



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
TOMASZ CHRÓSTNY**

Kraków, 22 kwiecień 2021 r.

RKR.410.3.2019.BR

DECYZJA Nr RKR- 1 /2021

- I. Na podstawie art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275) oraz art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie stosowania reguł konkurencji określonych w art. 81 i 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (Dz.Urz. UE L 1 z 04.01.2003, str. 1; Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 08, t. 02, str. 205) po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakazy, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. U. z 2009 r., nr 203, poz. 1569, wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE C 202 z 7.6.2016 r., s. 1-388) ustalanie przez Fellowes Polska S.A. z siedzibą w Markach z dystrybutorami urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes minimalnych cen odsprzedaży tych produktów w Internecie, które to działanie stanowi porozumienie zawarte na krajowym rynku hurtowej sprzedaży urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego, ograniczające konkurencję na krajowym rynku sprzedaży detalicznej tych urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego.
- II. Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 w zw. z art. 113 c ust. 1 i ust. 2 pkt 1 oraz w zw. z art. 89 a ust. 3 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 poz. 275) oraz na podstawie art. 5 Rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie stosowania reguł konkurencji określonych w art. 81 i 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską (Dz.Urz. UE L 1 z 04.01.2003, str. 1; Dz.Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 08, t. 02, str. 205), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu naruszenia zakazów, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz w art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. U. z 2009 r., nr 203, poz. 1569, wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE C 202 z 7.6.2016 r., s. 1-388) w zakresie określonym w pkt. I sentencji decyzji, nakłada na Fellowes Polska S.A. z siedzibą w



Markach karę pieniężną w wysokości **434 474 PLN** (słownie: czterysta trzydzieści cztery tysiące czterysta siedemdziesiąt cztery złote), płatną do budżetu państwa.

- III. Na podstawie art. 77 ust. 1 w zw. z art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275) oraz art. 263 § 1 i art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. - Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2020 poz. 256 ze zm.) w związku z art. 83 ww. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów obciąża Fellowes Polska S.A. z siedzibą w Markach kosztami postępowania w wysokości **120,50 PLN** (słownie: sto dwadzieścia złotych 50/100) i zobowiązuje do ich uiszczenia na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie 14 dni od daty uprawomocnienia się decyzji.

UZASADNIENIE

1. PRZEBIEG POSTĘPOWANIA

- (1) W dniu 13 lutego 2019 r. Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: „Prezes UOKiK”) wszczął postępowanie wyjaśniające, mające na celu wstępne ustalenie, czy w związku z wprowadzaniem do obrotu produktów marki Fellowes doszło do naruszenia przepisów ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2021 r. poz. 275) - dalej „ustawy okik” (RKR.400.1.2019).
- (2) W ramach ww. działań przeprowadzono między innymi przeszukanie w biurze Fellowes Polska S.A. z siedzibą w Markach (Dalej również „Fellowes” lub „Spółka”) w dniach 26-29 marca 2019 r.
- (3) W dniu 5 lipca 2019 r. Fellowes złożyła wniosek o jakim mowa w art. 113 a ustawy okik, tj. wniosek o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenie. Do wniosku dołączone zostały szczegółowe wyjaśnienia i dokumenty dotyczące przebiegu procesu ustalania z dystrybutorami cen odsprzedaży.
- (4) Oprócz powyższego wniosku Spółka złożyła wniosek dotyczący innego porozumienia, o jakim to wniosku mowa w art. 113 d ustawy okik. Wniosek ten został zwrócony Fellowes stosownie do art. 113 g ustawy okik, w związku z jego nieuwzględnieniem.
- (5) W toku postępowania wyjaśniającego Prezes UOKiK zebrał informacje i dokumenty, na podstawie których wszczął w dniu 16 grudnia 2019 r. postanowieniem nr RKR 98/2019 postępowanie antymonopolowe w sprawie naruszenia przez Fellowes art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy okik oraz art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (Dz. Urz. UE C 202 z 7 czerwca 2016 r.) - dalej „Traktatu”, o czym zawiadomił Spółkę.
- (6) Fellowes w odpowiedzi na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego w dniu 9 stycznia 2020 r. złożyła wniosek dotyczący przystąpienia do procedury dobrowolnego poddania się karze, o której mowa w art. 89a ustawy okik i procedura została rozpoczęta.
- (7) W toku procedury dobrowolnego poddania się karze w dniu 24 listopada 2020 r. Prezes UOKiK poinformował Fellowes o wstępnych ustaleniach postępowania



antymonopolowego oraz o przewidywanej treści decyzji, w tym o wysokości kary pieniężnej.

- (8) Fellowes, po uwzględnieniu jej stanowiska, w swoim ostatecznym stanowisku z dnia 26 lutego 2021 r. Fellowes oświadczyła, że akceptuje i dobrowolnie poddaje się karze w wysokości 434 474 PLN. Spółka potwierdziła także, że została poinformowana o zarzucanych jej naruszeniach, umożliwiono jej zajęcie stanowiska, a także została pouczona o skutkach wniesienia odwołania.
- (9) W ww. piśmie Spółka ponadto zrezygnowała z prawa zapoznania z aktami.

Dowód:

- 1) pismo Fellowes z dnia 4 lipca 2019 r. (k.510-639)
- 2) pismo Fellowes z dnia 24 lipca 2019 r. (k.644-656)
- 3) pismo Fellowes z dnia 24 września 2020 r.(k. 731-732)
- 4) pismo Fellowes z dnia 26 lutego 2021 r. (k.792)

2. USTALENIA FAKTYCZNE

2.1 STRONA POSTĘPOWANIA

- (10) Fellowes powstała w roku 1999 z przekształcenia Modulex S.A. z siedzibą w Warszawie. Jest spółką zależną od Fellowes Ltd z siedzibą w Wielkiej Brytanii. Wpisana została do Rejestru Przedsiębiorców - Krajowego Rejestru Sądowego pod nr KRS: 0000053914. Akcjonariuszami Spółki są:
- Fellowes Ltd. z siedzibą w Wielkiej Brytanii posiadająca [...] ¹% głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy,
 - [...] posiadający [...] % głosów na Walnym Zgromadzeniu Akcjonariuszy.
- (11) Spółka jest autoryzowanym dystrybutorem produktów ww. koncernu na teren Polski oraz krajów środkowo-wschodniej Europy, w tym Czech, Litwy, Łotwy, Estonii i Ukrainy.
- (12) Przedmiotem działalności Fellowes jest wprowadzanie do obrotu urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes, tj.: niszczarek do papieru, laminatorów, bindownic, gilotyn, trymerów biurowych, materiałów do oprawy dokumentów, oczyszczaczy powietrza, produktów ergonomicznych wyposażenia biur, wyposażenia niezbędnego do przeprowadzania archiwizacji dokumentów.
- (13) Polityka handlowa Spółki prowadzona jest w sposób autonomiczny. Na jej kształt nie ma wpływu przedsiębiorca dominujący, który uznaje, iż polityka handlowa na terenie Polski ma mieć charakter lokalny. Polityka ta ustalana jest na podstawie prowadzonych przez Fellowes analiz rynku krajowego oraz prognoz sporządzanych przez własny Dział Sprzedaży.

Dowód:

- 1) pismo Fellowes z dnia 4 lipca 2019 r. (k.510-639)

¹ [...] oznaczenie w tekście danych niejawnych



- 2) pismo Fellowes z dnia 24 lipca 2019 r. (k.644-656)
- 3) pismo Fellowes z dnia 24 września 2020 r. (k. 731-732)
- 4) <https://www.fellowes.pl/produkty>
- 5) KRS
- 6) Pismo Fellowes z dnia 19 kwietnia 2021 r. (k.798-799)

2.2 PRODUKTY OBJĘTE PRAKTYKĄ

- (14) Postępowanie dotyczy urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego sprzedawanego pod marką Fellowes. Są to niszczarki do papieru, laminatory, bindownice, gilotyny, trymery biurowe, oczyszczacze powietrza, produkty ergonomiczne wyposażenia biur, wyposażenie niezbędne do przeprowadzania archiwizacji dokumentów.
- (15) Niszczarka to urządzenie służące do niszczenia poufnych dokumentów, najczęściej wykorzystywane do zastosowań biurowych. Pod marką Fellowes wprowadzane są do obrotu różne typy niszczarek, tj.: niszczarki osobiste, niszczarki osobiste przybiurkowe, niszczarki osobiste profesjonalne, niszczarki biurowe, niszczarki automatyczne AutoMax.
- (16) Laminatory to urządzenia służące do procesu laminowania, czyli okrywania powierzchni laminatem dla uzyskania dodatkowych odporności, np. odporności na wilgoć czy odporności mechanicznych lub dla efektów dekoracyjnych.
- (17) Bindownice to urządzenia wykorzystywane do łączenia luźnych kartek za pomocą szepiania ich jednego brzegu z pomocą bindy.
- (18) Gilotyny biurowe to urządzenia do cięcia różnych formatów papieru.
- (19) Trymery biurowe są to popularne urządzenia biurowe, które służą do profesjonalnego cięcia różnych materiałów, w tym papieru. Ich zastosowanie w głównej części pokrywa się z zastosowaniem gilotyny. Inna jest jedynie konstrukcja urządzenia.
- (20) Oczyszczacze powietrza to urządzenia, które usuwają zanieczyszczenia z powietrza w pomieszczeniu w celu poprawy jakości powietrza.
- (21) Produkty ergonomiczne wprowadzane na rynek przez Fellowes to: biurka o regulowanej wysokości, stanowiska pracy Sit-Stand, wyposażenie dodatkowe do komputerów (filtry ekranowe, ramiona, podstawki), podnóżki, podpórki pod plecy, podkładki ergonomiczne pod klawiatury i myszy komputerowe.
- (22) Wyposażenie do archiwizacji wprowadzane na rynek przez Fellowes to klipsy i pudła archiwizacyjne.

Dowód:

- 1) Pismo Fellowes z dnia 24 września 2020 r. (k.731-732)
- 2) Pismo Fellowes z dnia 4 lipca 2019 r. (k.510-639)



2.3 ZASADY DYSTRYBUCJI URZĄDZEŃ BIUROWYCH I WYPOSAŻENIA BIUROWEGO MARKI FELLOWES

- (23) Około [...] % obrotu Fellowes pochodzi z działalności związanej z wprowadzaniem do obrotu niszczarek. Natomiast szacowany udział Fellowes w krajowym rynku wprowadzania do obrotu niszczarek to około [...] %.
- (24) Na rynku polskim oprócz niszczarek marki Fellowes można spotkać niszczarki marek: Kobra, HSM, Leitz, Ideal, Opus, Rexel, Genie, Piranha, Elba, Argo, Alligator, Dahle, Wollner, Tracer. Do najpopularniejszych producentów niszczarek oprócz Fellowes należą: Rexel, Tracer, Kobra, Argo.
- (25) Udział w całkowitym obrocie Fellowes obrotu pochodzącego ze sprzedaży poszczególnych urządzeń i wyposażenia biur innych niż niszczarki to:
- laminatory - [...] %,
 - bindownice - [...] %,
 - gilotyny - [...] %,
 - trymery biurowe - [...] %,
 - oczyszczacze powietrza - [...] %,
 - produkty ergonomiczne wyposażenia biur - [...] %.
- (26) W przypadku pozostałych urządzeń i wyposażenia biurowego udział marki Fellowes w krajowym rynku wprowadzania do obrotu kształtuje się na następującym poziomie:
- laminatory - [...] %,
 - bindownice - [...] %,
 - gilotyny - [...] %,
 - trymery biurowe - [...] %,
 - oczyszczacze powietrza - [...] %,
 - produkty ergonomiczne wyposażenia biur - [...] %.

Dowód:

- 1) pismo Fellowes z dnia 11 lutego 2020 r. (k.701-703)
- 2) pismo Fellowes z dnia 20 marca 2020 r. (k.710-718)

- (27) W przypadku pozostałych urządzeń i wyposażenia biurowego poza niszczarkami największą konkurencję dla marki Fellowes stanowią w przypadku:
- laminatorów: marki Wallner, Argo, Leitz, GBC, Opus;
 - bindownic: marki Wallner, Argo, Leitz, GBC, Opus;
 - gilotyn: marki Argo, Dahle, Kobra, Wallner, Ideal;
 - trymerów biurowych: marki Argo, Dahle, Kobra, Ideal, Opus;
 - oczyszczaczy powietrza: marki Philips, Dyson, Sharp, Ideal, Elektrolux;
 - produktów ergonomicznych wyposażenia biur: marki Ikea, Kensington, 3 M, Dicok, Dell, AJ Produkty, Durable, A4Tech.
- (28) Sprzedaż urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes jest realizowana za pośrednictwem sieci dystrybucyjnej tworzonej przez niezależnych przedsiębiorców wspomaganej przez platformę internetową Spółki.
- (29) Prowadzona przez Fellowes platforma internetowa nie jest sklepem, w którym nabywca może dokonać zakupów. Jest to platforma, na której nabywca dokonuje



wyboru produktów, ma możliwość ich porównania, sprawdzenia dostępności. Następnie nabywca wybiera dystrybutora/sprzedawcę z listy dostępnej na platformie.

- (30) Możliwe formy nabycia produktów wybranych za pośrednictwem platformy zakupowej to:
- w sklepie internetowym Dystrybutora Spółki,
 - w sklepie stacjonarnym prowadzonym przez Dystrybutora Fellowes.
- (31) Spółka nie posiada danych, czy nabywca ostatecznie nabył towar wybrany za pośrednictwem platformy internetowej. Wg własnych szacunków Fellowes skuteczność zakupów wybranych wstępnie za pośrednictwem platformy wynosi około [...], tj. około [...] % nabywców, którzy odwiedzili platformę internetową Fellowes nabyła następnie towar u dystrybutora Spółki. Dokonanie szacunku wielkości zakupów z wykorzystaniem platformy zakupowej jest utrudnione ponieważ Dystrybutor, u którego następuje sprzedaż fakturuje taką sprzedaż jako własną.
- (32) W poszczególnych latach stosowania zarzucanej praktyki nigdy nie została przeprowadzona/zafakturowana sprzedaż poprzez platformę internetową Fellowes.

Dowód:

- 1) Pismo Fellowes z dnia 4 lipca 2019 r. (k.510-528)
 - 2) Pismo Fellowes z dnia 24 lipca 2019 r. (k.644-648)
 - 3) pismo Fellowes z dnia 20 marca 2020 r. (k.710-718)
 - 4) pismo Fellowes z dnia 19 kwietnia 2021 r. (k. 798-799)
- (33) Nabywcami od Spółki urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes są zarówno niezależni przedsiębiorcy (Dystrybutorzy) prowadzący sklepy stacjonarne i sprzedaż internetową, jak i podmioty instytucjonalne nie prowadzące dalszej odsprzedaży ww. produktów, dokonujące zakupów na potrzeby własne.
- (34) Sieć dystrybucyjną Fellowes na terenie Polski tworzą przedsiębiorcy prowadzący działalność w zakresie sprzedaży hurtowej i detalicznej urządzeń biurowych. Podzieleni są oni przez Fellowes na następujące grupy odbiorców:
- hurtownie biurowe,
 - duże biuroserwisy,
 - średnie biuroserwisy,
 - specjaliści,
 - hurtownie IT,
 - sklepy IT.
- (35) Struktura sprzedaży Fellowes przez poszczególne kanały sprzedaży przedstawia się w sposób następujący:
- [...],
 - [...],
 - [...].



- (36) Pozostałe około [...]% to sprzedaż poprzez dystrybutorów z krajów środkowo-wschodniej Europy, w tym [...], dla których dostawa odbywa się za pośrednictwem Fellowes Polska S.A.) i wymiana w ramach grupy kapitałowej Fellowes. Polityka handlowa Fellowes w zakresie zasad współpracy z dystrybutorami z krajów środkowo-wschodniej Europy, w tym [...] oparta jest na innych zasadach, niż w przypadku dystrybutorów polskich. Fellowes jedynie pośredniczy w dostawach do krajów ościennych nie ingerując w obowiązujące tam systemy sprzedaży.
- (37) Polityka handlowa Fellowes tworzona jest w następujący sposób:
[...].
- (38) Fellowes współpracuje z Dystrybutorami polskimi na podstawie zawartych umów. W przypadku [...] Dystrybutorów podpisane zostały umowy zawierające postanowienie określające obowiązek stosowania polityki handlowej Fellowes i sankcji za jej niestosowanie. Wzorzec umowy pn. „Umowa o współpracy handlowej” zawierał postanowienie o treści „[...]”.
- (39) Z poszczególnymi dystrybutorami zawierane były jednakże umowy o nieco innej treści, niż treść ww. wzorca. W przypadku umów zawartych z [...] ww. przedsiębiorcami dodatkowo ściśle określono jaki procent odstępstwa ceny stosowanej przez dystrybutora od cen sugerowanych świadczy, iż sprzedaż następuje po cenach rażąco niskich. Dwie z tych umów posiadają postanowienie o treści „[...]”.
- (40) W przypadku 6 ww. przedsiębiorców postanowienie posiadało brzmienie „[...]”.
- (41) Ceny rynkowe określone są przez Fellowes na podstawie cen innych producentów wprowadzających na rynek polski podobne urządzenia i wyposażenie biurowe. Regularne informacje o rynku dostarcza Spółce firma zewnętrzna monitorująca rynek. Na podstawie takiej analizy tworzony był cennik cen sugerowanych dla produktów Fellowes.
- (42) Kontrahenci z którymi Fellowes miała zawarte umowy wg. analizowanych wzorców to: [...]
- (43) Fellowes w czerwcu 2019 roku posiadała aktywne umowy zawierające postanowienia dotyczące niewypłacania bonusów oraz nienaliczania upustów i rabatów wiążące ją z [...] dystrybutorami. W przypadku pozostałych dystrybutorów umowy były zawierane np. wg. wzorców[...], co nie zwalniało kontrahentów ze stosowania w sprzedaży internetowej cen określonych przez Fellowes.
- (44) Polityka cenowa prowadzona przez Fellowes obejmowała wszystkich dystrybutorów prowadzących sprzedaż internetową bez względu na skalę sprzedaży internetowej.
- (45) Wśród przedsiębiorców, z którymi Fellowes posiada podpisane umowy o współpracy handlowej następujący przedsiębiorcy prowadzą regularną sprzedaż internetową:
[...].



- (46) Sprzedaż urządzeń i wyposażenia biur marki Fellowes za pośrednictwem Internetu w całkowitej sprzedaży marki Fellowes kształtowała się w poszczególnych latach w następujący sposób:

Tabela nr 1²

Nazwa urzędzeń	2017	2018	2019
Niszczone	[...]%	[...] %	[...]%
laminatory, bindonice	[...] %	[...] %	[...] %
produkty ergonomiczne wyposażenia biur	[...] %	[...] %	[...] %

Dowód: [...]

- (47) Z dniem 19 marca 2019 r. Spółka zmieniła wzorzec „Umów o współpracy handlowej” i w tej dacie zawarła pierwszą umowę według nowego wzorca nie posiadającego wyżej wskazanych postanowień. Aktualnie postanowienie dotyczące nie wypłacania bonusów posiada brzmienie „[...]” (§ 4 ust. 4).
- (48) W przypadku umów wcześniej zawartych, zawierających cytowane, kwestionowane postanowienia, z dniem 7 maja 2019 r. rozpoczął się proces aneksowania. Zgodnie z art. 1 aneksu „*par 4 pkt 4 ww. umowy zostaje zmieniony i przyjmuje nowe następujące brzmienie „[...]”*”. Proces aneksowania zakończył się w lipcu 2019 r.

Dowód: [...]

2.4 POLITYKA CENOWA FELLOWES I UDZIELANE WSPARCIE SPRZEDAŻY PRZEZ SPÓŁKĘ

- (49) W okresie od roku 2011 do lipca 2019 r. (data zakończenia aneksowania umów) Fellowes stosowała - jedynie na terytorium Polski - politykę cenową, której celem była stabilizacja detalicznych cen urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes w Polsce na poziomie ustalonym przez tego przedsiębiorcę.

² Opracowanie własne na podstawie danych dostarczonych przez Fellowes



- (50) Polityka cenowa Fellowes dotyczyła, co do zasady, wszystkich sprzedawców hurtowych i detalicznych, którzy utrzymywali z Fellowes relacje handlowe i korzystali z jakichkolwiek form wsparcia sprzedaży w postaci cenników specjalnych, a dodatkowo byli nagradzani poprzez wsparcie marketingowe (ogólnopolskie akcje promocyjne, akcje promocyjne dystrybutorów organizowane lokalnie) i szkolenia.
- (51) Jednolitą polityką cenową objęte były wszystkie produkty marki Fellowes wprowadzane do obrotu przez Spółkę.

Dowód: [...]

- (52) W celu zwiększenia zakupów produktów Fellowes przez sprzedawców detalicznych, Fellowes stosowała następującą politykę sprzedaży. W okresie od roku 2011 do roku 2016 ustalała z Dystrybutorami maksymalne rabaty jakie winni stosować przy ustalaniu cen odsprzedaży, co skutkowało ustalaniem minimalnych cen odsprzedaży. Pozwalało to Dystrybutorom na niewielki manewr cenowy wokół ceny ustalonej za pośrednictwem rabatu.
- (53) W ww. okresie Dystrybutorzy byli upominani telefonicznie - bez wyciągania w stosunku do nich konsekwencji - w przypadku nieprzestrzegania polityki cenowej Fellowes. Następowo to po uzyskaniu przez Fellowes informacji z rynku o sprzedaży urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes po cenach znacząco odbiegających od cen ustalonych na podstawie maksymalnych rabatów przy odsprzedaży. Upomnienia następowały po prośbach Dystrybutorów o reakcję ze strony Fellowes w kwestii wysokości cen stosowanych przez niektórych Dystrybutorów w sprzedaży internetowej.
- (54) Od roku 2016 Spółka częściowo zmodyfikowała zasady polityki cenowej. Ustalała z Dystrybutorami wprost minimalne ceny, w których produkty marki Fellowes będą odsprzedawane. Zaczęła stosować cenniki specjalne, w których określone były między innymi ceny minimalne jakie winny być stosowane w odsprzedaży (określane przez Spółkę terminem „ceny rekomendowane”). Ceny zakupu w cennikach promocyjnych były konstruowane w ten sposób, aby pozwalały przy stosowaniu określonych przez Fellowes cen minimalnych uzyskiwać dodatnie, kilkuprocentowe marże ze sprzedaży wszystkim Dystrybutorom.

Dowód: [...]

- (55) Od roku 2016 prowadzony był przez pracowników Fellowes regularny monitoring przestrzegania przez Dystrybutorów cen minimalnych, w sprzedaży internetowej. Sprawdzali oni ceny stosowane przez sprzedawców detalicznych przede wszystkim na porównywarkach cenowych, głównie Ceneo, na portalu aukcyjnym Allegro oraz bezpośrednio na stronach internetowych sprzedawców detalicznych.
- (56) Ponadto tak jak wcześniej ceny były monitorowane wzajemnie przez samych Dystrybutorów, którzy przesyłali pracownikom Fellowes sygnały o dostrzeżonych przez nich przypadkach niestosowania się przez innych sprzedawców do poziomu cen ustalonych przez Fellowes.

Dowód: [...]



- (57) Polityka cenowa omawiana była regularnie na organizowanych przez Fellowes spotkaniach wyjazdowych regional sales managers Fellowes, na których prowadzone były między innymi ćwiczenia, jak należy przeprowadzać wizyty handlowe u Dystrybutorów zaniżających ceny. Kolejnym etapem były wizyty w terenie prowadzone przez regional sales manager u Dystrybutorów po ustaleniu szczegółów ofert z country sales manager i według metod omawianych na spotkaniach.

Dowód: [...]

- (58) W przypadku niedostosowywania się sprzedawców do warunku prezentacji w Internecie cen zgodnych z ustaleniami byli oni w pierwszej kolejności proszeni o zmianę cen przez pracowników Fellowes pracujących w terenie (regional sales manager).
- (59) Kolejnym etapem dyscyplinowania Dystrybutorów było stosowanie presji mającej znamiona przymusu poprzez wycofywanie form wsparcia (reklamy, szkolenia) i specjalnego traktowania. Dystrybutorom odbierane były korzystniejsze cennik zakupów - cenniki specjalne. Okres na jaki odbierany był cennik specjalny zwany promocyjnym uzależniony był od liczby upomnień kierowanych przez Fellowes do przedsiębiorcy. Pozbawiano zatem takich Dystrybutorów możliwości zakupu według cen pozwalających na uzyskanie wyższej marży handlowej. Dodatkowo nie udzielano takim Dystrybutorom wsparcia marketingowego w postaci reklamy oraz nie uczestniczyli oni w szkoleniach organizowanych przez Spółkę.
- (60) Jeżeli wcześniej omówione metody dyscyplinowania nie odnosiły zamierzonych efektów, mimo kilkukrotnych działań, najbardziej oporni Dystrybutorzy w zakresie stosowania polityki cenowej Fellowes byli pozbawiani dostaw.

Dowód: [...]

- (61) Fellowes wdrażało zatem i egzekwowało swoją politykę cenową poprzez:
- wzajemnie monitorowanie cen przez Dystrybutorów/sprzedawców, którzy przekazywali sygnały o dostrzeżonych przez nich przypadkach niestosowania się przez innych partnerów do cen określonych przez Spółkę,
 - własny monitoring cen prowadzony przez pracowników Spółki,
 - kontaktowanie się z kontrahentami, którzy stosowali ceny poniżej wymaganego poziomu w celu nakazywania im zmiany stosowanych cen na ceny minimalne,
 - sprawdzanie, czy ceny po interwencji zostały zmienione,
 - ostrzeganie partnera o konsekwencjach niedostosowania się do polityki cenowej, a w przypadku kilkukrotnych upomnień wyciąganie konsekwencji.

Dowód: [...]

- (62) Przytoczone maile stanowią polecenie służbowe dla pracowników Fellowes odpowiedzialnych za rozliczenia i kontakty z Dystrybutorami. Zawierają one opis przeprowadzenia przez Spółkę procedury pozbawienia Dystrybutora cennika specjalnego.
- (63) Dowody wskazują, że Fellowes zaczęła stosować politykę cenową polegającą na nakłanianiu Dystrybutorów do stosowania cen rekomendowanych przez Fellowes w



sprzedaży internetowej w kwietniu 2011 roku, tj. w okresie szybkiego rozwoju handlu elektronicznego w Polsce. Z tego roku pochodzą wcześniej przywołane pierwsze umowy o współpracy handlowej zawierające postanowienie „[...]”.

- (64) Monitoring i interwencje w sprawach cen trwały w różnych formach i z różnym zaangażowaniem w ten proces samego Fellowes nieprzerwanie do marca 2019 r., kiedy to zmieniony został wzorzec umowy handlowej zawieranej z dystrybutorami. Do całkowitego zakończenia stosowania opisanej polityki cenowej doszło w lipcu 2019 r. W maju 2019 rozpoczęto proces aneksowania wcześniej zawartych umów handlowych poprzez podpisywanie aneksów do tych umów usuwających kwestionowane postanowienie. Proces aneksowania zakończony został w lipcu 2019 r.

3. OCENA PRAWNA

3.1 INTERES PUBLICZNY

- (65) Zgodnie z art. 1 ust. 1 ustawy o UOKiK ustawa ta określa warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Prezes UOKiK jest rzecznikiem tego interesu, co wynika z jego zadań w strukturze administracji rządowej. Działając w interesie publicznym, Prezes Urzędu podejmuje działania, gdy konieczna jest ochrona konkurencji jako zjawiska o charakterze instytucjonalnym. Dobrem chronionym przez przepisy ustawy o UOKiK jest samo istnienie konkurencji jako atmosfery, w jakiej prowadzona jest działalność gospodarcza. Jedynie w warunkach nieznieszczonej konkurencji przedsiębiorcy i konsumenci mają gwarancje realizacji konstytucyjnej wolności gospodarczej. Ustawa o UOKiK chroni istnienie konkurencji jako optymalnego sposobu podziału dóbr, zatem działania wymierzone w ten mechanizm, godzą w interes publiczny.
- (66) Prezes UOKiK uznał, że w niniejszej sprawie została spełniona przesłanka naruszenia interesu publicznego. Porozumienia cenowe, zarówno pomiędzy konkurentami (tj. w relacji horyzontalnej), jak i pomiędzy kontrahentami działającymi na różnych szczeblach obrotu (tj. w relacji wertykalnej), zaliczają się do najcięższych naruszeń konkurencji, które wywołują niekorzystne działania na rynku, zniekształcając ten rynek i ograniczając albo eliminując na nim konkurencję. Działania te naruszają zatem interes ogólnospołeczny, niezależnie od wielkości udziałów rynkowych przedsiębiorców uczestniczących w porozumieniu. Zawieranie porozumień polegających na ustalaniu cen odsprzedaży przez podmiot wprowadzający do obrotu określone produkty z Dystrybutorami (przedsiębiorcami odsprzedającymi te produkty do odbiorców końcowych) godzi w konkurencję w wyżej przytoczonym rozumieniu. Działania Fellowes zakłócały konkurencję poprzez uniemożliwianie lub utrudnianie podmiotom nabywającym produkty marki Fellowes konkurowanie ceną z innymi członkami sieci dystrybucji (rozumianej jako sieć sprzedaży produktów marki Fellowes). Działania Spółki ograniczały poziom niepewności między uczestnikami porozumienia i tym samym uderzały w istotę konkurencji rynkowej.
- (67) Sąd Najwyższy w wyrokach z dnia 23 listopada 2011 r. (sygn. akt: III SK 21/11) oraz z dnia 5 czerwca 2008 r. (sygn. akt: III SK 40/07) uznał, że naruszenie interesu publicznego w rozumieniu art. 1 ust. 1 ustawy o UOKiK, polega na zawarciu



porozumienia dotyczącego zasadniczego parametru konkurencji na rynku, jakim jest cena.

- (68) Działania podejmowane przez Fellowes odnosiły się do szerokiego kręgu podmiotów, tj. Dystrybutorów urządzeń marki Fellowes w celu ich dalszej odsprzedaży przez Internet konsumentom i innym odbiorcom końcowym. Prezes UOKiK uznał, że zachowania Spółki podejmowane w niniejszej sprawie miały realny i bezpośredni wpływ na interes ekonomiczny szerokiego kręgu uczestników rynku, a w efekcie na szerokie grono odbiorców końcowych.
- (69) Podsumowując powyższe, Prezes UOKiK stwierdził naruszenie interesu publicznego, gdyż uzgodnienia dokonywane przez Fellowes z jej Dystrybutorami były tego rodzaju, że zaburzały prawidłowość funkcjonowania mechanizmu konkurencji jako optymalnego sposobu podziału dóbr w społecznej gospodarce rynkowej.

3.2 ZAKAZ POROZUMIEŃ OGRANICZAJĄCYCH KONKURENCJĘ

- (70) Art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu zakazuje jako niezgodnych z rynkiem wewnętrznym porozumień między przedsiębiorstwami, decyzji związków przedsiębiorstw i uzgodnionych praktyk, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego, a w szczególności tych, które polegają na ustalaniu w sposób bezpośredni lub pośredni cen zakupu lub sprzedaży albo innych warunków transakcji.
- (71) Art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy okik zakazuje porozumień, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegających w szczególności na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

3.3 PRZEDSIĘBIORSTWO I PRZEDSIĘBIORCA

- (72) Adresatami zakazów unijnego prawa konkurencji są „przedsiębiorstwa”. Pojęcie to obejmuje każdy podmiot zaangażowany w działalność gospodarczą niezależnie od jego formy prawnej i sposobu finansowania³. Za działalność gospodarczą uznaje się oferowanie na rynku dóbr i usług⁴.
- (73) Natomiast adresatami zakazów krajowego prawa konkurencji są „przedsiębiorcy”. Pojęcie to na potrzeby stosowania ustawy okik zostało zdefiniowane w art. 4 pkt. 1 tej ustawy. W zakres tej definicji wchodzi między innymi przedsiębiorcy w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2021 r. poz.162).
- (74) Zgodnie z art. 4 ust. 1 Prawa przedsiębiorców: „Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna lub jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonująca działalność gospodarczą”.

³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 23 kwietnia 1991 r. w sprawie C-41/90, Höfner, EU:C:1991:161, akapit 21.

⁴ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 12 września 2000 r. w sprawie C-180/98, Pavlov, EU:C:2000:428, akapit 75.



Działalnością gospodarczą jest zgodnie z art. 3 tej ustawy „zorganizowana działalność zarobkowa, wykonywana we własnym imieniu i w sposób ciągły”.

- (75) Fellowes jest przedsiębiorcą w rozumieniu prawa krajowego działającym w formie spółki prawa handlowego, wpisanym do Krajowego Rejestru Sądowego - Rejestru Przedsiębiorców pod nr KRS: 0000053914.
- (76) Spółka prowadzi działalność gospodarczą polegającą na wprowadzaniu do obrotu urządzeń i wyposażenia biur marki Fellowes na rynek polski i krajów środkowo-wschodniej Europy, w tym [...].
- (77) Kontrahentami Fellowes są Dystrybutorzy urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego prowadzący zarówno sprzedaż hurtową, jak i detaliczną. Prowadzą oni działalność gospodarczą polegającą na hurtowej i/lub detalicznej sprzedaży.
- (78) Tym samym ww. podmioty są zarówno przedsiębiorstwami w rozumieniu prawa unijnego jak i przedsiębiorcami w rozumieniu prawa krajowego.
- (79) Wobec powyższego w sprawie znajdują zastosowanie przepisy zarówno prawa polskiego, jak i unijnego.

3.4 POROZUMIENIE I UZGODNIONA PRAKTYKA

- (80) Porozumienia ograniczające konkurencję mogą mieć charakter horyzontalny lub wertykalny. Porozumienia horyzontalne, poziome, zawierane są między przedsiębiorcami działającymi na tym samym szczeblu obrotu gospodarczego, natomiast porozumienia wertykalne, pionowe, zawierane są między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu. Prawidłowe zakwalifikowanie danego porozumienia jako horyzontalnego, lub wertykalnego przekłada się na jego ocenę z punktu widzenia ewentualnych wyłączeń spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Charakter porozumienia może także wpływać na wysokość nakładanych na uczestników porozumienia kar pieniężnych, o których mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy okik.
- (81) W niniejszej sprawie Prezes UOKiK stwierdził, że Fellowes i jej Dystrybutorzy byli stronami porozumienia o charakterze wertykalnym, tj. porozumienia pomiędzy podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu. Działający na wyższym szczeblu obrotu dostawca produktów, tj. Fellowes, zawarł porozumienie z Dystrybutorami zajmującymi się dalszą odsprzedażą tych produktów, czyli z podmiotami działającymi na niższym szczeblu obrotu. Wobec takiego ukształtowania relacji między uczestnikami przedmiotowego porozumienia, należy uznać, że miało ono charakter wertykalny.
- (82) Zarówno prawo polskie, jak i unijne przewiduje różne formy wielostronnych praktyk ograniczających konkurencję.
- (83) Przez „porozumienia” zgodnie z art. 4 pkt. 5 ustawy okik rozumie się: (i) umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów; (ii) uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej



przedsiębiorców lub ich związki; (iii) uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.

- (84) Dla stwierdzenia istnienia porozumienia w ww. formie uzgodnień nie jest konieczne, by było ono zawarte w formie umowy pisemnej, czy w jakikolwiek sposób sformalizowane. Wskazuje się, że istnieje ono także wówczas, gdy dochodzi do uzgodnień dokonanych w jakiegokolwiek formie, tzn. gdy „koordynacja zachowań przedsiębiorców następuje nie w drodze nałożenia prawnie wiążącego obowiązku wspólnego działania, lecz przez świadome wskazanie sposobu współdziałania, którego celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji”⁵. Ponadto za porozumienie w rozumieniu art. 4 pkt 5 ustawy okoliczności może być uznane również faktyczne przystąpienie do realizacji określonej strategii rynkowej. Innymi słowy porozumienie obejmuje także formę koordynacji zachowań między przedsiębiorstwami, która wprawdzie nie posłużyła jeszcze do zawarcia umowy we właściwym sensie, jednakże świadomie pozwala zastąpić konkurencję połączoną z ryzykiem praktyczną kooperacją i prowadzi do warunków konkurencji, które nie odpowiadają normalnym warunkom rynkowym w odniesieniu do rodzaju towarów, rozmiaru i liczby przedsiębiorstw oraz wielkości rozpatrywanego rynku.
- (85) Podobnie w prawie unijnym mamy do czynienia z pojęciem „uzgodnionych praktyk” (ang. concerted practices). Pojęcie to należy rozumieć w taki sposób, iż dla istnienia porozumienia wystarczające jest, aby między przynajmniej dwoma przedsiębiorstwami istniała zgodność woli, natomiast sposób, w jaki się ona objawia pozostaje nieistotny. Praktyka decyzyjna Komisji wskazuje przy tym, że jeżeli nie istnieje wyraźne porozumienie (np. spisana umowa) wyrażające zgodną wolę przedsiębiorców, istnienie porozumienia można dowodzić na tej podstawie, że jednostronna polityka danej strony porozumienia (np. producenta) uzyskuje zgodę innych jego stron (np. jego dystrybutorów). Komisja może także dowodzić istnienia milczącej zgody dystrybutorów na określoną formę funkcjonowania sieci dystrybucji - na tej podstawie, że jedna strona wymaga wyraźnie lub domyślnie współpracy od drugiej strony w celu wdrożenia określonej polityki jednostronnej, a druga strona poddaje się temu wymaganiu, wprowadzając jednostronną politykę w życie⁶. Zatem porozumienie nie musi być zawarte w formie pisemnej, może posiadać formę ustną tzw. gentleman's agreement lub zostać zawarte w sposób dorozumiany (konkludentny).
- (86) Dodatkowo podkreślenia wymaga, iż to samo zachowanie może jednocześnie zawierać zarówno elementy porozumienia i praktyki uzgodnionej. Organ ochrony konkurencji nie jest zobowiązany do przesądzania o tym, w jaki dokładnie sposób, w którym momencie i w jakim zakresie określone działania stanowiły porozumienie, a w jakim praktykę uzgodnioną⁷. Kluczową kwestią jest natomiast ustalenie zgodności woli (ang. concurrence of wills), pomiędzy co najmniej dwoma przedsiębiorstwami.

⁵ Wyrok Sądu Apelacyjnego z dnia 5 października 2005 r. sygn. akt VI Aca 1146/04, utrzymany w mocy wyrokiem Sądu Najwyższego z dnia 9 sierpnia 2006 r., sygn. akt III SK 6/06.

⁶ Zawiadomienie Komisji Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych z dnia 10 maja 2010 r. – pkt 25.

⁷ Wyrok Sądu z dnia 20 kwietnia 1999 r. w sprawie T-305/94, Limburgse Vinyl Maatschappij, pkt 696.



- (87) Odnosząc powyższe do niniejszej sprawy Prezes UOKiK uznał, że opisane w stanie faktycznym zachowania Fellowes stanowią porozumienie lub uzgodnione praktyki w rozumieniu art. 101 ust. 1 Traktatu oraz porozumienie w rozumieniu art. 6 ust. 1 ustawy okik.
- (88) Jak zostało wskazane, przestanką istnienia porozumienia ograniczającego konkurencję jest wyrażenie zgodnego zamiaru stron uczestnictwa w tym porozumieniu, a więc dokonanie ustaleń.
- (89) Analiza działań podejmowanych przez Fellowes takich, jak:
- podpisanie z częścią dystrybutorów umów zawierających postanowienie dające prawo Spółce do niewypłacenia bonusów i zmniejszenia upustów w przypadku nie przestrzegania przez Dystrybutorów ustalonej polityki handlowej w zakresie cen odsprzedaży;
 - zapoznavanie kontrahentów z cenami specjalnymi wraz z poleceniem ich przestrzegania;
 - monitorowanie cen stosowanych przez kontrahentów w sprzedaży online;
 - kontaktowanie się z kontrahentami oferującymi urządzenia i wyposażenie biurowe marki Fellowes w cenach niższych od określonych przez Spółkę i nakłanianie ich do podniesienia tych cen do poziomu wskazanego przez Fellowes;
 - stosowanie sankcji pozbawienia cennika specjalnego kontrahentów uporczywie niedostosowujących się do polityki cenowej Fellowes oraz pozbawiania ich wsparcia marketingowego i możliwości udziału w szkoleniach;
 - pozbawianie Dystrybutorów, którzy wielokrotnie byli dyscyplinowani w zakresie stosowania niezgodnego z polityką Fellowes poziomu cen możliwości zakupu (wstrzymanie dostaw).

świadczy o istnieniu porozumienia.

- (90) Dodatkowo na istnienie porozumienia po stronie Dystrybutorów wskazuje:
- ich uczestnictwo w spotkaniach, w tym wyjazdowych, na których przekazywane były szczegółowe instrukcje jak należy ustalać ceny odsprzedaży w sprzedaży internetowej,
 - monitorowanie cen i kierowanie do Fellowes skarg na kontrahentów niestosujących polityki cenowej Fellowes wraz z oczekiwaniem podjęcia przez Spółkę interwencji,
 - wyrażanie zgody na podniesienie ceny, w związku z wprowadzaniem nowego cennika specjalnego przez Fellowes, do poziomu określonego w cenniku i w dacie wskazanej przez Spółkę,
 - co do zasady podnoszenie ceny do poziomu określonego przez Spółkę w następstwie interwencji Fellowes.

3.5 JEDNO CIĄGŁE NARUSZENIE

- (91) Naruszenia art. 101 Traktatu wynikają z koordynacji między dwoma lub więcej przedsiębiorstwami, które są współsprawcami naruszenia, ale którego uczestnictwo



w naruszeniu może przyjmować różne formy, w szczególności w związku z charakterem rynku, którego dotyczy to naruszenie, pozycją przedsiębiorstw na rynku, zamierzonych celów naruszenia oraz zastosowanych lub przewidzianych środków jego realizacji⁸. W konsekwencji naruszenie takie może wynikać nie tylko z pojedynczego działania, ale również z serii działań lub działania o charakterze ciągłym, nawet jeżeli jeden lub kilka aspektów tego rodzaju działań mogłyby same w sobie i w oderwaniu od innych działań, stanowić naruszenie normy wynikającej z tego przepisu⁹. Innymi słowy możliwe jest uznanie, że kilka działań lub działanie ciągłe stanowi samo w sobie (w całości) naruszenie reguł konkurencji, nawet jeżeli jego poszczególne elementy mogłyby stanowić odrębne naruszenia i stać się przedmiotem odrębnych postępowań. Nie jest przy tym konieczne, aby każde działanie składające się jednolite i ciągłe naruszenie stanowiło samodzielne naruszenie¹⁰.

- (92) Jeżeli przedsiębiorstwo uczestniczyło w jednolitym i ciągłym naruszeniu poprzez własne zachowanie, które stanowiło porozumienie i które przyczyniało się do realizacji naruszenia jako całości, to możliwe jest przypisanie mu odpowiedzialności za całość naruszenia w odniesieniu do okresu, w którym uczestniczyło w tym naruszeniu¹¹. Powyższe ma miejsce, gdy przedsiębiorstwo zamierzało własnym zachowaniem przyczynić się do realizacji celów naruszenia, a zarazem znało działania planowane lub wdrażane przez innych uczestników naruszenia lub mogło je przewidzieć¹². W każdym razie jednak przedsiębiorstwo ponosi odpowiedzialność za tę część naruszenia, w której uczestniczyło¹³.
- (93) Mając na względzie zasadniczą równowagę art. 6 ustawy o UOKiK oraz art. 101 Traktatu należy stwierdzić, że koncepcja jednolitego i ciągłego naruszenia znajduje zastosowanie również w prawie polskim.
- (94) Prezes UOKiK uznał, że porozumienie pomiędzy Fellowes a Dystrybutorami rozpatrywane w przedmiotowej sprawie było porozumieniem ciągłym i jednolitym. Koncepcja ta zakłada, że w zмовach trwających wiele lat, w których różne uzgodnione praktyki i porozumienia stanowią część całego ciągu działań podejmowanych przez przedsiębiorców w wykonaniu wspólnego celu w postaci ograniczenia konkurencji, uprawnione jest przyjęcie, iż stanowią one jedno, ciągłe naruszenie. Omawiane rozwiązanie pozwala na zgrupowanie wielu działań zmierzających do realizacji tego samego celu i potraktowanie ich jako przejawów

⁸Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P, Anic Participazioni, EU:C:1999:356, akapit 79.

⁹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P, Anic Participazioni, EU:C:1999:356, akapit 81; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 czerwca 2015 r. w sprawach połączonych C-293/13 P oraz C-294/13 P, Fresh Del Monte, EU:C:2015:416, akapit 156; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 6 grudnia 2012 r. w sprawie C-441/11 P, Verhuizingen Coppens, ECLI:EU:C:2012:778, akapit 41.

¹⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 1 lipca 2010 r. w sprawie C-407/08 P, Knauf Gips, EU:C:2010:389, akapit 48.

¹¹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 czerwca 2015 r. w sprawach połączonych C-293/13 P oraz C-294/13 P, Fresh Del Monte, EU:C:2015:416, akapit 157.

¹² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P, Anic Participazioni, EU:C:1999:356, akapit 87; Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 7 stycznia 2004 r. w sprawach połączonych C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P oraz C-219/00 P, Aalborg, akapit 83.

¹³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 czerwca 2015 r. w sprawach połączonych C-293/13 P oraz C-294/13 P, Fresh Del Monte, EU:C:2015:416, akapit 159.



funkcjonowania tego samego porozumienia¹⁴. Praktyka decyzyjna Prezesa UOKiK oraz orzecznictwo unijne wskazują, że istotną okolicznością dla ustalenia, czy naruszenie jest jednolite i ciągłe, czy też istnieje kilka odrębnych naruszeń, jest wspólność celu, to jest wpływu na konkurencję na danym rynku¹⁵.

- (95) W niniejszej sprawie dochodziło do ustalania minimalnych cen odsprzedaży produktów Fellowes w Internecie na przestrzeni prawie 8 lat. Był to ciąg zaplanowanych działań mających założony antykonkurencyjny cel. W czasie 8 lat zmieniał się jedynie przyjęty praktyczny mechanizm ustalania cen, natomiast cel porozumienia pozostawał tożsamy i niezmienny. W latach 2011-2016 Fellowes i jej Dystrybutorzy stosowali formułę cenową opartą na minimalnych rabatach służących do obliczania przez uczestników porozumienia minimalnej ceny odsprzedaży tych produktów. Po roku 2016 r. nastąpiła zmiana sposobu wykonywania porozumienia cenowego, polegająca na wprowadzeniu zasady, iż ceny jakie miały być stosowane w dalszej odsprzedaży zawarte były w cennikach specjalnych. Mimo tych zmian funkcjonowania porozumienia jego cel pozostawał taki sam przez cały czas trwania i polegał na ustalaniu minimalnych cen produktów marki Fellowes, po których Dystrybutorzy mogli odsprzedawać je klientom końcowym w Internecie.
- (96) Należy przyjąć, iż Fellowes miała świadomość bezprawności swoich działań. Jak uznał Sąd Okręgowy w Warszawie, nie jest możliwe, aby przedsiębiorca o znacznej renomie i długim okresie funkcjonowania na rynku nie zdawał sobie sprawy ze swoich czynności¹⁶ będących bezprawnymi i ograniczającymi konkurencję.
- (97) Tym samym Prezes UOKiK uznał, że porozumienie przez cały okres trwania miało jednolity antykonkurencyjny cel, tj. ograniczenie konkurencji polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów Fellowes w Internecie, a tym samym stanowiło porozumienie jednolite i ciągłe.

3.6 STATUS ORGANIZATORA POROZUMIENIA

- (98) W celu ustalenia, czy w danej sprawie dany podmiot może być uznany za organizatora porozumienia, w przypadku porozumień wertykalnych, organ ochrony konkurencji musi ocenić znaczenie i aktywność dostawcy i dystrybutorów w organizowaniu i realizowaniu wertykalnej sieci dystrybucyjnej¹⁷. Wykazanie, kto był organizatorem porozumienia jest niezbędne do ustalenia podmiotów odpowiedzialnych za wystąpienie nielegalnego porozumienia w obrocie gospodarczym, w stosunkach prawnych, a także ustalenia uciążliwości naruszenia.

¹⁴ Wyrok Sądu z dnia 17 grudnia 1991 r. w sprawie T-6/89 Enichem Anic SpA przeciwko Komisji, pkt 204, wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 5 stycznia 2017 r., sygn. akt: 1057/15, Decyzja Komisji z dnia 26 maja 2004 r. nr COMP/C-3/37.980 Souris/Topps, wyrok Sądu z dnia 30 kwietnia 2009 r. w sprawie T-12/03 Itochu Corp. v Commission, wyrok Sądu z dnia 30 kwietnia 2009 r. w sprawie T-13/03 Nintendo Co., Ltd and Nintendo of Europe GmbH v Commission, wyrok Sądu z dnia 30 kwietnia 2009 r. w sprawie T-18/03 CD-Contact Data GmbH v Commission.

¹⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 Commission v. Anic Partecipazioni, wyrok Sądu z dnia 20 marca 2002 r. w sprawie T-9/99 HFB v. Commission wyrok Sądu z dnia 7 stycznia 2004 r. w sprawie C-204/00 Aalborg Portland, wyrok Sądu z dnia 8 lipca 2008 r. w sprawie T-53/03 BPB v Commission, wyrok Sądu z dnia 24 marca 2011 r. w sprawie T-385/06 Aalberts Industries NV, decyzja Prezesa Urzędu z dnia 30 grudnia 2014 r. nr DOK7/2014, decyzja Prezesa Urzędu z dnia 23 grudnia 2014 r. nr DOK-1/2016.

¹⁶ Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 11 kwietnia 2011 r., sygn. akt: XVII AmA 62/08.

¹⁷ Wyrok Sądu Najwyższego z 4 października 2017 r., sygn. akt: III SK 47/16.

- (99) Jako organizatora porozumienia ograniczającego konkurencję polegającego na ustalaniu cen odsprzedaży produktów można uznać ten podmiot, który jako lider pełni w nim decydującą rolę, wypracowując i wprowadzając w życie koncepcję jego funkcjonowania¹⁸. Ten podmiot ustala warunki cenowe, które są akceptowane milcząco lub wyraźnie przez pozostałe strony porozumienia (tu dystrybutorów). Jest on także strażnikiem porozumienia, gdyż tworzy i stosuje system monitorowania cen. Od tego podmiotu zależy stosowanie ewentualnych środków represyjnych w celu zmuszenia pozostałych uczestników do stosowania uzgodnionych cen¹⁹.
- (100) Organizatorem porozumienia polegającego na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów jest ten podmiot, który przejawia inicjatywę w podjęciu antykonkurencyjnych działań, i który faktycznie dokonał ustalenia cen w stosunku do innych przedsiębiorców. Inicjatywa ta może przybierać formy przesyłania wskazówek, wytycznych skłaniających do określonego zachowania w postaci ustalenia cen odsprzedaży produktów. Organizatorem jest ten podmiot, od którego zależy istnienie i utrzymanie antykonkurencyjnych zachowań w postaci ustalania minimalnych cen odsprzedaży. Przy czym samo wywieranie takiego wpływu przez organizatora systemu ustalania cen minimalnych nie może być kwestionowane przez przyjmowanie przez dystrybutorów narzucanych warunków. Kwestia, czy dany podmiot jest organizatorem porozumienia i systemu ustalania minimalnych cen odsprzedaży może być zatem oceniana w odniesieniu jedynie do faktycznych zachowań tego podmiotu²⁰.
- (101) W świetle zgromadzonego materiału dowodowego Prezes UOKiK uznał, że Fellowes była organizatorem porozumienia polegającego na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie.
- (102) Spółka pełniła decydującą rolę we współpracy z dystrybutorami polegającej na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie, tworząc koncepcję jego funkcjonowania i nadając mu określone ramy funkcjonowania (modyfikowane przez Fellowes w trakcie trwania porozumienia). Spółka w pierwszym okresie funkcjonowania porozumienia wypracowała określoną formułę cenową poprzez ustalanie maksymalnych rabatów.
- (103) Podobnie, w drugim okresie funkcjonowania porozumienia (od 2016 r.) również Fellowes była organizatorem zasad współpracy z dystrybutorami. Wprowadzona przez Fellowes w roku 2016 koncepcja cenników specjalnych miała również na celu ustalanie minimalnych cen odsprzedaży tych produktów w Internecie.
- (104) Fellowes organizowała zatem system przestrzegania minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie. Następowo to poprzez wezwania do stosowania maksymalnych rabatów lub ustalonych w cennikach specjalnych cen w sprzedaży internetowej, wezwania do przesyłania sygnałów o odstępstwach

¹⁸ Wyrok Sądu Najwyższego z 16 kwietnia 2019 r., sygn. akt: I NSK 10/18.

¹⁹ Decyzja Prezesa Urzędu nr DOK-9/2012, decyzja Prezesa Urzędu nr DOK-13/2011 wraz z wyrokiem Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 8 grudnia 2014 r., sygn. akt: XVII AmA 94/12.

²⁰ Decyzja Komisji z dnia 29 czerwca 2001 r., COMP/F-2/36.693 *Volkswagen*, decyzja Komisji z dnia 10 października 2001 r., COMP/36.264 *Mercedes*.



cenowych, jak również poprzez sugerowanie podjęcia określonych działań przeciwko Dystrybutorowi (dyscyplinowanie, wywieranie wpływu i presji).

- (105) Ponadto Fellowes wielokrotnie informowała Dystrybutorów przesyłających sygnały dotyczące odstępstw cenowych ich konkurentów o tym, że zajmie się tą kwestią i wpłynie na stosowane przez Dystrybutorów ceny (co zostało wskazane w opisie stanu faktycznego). Powyższe świadczy o wiodącej roli Fellowes w porozumieniu.
- (106) Podkreślenia wymaga fakt, że jedynie od Fellowes zależało zastosowanie ewentualnych środków represyjnych w celu zmuszenia pozostałych uczestników do stosowania uzgodnionych cen. Środki, takie jak wstrzymywanie dostaw produktów czy wycofywanie cenników specjalnych i innych form wsparcia, mogły być stosowane tylko przez Fellowes (co zostało wskazane w opisie stanu faktycznego).
- (107) Poszczególni Dystrybutorzy nie mieli natomiast żadnych podobnych instrumentów w stosunku do przedsiębiorców, którzy nie stosowali się do ustalonego poziomu cen. Oznacza to, że Fellowes była w kwestionowanym porozumieniu jego strażnikiem.
- (108) Prezes UOKiK w ocenie sprawy uwzględnił fakt, że Dystrybutorzy mogli uczestniczyć w kwestionowanych działaniach zarówno stosując się do ustaleń cenowych wyływających od Fellowes, jak również przekazując z własnej inicjatywy Fellowes informacje o niestosowaniu się do nich przez innych Dystrybutorów. Sygnały o odstępowach cenowych wpływały bowiem wielokrotnie od Dystrybutorów.
- (109) W związku z powyższym, co jest dopuszczalne w przypadku porozumień wertykalnych, Prezes UOKiK kieruje decyzję jedynie do organizatora porozumienia ograniczającego konkurencję, nie zaś do wszystkich przedsiębiorców-uczestników porozumienia²¹. W ocenie Prezesa Urzędu, zasadne było ukształtowanie zakresu podmiotowego niniejszego postępowania antymonopolowego poprzez postawienie zarzutu jedynie Fellowes²², tj. z pominięciem Dystrybutorów, mimo ich uczestnictwa w porozumieniu - w ten sposób Prezes UOKiK uwzględnił decydującą rolę Fellowes w powstaniu i funkcjonowaniu rozpatrywanego w niniejszej sprawie porozumienia. Z tego też względu decyzja kończąca postępowanie antymonopolowe została skierowana do Fellowes.

3.7 RYNEK WŁAŚCIWY

- (110) W orzecznictwie unijnym przyjęto, że obowiązek określenia rynku właściwego w kontekście stosowania art. 101 Traktatu występuje jedynie wówczas, kiedy bez zdefiniowania takiego rynku niemożliwe jest stwierdzenie, czy rozpatrywane porozumienie, decyzja związku przedsiębiorstw lub uzgodniona praktyka mogą mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskim oraz czy ich celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego.

²¹ Tak m. in. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 kwietnia 2019 r., sygn. akt: I NSK 10/18, wyrok Sądu Apelacyjnego z dnia 25 stycznia 2017 r., sygn. akt: VI ACa 1673/15, wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 7 kwietnia 2017 r., sygn. akt: XVII AmA 33/15, wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 4 listopada 2014 r., sygn. akt: XVII AmA 90/12.

²² Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 kwietnia 2019 r., sygn. akt: I NSK 10/18.



- (111) Definicja rynku właściwego w przypadku porozumienia takiego jak analizowane w niniejszej sprawie, tj. zakazanego ze względu na cel oraz nie podlegającego wyłączeniu spod zakazu w oparciu o zasadę de minimis, może być przeprowadzona w sposób uproszczony²³.
- (112) Zgodnie z art. 4 pkt 9 ustawy okik przez 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 są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.
- (113) Rynkiem właściwym w ujęciu produktowym, na jakim zostało zawarte niedozwolone porozumienie jest rynek wprowadzania do obrotu urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego. Zgodnie z przywołanymi w opisie stanu faktycznego sprawy informacjami zgromadzonymi przez Prezesa UOKiK, porozumienie polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży zawarte przez Fellowes z Dystrybutorami dotyczyło szerokiej gamy produktów marki Fellowes, wprowadzanych do obrotu przez Fellowes, które można zaliczyć do kategorii urządzeń biurowych i wyposażenia biur.
- (114) Natomiast do ograniczenia konkurencji w wyniku zawarcia porozumienia doszło na niższym szczeblu obrotu, tj. na szczeblu sprzedaży detalicznej urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego. Porozumienie to funkcjonowało w kanale sprzedaży internetowej produktów Fellowes, ale ze względu na specyfikę handlu internetowego mogło mieć również wpływ na sprzedaż w sklepach stacjonarnych.
- (115) Rynkiem właściwym w ujęciu produktowym zarówno na szczeblu zawarcia porozumienia, jak i na szczeblu, na którym porozumienie ograniczało konkurencję jest więc rynek urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego. Przedsiębiorcy funkcjonujący na tym rynku produktowym z zasady oferują nabywcom szeroki zakres produktów, aby ułatwić dokonywanie zakupów bardzo zróżnicowanych maszyn i urządzeń w jednym miejscu, co usprawnia proces zakupowy na etapie budowania biur lub ich modernizacji. Pozwala to równocześnie na tak szerokie określenie rynku produktowego.
- (116) Zarówno rynek, na którym zawarto porozumienie, jak i rynek, na którym porozumienie ograniczało konkurencję, mają wymiar krajowy.
- (117) W pierwszej kolejności należy zwrócić uwagę, że na krajowy wymiar rynku sprzedaży wskazuje przyjęty przez Fellowes system dystrybucji urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego, obejmujący obszar kraju. Systemy dystrybucji krajowej Fellowes różnią się od systemu obowiązującego w krajach bloku wschodniego i Czechach. Polityka handlowa Spółki obowiązująca na terenie Polski jest autonomicznie ustalana przez Fellowes Polska S.A. bez udziału przedsiębiorcy dominującego, co zostało szczegółowo opisane w stanie faktycznym. Należy

²³ Wyrok Sądu Najwyższego z 15 lutego 2019 r., sygn. akt I NSK 10/18.



zauważyć również, że na różnych obszarach kraju występują jednolite dla wszystkich przedsiębiorców warunki konkurowania. Cenniki obowiązujące poza Polską są - zgodnie z oświadczeniem Fellowes - konstruowane w odmienny sposób niż cenniki krajowe.

- (118) Fellowes samodzielnie kształtuje swoją politykę handlową na terenie Polski. W tym zakresie nie korzysta z żadnych instrukcji spółki matki i nie mają zastosowania w przyjętej przez Spółkę polityce handlowej żadne więzy ekonomiczne, organizacyjne i prawne wynikające a przynależności do grupy kapitałowej w jakiej działa, co oznacza, że zachowań Fellowes nie można przypisać przedsiębiorcy dominującemu Fellowes Ltd.
- (119) Powyższe przemawia za brakiem wskazań do uznania przedmiotowego rynku za szerszy niż krajowy.

3.8 OGRANICZENIE KONKURENCJI

- (120) Działania podejmowane przez Fellowes będące przedmiotem niniejszej decyzji dotyczyły ustalania minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie. Powyższe działania naruszają zakazy, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt. 1 ustawy oik oraz art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu.
- (121) Zakazy określone w art. 101 Traktatu oraz art. 6 ustawy oik dotyczą porozumień, które ze względu na swój cel lub skutek zapobiegają, ograniczają lub zakłócają konkurencję (w prawie unijnym) oraz eliminują, ograniczają lub naruszają konkurencję w inny sposób (w prawie polskim). W powyższym kontekście należy rozróżnić dwie formy naruszeń (tj. tzw. naruszenia „ze względu na cel” i „ze względu na skutek”).
- (122) W przypadku, gdy analiza wskazuje, że określone porozumienie ze względu na swój cel (przedmiot) zapobiegało, ograniczało lub zakłócało konkurencję, nie jest konieczne badanie skutków porozumienia²⁴. Tym samym zakwalifikowanie danego porozumienia jako ograniczenia konkurencji ze względu na cel znacznie ogranicza zakres postępowania dowodowego, które musi przeprowadzić podmiot zarzucający naruszenie. Jeżeli bowiem z zawartego porozumienia wynika jego antykonkurencyjny cel, to nie ma potrzeby badania skutków porozumienia. Wniosek taki wynika z orzecznictwa Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej, w którym wskazano, między innymi, że: „w wypadku gdy udowodnione zostanie, że celem porozumienia jest ograniczenie konkurencji, nie zachodzi potrzeba określania rzeczywistych jego skutków”²⁵.

²⁴ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 11 września 2014 r. w sprawie C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires*, pkt 49.

²⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 13 lipca 1966 r. w połączonych sprawach 56 i 58/64, *Consten Grundig*. Podobnie w wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 30 czerwca 1966 r. w sprawie 56/65, *Société Technique Minière przeciwko Maschinenbau Ulm* oraz w wyroku Trybunału Sprawiedliwości z dnia 27 stycznia 1987 r. w sprawie 45/85, *Verband der Sachversicherer przeciwko Komisji*.



- (123) Przy czym ustalając, że konkretne porozumienie ograniczało konkurencję ze względu na cel należy wziąć pod uwagę jego prawny oraz gospodarczy kontekst²⁶. Uwzględnienie prawnego i gospodarczego kontekstu porozumienia nie należy mylić z analizą wywieranych przez praktykę skutków lub prowadzeniem analizy właściwej dla stwierdzenia, że porozumienie ogranicza konkurencję ze względu na skutek²⁷. Należy podkreślić, że przy ocenie, czy celem porozumienia było ograniczenie konkurencji nie ma znaczenia subiektywne wyobrażenie jego stron o zamiarach czy motywach działania, lecz jego obiektywny charakter.
- (124) Do kategorii porozumień, które ze względu na swój cel ograniczają konkurencję, zalicza się porozumienia ograniczające konkurencję cenową - m. in. takie, jak zachowania podlegające analizie w niniejszej sprawie, polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży²⁸. Są to porozumienia, których bezpośrednim lub pośrednim celem jest ustanowienie minimalnej ceny odsprzedaży lub minimalnego poziomu cen, który musi być przestrzegany przez nabywcę²⁹. Ze względu na zaliczanie porozumień pomiędzy producentami a dystrybutorami produktów dotyczących ograniczenia samodzielności kształtowania cen odsprzedaży przez dystrybutorów i narzucania cen minimalnych, po jakich mogą odsprzedawać produkty do najpoważniejszych ograniczeń konkurencji, taka praktyka uznawana jest także za naruszenie konkurencji „ze względu na cel”³⁰. W przypadku cenowych porozumień wertykalnych restrykcyjne podejście w analizie i konieczność zakwalifikowania ich jako porozumień zakazanych „ze względu na cel” wynika z faktu, że istotą tych porozumień jest uderzenie w podstawowy aspekt konkurencji na rynku, tj. cenę. Cena stanowi zasadniczy czynnik, który jest brany pod uwagę przez nabywców przy wyborze oferty. Ustalanie minimalnych detalicznych cen odsprzedaży powoduje, że cena sprzedaży detalicznej zostaje ukształtowana na innym, z reguły wyższym, poziomie niż w braku takiego ograniczenia, kiedy to jej poziom kształtowany byłby przez sprzedawcę, w tym w sposób odpowiadający jego planom i oczekiwaniom gospodarczym, intensywności popytu oraz rozwojowi konkurencji ze strony innych sprzedawców. Tym samym poprzez porozumienie w zakresie ustalania minimalnych cen odsprzedaży producent ogranicza bodźce i zdolność do oferowania przez przedsiębiorców zajmujących się dystrybucją (hurtową lub detaliczną) ich kontrahentom lub konsumentom określonych produktów na korzystnych warunkach. Takie ustalenie cen eliminuje niepewność dystrybutorów co do ich wzajemnego zachowania na rynku, powodując ograniczenie rywalizacji cenowej między nimi. Dodatkowo, pomimo że porozumienia dotyczące ustalania minimalnych cen odsprzedaży stanowią porozumienia wertykalne, to w praktyce mogą one oddziaływać na rynek, w taki sposób jak porozumienia horyzontalne między dystrybutorami.

²⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 4 czerwca 2009 r. w sprawie C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, pkt 31.

²⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 11 września 2014 r. w sprawie C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires*, pkt 81-83.

²⁸ Art. 4 pkt a Rozporządzenia 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych; Dz. Urz. UE 2010 /L 102/1; § 11 pkt 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. z 2014 r. poz. 1012)

²⁹ Zawiadomienie Komisji *Wytyczne w sprawie ograniczeń wertykalnych* z dnia 10 maja 2010 r., pkt. 48.

³⁰ *Wytyczne Komisji Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice* z 25 czerwca 2014 r., SWD(2014) 198 final, pkt. 3.4.



- (125) Na gruncie orzecznictwa przyjmuje się, że porozumienie cenowe nie traci zakazanego charakteru przez to, że niedotrzymanie zobowiązania o cenach nie wiąże się z żadnymi negatywnymi konsekwencjami dla przedsiębiorcy, ani nawet przez to, że uzgodnione ceny nie są stosowane w praktyce. Istota ochrony konkurencji przed niedozwolonymi porozumieniami cenowymi, w tym dotyczącymi ustalania minimalnych cen odsprzedaży, polega bowiem na tym, że zakazane są właśnie porozumienia o samym antykonkurencyjnym celu, niezależnie od osiągniętego przez nie skutku³¹. Innymi słowy, jeżeli zostanie wykazane, że celem porozumienia jest ograniczenie konkurencji, to nie ma znaczenia, czy cel ten został osiągnięty³².
- (126) Stanowisko, że porozumienia ustalające ceny minimalne stanowią najcięższe ograniczenia konkurencji, wobec czego sam fakt ich zawarcia pozwala przyjąć, że celem ich (przedmiotem) było ograniczenie konkurencji, pojawiało się wielokrotnie w wyrokach Sądu Apelacyjnego w Warszawie³³. W wyroku z dnia 15 marca 2017 r.³⁴, sąd ten wskazał, że zmony cenowe zawsze są zakazane, ponieważ ze swej natury zawsze są szkodliwe dla konkurencji. W innych wyrokach³⁵ Sąd Apelacyjny w Warszawie stwierdził, że: *„Rozróżnienie naruszenia ze względu na cel i naruszeń ze względu na skutek jest związane z tym, że pewne formy zmony między przedsiębiorcami można uznać, z uwagi na sam ich charakter, za szkodliwe dla prawidłowego funkcjonowania normalnej konkurencji. Taki charakter „naruszenia ze względu na cel” ma właśnie porozumienie cenowe”*.
- (127) Ocena wertykalnych porozumień cenowych dotyczących ustalania minimalnych cen odsprzedaży produktów jako ograniczających konkurencję ze względu na cel jest również aktualna w orzecznictwie Sądu Najwyższego³⁶. Podobnie, zgodnie z unijnym dorobkiem orzecznictwem, porozumienia ustalające sztywne lub minimalne ceny odsprzedaży są konsekwentnie taktowane jako zakazane ze względu na cel³⁷ i jako jedno z najpoważniejszych (zasadniczych) naruszeń unijnego porządku prawa konkurencji³⁸.
- (128) Zgodnie z rozstrzygnięciami Trybunału Sprawiedliwości nie jest konieczna analiza skutków porozumień ustalających sztywne lub minimalne ceny odsprzedaży.
- (129) Aktualność powyższego podejścia potwierdziły decyzje Komisji Europejskiej dotyczące porozumień ustalających sztywne lub minimalne ceny odsprzedaży,

³¹ Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 29 maja 2012 r., sygn. XVII AmA 179/11.

³² Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 7 lipca 2004 r., sygn. akt: XVII Ama 65/03.

³³ Tak np. w wyrokach: z dnia 20 marca 2017 r. sygn. akt: VI Aca 1227/15, z dnia 28 lipca 2015 r., sygn. akt: VI ACa 1007/14, z dnia 18 lutego 2015 r., sygn. akt: VI ACa 1719/13.

³⁴ wyrok z dnia 15 marca 2017 r., sygn. akt: VI ACa 1228/15

³⁵ wyrokach z dnia 18 lutego 2015 r. sygn. akt.: VI ACa 1719/13 i z dnia 31 marca 2015 r. sygn. akt: VI ACa 623/14

³⁶ Tak np. w wyrokach dnia 15 lutego 2019 r., sygn. akt.: I NSK 10/18, z dnia 15 lutego 2019 r., sygn. akt.: I NSK 11/18, z dnia 15 maja 2014 r., sygn. akt.: SK 44/13, z dnia 23 listopada 2011 r., sygn. akt.: III SK 21/11.

³⁷ R. Whish, D. Bailey, *Competition Law*, Oxford University Press, s. 122, 124.

³⁸ Art. 4 Rozporządzenia 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych; Dz. Urz. UE 2010 /L 102/1.



wydane w następujących sprawach: AT.40465 - ASUS, AT.40469 Denon & Maranz, AT.40181 Philips, AT.40182 Pioneer.

- (130) Odnosząc powyższe do niniejszej sprawy, Prezes UOKiK stwierdził, że działania podejmowane przez Fellowes dotyczące ustalania minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie stanowią ograniczenie konkurencji ze względu na cel. Działania te miały za swój przedmiot zakłócenie konkurencji na rynku. Między Dystrybutorami, zmniejszeniu ulegała niepewność co do cen na rynku, będąca naturalnym elementem istnienia konkurencji.
- (131) W początkowym okresie obejmującym lata 2011-2016 porozumienie ograniczające konkurencję działało w ten sposób, że ceny odsprzedaży ustalane były w sposób pośredni za pomocą maksymalnych rabatów. Tak ustalone ceny miały na celu stworzenie u klientów zainteresowanych produktami Fellowes wrażenia istnienia konkurencji cenowej pomiędzy Dystrybutorami. Faktycznie stosowane przez Dystrybutorów ceny w kanale sprzedaży internetowej były jednak wyznaczone za pomocą stworzonej formuły maksymalnych rabatów. W późniejszym okresie, tj. od roku 2016 jako ceny minimalne Dystrybutorzy stosowali w swojej sprzedaży internetowej ceny wprost wskazane przez Spółkę w cennikach specjalnych.
- (132) Ponadto Fellowes prowadziła monitoring cen stosowanych przez Dystrybutorów polegający w okresie 2011-2016 na odbieraniu przez Spółkę sygnałów od Dystrybutorów dotyczących nieprzestrzegania ustaleń w zakresie cen odsprzedaży produktów w Internecie. Otrzymywanie informacji od Dystrybutorów powodowało podejmowanie działań ukierunkowanych na dostosowanie detalicznych cen odsprzedaży produktów w Internecie do wymaganych poziomów poprzez upomnienia telefoniczne.
- (133) Od roku 2016 Fellowes oprócz pozyskiwania sygnałów od Dystrybutorów sama prowadziła regularny monitoring cen głównie na porównywarkach cenowych Ceneo i w portalu aukcyjnym Allegro. Po dokonaniu przez Fellowes ustaleń, jacy Dystrybutorzy nie przestrzegają cen określonych w cenniku specjalnym, Spółka stosowała środki odwetowe. Upominała Dystrybutorów telefonicznie, mailowo, w czasie specjalnie organizowanych spotkań w terenie. W przypadku stale powtarzającej się niesubordynacji pozbawiała Dystrybutorów cenników specjalnych, a także dostaw.
- (134) W związku z powyższym Prezes UOKiK uznał, że w niniejszej sprawie Fellowes wraz z Dystrybutorami ustalała minimalne ceny odsprzedaży produktów marki Fellowes. Ze zgromadzonego w sprawie, wyżej szczegółowo opisanego materiału dowodowego wynika, że w ramach zawartego porozumienia:
- Pracownicy Fellowes ustalali wraz z Dystrybutorami poprzez zawarte w umowach postanowienia, ustnie, e-mailowo, telefonicznie, w czasie spotkań indywidualnych, czy wyjazdowych grupowych, że mają oni nie stosować cen odsprzedaży niższych niż ceny ustalone według określonego sposobu lub ceny określone w cenniku specjalnym oraz wzywali do stosowania ustalonych cen;
 - W okresie 2011-2016 pracownicy Fellowes monitorowali stosowanie przez Dystrybutorów ustaleń cenowych w szczególności za pomocą skarg otrzymywanych od Dystrybutorów;
 - Od roku 2016 pracownicy Fellowes również sami prowadzili stały monitoring cen stosowanych na produkty marki Fellowes w Internecie poprzez analizę cen w



- porównywarkach cenowych, na portalu aukcyjnym Allegro, czy na stronach sklepów internetowych Dystrybutorów;
- d) Dystrybutorzy Fellowes akceptowali ustalenia, co do nieprzekraczania określonych poziomów cen między innymi zwracając się np. do Spółki o wskazanie jakie produkty marki Fellowes są „pilnowane na www”, czy prosząc o szczegółowe informacje dotyczące cenników specjalnych oraz zgadzając się z tym, że stosowanie przez Dystrybutorów niższych cen odsprzedaży niż ustalone jest w świetle przyjętych ustaleń niedopuszczalne;
 - e) Dystrybutorzy Fellowes również przez cały okres trwania praktyki samodzielnie monitorowali ceny odsprzedaży przekazując do Spółki informacje o przypadkach nieprzestrzegania przez innych Dystrybutorów ustaleń dotyczących minimalnych cen, w tym również prosili pracowników Fellowes o podjęcie interwencji w zakresie odstępstw cenowych;
 - f) W przypadku niestosowania się przez dystrybutorów do ustaleń w zakresie poziomów cen odsprzedaży, Fellowes reagowała w okresie 2011-2016 tylko poprzez upomnienia telefoniczne, a od roku 2016 telefonicznie, mailowo, w czasie osobistych wizyt, wskazując na możliwe konsekwencje takich działań po stronie Dystrybutora;
 - g) W przypadku nieprzestrzegania poziomów cen odsprzedaży produktów marki Fellowes występowały przypadki zastosowania środka odwetowego poprzez pozbawienie Dystrybutorów cenników specjalnych, wsparcia marketingowego, szkoleń, a także dostaw produktów marki Fellowes.
- (135) Przywołane powyżej okoliczności sprawy, w tym działania podejmowane przez Fellowes i Dystrybutorów, uzasadniają wniosek, że doszło do uzgadniania minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie przez Spółkę i dystrybutorów.
- (136) Tym sposobem strony porozumienia dążyły do ograniczenia konkurencji cenowej między Dystrybutorami i stosowania minimalnych, określonych przez Spółkę cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie, wyłączając możliwość swobodnego kształtowania polityki cenowej przez każdego z Dystrybutorów. Cel ten był faktycznie realizowany, z uwagi na fakt, iż ceny minimalne odsprzedaży określone przez Fellowes były stosowane przez Dystrybutorów (Dystrybutorzy informowali, że dostosowali odpowiednio swoje ceny lub też wskazywali, iż żądają, by inni Dystrybutorzy zrobili to samo).
- (137) Kontrahenci (nabywcy produktów marki Fellowes) od uczestników porozumienia (Dystrybutorów Fellowes) zostali pozbawieni możliwości zakupu towarów objętych porozumieniem po niższych cenach, które mogłyby zostać zaproponowane przez bardziej efektywnych dystrybutorów. Porozumienie takie ze względu na swój cel ograniczało skłonność dystrybutora detalicznego do reagowania na impulsy rynkowe i do niezależnego dostosowywania swoich cen do sytuacji panującej na rynku. Ze względu na powyższe Prezes UOKiK przyjął, że celem porozumienia było ustabilizowanie cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie na wyższym, niż określony minimalny, poziomie, prowadzące do zaburzeń konkurencji wewnątrzmarkowej.
- (138) Wszyscy uczestnicy porozumienia mieli świadomość, że ma ono służyć utrzymaniu cen odsprzedaży produktów marki Fellowes na uzgodnionym poziomie, o czym



jednoznacznie świadczą wymieniane pomiędzy Fellowes a Dystrybutorami wiadomości e-mail, w szczególności te zawierające informacje kierowane do Fellowes o Dystrybutorach, którzy nie stosują się do porozumienia i żądania interwencji w tej sprawie.

- (139) Mając na względzie wskazane powyżej okoliczności, Prezes UOKiK uznał, iż porozumienie między Fellowes a Dystrybutorami nastawione było na ustalanie cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie powyżej określonego poziomu i stanowiło porozumienie ograniczające konkurencję ze względu na cel.
- (140) Oceniając analizowaną praktykę należy zwrócić uwagę na znaczenie handlu elektronicznego (e-commerce).
- (141) Cechą e-commerce jest wysoka transparentność cen. Internet umożliwia konsumentom łatwe porównywanie cen różnych sprzedawców i wynajdywanie tych, którzy oferują najniższe ceny. Identyfikację najniższych cen ułatwiają narzędzia służące do porównywania cen, które umożliwiają natychmiastowe zestawienie cen oferowanych przez wielu sprzedawców.
- (142) Biorąc pod uwagę łatwość, z jaką klienci mogą kupować online, wyszukiwać w Internecie porównywać ceny za pośrednictwem porównywarek cenowych, konkurencja cenowa w Internecie w odniesieniu do poszczególnych produktów tej samej marki może być szczególnie intensywna. Cena na stronie internetowej sprzedawcy ma przy tym kluczowe znaczenie w przyciąganiu klientów.
- (143) Ponadto konsumenci używają Internetu jako narzędzia umożliwiającego wyszukanie produktu i porównanie cen bez względu na to, gdzie ostatecznie dokonają zakupu. Wysoka transparentność cen w Internecie sprawia, że Internet faktycznie wyznacza swoistą cenę referencyjną produktu, nie tylko dla sprzedaży online, ale i offline. Wzmacnia to pozycję konsumentów względem sprzedawców prowadzących sprzedaż offline przykładowo poprzez możliwość oczekiwania dostosowania oferty do poziomu cen w Internecie.
- (144) Co istotne, sprzedawcy prowadzący wyłącznie lub głównie sprzedaż internetową z uwagi na niższe koszty działania - mają możliwość oferowania niższych cen.
- (145) Ograniczanie swobody sprzedawców detalicznych do samodzielnego ustalania cen sprzedaży online niweczy powyższe pozytywne aspekty sprzedaży przez Internet i może prowadzić do wzrostu cen w sprzedaży online. Wzrost cen w sprzedaży internetowej zmniejsza presję cenową ze strony tego kanału sprzedaży na tradycyjny kanał sprzedaży w salonach stacjonarnych, co w konsekwencji może prowadzić do wzrostu cen także w sprzedaży offline.

3.9 OKRES FUNKCJONOWANIA POROZUMIENIA

- (146) Ustalenie, czy zarzucana Fellowes praktyka ograniczająca konkurencję, o której mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy okik oraz art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu, została zaniechana, ma znaczenie prawne i wpływa wprost na konstrukcję decyzji Prezesa UOKiK.
- (147) Powyższe wynika z brzmienia art. 10 ust. 1 i 2 ustawy okik, zgodnie z którym Prezes UOKiK wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję, jeżeli



stwierdzi naruszenie zakazów określonych w art. 6 tej ustawy lub w art. 101 Traktatu. W decyzji tej Prezes UOKiK nakazuje zaniechanie stosowania praktyki naruszającej zakazy, o których mowa w art. 6 ustawy okik lub w art. 101 Traktatu, jeżeli do czasu wydania decyzji praktyka ta nie została zaprzestana. Ciężar dowodu, że praktyka naruszająca zakazy, o których mowa w art. 6 ustawy okik lub w art. 101 Traktatu, została zaprzestana, spoczywa na przedsiębiorcy.

- (148) Działania Fellowes polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie podejmowane były od kwietnia 2011 roku.
- (149) W trakcie trwania porozumienia, w roku 2016 doszło do zmiany zasad ustalania minimalnych cen odsprzedaży produktów Fellowes w Internecie. Okoliczność ta nie ma jednak znaczenia z punktu widzenia oceny czasu trwania porozumienia.
- (150) Kwestionowane działania Fellowes były podejmowane zatem od kwietnia 2011 r. do marca 2019 roku, a praktyka została zaniechana ostatecznie w lipcu 2019 r., tj. po podpisaniu ze wszystkim Dystrybutorami posiadającymi zawarte umowy handlowe zawierające postanowienie ograniczające im swobodę kształtowania cen odsprzedaży aneksów do tych umów eliminujących z obrotu prawnego kwestionowane postanowienie. Proces aneksowania wcześniej zawartych umów handlowych rozpoczął się w maju 2019 r.

3.10 WPLYW NA HANDEL UE

- (151) Prawo unijne znajduje zastosowanie w odniesieniu do spraw, w których występuje wpływ na handel między Państwami Członkowskimi. Pojęcie wpływu na handel nie zostało zdefiniowane w aktach prawodawczych Unii Europejskiej. Zagadnienie wpływu na handel zostało opisane przez Komisję Europejską w komunikacie „Wytyczne w sprawie pojęcia wpływu na handel zawartego w art. 81 i 82 Traktatu”. Powyższy dokument nie ma charakteru wiążącego dla Państw Członkowskich.
- (152) Przyjmuje się, że pojęcie wpływu na handel ma charakter szeroki, tj. obejmuje różne sposoby wpływu na ten handel (bezpośredni lub pośredni, rzeczywisty lub potencjalny). W ocenie sądów unijnych w większości spraw wykazanie w należyтым stopniu, że wpływ na handel rzeczywiście wystąpił w większości spraw może nie być możliwe i w związku z tym wystarczające jest wskazanie na zdolność praktyki do wpływania na handel³⁹. Wpływ powinien mieć charakter odczuwalny. Ograniczenie geograficzne praktyki do terytorium jednego Państwa Członkowskiego nie wyklucza istnienia odczuwalnego wpływu na handel. Sądy unijne przyjmują, że istnieje „mocne domniemanie” istnienia wpływu na handel, jeżeli naruszenie odnosi się do całego obszaru Państwa Członkowskiego⁴⁰.
- (153) Zgodnie z art. 3 ust. 1 zd. 1 Rozporządzenia Rady UE 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie stosowania reguł konkurencji określonych w art. 81 i 82 Traktatu

³⁹ wyrok Sądu Pierwszej Instancji z 15 marca 2000 r. w sprawach połączonych T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 i T-104/95, Cimenteries CBR i inni, EU:T:2000:77, akapit 3376.

⁴⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 września 2009 r. w sprawach połączonych C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P i C-137/07 P, Erste Group Bank, EU:C:2009:576, akapit 38-39.



ustanawiającego Wspólnotę Europejską, w przypadkach, gdy organy ochrony konkurencji państw członkowskich lub krajowe sądy stosują krajowe prawo konkurencji do praktyk zakazanych przez art. 101 Traktatu, stosują również art. 101 Traktatu.

- (154) O zastosowaniu art. 101 Traktatu w konkretnej sprawie decyduje kryterium wpływu na handel między Państwami Członkowskimi. Pojęcie wpływu na handel nie zostało zdefiniowane w aktach prawodawczych Unii Europejskiej. Sprecyzowane ono zostało w wydanych przez Komisję wytycznych⁴¹.
- (155) W celu ustalenia istnienia wpływu danego porozumienia na handel między Państwami Członkowskimi należy w szczególności przeanalizować pojęcia „handlu między Państwami Członkowskimi”, „wpływu” na handel oraz „odczuwalności” wpływu na handel.

3.10.1 HANDEL POMIĘDZY PAŃSTWAMI CZŁONKOWSKIMI

- (156) Pojęcie „handlu między Państwami Członkowskimi” należy interpretować szeroko jako wszystkie formy transgranicznej działalności przedsiębiorców. Przez określenie to należy rozumieć wszelkiego rodzaju wymianę dóbr w ramach swobód rynku wewnętrznego, obrót towarami, usługami lub kapitałem. Pojęcie handlu w rozumieniu art. 101 Traktatu obejmuje również możliwość podjęcia działalności gospodarczej na terytorium objętym porozumieniem przez przedsiębiorstwo z innego Państwa Członkowskiego⁴², również w postaci oddziału lub spółki zależnej⁴³.
- (157) Kwestia występowania handlu między Państwami Członkowskimi pozostaje niezależna od zdefiniowania rynku właściwego w wymiarze geograficznym. Innymi słowy, handel między Państwami Członkowskimi może występować również w przypadku, gdy rynkiem właściwym jest rynek krajowy jednego Państwa Członkowskiego⁴⁴. Nawet bowiem przy tak zakreślonym rynku geograficznym, badana praktyka może np. prowadzić do utrwalenia się odrębności takiego rynku geograficznego i utrudniać dostęp przedsiębiorcom z innych Państw Członkowskich.

3.10.2 WPŁYW NA HANDEL

- (158) Określenie „wpływ na handel” oznacza, że musi istnieć możliwość przewidzenia z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, na podstawie obiektywnych przesłanek prawnych lub faktycznych, że zakazana praktyka może mieć wpływ, pośredni lub bezpośredni, rzeczywisty lub potencjalny, na handel między

⁴¹ Obwieszczenie Komisji Europejskiej - Wytyczne w sprawie koncepcji wpływu na handel zawartej w art. 81 i 82 Traktatu, Dz. Urz. UE C 101 z 27.04.2004 r., str. 81-96, (wersja polska Addendum do Dziennika Urzędowego Unii Europejskiej C 291 z dnia 30.11.2006 r., Dz. Urz. UE C 384 z 18.10.2016 r., str. 22-37), dalej jako: „Wytyczne w sprawie wpływu na handel”.

⁴² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14 lipca 1981 r. w sprawie *Züchner*, 172/80, EU:C:1981:178, pkt 18; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 28 stycznia 1986 r. w sprawie *Pronuptia de Paris GmbH przeciwko Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*, 161/84, EU:C:1986:41, pkt 26; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 25 października 2001 r. w sprawie *Ambulanz Glöckner przeciwko Landkreis Südwestpfalz*, C-475/99, EU:C:2001:577, pkt 49.

⁴³ Wytyczne w sprawie wpływu na handel, pkt 30.

⁴⁴ *Ibidem*, pkt 22.



Państwami Członkowskimi⁴⁵. Przy czym, nie jest konieczne rzeczywiste istnienie wpływu na handel, wystarczy sama możliwość jego wystąpienia, a więc wystarczającym jest, że działania polegające na zawarciu antykonkurencyjnego porozumienia są w stanie wywołać takie skutki, bez względu na to czy rzeczywiście je wywołują⁴⁶. Liczy się więc zdolność danej praktyki do wywierania wpływu na handel między Państwami Członkowskimi, a nie to, czy taki wpływ ma rzeczywiście miejsce w danym momencie.

- (159) Ponadto, aby móc zastosować art. 101 Traktatu musimy mieć do czynienia z możliwością wpływu praktyki na model handlu między Państwami Członkowskimi. Przyjmuje się, że pojęcie „model handlu” jest pojęciem neutralnym. Nie jest konieczne, żeby handel został ograniczony lub powstrzymany⁴⁷. Przepisy unijne mają zastosowanie wówczas, gdy istnieje możliwość, że handel między Państwami Członkowskimi może się rozwijać inaczej, niż w sytuacji, gdyby dana praktyka nie miała miejsca.
- (160) Pojęcie „odczuwalności wpływu na handel” oznacza, że wpływ na handel ma charakter istotny. Przesłanka ta odnosi się przede wszystkim do potencjału ekonomicznego przedsiębiorców zaangażowanych w praktykę. Zakres art. 101 Traktatu nie obejmuje bowiem tych przypadków, gdy praktyka ma niewielki wpływ na rynek z uwagi na słabą pozycję rynkową przedsiębiorców zaangażowanych w jej stosowanie. Dla określenia, iż wpływ jest odczuwalny, podstawowe znaczenie ma pozycja rynkowa uczestników porozumienia⁴⁸.
- (161) Obok pozycji rynkowej przedsiębiorców uczestniczących w zakazanym porozumieniu, znaczenie ma również charakter danej praktyki i rodzaj produktu objętego praktyką. Próg wykazania „odczuwalności” jest z zasady niższy w przypadkach, gdy z samego charakteru danej praktyki wynika, iż jest ona w stanie wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.

3.10.3 SPEŁNIENIE PRZESŁANKI WPLYWU NA HANDEL MIĘDZY PAŃSTWAMI CZŁONKOWSKIMI W PRZEDMIOTOWEJ SPRAWIE

- (162) Do zawarcia analizowanego porozumienia doszło na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, tj. obszaru stanowiącego istotną część rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Prezes UOKiK uznał, że działania Fellowes polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie miały wpływ na handel między Państwami Członkowskimi i wpływ ten miał charakter przynajmniej potencjalnie odczuwalny. Opisane w decyzji działania Spółki odnosiły się do obszaru całego terytorium Rzeczypospolitej.

⁴⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 30 czerwca 1966 r. w sprawie *Société Technique Minière przeciwko Maschinenbau*, 56/65, EU:C:1966:38.

⁴⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14 lipca 1981 r., w sprawie *Gerhard Züchner przeciwko Bayerische Vereinsbank AG*, 172/80, EU:C:1981:178; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 14 grudnia 1983 r., w sprawie *Kerpen & Kerpen*, 319/82, EU:C:1983:374; Wytoczne w sprawie wpływu na handel, pkt 26.

⁴⁷ Wyrok Sądu z dnia 6 kwietnia 1995 r. w sprawie *Tréfileurope*, T-141/89, EU:T:1995:62; wyrok Sądu z dnia 21 lutego 1995 r. w sprawie *Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid i inni przeciwko Komisji*, T-29/92, EU:T:1995:34.

⁴⁸ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 28 kwietnia 1998 r. w sprawie *Javico International*, C-306/96, EU:C:1998:173; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 28 maja 1998 r. w sprawie *John Deere Limited przeciwko Komisji*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, pkt 119.



- (163) Spółka należy do międzynarodowej grupy kapitałowej, działającej w wielu Państwach Członkowskich. Jak zauważyła Komisja Europejska w sprawie *Industrial and medical gases*⁴⁹, sytuacja taka sprawia, że wszelkie zmiany pozycji konkurencyjnej w jednym Państwie Członkowskim będą miały wpływ na pozycję grupy jako całości. W ocenie Komisji, poprawa rentowności oddziału przedsiębiorcy w jednym kraju może wpływać na handel między Państwami Członkowskimi, w szczególności poprzez zmiany w wypłacanych dywidendach oraz zapotrzebowaniu na środki inwestycyjne.
- (164) Wymiana handlowa w zakresie urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego marki Fellowes jest ściśle powiązana z okolicznościami rynkowymi w innych Państwach Członkowskich. Unia Europejska dąży do rozwoju jednolitego rynku znosząc różnego rodzaju bariery na nim funkcjonujące, w szczególności bariery dotyczące możliwości transgranicznego nabycia produktów przez konsumentów w kanale internetowym.
- (165) Okoliczności rynkowe pozwalają stwierdzić, że na rynku sprzedaży produktów marki Fellowes konsumenci mają szeroką możliwość porównywania cen, w szczególności online. Działalność przedsiębiorców na przedmiotowym rynku produktowym w innych Państwach Członkowskich, a w szczególności działalność dystrybutorów produktów Fellowes w państwach ościennych, może mieć wpływ na działalność przedsiębiorców i zachowania konsumentów na rynku polskim i odwrotnie.
- (166) Ponadto produkty marki Fellowes nabywane są między innymi przez przedsiębiorców działających w ramach międzynarodowych koncernów, co należy uznać za przesłankę pozwalającą na stwierdzenie, że przedmiotowe porozumienie mogło mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskimi.
- (167) Działalność Fellowes polegające na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie mogło zatem wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.

3.11 WYŁĄCZENIA SPÓD ZAKAZU POROZUMIEŃ OGRANICZAJĄCYCH KONKURENCJĘ

- (168) Dla stwierdzenia naruszenia zakazu określonego w art. 6 ustawy okik oraz art. 101 Traktatu konieczne jest w dalszej kolejności wykazanie, że rozpatrywane porozumienie nie stanowi wyjątku w zakresie zastosowania ww. przepisów (tj. wyłączenia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję). Powyższe dotyczy trzech rodzajów sytuacji:
- 1) zastosowania reguły *de minimis*, która określona została w art. 7 ustawy okik oraz w pkt 8 lit. b Zawiadomienia Komisji w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji na mocy art. 101 TFUE (Dz. Urz. UE 2014/C 291/01 - dalej „Zawiadomienie *de minimis*”;
 - 2) spełnienia warunków wyłączenia grupowego spod zakazów określonych w art. 6 ustawy okik oraz w art. 101 ust. 1 Traktatu;

⁴⁹ Decyzja Komisji z dnia 24 lipca 2002 r. *Industrial and medical gases*, COMP/36.700.



- 3) indywidualnego spełniania przez porozumienie przesłanek, o których mowa w art. 8 ust. 1 ustawy okik oraz w art. 101 ust. 3 Traktatu.

3.11.1 REGULA DE MINIMIS

- (169) Ingerencja Prezesa UOKiK w stosunki gospodarcze przedsiębiorców może mieć miejsce jedynie w sytuacjach, gdy zawierane przez przedsiębiorców porozumienia mogą ze względu na swój cel lub skutek w odczuwalny sposób wpływać na konkurencję. W związku z powyższym, zgodnie z dyspozycją art. 7 ustawy okik, zakaz zawierania porozumień ograniczających konkurencję nie znajduje zastosowania w przypadku niewielkiego udziału przedsiębiorców w rynku.
- (170) W odniesieniu do porozumień zawieranych między przedsiębiorcami, którzy nie są konkurentami (wertykalnych), powyższe ma miejsce, zgodnie z art. 7 ust. 1 pkt 2 ustawy okik, jeżeli udział posiadany przez każdego z nich w rynku właściwym, którego dotyczy porozumienie nie przekracza 10%. Od powyższej reguły ustawa okik przewiduje określone odstępstwa. Zgodnie z art. 7 ust. 3 tej ustawy wskazane powyżej wyłączenie *de minimis* nie ma zastosowania w przypadku porozumień, o których mowa, między innymi, w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy okik, tj. porozumień polegających na ustalaniu bezpośrednio lub pośrednio cen.
- (171) Zgodnie z pkt 8 lit. b Zawiadomienia *de minimis*, który to dokument wprowadzie nie jest wiążący dla Państw Członkowskich ani sądów unijnych, porozumienia między przedsiębiorstwami wpływające na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi nie ograniczają odczuwalnie konkurencji w rozumieniu art. 101 ust. 1 Traktatu, jeżeli udział każdej ze stron porozumienia w rynku nie przekracza 15 % na żadnym z rynków właściwych, których dotyczy porozumienie, o ile jest ono zawierane między przedsiębiorstwami, które nie są rzeczywistymi ani potencjalnymi konkurentami na żadnym z tych rynków. Komisja w Zawiadomieniu *de minimis* wskazała, że nie przyzna ochrony wynikającej z wyłączeń *de minimis* porozumieniom, których celem jest zapobieganie, ograniczanie lub zakłócanie konkurencji na rynku wewnętrznym. Za takie porozumienie - zakazane ze względu na cel - uznawane jest porozumienie dotyczące uzgadniania cen i wymiany informacji o cenach, podwyżkach i wielkościach⁵⁰.
- (172) Prezes UOKiK uznał, że porozumienie ograniczające konkurencję zawarte przez Fellowes nie spełnia warunków wyłączenia *de minimis*, o których mowa w art. 7 ust. 1 pkt 2 ustawy okik oraz w pkt. 8 lit. b Zawiadomienia *de minimis*. Porozumienie zawarte przez Fellowes z jej dystrybutorami było bowiem porozumieniem zakazanym ze względu na cel, polegającym na ustalaniu minimalnych cen odsprzedaży produktów, w związku z czym nie może być wobec niego zastosowane wyłączenie spod zakazu określonego w art. 6. ust. 1 ustawy okik ani art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu na podstawie ww. wyłączeń.

⁵⁰ Wytyczne Komisji z dnia 25 czerwca 2014 r. *Guidance on restrictions of competition "by object" for the purpose of defining which agreements may benefit from the De Minimis Notice*, SWD(2014) 198 final, pkt. 3.4.



3.11.2 WYŁĄCZENIE GRUPOWE

- (173) Porozumienie zawarte przez stronę niniejszego postępowania miało charakter wertykalny, tj. zostało zawarte przez przedsiębiorców działających na różnych szczeblach obrotu. Tym samym, istotne z punktu widzenia oceny tego porozumienia pozostają wyłączenia grupowe spod zakazów określonych w art. 6 ustawy okik oraz w art. 101 ust. 1 Traktatu stosowane względem tego typu porozumień.
- (174) W świetle aktualnie obowiązującego rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. 2014 poz. 1012), z wyłączenia nie korzystają porozumienia wertykalne, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień mają na celu ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem (§11 pkt 1 wskazanego powyżej rozporządzenia).
- (175) Podobnie, na podstawie art. 4 lit. a rozporządzenia Komisji nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 TFUE do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych⁵¹, wyłączenie spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję nie ma zastosowania do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, oddzielnie lub w połączeniu z innymi czynnikami pod kontrolą stron, mają na celu: ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży, bez uszczerbku dla możliwości narzucenia przez dostawcę maksymalnej ceny sprzedaży lub zalecania ceny sprzedaży, pod warunkiem że nie skutkują one sztywną lub minimalną ceną sprzedaży w wyniku presji lub zachęt którejkolwiek ze stron.
- (176) Mając na względzie fakt, że porozumienie w niniejszej sprawie dotyczyło ustalenia minimalnych cen odsprzedaży towarów, należy stwierdzić, że nie mogło ono skorzystać z wyłączeń spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, o których mowa w rozporządzeniu Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, ani w rozporządzeniu Komisji nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 TFUE do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych.

3.11.3 SPEŁNIENIE WARUNKÓW, O KTÓRYCH MOWA W ART. 8 UST. 1 USTAWY OKIK ORAZ W ART. 101 UST. 3 TRAKTATU

- (177) Odnosząc się do możliwości zastosowania indywidualnego wyłączenia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, należy wskazać, że zgodnie z art. 8 ust. 1 ustawy okik zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 tej ustawy, 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

⁵¹ Rozporządzenie Komisji nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych; Dz. Urz. UE 2010 /L 102/1, str. 1-7.



są niezbędne do osiągnięcia tych celów; nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów.

- (178) Analogiczne przesłanki przewiduje art. 101 ust. 3 Traktatu. Ciężar dowodowy wykazania spełnienia warunków indywidualnego wyłączenia spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, o których mowa w art. 8 ust. 1 ustawy okik oraz w art. 101 ust. 3 Traktatu, spoczywa na przedsiębiorcy.
- (179) Odnosząc się do kwestii możliwości zastosowania wyłączenia indywidualnego spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, w niniejszej sprawie należy podnieść, że Fellowes nie wskazywała na możliwość indywidualnego spełnienia przesłanek, o których mowa we wskazanych powyżej przepisach.
- (180) **Biorąc powyższe pod uwagę, a w szczególności rodzaj i charakter dokonanego naruszenia ustawy okik i Traktatu orzeka się jak w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.**

4 KARA PIENIĘŻNA

- (181) Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt. 1 i 2 ustawy okik Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie, dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 ustawy okik, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i art. 8 ustawy okik. oraz dopuścił się naruszenia art. 101 Traktatu.
- (182) Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia administracyjnej kary pieniężnej ma więc fakultatywny charakter. Skuteczna polityka karania wymaga jednak, by w przypadku stwierdzenia stosowania przez przedsiębiorcę praktyki ograniczającej konkurencję zasadą było nakładanie kary pieniężnej.
- (183) Okoliczności niniejszej sprawy uzasadniają nałożenie kary na stronę niniejszego postępowania w związku z naruszeniem, o którym mowa w pkt I sentencji decyzji.

4.1 PRZESŁANKA „CHOĆBY NIEUMYŚLNEGO” NARUSZENIA PRZEPISÓW

- (184) Możliwość nałożenia na przedsiębiorcę kary pieniężnej na podstawie art. 106 ust. 1 pkt. 1 i 2 ustawy okik wymaga stwierdzenia, że naruszenie zakazu określonego w przepisach ustawy okik oraz Traktatu było „co najmniej nieumyślne”.
- (185) W niniejszej sprawie Prezes UOKiK uznał, że Fellowes dokonała naruszenia umyślnie, w związku z czym spełniona została przesłanka „choćby nieumyślnego” naruszenia reguł konkurencji.
- (186) Spółka świadomie dążyła do wprowadzenia i utrzymania systemu ustalania minimalnych cen odsprzedaży swoich produktów wśród Dystrybutorów, a zatem do zawarcia porozumienia i utrzymania go w mocy, a także do ograniczenia konkurencji między jej Dystrybutorami na szczeblu odsprzedaży w wyniku tego porozumienia. Na powyższe wskazuje między innymi dyscyplinowanie przez Fellowes



Dystrybutorów, którzy niestosowali się do uzgodnionych minimalnych cen odsprzedaży.

- (187) Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego, element subiektywny w postaci umyślności lub nieumyślności naruszenia przepisów ustawy okik wyraża się również w tym, że przedsiębiorca działa mając świadomość, że swoim zachowaniem narusza zakaz stosowania praktyk ograniczających konkurencję, lub gdy jako profesjonalny uczestnik obrotu mógł (powinien był) taką świadomość posiadać⁵².
- (188) Fellowes miała świadomość bezprawności swoich działań. Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego, przedsiębiorcy będący profesjonalnymi uczestnikami obrotu rynkowego mają możliwość prawidłowego określenia ryzyka prawnego przy podejmowaniu określonych decyzji biznesowych⁵³. Istotne znaczenie ma także stanowisko Sądu Okręgowego w Warszawie, który przyjął, że nie jest możliwe, aby przedsiębiorca o znacznej renomie i długim okresie funkcjonowania na rynku nie zdawał sobie sprawy ze swoich czynności⁵⁴.
- (189) Dokonując powyższej oceny, Prezes UOKiK wziął pod uwagę, że Fellowes jest profesjonalnym uczestnikiem obrotu rynkowego od wielu lat. Podmiot ten posiadał zatem wiedzę prawną i ekonomiczną, umożliwiającą mu rozpoznanie swoich działań jako naruszających reguły konkurencji. Ponadto Prezes UOKiK wziął pod uwagę fakt, że przedsiębiorcy tacy, jak Fellowes, w tym działający transgranicznie, posiadają powinni odpowiednią wiedzę prawniczą i ekonomiczną, która umożliwia ocenę, czy ich zachowanie stanowi naruszenie prawa konkurencji.
- (190) Powyższe wnioski należy uznać za tym bardziej uzasadnione, że stwierdzone niniejszą decyzją naruszenie należy do kategorii naruszeń o najbardziej typowym, a zarazem ciężkim charakterze, jest to bowiem porozumienie cenowe, wymienione wprost w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy okik oraz art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu.

4.2 WYSOKOŚĆ KAR PIENIĘŻNYCH

- (191) Zgodnie z art. 106 ust. 1 ustawy okik Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary.
- (192) Stosownie do art. 106 ust. 7 pkt. 1 ustawy okik w przypadku gdy przedsiębiorca nie dysponuje przed wydaniem decyzji danymi finansowymi niezbędnymi do ustalenia obrotu za rok obrotowy poprzedzający rok nałożenia kary, Prezes Urzędu, nakładając karę pieniężną uwzględnia obrót osiągnięty przez przedsiębiorcę w roku obrotowym poprzedzającym ten rok.
- (193) Pojęcie „obrotu” zostało sprecyzowane w art. 106 ust. 3 pkt. 1, 2 i 3 ustawy okik, zgodnie z którym: obrót oblicza się jako sumę: 1) przychodów wykazanych w rachunku zysków i strat - w przypadku przedsiębiorcy sporządzającego taki rachunek na podstawie przepisów o rachunkowości; 2) przychodów wykazanych w rocznym

⁵² Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 kwietnia 2011 r., sygn. akt: III SK 45/10.

⁵³ Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 21 kwietnia 2011 r., sygn. akt: III SK 45/10.

⁵⁴ Wyrok Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 11 kwietnia 2011 r., sygn. akt: XVII AmA 62/08.



sprawozdaniu finansowym równoważnym do rachunku zysków i strat sporządzanym na podstawie przepisów o rachunkowości lub w innym dokumencie podsumowującym przychody w roku obrotowym, w tym w sprawozdaniu z wykonania budżetu - w przypadku przedsiębiorcy, który nie sporządza rachunku zysków i strat na podstawie przepisów o rachunkowości; 3) udokumentowanych przychodów uzyskanych w roku obrotowym w szczególności ze sprzedaży produktów, towarów lub materiałów, przychodów finansowych oraz przychodów z działalności realizowanej na podstawie statutu lub innego dokumentu określającego zakres działalności przedsiębiorcy, a także wartości uzyskanych przez przedsiębiorcę dotacji przedmiotowych - w przypadku braku dokumentów, o których mowa w pkt 1 i 2.

- (194) Wymierzając karę pieniężną Prezes Urzędu postępuje się zasadami określonymi w wydanych zgodnie z art. 31a ustawy okik „Wyjaśnieniach dotyczących ustalania wysokości kar pieniężnych w sprawach związanych z naruszeniem zakazu praktyk ograniczających konkurencję (2015)” - dalej „Wyjaśnienia”.
- (195) Przedstawiona w ww. wyjaśnieniach metoda ustalania kary została oparta na normatywnych przesłankach określania kar i dotychczasowym dorobku orzecznictwa w sprawach antymonopolowych. Zgodnie z pkt 1 przedmiotowych wyjaśnień „podstawą obliczenia wysokości kary pieniężnej jest obrót ustalony zgodnie z art. 106 ust. 3 i następnich ustawy okik za ostatni rok, w którym stosowana była praktyka ograniczająca konkurencję”.
- (196) Kara nałożona w niniejszej sprawie została określona w oparciu o obrót Fellowes z roku obrotowego stosowania praktyki, tj. z roku obrotowego 1 kwietnia 2019 r. - 31 marca 2020 r. Rok obrotowy Spółki nie pokrywa się bowiem z rokiem kalendarzowym.
- (197) W związku z faktem, że na dzień wydania niniejszej decyzji przedsiębiorca nie posiadał jeszcze danych finansowych pozwalających na określenie wartości obrotu za ostatni rok obrotowy (1 kwiecień 2020 r. - 31 marzec 2021 r.) do miarkowania maksymalnej wysokości kary zastosowano (zgodnie z art. 106 ust. 7 pkt 1 ustawy okik) obrót osiągnięty przez przedsiębiorcę w roku obrotowym poprzedzającym ten rok. Tak więc w analizowanej sprawie rok obrotowy Spółki przyjęty do ustalenia maksymalnej wysokości kary pokrywa się z ostatnim rokiem obrotowym stosowania przez Fellowes praktyki. A zatem do ustalania wysokości kary został wzięty pod uwagę ten sam obrót, co do ustalenia maksymalnej wysokości nałożonej kary zgodnie z art. 106 ust.1 ustawy okik.
- (198) Przy ustalaniu wysokości kary w niniejszej sprawie Prezes UOKiK wziął pod uwagę art. 111 ust. 1 pkt 1 ustawy okik nakazujący by przy ustalaniu wysokości kary pieniężnej uwzględniać w szczególności okoliczności naruszenia przepisów ustawy oraz uprzednie naruszenie przepisów ustawy, a także okres, stopień oraz skutki rynkowe naruszenia przepisów ustawy. Przy czym stopień naruszenia w świetle przywołanego przepisu należy oceniać biorąc pod uwagę okoliczności dotyczące natury naruszenia, działalności przedsiębiorcy, która stanowiła przedmiot naruszenia oraz specyfiki rynku, na którym doszło do naruszenia.



- (199) Prezes UOKiK uwzględnił również, że nałożona kara pieniężna powinna pełnić funkcję represyjną (tj. stanowić dolegliwość za naruszenie przepisów ustawy okik oraz Traktatu), ale także prewencyjną (tj. odstraszać przed dokonaniem podobnych naruszeń w przyszłości).

Dowód:

- 1) Sprawozdanie finansowe Fellowes za okres obrotowy 1 kwiecień 2019 r. - 31 marzec 2020 r. (k.723-724)
- 2) Pismo Fellowes z dnia 14 kwietnia 2021 r. (k. 797)

4.3 STOPIEŃ NARUSZENIA PRZEPISÓW

- (200) Prezes UOKiK ustalając wymiar kary pieniężnej w niniejszej sprawie, brał pod uwagę w pierwszej kolejności stopień naruszenia przepisów ustawy okik oraz Traktatu.
- (201) Dokonując oceny stopnia naruszenia Prezes UOKiK wziął pod uwagę wyżej przywołane (i) okoliczności dotyczące natury naruszenia oraz (ii) okoliczności dotyczące działalności przedsiębiorcy, która stanowiła przedmiot naruszenia i specyfiki rynku, na którym doszło do naruszenia; a także skutki rynkowe tego naruszenia.
- (202) Na potrzeby oceny natury naruszenia Prezes UOKiK wyróżnia:
- 1) naruszenia bardzo poważne, do których należy zaliczyć przede wszystkim szczególnie szkodliwe horyzontalne ograniczenia konkurencji, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do eliminacji konkurencji na rynku;
 - 2) naruszenia poważne, do których należy zaliczyć przede wszystkim porozumienia horyzontalne niezaliczane do najpoważniejszych naruszeń, porozumienia wertykalne wpływające na cenę lub warunki oferowania produktu, przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do istotnego ograniczenia konkurencji lub dotkliwej eksploatacji kontrahentów lub konsumentów;
 - 3) naruszenia mniej poważne niż wyżej wymienione (naruszenia pozostałe), do których należą m.in. porozumienia wertykalne niedotyczące ceny lub możliwości odsprzedaży towaru, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej o mniejszej wadze.
- (203) Prezes UOKiK uznał naruszenie opisane w decyzji za poważne naruszenie polskich i unijnych reguł konkurencji. Powyższe wynika z faktu, że naruszenie stwierdzone w niniejszej sprawie, polegało na zawarciu wertykalnego porozumienia cenowego dotyczącego ustalania minimalnego poziomu cen odsprzedaży produktów, które ogranicza konkurencję ze względu na sam swój cel. Tym samym porozumienie to należy do kategorii porozumień niepodlegających wyłączeniu spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję na podstawie obowiązujących przepisów.
- (204) Oceniając naturę porozumienia Prezes UOKiK wziął tym samym pod uwagę, że wskazane powyżej porozumienie miało charakter wertykalny i dotyczyło ustalania cen. Zarówno w ustawodawstwie, jak i w orzecznictwie z zakresu prawa ochrony



konkurencji, tego rodzaju porozumienia traktowane są w sposób surowy z uwagi na ich przedmiot - cel.

- (205) Ze względu na powyższe Prezes UOKiK uznał, że uzasadnione jest sklasyfikowanie porozumienia stwierdzonego niniejszą decyzją jako naruszenia poważnego i określenie wyjściowej kwoty kary w przedziale od 0,2% do 1% obrotu przedsiębiorcy.
- (206) W przedmiotowej sprawie kwota wyjściowa została przyjęta na poziomie [...] % obrotu Spółki, co daje kwotę 334 211 PLN.
- (207) Ustalając wymiar kary Prezes UOKiK wziął w dalszej kolejności pod uwagę specyfikę rynku, na jakim doszło do naruszenia konkurencji, specyfikę działalności przedsiębiorcy, a także skutki rynkowe naruszenia. Kara powinna być bowiem tym wyższa, im większy jest negatywny wpływ na rynek związany z naruszeniem prawa konkurencji. Kierując się tymi przesłankami, Prezes Urzędu zwiększa lub zmniejsza ustaloną na wcześniejszym etapie kwotę maksymalnie o 80%.
- (208) Prezes UOKiK ustalając wysokość kary uwzględnił, że hurtowy i detaliczny rynek sprzedaży urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego są rynkami konkurencyjnymi, na których działa wielu przedsiębiorców - producentów oraz ich odsprzedawców. Z drugiej strony w przypadku niszczarek do papieru udział Fellowes w krajowym rynku wprowadzania do obrotu tych urządzeń kształtuje się na poziomie 25-30% rynku. Polityka cenowa Spółki została wprowadzona w życie i wywierała wpływ na detaliczne ceny zarówno niszczarek, jak i innych urządzeń biurowych i wyposażenia biurowego.
- (209) W ocenie Prezesa UOKiK powyższe okoliczności równoważą się wobec czego kwota wyjściowa na tym etapie ustalania kary pozostała na niezmiennym poziomie.

4.4 OKRES NARUSZENIA

- (210) Dokonując oceny wpływu okresu naruszenia na wymiar kary, Prezes UOKiK przyjmuje, że kwota bazowa kary może ulec zwiększeniu ze względu na długotrwałe stosowanie praktyki ograniczającej konkurencję. Jako długotrwałe traktowane są naruszenia trwające dłużej niż rok. Prezes UOKiK przyjmuje, że w przypadku porozumień ograniczających konkurencję kwota bazowa może ulec zwiększeniu o maksymalnie 200%. Biorąc pod uwagę okres naruszenia Prezes UOKiK ma na względzie, że im dłuższy okres trwania naruszenia, tym większe korzyści mogą osiągać uczestniczący w nim przedsiębiorcy.
- (211) Porozumienie, będące przedmiotem niniejszej decyzji, jest porozumieniem o charakterze długotrwałym. W ramach porozumienia Fellowes oraz Dystrybutorzy ustalali minimalne ceny odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie w okresie od kwietnia 2011 r do lipca 2019 r., jeżeli przyjąć datę zakończenia aneksowania umów lub do marca 2019, jeżeli uznać, że zmiana wzorca umowy oraz rozpoczęcie procesu aneksowania świadczy o zaprzedeniu praktyki. Tym samym w



niniejszej sprawie dochodziło do ograniczenia konkurencji na przestrzeni prawie 8 lat. W związku z powyższym należy zaliczyć tę praktykę do praktyk długotrwałych.

- (212) W ocenie Prezesa UOKiK długotrwałość porozumienia przełożyła się na zwielokrotnienie korzyści osiąganych z niego przez uczestników porozumienia. Korzyści te wynikały przede wszystkim z ograniczenia konkurencji między stronami, co w konsekwencji mogło prowadzić do utrzymania cen odsprzedaży na ustalonym przez Spółkę poziomie. Mając powyższe na uwadze, Prezes Urzędu postanowił podnieść kwotę kary ustalonej na poprzednim etapie o 150 %, czyli na tym etapie kwota kary wynosi 835 528 PLN.

4.5 OKOLICZNOŚCI ŁAGODZĄCE I OBCIĄŻAJĄCE

- (213) W toku ustalania wysokości kary pieniężnej Prezes UOKiK uwzględnia - zgodnie z art. 111 ust. 2 - 4 ustawy okik - okoliczności obciążające i łagodzące.
- (214) Okoliczności obciążające i łagodzące są oceniane łącznie, indywidualnie dla każdej sprawy oraz dla każdego przedsiębiorcy. Poszczególne okoliczności obciążające lub łagodzące mogą mieć różną wagę. Prezes UOKiK przyjmuje, że z uwagi na te okoliczności kwoty ustalone na wcześniejszym etapie obliczania wysokości kary mogą ulec zwiększeniu bądź zmniejszeniu maksymalnie o 80%.
- (215) Ustalając wysokość kary pieniężnej w niniejszej sprawie Prezes UOKiK wziął pod uwagę okoliczności łagodzące i obciążające, które wystąpiły w sprawie.
- (216) Okolicznościami łagodzącymi są w szczególności: dobrowolne usunięcie skutków naruszenia, zaniechanie stosowania zakazanej praktyki przed wszczęciem postępowania lub niezwłocznie po jego wszczęciu, podjęcie z własnej inicjatywy działań w celu zaprzestania naruszenia lub usunięcia jego skutków oraz współpraca z Prezesem UOKiK w toku postępowania, w szczególności przyczynienie się do szybkiego i sprawnego przeprowadzenia postępowania, bierna rola przedsiębiorcy w naruszeniu zakazu oraz działanie pod przymusem (art. 111 ust. 3 pkt 1 ustawy okik).
- (217) Okolicznościami obciążającymi są natomiast w przypadku naruszenia zakazu praktyk ograniczających konkurencję: rola lidera lub inicjatora porozumienia ograniczającego konkurencję lub nakłanianie innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu - w przypadku naruszenia zakazu porozumień ograniczających konkurencję, przymuszanie, wywieranie presji lub stosowanie środków odwetowych w stosunku do innych przedsiębiorców lub osób w celu wprowadzenia w życie lub kontynuowania naruszenia, dokonanie uprzednio podobnego naruszenia, umyślność naruszenia (art. 111 ust. 4 pkt 1 ustawy okik).
- (218) Jako okoliczności łagodzące w przedmiotowej sprawie uwzględniono zaniechanie praktyki przed wszczęciem postępowania antymonopolowego. Fellowes już w marcu 2019 r. (przed rozpoczęciem przeszukania) rozpoczęła pracę nad opracowaniem nowego wzorca umowy niezawierającego kwestionowanego w niniejszym postępowaniu postanowienia. Niezwłocznie po powstaniu nowego



wzorca nowe umowy były podpisywane w oparciu o niego. W maju 2019 r. Spółka rozpoczęła proces aneksowania umów zawierających kwestionowane postanowienia, który zakończyła w lipcu 2019 r. Wszczęcie postępowania antymonopolowego nastąpiło natomiast w grudniu 2019 r.

- (219) Okolicznościami obciążającymi, jakie Prezes UOKiK uwzględnił w niniejszej sprawie to: rola lidera, którą pełniła Fellowes, przymuszanie i wywieranie presji na Dystrybutorach oraz umyślność naruszenia. Aktywna rola Spółki była niezbędna dla funkcjonowania porozumienia. Fellowes ustalała i przekazywała Dystrybutorom ceny, do których przestrzegania byli oni zobowiązani.
- (220) Jak ustalił Prezes UOKiK w celu zapewnienia stosowania się kontrahentów do ustaleń Fellowes podejmowała interwencje, którym towarzyszyły groźby podjęcia działań odwetowych, a w przypadku uporczywego niedostosowywania się do zasad określonych przez Spółkę pozbawiała dystrybutorów wsparcia.
- (221) Prezes UOKiK uznał, że Fellowes pełniła rolę strażnika i lidera porozumienia. Takiej oceny nie zmienia ustalenie, że działania Spółki niekiedy były inspirowane przez niektórych Dystrybutorów, gdyż nie posiadali oni żadnych instrumentów bezpośredniego wpływu na pozostałych Dystrybutorów i mogli jedynie prowadzić własny monitoring cen oraz zgłaszać Spółce dostrzeżone przypadki ich zaniżania oraz oczekiwać podjęcia przez Fellowes działań. Podjęcie interwencji, stosowanie presji handlowej i gróźb oraz zastosowanie represji pozostawało w wyłącznej gestii Fellowes.
- (222) Ustalenie dotyczące umyślności naruszenia Fellowes zostało omówione wcześniej, tj. w rozdziale 4.1.
- (223) W wyniku analizy okoliczności łagodzących i obciążających na tym etapie nastąpiło **podwyższenie wysokości kary o 30%, tj. do kwoty 1 086 186 PLN.**

4.6 ZASTOSOWANIE PROGRAMU ŁAGODZENIA KAR

- (224) Zgodnie z art. 113 a ustawy okik możliwe jest złożenie przez przedsiębiorcę wniosku o odstąpienie od wymierzenia lub o obniżenie kary pieniężnej. Powyższa regulacja przewiduje, że przedsiębiorca, który współpracuje z Prezesem UOKiK w ujawnieniu i wykazaniu zawarcia niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, jest traktowany łagodniej. To łagodniejsze traktowanie przejawia się w możliwości odstąpienia od wymierzenia kary albo obniżenia wymiaru kary pieniężnej za udział w antykonkurencyjnym porozumieniu.

4.7.1 WARUNKI ODSTĄPIENIA OD NAŁOŻENIA KARY PIENIĘŻNEJ W RAMACH PROGRAMU ŁAGODZENIA KAR

- (225) Stosownie do art. 113 b ustawy okik Prezes UKiK odstępuje od nałożenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 lub 2 ustawy okik na przedsiębiorcę, który zawarł porozumienie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 tej



ustawy lub w art. 101 ust. 1 Traktatu, i który złożył wniosek leniency („wnioskodawca leniency”), w przypadku, gdy przedsiębiorca ten łącznie:

- 1) jako pierwszy z uczestników porozumienia złożył wniosek zgodny z wymogami, określonymi w art. 113 a ust. 2 u.o.k.⁵⁵ oraz spełnił warunki określone w art. 113 a ust. 3⁵⁶, 5⁵⁷ i 6⁵⁸ ustawy okik;
- 2) przedstawił dowód wystarczający do wszczęcia postępowania antymonopolowego lub informacje umożliwiające Prezesowi UOKiK uzyskanie takiego dowodu; albo - jeżeli wniosek został złożony po wszczęciu postępowania antymonopolowego - dowód, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji, o której mowa w art. 10 ustawy okik lub na żądanie Prezesa UKiK przedstawił informacje umożliwiające uzyskanie takiego dowodu - o ile Prezes Urzędu nie posiadał w tym czasie tych informacji lub dowodów;
- 3) nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.

4.7.2 WARUNEK NAKŁANIANIA INNYCH PRZEDSIĘBIORCÓW DO UCZESTNICTWA W POROZUMIENIU

- (226) Stosownie do art. 113 b pkt. 3 ustawy okik, Prezes UOKiK odstępuje od nałożenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 lub 2 ww. ustawy, na przedsiębiorcę, który zawarł porozumienie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy okik lub w art. 101 ust. 1 Traktatu, w przypadku gdy przedsiębiorca ten **nie nakłaniał** innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu⁵⁹.
- (227) W związku z powyższym, interpretacja pojęcia nakłaniania przywołanego w art. 113b pkt. 3 ustawy okik ma znaczenie dla oceny, czy Prezes UOKiK może odstąpić od nałożenia kary pieniężnej na wnioskodawcę leniency.
- (228) Z językowego punktu widzenia „nakłanianie” oznacza „*wpłynąć na czyjąś decyzję, namówić, przekonać, zachęcić, skłonić*”⁶⁰. Tym samym, nakłanianie do uczestnictwa w porozumieniu może mieć postać wpływania na decyzje innych przedsiębiorców co do uczestnictwa w porozumieniu, namawiania, przekonywania, zachęcania do uczestnictwa w porozumieniu.

⁵⁵ Art. 113 a ust. 2 ustawy okik stanowi: *Wniosek zawiera opis porozumienia wskazujący w szczególności; 1) przedsiębiorców, którzy zawarli porozumienie; 2) produkty lub usługi, których dotyczy porozumienie; 3) terytorium objęte porozumieniem; 4) cel porozumienia; 5) okoliczności zawarcia porozumienia; 6) okoliczności i sposób funkcjonowania porozumienia; 7) czas trwania porozumienia; 8) rolę poszczególnych przedsiębiorców uczestniczących w porozumieniu; 9) imiona, nazwiska i stanowiska służbowe osób pełniących w porozumieniu znaczącą rolę wraz z jej opisem; 10) czy wniosek został złożony również do organów ochrony konkurencji państw członkowskich Unii Europejskiej lub Komisji Europejskiej.*

⁵⁶ Art. 113 a ust. 3 ustawy okik stanowi: *Przedsiębiorca o którym mowa ust. 1, jest obowiązany nie ujawniać zamiaru złożenia wniosku.*

⁵⁷ Art. 113 a ust 5 ustawy okik stanowi: *Wnioskodawca jest obowiązany współpracować z Prezesem Urzędu w pełnym zakresie od złożenia wniosku z własnej inicjatywy i na żądanie Prezesa Urzędu dostarczać niezwłocznie wszelkie dowody lub informacje dotyczące porozumienia, którymi dysponuje albo którymi może dysponować, mające istotne znaczenie dla sprawy; nie utrudniać złożenia wyjaśnień przez osoby zatrudnione przez przedsiębiorcę oraz osoby pełniące funkcję kierowniczą lub wchodzące w skład organu zarządzającego przedsiębiorcy; nie niszczyć, nie fałszować, nie zatajać dowodów lub informacji związanych ze sprawą; nie ujawniać faktu złożenia wniosku bez zgody Prezesa Urzędu.*

⁵⁸ Art. 113 a ust. 6 ustawy okik stanowi: *Wnioskodawca, który nie zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu przed złożeniem wniosku, jest obowiązany zaprzestać tego uczestnictwa niezwłocznie po złożeniu wniosku.*

⁶⁰ M. Szymczak (red.), Słownik języka polskiego. Tom drugi: L-P, PWN, Warszawa 1993, s. 264.



- (229) Przesłanka „nienakłaniania” innych przedsiębiorców do uczestnictwa w zakazanym porozumieniu zawarta w art. 113 b pkt. 3 ustawy oklik różni się od odpowiedników tej przesłanki w prawie unijnym (w którym możliwość odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej lub jej redukcja odnoszą się jedynie do tajnych karteli).
- (230) Zgodnie z pkt. 13 Obwieszczenia Komisji w sprawie zwalniania z grzywien i zmniejszania grzywien w sprawach kartelowych (Dz. Urz. UE z 8.12.2006 r., C 298, s. 17-22), pełne zwolnienie z kary nie może zostać udzielone dla przedsiębiorstwa, które podejmowało kroki w celu nakłonienia (ang. *coerce*) innych przedsiębiorstw do przyłączenia się do kartelu lub pozostawania w nim⁶¹. Z językowego punktu widzenia znaczenie pojęcia „*coerce*” rozumie się, jako „przymuszanie”⁶². „Przymuszanie” oznacza „sprawić, żeby ktoś zrobił coś wbrew swojej woli”⁶³. Tym samym w przypadku przymuszania presja oddziaływania na drugiego przedsiębiorcę jest większa, niż w przypadku nakłaniania.
- (231) W ocenie Prezesa UOKiK przy analizie pojęcia „nakłanianie” należy przyjąć różną interpretację w zależności od tego, czy mamy do czynienia z porozumieniem wertykalnym, czy horyzontalnym.
- (232) Relacje wertykalne (w tym relacja producenta z dystrybutorami) w stosunkach gospodarczych charakteryzują się najczęściej tym, że to producent kształtuje w określony sposób sieć dystrybucyjną wyznaczając warunki, na jakich dystrybutorzy mogą przystąpić do sieci, i na jakich produkty lub usługi są oferowane. W relacji wertykalnej, której dotyczy niniejsze postępowanie, za przejawy nakłaniania, które mogą wpłynąć na przedsiębiorców w zakresie decyzji, co do uczestnictwa w porozumieniu ograniczającym konkurencję można przyjąć w szczególności:
- 1) namawianie i przekonywanie do uczestnictwa i utrzymania porozumienia, np. poprzez przypominanie innym uczestnikom o konieczności stosowania się do ustaleń porozumienia, kierowanie próśb i żądań do niezdiscyplinowanych uczestników porozumienia, przekonywanie, że porozumienie jest korzystne dla jego uczestników oraz prowadzenie monitoringu zachowań uczestników (w szczególności dystrybutorów) w zakresie stosowania się do ustaleń porozumienia;
 - 2) zachęcanie do uczestnictwa i utrzymania porozumienia, np. poprzez oferowanie różnych form wsparcia i zapewnienie specjalnego traktowania, które obejmować może przykładowo preferencyjne ceny, rabaty, wydłużone terminy płatności, linie kredytowe, finansowanie akcji promocyjnych, dostarczanie selektywnych, trudno dostępnych na rynku produktów, oferowanie dodatkowych szkoleń i usług;
 - 3) wywieranie presji, mającej znamiona przymusu, np. poprzez stosowanie przez dostawcę środków odwetowych w postaci niedostarczenia produktów lub wycofania różnych form wsparcia i specjalnego traktowania lub też kierowanie gróźb zastosowania wyżej wskazanych sankcji i próby ich zastosowania.

⁶¹ (ang.) *An undertaking which took steps to coerce other undertakings to join the cartel or to remain in it is not eligible for immunity from fines.* Podobnie, Modelowy Program Leniency Europejskiej Sieci Konkurencji w pkt 8 przewiduje: „*An undertaking which took steps to coerce another undertaking to participate in the cartel will not be eligible for immunity from fines under the programme*”.

⁶² Tłumaczenie dostępne na: <https://dictionary.cambridge.org/pl/dictionary/english-polish/coerce>.

⁶³ Słownik PWN dostępny na: <https://sjp.pwn.pl/slowniki/przymusza%C4%87.html>



- (233) Mając na uwadze powyższe, jeżeli wnioskodawca leniency, który złożył wniosek dotyczący porozumienia wertykalnego, nakłaniał innych przedsiębiorców do udziału w porozumieniu - poprzez namawianie, zachęcanie, dyscyplinowanie uczestników porozumienia oraz wywieranie presji mającej znamiona przymusu - nie kwalifikuje się na odstępnie od kary pieniężnej.
- (234) Jednocześnie należy podkreślić, że prawo krajowe jest względniejsze dla przedsiębiorców w kontekście zakresu programu łagodzenia kar ponieważ, w przeciwieństwie do prawa unijnego, możliwość skorzystania z programu leniency dostępna jest właśnie dla uczestników porozumień wertykalnych. Tym samym polskim programem leniency objęte są porozumienia wertykalne naruszające art. 101 Traktatu, które nie kwalifikują się do zastosowania wobec nich Obwieszczenia Komisji w sprawie zwalniania z grzywien i zmniejszania grzywien w sprawach kartelowych.

4.7.3 WARUNKI OBNIŻENIA KARY PIENIĘŻNEJ W RAMACH PROGRAMU ŁAGODZENIA

KAR

- (235) Jeżeli wnioskodawca leniency nie spełnia łącznie wyżej wskazanych warunków określonych w art. 113 b ustawy okik, tj. odstępnie od nałożenia kary nie jest możliwe. Niemniej, jeśli wnioskodawca leniency spełnił przesłanki określone w art. 113c ustawy okik, wówczas możliwe jest obniżenie przez Prezesa UOKiK kary pieniężnej.
- (236) Stosownie do art. 113c. ust. 1 ustawy okik, w przypadku, gdy przedsiębiorca, który zawarł porozumienie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ww. ustawy lub w art. 101 ust. 1 Traktatu, nie spełnia łącznie warunków, o których mowa w art. 113b, Prezes UOKiK obniża karę pieniężną nakładaną na tego przedsiębiorcę, jeżeli przedsiębiorca ten łącznie:
- 1) złożył wniosek zgodny z wymogami określonymi w art. 113a ust. 2 ustawy okik;
 - 2) spełnił warunki określone w art. 113a ust. 3, 5 i 6 ustawy okik;
 - 3) przedstawił dowód mający istotne znaczenie dla rozpatrywanej sprawy, którego Prezes Urzędu nie posiadał.

4.7.4 ZŁOŻENIE WNIOSKU LENIENCY PRZEZ FELLOWES

- (237) W dniu 5 lipca 2019 r. o godz. 14.25 do Prezesa UOKiK wpłynął wniosek Fellowes o odstępnie od wymierzenia lub obniżenie kary pieniężnej złożony na podstawie art. 113a ustawy okik.
- (238) Fellowes złożyła wniosek zgodny z wymogami określonymi w art. 113a ust. 2 ustawy okik.
- (239) W dniu 9 lipca 2019 r. Prezes UOKiK zawiadomił wnioskodawcę, iż wstępna analiza wniosku oraz materiału dowodowego dostarczonego przez niego wskazuje, że przedsiębiorca ten może spełniać warunki określone w art. 113a-113c ustawy okik. Jednocześnie Prezes UOKiK poinformował przedsiębiorcę, że uznanie spełnienia warunków przewidzianych w tym przepisie będzie podlegać weryfikacji w toku postępowania.



- (240) Prezes UOKiK stwierdził, że Fellowes nakłaniała innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu poprzez kierowane do dystrybutorów próśb, sugestii i wezwań dotyczących dostosowania przez nich cen odsprzedaży do określonego minimalnego poziomu, a w przypadku braku reakcji na ww. wskazane działania dyscyplinowała Dystrybutorów. Argumentami służącymi do nakłaniania Dystrybutorów do stosowania cen produktów marki Fellowes w Internecie na ustalonym poziomie było: wyciąganie konsekwencji zgodnych z postanowieniami funkcjonujących umów handlowych określających restrykcje za nieprzestrzeganie zasad, odbiór cenników specjalnych, pozbawienie wsparcia marketingowego, pozbawienie dostaw.
- (241) Jak wynika zatem ze zgromadzonego materiału dowodowego Fellowes nakłaniała innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu stosując presję ekonomiczną, która nosiła znamiona przymusu do dostosowania się do zasad współpracy w zakresie stosowania minimalnych cen odsprzedaży produktów marki Fellowes w Internecie.
- (242) Fakt, że Fellowes nakłaniała innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu uniemożliwia zastosowania przez Prezesa UOKiK wobec wnioskodawcy odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej, nie stanowi natomiast przesłanki uniemożliwiającej obniżenie kary pieniężnej.
- (243) Spółka złożyła wniosek zgodny z wymogami określonymi w art. 113 a ust. 2 ustawy okik.
- (244) Dodatkowo Fellowes spełniła warunki określone w art. 113 a ust. 3 ustawy okik ponieważ - jak wynika ze zgromadzonego materiału dowodowego - nie ujawniła zamiaru złożenia wniosku.
- (245) Spełnione zostały przez Fellowes również warunki określone w art. 113 a ust. 5 ustawy okik, tj. Spółka współpracowała z Prezesem UOKiK w pełnym zakresie na wszystkich etapach począwszy od postępowania wyjaśniającego, w tym również od złożenia wniosku. Dostarczała niezwłocznie wszelkie dowody oraz informacje dotyczące porozumienia, którymi dysponowała, a które miały istotne znaczenie dla sprawy.
- (246) Ponadto Fellowes zaprzestała udziału w porozumieniu przed wszczęciem postępowania, co oznacza że spełniona została przesłanka określona w art. 113 a ust. 6 ustawy okik. Spółka złożyła przedmiotowy wniosek na bardzo wczesnym etapie postępowania wyjaśniającego.
- (247) Również, zgodnie z art. 113 c ust. 1 pkt 3 ustawy okik Fellowes przedstawiła dowód mający istotne znaczenie dla rozpatrywanej sprawy, którego Prezes UOKiK nie posiadał. Ustalając znaczenie dowodów przedłożonych przez przedsiębiorcę, Prezes UOKiK uwzględnia ich wartość i moc dowodową.
- (248) Prezes UOKiK pozytywnie ocenił i uznał za posiadające istotną wartość dodaną wyjaśnienia i dowody przedstawione przez Spółkę odnośnie do okoliczności funkcjonowania porozumienia. W złożonym przez Fellowes wniosku przedsiębiorca przedstawił w szczególności korespondencję elektroniczną z dystrybutorami,



poprzez którą strony dokonywały antykonkurencyjnych ustaleń dotyczące dłuższego okresu czasu niż wskazywały na to dowody posiadane przez Prezesa UOKiK. Ponadto Spółka wskazała na szerszy zakres produktów objętych porozumieniem, niż wskazywały na to wcześniej posiadane dowody.

- (249) Fellowes przekazała więc posiadające istotną wartość wyjaśnienia i dowody, które pozwoliły na wszczęcie postępowania oraz ustalenie istotnych okoliczności związanych z funkcjonowaniem porozumienia.
- (250) Tym samym, w ocenie Prezesa UOKiK, Fellowes spełniła określone w art. 113 c ust. 1 ustawy okik przesłanki obniżenia kary pieniężnej, która zostałaby na nią nałożona, w przypadku braku współpracy z Prezesem Urzędu w ramach programu łagodzenia kar.
- (251) Art. 113c ust. 2 pkt 1 ustawy okik w ramach programu łagodzenia kar przewiduje obniżenie o wartość od 30% do 50% kary, jaka zostałaby nałożona na przedsiębiorcę, który jako pierwszy spełnił warunki, o których mowa w art. 113 c ust. 1 ustawy okik.
- (252) Mając na uwadze powyższe argumenty dotyczące jakości przedstawionych dowodów oraz fakt, że Fellowes jako jedyny i tym samym pierwszy z uczestników złożyła wniosek leniency, Prezes UOKiK postanowił **obniżyć karę pieniężną nakładaną na Spółkę o maksymalną wartość 50 %**.

4.8 DOBROWOLNE PODDANIE SIĘ KARZE PIENIĘŻNEJ

- (253) Zgodnie z art. 89a ust. 1 ustawy okik przed zakończeniem postępowania antymonopolowego Prezes UOKiK może wystąpić, z urzędu lub na wniosek strony, do wszystkich stron z propozycją przystąpienia do procedury dobrowolnego poddania się karze pieniężnej, jeżeli uzna, że zastosowanie tej procedury przyczyni się do przyspieszenia postępowania. Z wnioskiem o wszczęcie procedury może wystąpić także strona postępowania. Stosownie do art. 89a ust. 3 ustawy okik, w przypadku zastosowania procedury, o której mowa w ust. 1, wysokość kary pieniężnej, jaka może zostać nałożona na stronę, której ostateczne stanowisko, o którym mowa w art. 89a ust. 7 ustawy okik, zostało uwzględnione w treści decyzji, zostaje obniżona o 10% w stosunku do kary pieniężnej, jaka zostałaby nałożona na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 lub 2 ww. ustawy, gdyby strona nie poddała się dobrowolnie karze.
- (254) **W związku z dobrowolnym poddaniem się przez Fellowes karze w trybie art. 89a ustawy okik, kara została obniżona o dodatkowe 10%.**

4.9 KARA PIENIĘŻNA NAŁOŻONA NA FELLOWES

- (255) Mając na uwadze wszystkie powyższe okoliczności, Prezes UOKiK uznał, że stwierdzone niniejszą decyzją naruszenie ustawy okik oraz Traktatu przemawia za ustaleniem wysokości kary pieniężnej dla Fellowes w wysokości **434 474 PLN** (słownie: czterysta trzydzieści cztery tysiące czterysta siedemdziesiąt cztery złote).



- (256) W ocenie Prezesa UOKiK wysokość kary odzwierciedla wyżej wskazane przestanki ustalania kar.
- (257) Należy podkreślić, że zdaniem Prezesa UOKiK tylko kara w ustalonej wyżej wysokości pozwoli osiągnąć cele, jakie są związane z tym rodzajem sankcji. Nakładając karę pieniężną Prezes UOKiK kieruje się bowiem założeniem, że powinna ona spełniać funkcję represyjną, jak i prewencyjną (dyscyplinującą). Nałożona kara pieniężna powinna przyczynić się do zapewnienia trwałego zaprzestania w przyszłości naruszania przez adresata decyzji reguł konkurencji. Aby skutecznie zapobiegać próbom pojawienia się w przyszłości takich niekorzystnych zjawisk, musi być ostrzeżeniem odczuwalnym. Kara w ustalonej wysokości będzie miała wobec Fellowes taki właśnie wymiar.
- (258) **Mając powyższe na uwadze orzeczono, jak w pkt II przedmiotowej decyzji.**

5. KOSZTY POSTĘPOWANIA

- (259) Zgodnie z art. 77 ust. 1 ustawy okik, jeżeli w wyniku postępowania Prezes UOKiK stwierdził naruszenie przepisów tej ustawy, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia, jest obowiązany ponieść koszty postępowania. Natomiast w świetle art. 80 ustawy okik, Prezes UOKiK rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie.
- (260) Z przepisów ustawy okik nie wynika, co składa się na koszty postępowania, o których mowa w art. 77 tej ustawy. Wobec wyrażonego w art. 83 ustawy okik generalnego odesłania w sprawach nieuregulowanych do przepisów ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2020 r., poz. 256 ze zm.) - dalej „K.p.a.” - należy przyjąć, że zakres tych kosztów wyznacza art. 263 § 1 K.p.a. Tym samym, do kosztów postępowania należy zaliczyć: (i) koszty podróży i inne należności świadków i biegłych oraz stron; (ii) koszty doręczania stronom pism urzędowych; (iii) inne koszty bezpośrednio związane z rozstrzygnięciem sprawy.
- (261) W punkcie I sentencji niniejszej decyzji stwierdzono stosowanie przez stronę postępowania praktyk ograniczających konkurencję zakazanych na podstawie ustawy okik oraz Traktatu.
- (262) Na koszty w niniejszym postępowaniu składają się wydatki związane z prowadzoną w toku postępowania korespondencją. W związku z powyższym postanowiono obciążyć Fellowes kosztami postępowania w kwocie 120,50 PLN (słownie: sto dwadzieścia złotych 50/100).
- (263) **Biorąc powyższe pod uwagę, orzeka się jak w pkt. III sentencji niniejszej decyzji.**

POUCZENIA

Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy okik karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się decyzji na rachunek bankowy UOKiK:

NBP O/O Warszawa Nr 51 1010 1010 0078 7822 3100 0000



Koszty postępowania należy wpłacić w tym samym terminie na ten sam rachunek.

Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy okik w związku z art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2020, poz.1575, ze zm.) - dalej „K.p.c.”, od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatury UOKiK w Krakowie Plac Szczepański 5, 31-011 Kraków, w terminie miesiąca od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

Stosownie do art. 81 ust. 3a ustawy okik, w przypadku wniesienia odwołania od decyzji, uwzględniającej ostateczne stanowisko strony o dobrowolnym poddaniu się karze pieniężnej, Prezes Urzędu, nie przekazując akt sądowi, w razie:

- 1) uznania odwołania za słuszne:
 - a) uchyla swoją decyzję zgodnie z zasadami określonymi w art. 81 ust. 3 u.o.k.k.⁶⁴ albo
 - b) zmienia swoją decyzję w całości lub w części zgodnie z zasadami określonymi w ust. 3, zmieniając ją również w zakresie kary pieniężnej; karę pieniężną nakłada się w wysokości, w jakiej zostałaby ona nałożona, gdyby strona nie poddała się dobrowolnie karze pieniężnej;
- 2) nieuznania odwołania za słuszne - zmienia swoją decyzję w zakresie kary pieniężnej, ustalając ją w wysokości, w jakiej zostałaby nałożona, gdyby strona nie poddała się dobrowolnie karze pieniężnej, o czym niezwłocznie powiadamia stronę, przesyłając jej nową decyzję, od której przysługuje odwołanie.

W przypadku kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach postępowania zawartego w pkt. III sentencji niniejszej decyzji, na podstawie art. 264 § 2 K.p.a., w związku z art. 83 ustawy okik, jak również stosownie do art. 81 ust. 5 ww. ustawy, w związku z art. 479³² § 1 i 2 K.p.c., stronie przysługuje zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatury UOKiK w Krakowie Plac Szczepański 5, 31-011 Kraków, w terminie tygodnia od dnia doręczenia niniejszej decyzji z postanowieniem.

Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt 9 w związku z art. 32 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (t.j. Dz.U. z 2020 r. poz. 755, ze zm.) - dalej „ustawy o kosztach sądowych”, odwołanie od decyzji Prezesa UOKiK podlega opłacie stałej w kwocie 1000 zł, a zażalenie na postanowienie Prezesa Urzędu - w kwocie 500 zł.

Zgodnie z art. 103 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niebędącej osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli wykazała, że nie ma dostatecznych środków na ich uiszczenie.

⁶⁴ Zgodnie z art. 81 ust. 3 u.o.k.k. jeżeli Prezes Urzędu uzna odwołanie za słuszne, może nie przekazując akt sądowi- uchylić albo zmienić swoją decyzję w całości lub w części, o czym bezzwłocznie powiadamia stronę, przesyłając jej nową decyzję, od której stronie przysługuje odwołanie. Uchylając albo zmieniając decyzję, Prezes Urzędu stwierdza jednocześnie, że decyzja ta została wydana bez podstawy prawnej albo z rażącym naruszeniem prawa.



Zgodnie z art. 105 ust. 1 zd. 1 ustawy o kosztach sądowych wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych należy zgłosić na piśmie lub ustnie do protokołu w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

Stosownie do treści art. 117 § 1 K.p.c. strona zwolniona przez sąd od kosztów sądowych w całości lub części, może domagać się ustanowienia adwokata lub radcy prawnego. Zgodnie z art. 117 § 3 K.p.c. osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, której ustawa przyznaje zdolność sądową, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli wykaże, że nie ma dostatecznych środków na poniesienie kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego.

Zgodnie z art. 117 § 4 K.p.c. wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego strona zgłasza wraz z wnioskiem o zwolnienie od kosztów sądowych lub osobno, na piśmie lub ustnie do protokołu, w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy.

z upoważnienia
Prezesa Urzędu Ochrony
Konkurencji i Konsumentów
Waldemar Jurasz
Dyrektor Delegatury w Krakowie

Otrzymują:

1. Fellowes Polska S.A.
reprezentowana przez pełnomocnika:
r.pr. [...]
Kancelaria Radcy Prawnego
[...]

2. RKR a/a

