumienia nie musi zakładać istnienia systemu monitorowania i sankcji. Natomiast w rozpatrywanej sprawie umowy handlowe zawarte przez „ENTRA” z odbiorcami zawierały zapisy mówiące o możliwości rozwiązania umowy w przypadku rażącego naruszenia postanowień umowy lub w przypadku działania dealera na szkodę jej interesów handlowych. Oznacza to, iż co najmniej teoretycznie istniała możliwość rozwiązania tej umowy. Dealerzy podejmując decyzję o wysokości stosowanych cen na wyroby „ENTRA” Sp. z o.o., musieli brać pod uwagę ewentualne sankcje za niezastosowanie się do zapisu o jakim mowa w § 4 ust. 8 umów, co jest wystarczającą przesłanką do uznania, iż przedsiębiorcy ci musieli być świadomi zapisów zawartych w umowach i rzeczywiście byli uczestnikami tego porozumienia.

Powyższe świadczy o tym, iż „ENTRA” nie tylko w sposób bezpośredni tj. w umowach o współpracy handlowej ustaliła wysokość cen za sprzedaż jej wyrobów, ale także poprzez przewidzenie w tych umowach sankcji w postaci możliwości ich rozwiązania za rażące naruszenie jej zapisów, chciała wpłynąć na wysokość cen odsprzedaży stosowanych przez dealerów. Dodatkowo należy w tym miejscu również wskazać, iż zastosowanie groźby rozwiązania umowy w związku z nieprzestrzeganiem danego poziomu cen, jest również zgodnie z obwieszczeniem Komisji Europejskiej „Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych” (Dz.Urz. UE z 13.10.2000 C 291/01), środkiem zmierzającym do kształtowania cen odsprzedaży przez dostawcę.

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 „ENTRA”.

W pierwszej kolejności należy wskazać, iż jak przedstawił to Prezes Urzędu na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji, o zawarciu niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję świadczy sam fakt podpisania umowy. Natomiast brak stosowania się przez odbiorców do kwestionowanego zapisu w umowie, nie oznacza, że do zawarcia tego porozumienia faktycznie nie doszło, gdyż podpisanie umowy ułatwiało przewidzenie polityki cenowej konkurentów. Z tego też względu Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż nie może zgodzić się z twierdzeniem części stron tego postępowania, iż z racji tego, że nie stosowali w praktyce zapisów umowy, to nie uczestniczyli w niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję. Jak wskazała Komisja 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 dystrybutora do ustalania cen odsprzedaży, już samo w sobie jest naruszeniem konkurencji.<sup>9</sup> Tym samym brak realizacji porozumienia może mieć co najwyżej wpływ na ocenę szkodliwości zawartego porozumienia, nie może natomiast prowadzić do stwierdzenia, iż w sprawie nie doszło do zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję.

Istotne w tym kontekście jest stanowisko Piotra K.D., który w piśmie z dnia 31.08.2009r. stwierdził, iż posługuje się cennikiem „ENTRA”, który zawiera tabele produktów, co może świadczyć o tym, iż porozumienie to było również 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.

<sup>8</sup> 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 (zob. Orz. 2004, I-23).

<sup>9</sup> Decyzja w sprawie *Yamaha* (COMP/37.975/PO)



Ustosunkowując się do powyższego należy wskazać, że 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 o współpracy handlowej zawarli niedozwolone porozumienie ograniczające konkurencję, powinna być dokonana mając na uwadze całość jej treści, kontekst umowy oraz jej ewentualnych załączników. Te natomiast groźba rozwiązania umów o współpracy handlowej w przypadku rażącego naruszenia ich przepisów świadczy o tym, iż celem tych umów było nie tylko doprecyzowanie warunków współpracy handlowej, ale i m.in. ustalanie cen odsprzedaży wyrobów „ENTRA” przez jej dealerów. W tym kontekście należy zauważyć, iż „ENTRA” w piśmie z dnia 26.05.2009r. stwierdziła, że powodem zamieszczenia w umowach kwestionowanego przez Prezesa UOKiK zapisu, było zabezpieczenie przed doliczaniem dodatkowych marż przez dealerów. Świadczy to jednoznacznie o tym, iż zamiarem „ENTRY” było ingerowanie w wysokość marży stosowanej przez dealerów.

W tym miejscu Prezes Urzędu pragnie również odnieść się do twierdzenia „ENTRY” oraz niektórych stron niniejszego postępowania, iż kwestionowany przez Prezesa Urzędu zapis w § 4 pkt 8 dotyczył ustalenia cen maksymalnych sprzedaży wyrobów „ENTRA”, a nie cen sztywnych czy też minimalnych. Prezes Urzędu nie może zgodzić się z takim stanowiskiem. O tym, iż § 4 pkt 8 umowy o współpracy handlowej w brzmieniu obowiązującym do 04.11.2009r. dotyczył ustalenia konkretnego poziomu cen, świadczy przede wszystkim treść tego przepisu. W przepisie tym jest mowa o tym, iż dealer ma obowiązek utrzymania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy „ENTRA”. Oznacza to, iż „ENTRA” w swoich umowach obowiązujących do 04.11.2009r. zobowiązała dealerów do stosowania cen w konkretnej wysokości wynikającej z aktualnego cennika. Tym samym ustalone pomiędzy „ENTRA” a jej dealerami ceny, były to ceny o określonej wysokości czyli tzw. „sztywne”, a nie minimalne, których ustalanie jest porozumieniem ograniczającym konkurencję, o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Dopiero zmiana aneksami z dnia 05.11.2009r. treści tych umów w ten sposób, iż zapis *„Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich klientów, końcowych cen sprzedaży w wysokości ustalonej w aktualnych cennikach firmy ENTRA”* został zmieniony na *„Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich Klientów, końcowych cen sprzedaży nie wyższych niż określone w aktualnych cennikach firmy ENTRA”*, świadczy o tym, iż strony umów ustaliły pomiędzy sobą, iż ceny zawarte w cenniku są to ceny maksymalne, których ustalanie w świetle uregulowań zawartych w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, jest dozwolone jeśli udział w rynku dostawcy, pozwala na wyłączenie tego porozumienia spod zakazu zawierania takich porozumień.

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 „ENTRY” mieli możliwość zapoznania się z projektem umów o współpracy handlowej. Podpisując takową umowę przedsiębiorcy zaakceptowali warunki na jakich miała odbywać się współpraca handlowa pomiędzy nimi a „ENTRA” niezależnie od tego, iż wzór umowy opracowała „ENTRA”. Należy również wskazać, iż po podpisaniu umowy, żadna ze stron postępowania w jednoznaczny i udokumentowany sposób, nie zdystansowała się od jej treści, co jedynie potwierdza udział odbiorców w porozumieniu. W opinii Prezesa Urzędu przyzwolenie na zawarcie porozumienia może mieć również charakter milczącej. 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<sup>10</sup>. Podobne stanowisko zajął Sąd Pierwszej Instancji, który w wyroku<sup>11</sup> rozpatrującym odwołanie od decyzji Komisji Europejskiej uznał, iż porozumienie opiera się na istnieniu zgodności i chęci przynajmniej dwóch stron. Dalej w wyroku tym Sąd uznał, iż jednostronna decyzja przedsiębiorstwa dotycząca jego zachowania nie jest porozumieniem, o ile nie uzyska wyraźniej lub domyślnej zgody dystrybutorów na zachowanie producenta. Tym samym podpisanie przez odbiorców treści umowy, nawet jeśli jej postanowienia nie były stosowane w praktyce, należy uznać, za przystąpienie oraz uczestnictwo odbiorców w tym porozumieniu. Z tego też względu brak ewentualnych innych ustaleń, rozmów bezpośrednich, pośrednich, spotkań, czy też wymiany informacji pomiędzy stronami niniejszego postępowania, nie może świadczyć o braku istnienia takowego porozumienia na rynku.

Prezes Urzędu pragnie również odnieść się do podnoszonego przez niektóre strony postępowania argumentu o zasadności wyłączenia przedmiotowego porozumienia z zakazu o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1, na podstawie art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z art. 8 ust. 1 od pkt 1 do pkt 4 zakazu o jakim mowa w tym przepisie, nie stosuje się do porozumień, które jednocześnie:

- przyczyniają się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego,
- zapewniają nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających z porozumień korzyści,
- nie nakładają na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów,
- nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów.

Zgodnie z art. 8 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, ciężar udowodnienia przed Prezesem Urzędu okoliczności o których mowa w ust. 1, spoczywa na przedsiębiorcy. Prezes Urzędu dokonuje jedynie weryfikacji i oceny przedłożonych dowodów.

W ten sposób legalizowane mogą być porozumienia pomimo ich negatywnego oddziaływania na konkurencję, o ile przyczyniają się one jednocześnie do rozwoju rynku w inny sposób. Zasadność takiego wyłączenia opiera się zatem na założeniu, iż korzyści wynikające z pozytywnego wpływu niektórych porozumień gospodarczych na rynek i interesy jego uczestników przeważają nad antykonkurencyjnymi skutkami tych porozumień.

Powyższe oznacza, iż porozumienia o jakich mowa art. 6 ustawy mogą podlegać wyłączeniu na podstawie art. 8 ust. 1, jeśli przedsiębiorcy uczestniczący w tym porozumieniu udowodnią w postępowaniu prowadzonym przed Prezesem UOKiK, iż zarzucanie im porozumienie spełnia wszystkie przesłanki wskazane w art. 8 ust. 1 pkt od nr 1 do nr 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W niniejszym postępowaniu niektóre ze stron postępowania tj. „ENTRA” czy też Piotr K.D. „PIODOR” podniosły w jego trakcie, iż przedmiotowe porozumienie podlega wyłączeniu z zakazu o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów na podstawie art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów (dowód: karty nr 317 i nr 333).

Jednakże w ocenie Prezesa Urzędu, argumenty przedstawione zarówno przez „ENTRA”, jak i Piotra K.D., nie udowadniają, iż zawarcie porozumienia polegającego na ustalaniu cen odsprzedaży powinno być wyłączone spod zakazu o jakim mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, gdyż porozumienie to spełnia przesłanki o jakich mowa w art. 8 ust. 1 tej ustawy.

W szczególności Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż przedsiębiorcy nie wykazali w toku postępowania, że zawarcie porozumienia polegającego na ustalaniu cen odsprzedaży wyrobów „ENTRA” przyczyniło się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego o jakiej mowa w art. 8 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Przesłanka wynikająca z art. 8 ust. 1 pkt 1 tej ustawy, opiera się na kryterium efektywności i odnosi się do obiektywnych korzyści gospodarczych, które mają zrekompensować

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

<sup>11</sup> Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z dnia 03.12.2003r. w sprawie T-208/01 Volkswagen AG p-ko Komisji (zb.orz. 2003, II-5141)

negatywne następstwa wynikające z zawartego porozumienia antykonkurencyjnego. Ponadto przyniesienie korzyści gospodarczych nie może być oceniane z subiektywnego punktu widzenia uczestników porozumienia. Wystąpienie stanu polepszenia dystrybucji towarów oceniać trzeba, dokonując porównania sytuacji, jaka miała miejsce przed zawarciem porozumienia oraz po jego zawarciu. Wymagane jest również, aby pomiędzy wskazaną obiektywną korzyścią gospodarczą, którą zdaniem „ENTRA” oraz Piotra K.D. w okolicznościach niniejszej sprawy jest polepszenie dystrybucji towarów, a porozumieniem, zachodził bezpośredni związek przyczynowy<sup>12</sup>.

Tym czasem zarówno „ENTRA” jak i Piotr K.D. nie wykazali takiego związku przyczynowego.

Odnosząc się w szczególności do argumentów „ENTRA”, Prezes Urzędu w pierwszej kolejności pragnie wskazać, iż jak to wykazano powyżej, zawarte porozumienie dotyczyło ustalenia pomiędzy stronami porozumienia cen odsprzedaży towarów o określonej wysokości, a nie cen maksymalnych. Ponadto zdaniem Prezesa Urzędu nie można dopatrzeć się związku przyczynowo-skutkowego pomiędzy ustaleniem cen odsprzedaży, a polepszeniem dystrybucji towarów poprzez podniesienie efektywności działania w drodze obniżenia kosztów czy też podejmowania działań promocyjnych.

W ocenie Prezesa Urzędu ustalanie cen odsprzedaży nawet jeśli nie było realizowane w praktyce, obniża efektywność działania przedsiębiorców, którzy przystępując do porozumienia mogli z dużą dozą prawdopodobieństwa przewidzieć wysokość cen stosowanych przez ich konkurentów. Nie byli tym samym zainteresowani rozwojem efektywnej konkurencji (w szczególności cenowej) z innymi dealerami poprzez np. obniżenie kosztów, czy też stosowanie konkurencyjnych cen w stosunku do innych dealerów. Trudno również zrozumieć w jaki sposób ustalanie cen odsprzedaży miałyby polepszyć dystrybucję towarów poprzez podejmowanie działań promocyjnych, które powinny być stosowane przez każdego przedsiębiorcę działającego w warunkach konkurencji. Konkurencja cenowa jest konkurencją najbardziej efektywną. Stąd też przedsiębiorcy podejmujący działania zmierzające do ograniczenia takiej konkurencji, *de facto* ograniczają możliwość promocji swoich towarów jako konkurencyjnych cenowo i zawężają ją do środków poza cenowych. Stąd też wniosek, iż ustalanie cen ułatwia działania promocyjne, jest nieuzasadniony.

Mając powyższe na uwadze podnieść trzeba, że zarówno „ENTRA” jak i Piotr K.D. w żaden sposób nie udowodnili, by zawarte przez nich porozumienie cenowe w jakikolwiek sposób przyczyniło się do zaistnienia na rynku obiektywnych korzyści gospodarczych, w szczególności do racjonalizacji dystrybucji towarów. Zauważyć należy, że porozumienie cenowe przyniosło korzyści jedynie jego stronom. „ENTRA”, oraz jej dealerzy ustalając ceny odsprzedaży na rynku wyrobów tego przedsiębiorcy ograniczyli niepewność co do ich wzajemnego zachowania na rynku w zakresie wysokości ustalanych cen. Strony tego porozumienia ograniczyły swobodę w zakresie kształtowania cen sprzedaży w relacji z nabywcami poprawiając tym samym własną sytuację na rynku, a nie dystrybucję towarów w rozumieniu art. 8 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy. A zatem już pierwsza z przesłanek wynikających z art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów dającego podstawę do indywidualnego zwolnienia spod zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień nie została spełniona. Uwzględniając to, iż do zastosowania przedmiotowego wyłączenia konieczne jest jednoczesne spełnienie wszystkich czterech przesłanek z art. 8 ust. 1 ww. ustawy, w tym stanie rzeczy jasnym jest, iż w okolicznościach sprawy zwolnienie spod zakazu nie może nastąpić, a analizowanie pozostałych przesłanek wynikających z art. 8 ust. 1 nie jest celowe.

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

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

W okolicznościach przedmiotowej sprawy jak wykazano to powyżej zachodzą przesłanki

---

<sup>12</sup> K. Kohutek, M. Sieradzka „Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz”, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008, str. 313-314.

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 ustalił Prezes Urzędu i co przedstawiono powyżej, w dniu 05.11.2009r. „ENTRA” oraz jej dealerzy zawarli aneksy do umów o współpracy handlowej, zgodnie z którymi strony postanowiły zmienić brzmienie § 4 pkt 8 tych umów poprzez nadanie mu brzmienia: „*Dealer ma obowiązek utrzymywania w stosunku do swoich Klientów, końcowych cen sprzedaży nie wyższych niż określone w aktualnych cennikach firmy ENTRA.*” Pozostałe warunki umów o współpracy handlowej pozostały bez zmian. Oznacza to, iż przedsiębiorcy będący stronami umów o współpracy handlowej, aneksami z dnia 05.11.2009r. ustalili pomiędzy sobą ceny maksymalne sprzedaży wyrobów „ENTRA”, odpowiadające wysokości cen zawartych w cenniku opracowanym przez „ENTRA”, co w analizowanym przypadku ze względu na udział „ENTRA” na krajowym rynku sprzedaży drzwi (patrz pkt 1 załącznika nr 1 do niniejszej decyzji), zgodnie z przepisami rozporządzenia w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, jest dozwolone.

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

Stąd też należało orzec jak w punkcie I sentencji niniejszej decyzji.

**II.** 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, od których uzależniana jest wysokość nakładanych na przedsiębiorców kar. Jednakże art. 111 tej ustawy stanowi, że przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych o których mowa w art. 106-108, należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także uprzednie naruszenie jej przepisów. Jest rzeczą oczywistą, iż na wysokość kary musi mieć także wpływ stopień zagrożenia lub naruszenia interesu publicznoprawnego stosowanymi praktykami ograniczającymi konkurencję. Ponadto w orzecznictwie wskazuje się, że w przypadku kar za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, które należy brać pod uwagę są: potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalny poziom kary wynikający z przepisów ustawy oraz cele, jakie kara ma osiągnąć<sup>13</sup>. 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 sentencji niniejszej decyzji uznano za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zawarcie przez strony niniejszego postępowania porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku krajowym sprzedaży stolarki drzwiowej, półfabrykatów, materiałów i towarów towarzyszących, polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen sprzedaży wyrobów, poprzez ustalanie pomiędzy „ENTRA” oraz wyszczególnionymi w sentencji niniejszej decyzji przedsiębiorcami (odbiorcami, dealerami) w umowach o współpracy 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. Ponieważ przedmiotowe porozumienie ograniczające

<sup>13</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27.06.2000 r., I CKN 793/98.

konkurencję zawiązane zostało między podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu, czyli było porozumieniem tzw. „wertykalnym” a przedmiotem tego porozumienia było ustalanie cen odsprzedaży wyrobów „ENTRY” przez jej dealerów, w ocenie Prezesa Urzędu zawarcie tego porozumienia stanowi poważne naruszenie prawa konkurencji. Na skutek zawartego porozumienia „ENTRA” mogła przewidzieć wysokości cen stosowanych przez jej dealerów, co z kolei umożliwiało jej utrzymanie cen na sprzedaż wyrobów po odpowiadających jej cenach. Ponadto porozumienie to ograniczało 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 odbiorcom „ENTRY” 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 „ENTRY”.

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

Przy ustalaniu kary pieniężnej wzięto również w dalszej kolejności pod uwagę specyfikę rynku, na którym doszło do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję oraz działalność „ENTRY”.

Rozważając powyższe Prezes Urzędu uznał, iż wyroby stolarki drzwiowej są produktami istotnymi dla odbiorców, zapewniającymi im realizację potrzeby prywatności.

Ponadto Prezes Urzędu wziął pod uwagę strukturę rynku krajowego tj., iż jest to rynek konkurencyjny, a „ENTRA” pomimo tego, iż jest marką rozpoznawalną wśród konsumentów, to jednakże nie zajmuje na tym rynku znacznej pozycji. Prezes Urzędu wziął również pod uwagę, iż rynek ten jest rynkiem, na którym nie występują istotne bariery rozpoczęcia działalności.

Prezes Urzędu wziął również pod uwagę, szkody dla uczestników rynku będące konsekwencją naruszenia przepisów ustawy wynikające z samego faktu zawarcia w umowie handlowej zapisu na skutek którego uległa zmniejszeniu niepewność, co do poczyną konkurentów sprzedających wyroby „ENTRY” w zakresie ustalania cen, co jest wystarczającą przesłanką do uznania, iż porozumienie wywołało na rynku niekorzystne skutki.

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

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

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

Z uwagi na ten sam przedmiot porozumienia oraz podobne przesłanki łagodzące oraz obciążające odbiorców „ENTRY” uzasadnienia kar są podobne. Nie oznacza to jednakże, iż wysokość kar 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 2 do niniejszej decyzji. Załącznik ten zawiera informacje stanowiące tajemnice przedsiębiorców, do których zostało stronom tego postępowania ograniczone prawo wglądu na wcześniejszych etapach postępowania. Przedstawienie szczegółowych wyliczeń kar pieniężnych oraz algorytmu ich ustalania także w przypadku przedsiębiorców, których przychody nie zostały utajnione, oznaczałoby ujawnienie w sposób pośredni informacji, do których ograniczono prawo wglądu. Stąd też Prezes Urzędu ograniczył się w uzasadnieniu wysokości nakładanych kar do wskazania przesłanek mających wpływ na ich wysokość.

1. Postanawiając o wysokości kary pieniężnej nakładanej na Wiesława J. „ENTRA” w Juszkwie, 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 tego przedsiębiorcę, która to praktyka jest uznawana za jedno z poważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Miarkując karę pieniężną uwzględniono również to, iż celem tego porozumienia było ograniczenie tzw. konkurencji „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”, 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 „ENTRA” Prezes Urzędu wziął również pod uwagę okoliczność łagodzącą w postaci zaniechania stosowania porozumienia, co prawda przed wszczęciem niniejszego postępowania antymonopolowego, ale po wszczęciu postępowania wyjaśniającego w tej sprawie. Z inicjatywy tego przedsiębiorcy zostały z umów o współpracy handlowej wykreślone zapisy świadczące o niedozwolonym porozumieniu ograniczającym konkurencję. Ponadto za okoliczność łagodzącą Prezes Urzędu uznał brak stosowania przez tego przedsiębiorcę środków odwetowych za ewentualną sprzedaż 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 ogólnej<sup>14</sup>.

Miarkując jednakże wysokość kary pieniężnej nakładanej na tego przedsiębiorcę za okoliczność obciążającą uznano przede wszystkim, to iż był on inicjatorem porozumienia, gdyż to „ENTRA” opracowała wzór umowy o współpracy handlowej, która była następnie przedkładana do podpisu partnerom handlowym. Zatem to właśnie ten przedsiębiorca jest przede wszystkim odpowiedzialny za zawarte porozumienie.

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

Mając na uwadze powyżej wskazane okoliczności Prezes Urzędu postanowił o nałożeniu na Wiesława J. „ENTRA” w Juszkwie kary pieniężnej w wysokości 16.942 PLN (słownie: szesnastu tysięcy dziewięciuset czterdziestu dwóch złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

2. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Marcina B. prowadzącego działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach, Prezes Urzędu wziął pod uwagę następujące okoliczności.

---

<sup>14</sup> Wyrok SOKIK z dnia 08.11.2004r. sygn. akt XVII Ama 81/03.

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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 3.002 PLN (słownie: trzy tysiące dwa złote), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu, za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie Marcin K.

**3.** Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Marcina K. prowadzącego działalność gospodarczą jako „2M” s.c. w Kielcach, 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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o

zawarcia porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 3.002 PLN (słownie: trzy tysiące dwa złote), stanowiącej ok. (...) % (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu, za które to zobowiązanie odpowiada solidarnie Marcin B.

**4.** Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na „Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe EURO-KLINKIER” Andrzej D., Ryszard S. sp.j. w Szczecinie, 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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 35.956 PLN (słownie: trzydzieści pięć tysięcy dziewięćset pięćdziesiąt sześć złotych), stanowiącej ok. (...) % (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.



5. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Krzysztofa Andrzeja Z. prowadzącego działalność gospodarczą jako „SPLENDOOR” w Siedlcach, 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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 1.769 PLN (słownie: tysiąca siedmuset sześćdziesięciu dziewięciu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

6. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Piotra Karola D. prowadzącego działalność gospodarczą jako „PIODOR” Firma Handlowo-Usługowa w Szczecinie, 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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 2.343 PLN (słownie: dwa tysiące trzysta czterdzieści trzy złote), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

7. Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na INTERNO Sz. i Wspólnicy sp.j. 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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 7.082 PLN (słownie: siedem tysięcy osiemdziesiąt dwa złote), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

**8.** Miarkując wysokość kary pieniężnej nakładanej na Mikołaja Sz. prowadzącego działalność gospodarczą jako PPHU „MIK-BUD” Materiały Budowlane Mikołaj Sz. w Połajewie, 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 „ENTRA”, 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 miało ono na celu doprowadzenie do ograniczenia konkurencji tzw. „wewnątrzmarkowej” na wyroby „ENTRY”.

Decydując o wymiarze kary pieniężnej Prezes Urzędu uwzględnił jednakże pewne przesłanki łagodzące wymiar kary pieniężnej. Przede wszystkim uwzględniono przesłankę, iż inicjatorem tego porozumienia tak, jak to wskazano na wcześniejszych stronach niniejszej decyzji była „ENTRA”, a nie ten przedsiębiorca.

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

Wymierzając karę pieniężną wzięto również pod uwagę, iż przedsiębiorca ten mógł co prawda nie posiadać wiedzy, iż postanowienia zawarte w umowie handlowej z „ENTRA” świadczą o zawarciu porozumienia polegającego na ustalaniu cen, niemniej jednak nie może to być usprawiedliwieniem dla tego przedsiębiorcy. Zgodnie z art. 83 Konstytucji RP każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach rynku, takich, jak 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 1.678 PLN (słownie: tysiąc sześciuset siedemdziesięciu ośmiu złotych), stanowiącej ok. (...)% (tajemnica przedsiębiorcy - załącznik nr 2 do decyzji), kary maksymalnej jaka mogłaby być na niego nałożona za udział w porozumieniu.

Stąd też orzeczono jak w punkcie II 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.

**III.** 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 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 III niniejszej decyzji kwotą kosztów w wysokości 20 PLN (słownie: dwudziestu złotych).

W związku z powyższym orzeczono jak w punkcie III sentencji.

Koszty niniejszego postępowania, przedsiębiorcy wymienieni w punkcie III niniejszej decyzji, obowiązani 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. 479<sup>28</sup> § 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 III niniejszej decyzji, stosownie do art. 81 ust. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z 479<sup>32</sup> § 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