



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW  
MAŁGORZATA KRASNODEBSKA-TOMKIEL**

DOK1- 410/4/06/MG

Warszawa, dnia 8 grudnia 2009 r.

**Decyzja nr DOK-7/09**

**I.** Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, porozumienie zawarte pomiędzy:

1. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
2. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
3. Grupą Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
4. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
6. Cementownią Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
7. Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu,

polegające na ustalaniu cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego i **nakazuje jej zaniechania.**

**II.** Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także na podstawie art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. a *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit. a) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], porozumienie zawarte pomiędzy:

1. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
2. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
3. Grupą Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
4. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
6. Cementownią Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
7. Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu,

polegające na ustalaniu cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego i **nakazuje jej zaniechania.**

**III.** Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, porozumienie zawarte pomiędzy:

1. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
  2. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
  3. Grupą Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
  4. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
  5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
  6. Cementownią Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
  7. Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu,
- polegające na podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i **nakazuje jej zaniechania.**

**IV.** Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także na podstawie art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. c) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit. c) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47), porozumienie zawarte pomiędzy:

1. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
  2. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
  3. Grupą Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
  4. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
  5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
  6. Cementownią Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
  7. Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu,
- polegające na podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i **nakazuje jej zaniechania.**

**V.** Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, porozumienie zawarte pomiędzy:

1. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
  2. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
  3. Grupą Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
  4. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
  5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
  6. Cementownią Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
  7. Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu,
- polegające na wymianie poufnych informacji handlowych i **nakazuje jej zaniechania.**

- VI.** Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także na podstawie art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], porozumienie zawarte pomiędzy:
1. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
  2. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
  3. Grupą Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
  4. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
  5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
  6. Cementownią Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
  7. Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu,
- polegające na wymianie poufnych informacji handlowych i **nakazuje jej zaniechania.**
- VII.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Cementownię Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- VIII.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Cementownię Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. a) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit. a) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- IX.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Cementownię Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i*

*konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.

- X.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Cementownię Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. c) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit c) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.
- XI.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Cementownię Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie wymiany poufnych informacji handlowych.
- XII.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Cementownię Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie wymiany poufnych informacji handlowych.
- XIII.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Ekocem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- XIV.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity:

Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Ekochem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. a) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit a) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.

**XV.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Ekochem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.

**XVI.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Ekochem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. c) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit c) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.

**XVII.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Ekochem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie wymiany poufnych informacji handlowych.

**XVIII.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), Prezes Urzędu

Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Ekochem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie wymiany poufnych informacji handlowych.

- XIX.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Cementownię Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- XX.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Cementownię Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. a) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit. a) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- XXI.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Cementownię Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.
- XXII.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Cementownię Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i

naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 lit. c) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit c) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.

- XXIII.** Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **nie stwierdza stosowania** przez Cementownię Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.), polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie wymiany poufnych informacji handlowych.
- XXIV.** Na podstawie art. 105 ust. 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (tekst jednolity: Dz. U. z 2000 r. Nr 98, poz. 1071 ze zm.) w związku z art. 80 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), a także w związku z art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady (WE) 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, 04.01.2003, s. 1), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **umarza postępowanie antymonopolowe** w sprawie stosowania przez Cementownię Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym **praktyki ograniczającej konkurencję** na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego i naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 81 ust. 1 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)], polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie wymiany poufnych informacji handlowych.
- XXV.** Na podstawie art. 101 ust. 1 pkt 1 oraz art. 101 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, z tytułu naruszenia zakazów, o których mowa w art. 5 ust. 1 oraz ust. 1 pkt 1 i 3 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jednolity: Dz. U. z 2005 r., Nr 244, poz. 2080 ze zm.) oraz w art. 81 ust. 1 raz ust. 1 lit a) i c) *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 oraz ust. 1 lit a) i c) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 115, 9.05.2008, s. 47)] (pkt I, II, III, IV, V, VI sentencji decyzji), **nakłada na:**
1. **Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli karę pieniężną w wysokości [pkt 1 załącznika nr 1 – informacje utajnione]** płatną do budżetu państwa;
  2. **Grupę Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach karę pieniężną w wysokości [pkt 1 załącznika nr 2 – informacje utajnione]** płatną do budżetu państwa;
  3. **Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie karę pieniężną w wysokości [pkt 1 załącznika nr 3 – informacje utajnione]** płatną do budżetu państwa;
  4. **Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny karę pieniężną w wysokości [pkt 1 załącznika nr 4 – informacje utajnione]** płatną do budżetu państwa;
  5. **Cementownię Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie karę pieniężną w wysokości [pkt 1 załącznika nr 5 – informacje utajnione]** płatną do budżetu państwa;
  6. **Cementownię Odra S.A. z siedzibą w Opolu karę pieniężną w wysokości [pkt 1 załącznika nr 6 – informacje utajnione]** płatną do budżetu państwa.

**XXVI.** Na podstawie art. 72 i art. 75 ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **obciąża kosztami** postępowania antymonopolowego i zobowiązuje do uiszczenia na rzecz Prezesa Urzędu:

1. Lafarge Cement S.A. w kwocie 563,68 zł (słownie: pięćset sześćdziesiąt trzy złote i sześćdziesiąt osiem groszy);
2. Górażdże Cement S.A. w kwocie 569,33 zł (słownie: pięćset sześćdziesiąt dziewięć złotych i trzydzieści trzy grosze);
3. Grupę Ożarów S.A. w kwocie 552,38 zł (słownie pięćset pięćdziesiąt dwa złote i trzydzieści osiem groszy);
4. Cemex Polska Sp. z o.o. w kwocie 552,38 zł (słownie pięćset pięćdziesiąt dwa złote i trzydzieści osiem groszy);
5. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w kwocie 552,38 zł (słownie pięćset pięćdziesiąt dwa złote i trzydzieści osiem groszy);
6. Cementownię Warta S.A. w kwocie 563,68 zł (słownie: pięćset sześćdziesiąt trzy złote i sześćdziesiąt osiem groszy);
7. Cementownię Odra S.A. w kwocie 558,03 zł (słownie: pięćset pięćdziesiąt osiem złotych i trzy grosze).

#### Uzasadnienie

- (1) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej także jako „Prezes Urzędu”) przeprowadził w okresie 4 września 2003 r. – 20 marca 2006 r. postępowanie wyjaśniające, w sprawie badania stanu konkurencji na polskim rynku produkcji i handlu cementem oraz rynku produkcji i handlu betonem towarowym. Zgromadzone w toku ww. postępowania materiały wskazywały, iż pomiędzy działającymi na rynku polskim producentami cementu może funkcjonować porozumienie polegające na ustaleniu kwot sprzedaży oraz cen cementu<sup>1</sup>.
- (2) Mając na uwadze powyższe ustalenia, Prezes Urzędu wszczął w dniu 26 kwietnia 2006 r. postępowanie wyjaśniające w sprawie wstępnego ustalenia, czy zachowania podmiotów działających na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu, naruszają przepisy ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, uzasadniając wszczęcie postępowania antymonopolowego<sup>2</sup>.
- (3) W ramach przedmiotowego postępowania, pracownicy Urzędu na przełomie maja i czerwca 2006 r. przeprowadzili kontrole wraz z przeszukaniem pomieszczeń i rzeczy przedsiębiorców działających na krajowym rynku sprzedaży cementu, tj.: Górażdże Cement S.A., Lafarge Cement S.A., Grupa Ożarów S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Cementownia Nowiny Sp. z o.o., Cementownia Warta S.A., Cementownia Nowa Huta S.A., Cementownia Odra S.A. oraz podmiotów, co do których istniało podejrzenie, iż mogły pomagać w tworzeniu niezgodnego z prawem konkurencji porozumienia, bądź wspierać jego funkcjonowanie, tj.: Stowarzyszenie Producentów Cementu, Polski Cement Sp. z o.o. oraz Kancelaria Prawa Własności Przemysłowej Optimas. W ramach przeprowadzonych kontroli Prezes Urzędu zgromadził znaczną ilość dokumentów, w tym dokumenty mogące świadczyć o zawarciu przez producentów cementu w Polsce porozumienia sprzecznego z prawem konkurencji.
- (4) W dniu 21 czerwca 2006 r. Lafarge Cement S. A. złożył, na podstawie art. 103a ust. 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, wniosek o obniżenie kary pieniężnej, następnie uzupełniony w dniu 22 czerwca 2006 r. wnioskiem o odstąpienie od nałożenia kary, na podstawie art. 103a ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. W dniu 23 czerwca 2006 r. również Górażdże Cement S.A. wystąpiło z wnioskiem o odstąpienie od nałożenia kary, podając jako podstawę prawną swojego wniosku art. 103a ww. ustawy w całości. Pismem z dnia 9 października 2006 r. Górażdże Cement S.A. złożył uzupełnienie, wnosząc alternatywnie o obniżenie wymiaru kary, na podstawie art. 103a ust. 2 ww. ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, na wypadek nieuwzględnienia wniosku o

---

<sup>1</sup> Sygn. akt DAR-4001/9/03/DK.

<sup>2</sup> Sygn. akt DOK1-400/6/06/KR.



odstąpienie od jej nałożenia, w sytuacji wydania przez Prezesa Urzędu decyzji stwierdzającej stosowanie praktyki z art. 5 ww. ustawy i nakładającej karę pieniężną. W swoich wnioskach, dokumentach załączonych do nich oraz do pism uzupełniających wnioski, ww. spółki potwierdziły podejrzenia Prezesa Urzędu w przedmiocie istnienia, niezgodnego z art. 5 ww. ustawy, porozumienia na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu, wskazując, iż porozumienie polegało na ustalaniu cen cementu przez podmioty działające na tym rynku, ograniczaniu i kontrolowaniu produkcji oraz zbytu na polskim rynku cementu oraz na podziale rynku cementu oraz opisując funkcjonowanie powyższego kartelu.

- (5) W oparciu o ustalenia poczynione w toku ww. postępowania wyjaśniającego Prezes Urzędu wszczął w dniu 28 grudnia 2006 r. z urzędu postępowanie antymonopolowe w sprawie zawarcia przez Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o., Grupę Ożarów S.A., Cementownię Rejowiec S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Cementownię Chełm S.A., Cementownię Nowiny Sp. z o.o., Cementownię Warta S.A., Cementownię Nowa Huta S.A. oraz Cementownię Odra S.A. porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu, polegającego na:
- ustalaniu cen lub innych warunków sprzedaży cementu, co może naruszać art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów*;
  - podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu, co może naruszać art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów*;
  - wymianie poufnych informacji handlowych, co może naruszać art. 5 ust. 1 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (6) W dniu 2 kwietnia 2007 r. Cementownia Nowiny Sp. z o.o. zmieniła firmę na Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., o czym poinformowała Prezesa Urzędu pismem z dnia 3 kwietnia 2007 r. Z uwagi na powyższe, w dalszym toku postępowania Prezes Urzędu posługiwał się zmienioną firmą ww. przedsiębiorcy.
- (7) W dniu 4 lipca 2008 r. Prezes Urzędu, z uwagi na fakt, iż Cementownia Chełm S.A. utraciła osobowość prawną przed wszczęciem postępowania, a zatem już w chwili jego wszczęcia nie dysponowała legitymacją bierną do występowania jako strona w przedmiotowej sprawie, stosownie do art. 105 § 1 *Kodeksu postępowania administracyjnego*, w związku z art. 80 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* umorzył ww. postępowanie antymonopolowe w odniesieniu do tego podmiotu<sup>3</sup>.
- (8) W dniu 12 listopada 2008 r. Prezes Urzędu, z uwagi na podejrzenie, że badane porozumienie może mieć wpływ na handel między państwami członkowskimi, zmienił postanowienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego rozszerzając zarzuty stawiane jego stronom o przepisy prawa wspólnotowego. Zatem przedmiotowe postępowanie dalej toczyło się w sprawie zawarcia przez Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o., Grupę Ożarów S.A., Cementownię Rejowiec S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementownię Warta S.A., Cementownię Nowa Huta S.A. oraz Cementownię Odra S.A., porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu, polegającego na:
- ustalaniu cen lub innych warunków sprzedaży cementu, co może naruszać art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 81 ust. 1 lit. a *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit. a) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*];
  - podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu, co może naruszać art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 81 ust. 1 lit. c *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 lit. c) *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*];
  - wymianie poufnych informacji handlowych, co może naruszać art. 5 ust. 1 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 81 ust. 1 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 321 E, 29.12.2006, s. 37) [obecnie: art. 101 ust. 1 *Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*].
- (9) W toku postępowania strony korzystały z prawa wglądu do akt, w tym także od dnia 4 czerwca 2009 r. do pism wnioskodawców o odstąpienie od nałożenia kary. W dniu 14 września 2009 r. organ antymonopolowy zawiadomił strony o zakończeniu postępowania dowodowego w sprawie, poinformował o możliwości zapoznania się z całością materiału dowodowego i wezwał strony do przedstawienia ostatecznych stanowisk w sprawie. Z możliwości przedstawienia własnych stanowisk skorzystały wszystkie strony za wyjątkiem Cementowni Nowa Huta S.A.
- (10) W związku z rozszerzeniem zarzutów stawianych stronom postępowania o przepisy prawa wspólnotowego, Prezes Urzędu poinformował o tym fakcie Komisję Europejską. Również, stosując art. 11 ust. 4 Rozporządzenia Rady (WE) Nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w *sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu*, w dniu 14 września 2009 r. Prezes

---

<sup>3</sup> Decyzja Prezesa Urzędu z 4 lipca 2008 r. nr DOK – 4/2008.

Urzędu przedstawił Komisji przewidywaną decyzję w przedmiotowej sprawie. Komisja Europejska nie zgłosiła zastrzeżeń do projektu decyzji.

- (11) W tym miejscu należy zauważyć, iż do niektórych informacji i dokumentów, w oparciu o które Prezes Urzędu wydał niniejszą decyzję, został poszczególnym stronom postępowania ograniczony wgląd, a także, że część informacji stanowią prawnie chronione tajemnice, które nie mogą być ujawniane do wiadomości publicznej. Wobec tego Prezes Urzędu uznał, że w treści jawnej wersji decyzji administracyjnej nie powinny być ujawnione tego rodzaju informacje. Sprzeciwia się temu w szczególności art. 63 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zgodnie z którym pracownicy Urzędu są obowiązani do ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa, jak również innych informacji, podlegających ochronie na podstawie odrębnych przepisów, o których powzięli wiadomość w toku postępowania.

Powyższe okoliczności wyznaczają kształt niniejszej decyzji, która składa się z następujących części:

1. Właściwej decyzji, której przyporządkowane są załączniki z informacjami niejawnymi;
2. Załącznika 1 – jawnego dla Górażdże Cement S.A. i Ekocem Sp. z o.o.;
3. Załącznika 2 – jawnego dla Grupy Ożarów S.A. i Cementowni Rejowiec S.A.;
4. Załącznika 3 – jawnego dla Cemex Polska Sp. z o.o.;
5. Załącznika 4 – jawnego dla Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.;
6. Załącznika 5 – jawnego dla Cementowni Warta S.A.;
7. Załącznika 6 – jawnego dla Cementowni Odra S.A.;
8. Załącznika 7 – jawnego dla wszystkich stron postępowania;
9. Załącznika 8 – jawnego dla Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o., Grupy Ożarów S.A. i Cementowni Rejowiec S.A.;
10. Załącznika 9 – jawnego dla Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o. i Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.;
11. Załącznika 10 – jawnego dla Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o. i Cemex Polska Sp. z o.o.;
12. Załącznika 11 - jawnego dla Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o. i Cementowni Warta S.A.;
13. Załącznika 12 – jawnego dla Lafarge Cement S.A.

Informacje zawarte we wskazanych wyżej załącznikach stanowią integralną część niniejszej decyzji.

Na podstawie materiału dowodowego znajdującego się w aktach niniejszego postępowania, w tym: informacji zebranych w trakcie kontroli u przedsiębiorców będących stronami tego postępowania oraz informacji zawartych we wnioskach o odstąpienie od nałożenia kary złożonych przez spółki Górażdże Cement S.A. oraz Lafarge Cement S.A., Prezes Urzędu ustalił następujące, poniżej opisane, okoliczności sprawy.

#### **W toku postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu ustalił co następuje**

- (12) Przedmiotem postępowania w niniejszej sprawie jest ocena, w aspekcie krajowych i wspólnotowych przepisów o ochronie konkurencji, wzajemnych ustaleń dokonywanych przez przedsiębiorców prowadzących w Polsce działalność gospodarczą w sektorze cementowym.
- (13) Niniejsza część decyzji Prezesa Urzędu zawiera ustalenia dokonane w trakcie postępowania oraz stanowiska zajęte przez strony postępowania. Z uwagi na to składa się z następujących punktów: **(I)** Opis produktu, **(II)** Sektor cementowy w Polsce, **(III)** Opis stron, **(IV)** Współpraca przedsiębiorców w sektorze cementowym, **(V)** Porozumienie będące przedmiotem niniejszej decyzji, **(VI)** Stanowiska stron.

#### **I. Opis produktu**

- (14) Cement to spoiwo hydrauliczne, które twardnieje po zarobieniu wodą. Jest używane do wytwarzania zapraw budowlanych do łączenia elementów, jako podstawowy składnik mieszanki betonowej, do

- produkcji betonowych elementów prefabrykatowych, wielkogabarytowych konstrukcji monolitycznych, dachówek, pustaków itp.
- (15) Istnieje wiele gatunków cementu, które różnią się właściwościami, w zależności od proporcji współtworzących je składników, a także w zależności od przyjętego procesu ich produkcji. Jednakże różne gatunki cementu produkowane są na bazie jednego wspólnego dla nich półproduktu, jakim jest klinkier.
  - (16) Klinkier otrzymywany jest przez zestawienie w odpowiednich proporcjach surowców zawierających głównie węglan wapnia i glinokrzemiany (gliny wapienno – żelaziste, kreda, wapno), które po bardzo drobnym zmieleniu i uśrednieniu trafiają do pieca, gdzie w temperaturze około 1450 °C następuje ich wyprażenie.
  - (17) Istnieją dwa podstawowe procesy wytwarzania klinkieru, tzw. „metoda mokra” i „metoda sucha”, przy czym ta pierwsza z uwagi na fakt, iż jest bardziej energochłonna i kosztowna ma coraz mniejsze znaczenie i jest w ostatnich latach wycofywana. Podstawowa różnica polega na tym, iż w „metodzie mokrej” surowce tworzące klinkier są mieszane z użyciem wody, przez co wypalanie tak sporządzonej miksury wymaga więcej czasu i energii, niż ma to miejsce w przypadku „metody suchej”.
  - (18) Klinkier cementowy po uzupełnieniu gipsem i ewentualnie innymi dodatkami jest mielony w młynach na bardzo drobny proszek. Dodatek gipsu reguluje czas wiązania (twardnienia) cementu, ponieważ bez obecności siarczanów podczas hydratacji (reakcje minerałów klinkierowych z wodą) twardnienie cementu odbywałoby się za szybko, prawie natychmiast po zarobieniu cementu z wodą.
  - (19) W zależności od przeznaczenia cementu korygowanie składu zestawu surowcowego odbywa się poprzez dodawanie rud żelaza czy łupków ilastych, a jednocześnie także odpadów mineralnych z innych gałęzi przemysłu: żużła hutniczego, popiołów lotnych, pyłów wielkopieczowych, wysiewek sydereytowych<sup>4</sup>.
  - (20) Normalizacja europejska przyjęła podział cementów na dwie zasadnicze grupy: cementy powszechnego użytku, uznane za tradycyjne i wypróbowane i cementy specjalne, ze względu na ich dodatkowe cechy użytkowe. Cementy powszechnego użytku są objęte zharmonizowaną normą europejską EN 197-1, która w 2002 roku została zatwierdzona jako Polska Norma PN-EN 197-1:2002<sup>5</sup>.
  - (21) Wyróżnia się 5 rodzajów cementów powszechnego użytku:
    - CEM I – cement portlandzki,
    - CEM II – cement portlandzki wieloskładnikowy,
    - CEM III – cement hutniczy,
    - CEM IV - cement pucolanowy,
    - CEM V – cement wieloskładnikowy.

W zależności od ilości dodatków mineralnych w składzie cementu, wyróżnia się jego następujące gatunki, przedstawione w tabeli:

Tabela 1 – Norma PN-EN 197-1:2002

Główne rodzaje	Nazwy wyrobów (rodzajów cementu powszechnego użytku)	Symbol	Skład (udział w procentach masy)											
			Składniki główne										Składniki drugorzędne	
			Klinkier	Żużel wielkopieczowy	Pył krzemionkowy	Pucolana		Popiół lotny		Łupek palony	Wapień			
						naturalna	naturalna wypalana	krzemionkowy	wpiewny					
K	S	D	P	Q	V	W	T	L	LL					
CEM I	Cement portlandzki	CEM I	95-100	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5
CEM II	Cement portlandzki żużlowy	CEM II/A-S	80-94	6-20	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5
		CEM II/B-S	65-79	21-35	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5
	Cement portlandzki krzemionkowy	CEM II/A-D	90-94	-	6-10	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5
	Cement portlandzki pucolanowy	CEM II/A-P	80-94	-	-	6-20	-	-	-	-	-	-	-	0-5
		CEM II/B-P	65-79	-	-	21-35	-	-	-	-	-	-	-	0-5
		CEM II/A-Q	80-94	-	-	-	6-20	-	-	-	-	-	-	0-5
		CEM II/B-Q	65-79	-	-	-	21-35	-	-	-	-	-	-	0-5

<sup>4</sup> 150 lat cementu w Polsce SPC Kraków 2007 r., [http://www.polskicement.com.pl/5/zdjecia\\_org/534.pdf](http://www.polskicement.com.pl/5/zdjecia_org/534.pdf).

<sup>5</sup> Informator cementowy – co warto wiedzieć zanim kupisz cement Polski Cement Kraków 2005 r., [http://www.polskicement.pl/3/4/artykuly/4\\_7.pdf](http://www.polskicement.pl/3/4/artykuly/4_7.pdf)

	Cement portlandzki popiołowy	CEM II/A-V	80-94	-	-	-	-	6-20	-	-	-	-	0-5	
		CEM II/B-V	65-79	-	-	-	-	21-35	-	-	-	-	0-5	
		CEM II/A-W	80-94	-	-	-	-	-	6-20	-	-	-	0-5	
		CEM II/B-W	65-79	-	-	-	-	-	21-35	-	-	-	0-5	
	Cement portlandzki łupkowy	CEM II/A-T	80-94	-	-	-	-	-	-	6-20	-	-	0-5	
		CEM II/B-T	65-79	-	-	-	-	-	-	21-35	-	-	0-5	
	Cement portlandzki wapienny	CEM II/A-L	80-94	-	-	-	-	-	-	-	-	6-20	-	0-5
		CEM II/B-L	65-79	-	-	-	-	-	-	-	-	21-35	-	0-5
		CEM II/A-LL	80-94	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6-20	0-5
		CEM II/B-LL	65-79	-	-	-	-	-	-	-	-	-	21-35	0-5
	Cement portlandzki wieloskładnikowy	CEM II/A-M	80-94	6-20									0-5	
		CEM II/B-M	65-79	21-35									0-5	
	CEM III	Cement hutniczy	CEM III/A	35-64	36-65	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5
			CEM III/B	20-34	66-80	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5
CEM III/C			5-19	81-95	-	-	-	-	-	-	-	-	0-5	
CEM IV	Cement pucolanowy	CEM IV/A	65-89	-	11-35					-	-	-	0-5	
		CEM IV/B	45-64	-	36-55					-	-	-	0-5	
CEM V	Cement wieloskładnikowy	CEM V/A	40-64	18-30	18-30					-	-		0-5	
		CEM V/B	20-38	31-50	31-50								0-5	

Źródło: <http://www.polskicement.pl/?s=1/3/5/3/0>

- (22) W zależności od wytrzymałości na ściskanie po 28 dniach, norma PN-EN 197-1 wyróżnia trzy klasy wytrzymałości (wytrzymałość na ściskanie w N/mm<sup>2</sup>): 32,5, 42,5, 52,5.
- (23) Dodatkowo przy oznaczeniu klasy cementu występują symbole N lub R, które informują o poziomie wytrzymałości wczesnej, tj. ustalonej po 2 lub po 7 dniach, odpowiednio N – cement o normalnej wytrzymałości wczesnej, R – cement o wysokiej wytrzymałości wczesnej. Cement hutniczy może być produkowany także jako cement o niskiej wytrzymałości wczesnej (symbol L).
- (24) Duża różnorodność konstrukcji budowlanych, specyfika ich wykonywania, zróżnicowania warunków klimatycznych oraz oddziaływanie środowisk chemicznie agresywnych są źródłem wzrostu zapotrzebowania na cementy o specjalnych właściwościach użytkowych, które pozwalają na ich optymalne zastosowanie. Wymagania dla cementów specjalnych zawarte są w normach: PN-B-19707/2003 oraz w PN-EN 197-1:2002/A1 2005.
- (25) Cementy ze względu na właściwości specjalne dzielą się na:
- cement o niskim cieple hydratacji (LH) – znajomość dotycząca ilości ciepła wydzielającego się podczas procesu wiązania i twardnienia cementu (proces egzotermiczny) jest bardzo ważna w praktyce budowlanej. Bezpośrednim następstwem egzotermicznego procesu hydratacji cementu może być wzrost temperatury w dużej masie betonu. Sytuacja taka może występować w budowanych obiektach masywnych, jak na przykład budowach hydrotechnicznych, oczyszczalniach ścieków, elementach mostów. Przy wykonywaniu tych obiektów należy stosować cementy o niskim cieple hydratacji. Pozwala to znacznie ograniczyć powstanie naprężeń termicznych i mikrospękań, następstwem czego jest zazwyczaj obniżona trwałość betonu;
  - cement odporny na siarczany (HSR) – stanowi dodatkowe zabezpieczenie strukturalne betonu przed środowiskiem agresywnym chemicznie (budowa oczyszczalni ścieków, roboty górnicze, budownictwo hydrotechniczne, budownictwo morskie, roboty fundamentowe, itp.);
  - cement o niskiej zawartości tlenków alkalicznych (NA) – należy go stosować w przypadku, gdy stosowane są kruszywa, których reaktywne składniki mogą wchodzić w reakcję z alkaliowymi, wywołując zarysowania i spękania betonu, co może prowadzić aż do całkowitego jego zniszczenia.
- (26) Przykładowe oznaczenia cementu:
- CEM I 42,5 N – cement portlandzki klasy 42,5 o normalnej wytrzymałości wczesnej;
  - CEM II / B-V 32,5 R – cement portlandzki popiołowy z dodatkiem pyłu krzemionkowego o zawartości 21-35%, klasy 32,5, o wysokiej wytrzymałości wczesnej;

- CEM III / A 32,5 N – LH/HSR/NA – cement hutniczy o zawartości żużla 35-64%, klasy 32,5, o normalnej wytrzymałości wczesnej, o niskim cieple hydratacji, odporny na siarczany, o niskiej zawartości tlenków alkalicznych<sup>6</sup>.
- (27) Wyżej omówione cementy powszechnie stosowane w budownictwie, produkowane poprzez zmielenie klinkieru cementowego z dodatkami, potocznie określa się nazwą „cement szary”.
- (28) W odróżnieniu od cementu szarego istnieją także tzw. cement biały oraz cement glinowy.
- (29) Cement biały produkowany jest z klinkieru o specjalnym składzie chemicznym. Praktycznie w ogóle nie zawiera on tlenków żelaza, dzięki czemu jego kolor jest biały. Cement biały produkowany jest w ten sam sposób jak cement szary i spełnia te same wymogi fizyczne, chemiczne, czy mechaniczne, co cement szary. Jednakże z uwagi na specjalne właściwości estetyczne, związane z jego białą barwą, traktowany jest jako produkt do zastosowań specjalnych (roboty wykończeniowe, składnik zapraw dekoracyjnych, beton biały, betony barwione, itp.)<sup>7</sup>.
- (30) Cement glinowy jest produktem wysoko specjalistycznym i jest stosowany do produkcji betonów, zapraw i mas ogniotrwałych (ze względu na swoją odporność na działanie wysokich temperatur – nawet do 1700 °C) oraz w branży chemii budowlanej ze względu na szybki czas wiązania i duży przyrost wytrzymałości, a także biały kolor. Cementy glinowe są szeroko stosowane w takich gałęziach przemysłu, jak energetyka, ciepłownictwo, hutnictwo, przemysł szklarski<sup>8</sup>.

## II. Sektor cementowy w Polsce

- (31) Sektor cementowy w Polsce przechodził w latach 90-tych XX wieku bardzo istotne przemiany. W pierwszych latach transformacji ustrojowej nastąpiła prywatyzacja sektora cementowego, a na rynek polski weszli główni światowi producenci cementu m.in.: Lafarge, Heidelberg, Dyckerhoff, CRH, RMC, Miebach. Przedsiębiorcy ci na przestrzeni lat konsekwentnie budowali swoje pozycje rynkowe poprzez kolejne przejęcia i restrukturyzacje nabytych zakładów.
- (32) Na początku lat 90-tych XX wieku funkcjonowało w kraju co najmniej 21 zakładów zajmujących się produkcją cementu (cementownie lub przemiałownie cementu). W wyniku konsolidacji sektora cementowego i przekształceń dokonanych w ramach poszczególnych grup kapitałowych, w 2006 r. na krajowym rynku pozostało co najmniej 13 zakładów zajmujących się produkcją cementu, powstał także jeden nowy zakład. Proces ten obrazuje poniższe zestawienie:

Tabela 2 – Zmiany właścicielsko-organizacyjne poszczególnych cementowni

Lp.	Zakłady istniejące na początku lat 90-tych XX wieku	Właściciel	Lp.	Zakłady istniejące w 2006 r.
1	Cemcon Cementconsulting	RMC / Cemex	-	Przekształcony w terminal
2	Cementownia Chełm		1	Cementownia Chełm
3	Cementownia Rudniki		2	Cementownia Rudniki
4	Chełm Bałtyk Cement		3	Chełm Bałtyk Cement
5	Cementownia Groszowice	Heidelberg	-	Zlikwidowany
6	ZCW Góraźdze		4	Góraźdze
7	Cementownia Strzelce Opolskie		-	Zlikwidowany
8	Cementownia Wiek		-	Zlikwidowany
-	-		5	Ekocem (powstały w 2000 r., kupiony przez Góraźdze w 2003 r.)
9	Klosters (Podgrodzie)	Klosters/Heidelberg	-	W dacie nabycia przez Góraźdze nie prowadził działalności w zakresie produkcji cementu
10	Cementownia Małogoszcz	Lafarge	6	Cementownia Małogoszcz
11	KCW Kujawy		7	Cementownia Kujawy
12	Cementownia Wierzbica		-	Zlikwidowany

<sup>6</sup> Informator cementowy – co warto wiedzieć zanim kupisz cement Polski Cement Kraków 2005 r., [http://www.polskicement.pl/3/4/artykuly/4\\_7.pdf](http://www.polskicement.pl/3/4/artykuly/4_7.pdf).

<sup>7</sup> Por. Decyzja KE z dnia 30 listopada 1994 r. (IV/33,126 oraz 33.322).

<sup>8</sup> [www.gorka.com.pl](http://www.gorka.com.pl).

13	Cementownia Ożarów	CRH	8	Cementownia Ożarów
14	Cementownia Rejowiec		9	Cementownia Rejowiec
15	Cementownia Nowiny	Dyckerhoff	10	Cementownia Nowiny
16	Cementownia Saturn		-	Zlikwidowany
17	Cementownia Warszawa		-	Przekształcony w terminal
18	Fabryka Cementu Wysoka		-	Przekształcony w terminal
19	KCW Warta	Miebach	11	Cementownia Warta
20	Cementownia Odra	Miebach	12	Cementownia Odra
21	Cementownia Nowa Huta	Rumeli	13	Cementownia Nowa Huta

- (33) Większość ze zlikwidowanych zakładów posiadała wyeksploatowany majątek wytwórczy, często przystosowany do energochłonnej tzw. „metody mokrej” wytwarzania cementu, a zdolności produkcyjne tych zakładów były w większości przypadków niewielkie. Właściciele – inwestorzy uznali, iż modernizacja tych zakładów nie będzie opłacalna i zdecydowali się na ich likwidację lub przekształcenie w terminale przeładunkowe.
- (34) Zdolność produkcyjna istniejących zakładów cementowych pozwala obecnie – przy uwzględnieniu pełnego wykorzystania wszystkich pieców istniejących w przemyśle, na wyprodukowanie rocznie około 20 mln ton cementu. Wszystkie zakłady są sprywatyzowane, w pełni zrestrukturyzowane i po gruntownej modernizacji. Instalacje cementowni w Polsce należą do najnowocześniejszych w Europie<sup>9</sup>.
- (35) Zdolność produkcyjna pieców metody tzw. „suchej” w przemyśle cementowym wynosi obecnie ponad 13 mln ton klinkieru cementowego. Uwzględniając jednostki pracujące metodą „mokrą” w 2007 r. zdolność produkcji klinkieru można oszacować na 15 mln ton. Zaplanowane na najbliższe lata działania odtworzeniowe, modernizacje oraz inwestycje w nowe instalacje pozwalają założyć, że w przyszłości zdolność produkcyjna klinkieru w Polsce osiągnie poziom 19 – 20 mln ton rocznie. Taka ilość klinkieru pozwoli na produkcję cementu w zależności od proporcji asortymentu (wielkości dodatków) w ilościach około 24 – 28 mln ton<sup>10</sup>.
- (36) Wielkość krajowej produkcji cementu w ostatnich latach obrazuje poniższe zestawienie:

Tabela 3 – Produkcja cementu w Polsce

Produkcja cementu w mln t	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	12,5	13,9	14,0	15,0	15,0	15,6	15,0	12,1	11,2	11,7	12,6	12,6	14,7	17,0	17,0*

Źródło: GUS – Rocznik statystyczny przemysłu 2008, \* - Sprawozdanie statystyczne SPC za grudzień 2008 r.

### **III. Opis stron**

- (37) Stronami postępowania w niniejszej sprawie są następujący przedsiębiorcy działający w sektorze cementowym:
1. Górażdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
  2. Ekocem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej;
  3. Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszycy;
  4. Grupa Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
  5. Cementownia Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym;
  6. Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
  7. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
  8. Cementownia Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
  9. Cementownia Odra S.A. z siedzibą w Opolu;
  10. Cementownia Nowa Huta S.A. z siedzibą w Krakowie.

#### **Górażdże Cement S.A.**

- (38) Górażdże Cement S.A. jest największym krajowym producentem cementu w Polsce. Od 1993 r. przedsiębiorca ten jest powiązany kapitałowo z międzynarodową grupą Heidelberg Cement – jednym z największych producentów cementu i innych materiałów budowlanych na świecie, która poprzez podmiot zależny CBR Baltic B.V. jest właścicielem 100% akcji Górażdże Cement S.A. Siedzibą

<sup>9</sup> 150 lat cementu w Polsce SPC Kraków 2007 r., [http://www.polskicement.com.pl/5/zdjecia\\_org/534.pdf](http://www.polskicement.com.pl/5/zdjecia_org/534.pdf).

<sup>10</sup> Informator SPC 2008 r., [http://www.polskicement.com.pl/3/3/artykuly/13\\_89.pdf](http://www.polskicement.com.pl/3/3/artykuly/13_89.pdf).

- Górażdże Cement S.A. jest miejscowość Chorula, położona w południowo – zachodniej Polsce, 20 km od Opola.
- (39) Górażdże Cement S.A. rozpoczął działalność pod firmą „Górażdże Cement S.A.” dnia 1 lipca 2000 r. po połączeniu Zakładów Cementowo – Wapienniczych Górażdże S.A. (dalej jako „ZCW Górażdże S.A.”) z Cementownią Strzelce Opolskie S.A., także należąca od 1993 r. do koncernu Heidelberg Cement.
- (40) W 1997 r. ZCW Górażdże S.A. nabyły Cementownię Groszowice Sp. z o.o. z siedzibą w Opolu, a w 1998 r. Cementownię Wiek S.A. z siedzibą w Ogrodzieńcu. Z uwagi na fakt, iż **[pkt 2 załącznika nr 1 – informacje utajnione]**, przedsiębiorca ten z czasem podjął decyzję o zamknięciu tych zakładów. Zakłady Groszowice oraz Wiek zostały zamknięte w 1999 r., a zakład Strzelce Opolskie został zamknięty w 2004 r.
- (41) W 2003 r. Górażdże Cement S.A. nabył przemiałownię cementu Ekocem Sp. z o.o. z siedzibą w Dąbrowie Górniczej.
- (42) Obecnie, w skład linii biznesowej Górażdże Cement S.A. wchodzi 2 zakłady produkcyjne, tj. cementownia Górażdże i przemiałownia Ekocem. Podstawową działalnością Górażdże Cement S.A. jest produkcja i sprzedaż cementów portlandzkich czystych CEM I, cementów portlandzkich wieloskładnikowych (zawierających dodatki mineralne) CEM II oraz cementów hutniczych CEM III. Asortyment produkcji przemiałowni Ekocem obejmuje cementy portlandzkie żuźlowe i cementy hutnicze (o wysokiej zawartości żuźla wielkopieczowego).
- (43) Prezesem Górażdże Cement S.A. (początkowo ZCW Górażdże S.A., następnie Górażdże Cement S.A.) jest niezmiennie od 1991 r. pan **[pkt 1 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**. Osobami odpowiedzialnymi za sprzedaż Górażdże, w analizowanym okresie byli pełniący funkcje dyrektorów handlowych: pan **[pkt 2 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** od dnia 1 sierpnia 2000 r. do dnia 31 grudnia 2005 r., a następnie pan **[pkt 3 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** od 1 stycznia 2006 r. do chwili obecnej. Do dnia 31 lipca 2000 r. w ZCW Górażdże S.A. (następnie Górażdże Cement S.A.) nie było pionu handlowego; sprzedaż cementu prowadziła spółka zależna, tj. CGS Trade Sp. z o.o. (od 1998 r. po zmianie firmy - Górażdże Trade Sp. z o.o.), w której od 1997 r. do dnia 31 lipca 2000 r. członkiem zarządu odpowiedzialnym za sprzedaż był pan **[pkt 4 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**.

#### **Ekocem Sp. z o.o.**

- (44) Ekocem Sp. z o.o. w Dąbrowie Górniczej zlokalizowany jest na terenie Katowickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. W związku z tym od początku działalności, tj. od 2000 r. korzystał ze zwolnień z podatków i opłat.
- (45) Od momentu uruchomienia produkcji, Ekocem Sp. z o.o. prowadził ścisłą współpracę z Górażdże Cement S.A., bazując w swojej produkcji głównie na klinkierze dostarczanym z Cementowni Górażdże.
- (46) W dniu 25 marca 2003 r. Górażdże Cement S.A. nabył 75% udziałów przemiałowni cementu Ekocem Sp z o.o., a w dniu 14 kwietnia 2003 r. pozostałe 25% udziałów i od tego dnia posiada nieprzerwanie 100% udziałów Ekocem Sp. z o.o.
- (47) Od przejęcia przez Górażdże Cement S.A. kontroli nad Ekocem Sp. z o.o., to **[pkt 3 załącznika nr 1 – informacje utajnione]**.
- (48) Górażdże Cement S.A. samodzielnie prowadzi negocjacje z potencjalnymi odbiorcami cementu, podpisuje z nimi umowy, wystawia faktury, oznakowuje cały asortyment znakami towarowymi Górażdże Cement S.A. Działania te są podejmowane przez Górażdże Cement S.A. w odniesieniu do **[pkt 4 załącznika nr 1 – informacje utajnione]** Ekocem Sp. z o.o. nie ma wpływu na politykę cenową stosowaną przez Górażdże Cement S.A. w stosunku do kontrahentów tej spółki, która to polityka jest **[pkt 5 załącznika nr 1 – informacje utajnione]**
- (49) **[pkt 6 załącznika nr 1 – informacje utajnione]**
- (50) **[pkt 7 załącznika nr 1 – informacje utajnione]** Taka sytuacja ma miejsce od 2003 roku.
- (51) **[pkt 8 załącznika nr 1 – informacje utajnione]**
- (52) Ponadto, od przejęcia przez Górażdże Cement S.A. kontroli nad Ekocem Sp. z o.o. do dnia 8 czerwca 2006 r. wszyscy członkowie rady nadzorczej Ekocem Sp. z o.o. byli równocześnie członkami zarządu Górażdże Cement S.A. Od dnia 8 czerwca 2006 r. dwóch z trzech członków rady nadzorczej Ekocem Sp. z o.o. zasiada jednocześnie w zarządzie Górażdże Cement S.A. Do dnia 8 czerwca 2006 r. w skład zarządu Ekocem Sp. z o.o. nie wchodziły osoby należące do składu rady nadzorczej lub zarządu Górażdże Cement S.A. Dopiero od dnia 8 czerwca 2006 r. jeden z czterech członków zarządu Ekocem Sp. z o.o. jest równocześnie członkiem zarządu Górażdże Cement S.A.

#### **Lafarge Cement S.A.**

- (53) Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy jest częścią Grupy Lafarge - światowego lidera w dziedzinie produkcji materiałów budowlanych, a także największego producenta cementu na świecie. Grupa Lafarge jest obecna na polskim rynku produkcji cementu szarego od 1995 r., kiedy to koncern Lafarge nabył udziały w Cementowni „Małogoszcz” S.A., a następnie, w tym samym roku, w Kombinacie Cementowo-Wapienniczym Kujawy S.A. i w 1997 r. w Cementowni „Wierzbica” S.A.
- (54) W 1997 r. została powołana spółka Lafarge Polska S.A. będąca głównym akcjonariuszem trzech ww. przedsiębiorstw, jednakże zakłady te funkcjonowały jako jednostki niezależne prawnie i organizacyjnie. W wyniku zmian przeprowadzonych pod koniec 1999 r. nastąpiło połączenie trzech ww. spółek, w wyniku którego powstała spółka Lafarge Cement Polska S.A., która od 2005 r., po połączeniu ze spółką Lafarge Polska S.A., działa pod nazwą Lafarge Cement S.A.
- (55) Zakład w Wierzbicy zaprzestał produkcji cementu w 2001 r. Decyzja o zamknięciu zakładu związana była z tym, iż majątek produkcyjny był przestarzały pod względem technologicznym i jego modernizacja była nieopłacalna, a dodatkowo w tamtym czasie miała miejsce niekorzystna sytuacja na rynku sprzedaży cementu, wywołana spadkiem popytu.
- (56) Działalność produkcyjna Lafarge Cement S.A. prowadzona jest obecnie w dwóch zakładach: Cementowni Małogoszcz oraz Cementowni Kujawy. Cementownia Małogoszcz jest zlokalizowana w miejscowości Małogoszcz, w odległości 35 km na południowy zachód od Kielc. Asortyment cementów produkowanych przez Cementownię Małogoszcz obejmuje szeroką gamę cementów portlandzkich (CEM I), cementów portlandzkich z dodatkami mineralnymi (CEM II) oraz cement hutniczy (CEM III). Cementownia Kujawy jest zlokalizowana w miejscowości Bielawy, ok. 20 km na zachód od Inowrocławia. Asortyment Cementowni Kujawy obejmuje szeroką gamę cementów portlandzkich (CEM I) oraz cementów portlandzkich z dodatkami mineralnymi (CEM II)<sup>11</sup>.
- (57) W analizowanym okresie funkcję prezesa Cementowni Małogoszcz S.A. (do 29 października 1999 r.), następnie Lafarge Cement Polska S.A. (od 29 października 1999 r.) oraz Lafarge Cement S.A. (od 29 kwietnia 2005 r.) pełnił pan [pkt 5 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Stanowiska kierownicze ds. sprzedaży, handlu i marketingu zajmowali pan [pkt 6 załącznika nr 7 – informacje utajnione] do 31 stycznia 2006 r. jako dyrektor handlowy w Lafarge Cement S.A. (wcześniej od 1992 r. do lipca 1999 r. oraz od sierpnia 1999 r. do czerwca 2000 r. analogiczne stanowiska w Cementowni Małogoszcz S.A. i Lafarge Cement Polska S.A.) oraz pan [pkt 7 załącznika nr 7 – informacje utajnione] - dyrektor handlowy Lafarge Cement S.A. od 1 lutego 2006 r. (wcześniej od 1999 r. analogiczne stanowiska w Cementowni Kujawy S.A. i Lafarge Cement Polska S.A.).

#### **Grupa Ożarów S.A.**

- (58) Grupa Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach w pobliżu Ożarowa należy do międzynarodowego koncernu Cement Roadstone Holding Plc („CRH”), znajdującego się w gronie największych producentów materiałów budowlanych na świecie. Początki działalności koncernu CRH w Polsce sięgają 1995 r., kiedy to Holding Cement Polski S.A., w którym CRH posiadał częściowe udziały, dokonał zakupu 75% akcji spółki Cementownia Ożarów S.A. W październiku 1998 r. CRH odkupił pozostałe akcje w Holding Cement Polski S.A., stając się większościowym właścicielem Cementowni Ożarów S.A. W 2001 r. CRH zakupił pozostałe akcje Cementowni Ożarów S.A., stając się jej jedynym akcjonariuszem. W 2003 r. Cementownia Ożarów S.A. zmieniła firmę na Grupa Ożarów S.A. Obecnie jedynym akcjonariuszem Grupy Ożarów S.A. jest CRH Poland B.V.
- (59) W 1997 r. Cementownia Ożarów S.A. przejęła kontrolę nad Cementownią Rejowiec S.A. z siedzibą w Rejowcu Fabrycznym. W 1998 r., z chwilą przejścia przez CRH kontroli nad Cementownią Ożarów S.A., Cementownia Rejowiec S.A. weszła w skład grupy kapitałowej CRH. Obie spółki: Grupa Ożarów S.A. oraz Cementownia Rejowiec S.A. realizują sprzedaż produktów poprzez sieć dystrybucyjną Grupy Ożarów S.A. i pomimo posiadania odrębnej osobowości prawnej, z ekonomicznego punktu widzenia funkcjonują razem<sup>12</sup>.
- (60) Asortyment cementów produkowanych przez Grupę Ożarów S.A. obejmuje cementy portlandzkie, portlandzkie wieloskładnikowe, hutnicze, wiertnicze, spoiwa specjalistyczne, mieszanki cementowe, zaprawy budowlane. Cementownia Rejowiec S.A. obecnie wytwarza szeroki asortyment cementów specjalnych, które są uzupełnieniem oferty Grupy Ożarów S.A.<sup>13</sup>
- (61) Funkcję prezesa zarządu Cementowni Ożarów S.A. od 1998 r. do 2002 r. pełnił pan [pkt 8 załącznika nr 7 – informacje utajnione], którego na stanowisku prezesa zastąpił pan [pkt 9 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Od dnia 31 maja 2006 r. pan [pkt 10 załącznika nr 7 – informacje utajnione] został ponownie prezesem zarządu Grupy Ożarów S.A. W okresie od 1 stycznia 1998 r. do 31 maja

<sup>11</sup> www.lafarge.pl

<sup>12</sup> Por. pismo Grupy Ożarów i Cementowni Rejowiec do Prezesa Urzędu z dnia 6 lutego 2007 r., str.2.

<sup>13</sup> www.ozarow.com.pl



2006 r. funkcję wiceprezesa ds. ekonomiczno – handlowych, a następnie dyrektora ds. handlowych pełnił pan [pkt 11 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Od 1 czerwca 1999 r. do 2008 r. funkcję zastępcy dyrektora ds. marketingu sprawował pan [pkt 12 załącznika nr 7 – informacje utajnione].

#### **Cementownia Rejowiec S.A.**

- (62) Cementownia Rejowiec S.A. zlokalizowana jest w Rejowcu Fabrycznym nieopodal Chełma.
- (63) W 1997 r. po nabyciu przez Cementownię Ożarów S.A. pakietu kontrolnego nad Cementownią Rejowiec S.A., rozpoczął się proces przejmowania zarządzania i kontroli Cementowni Rejowiec S.A. przez Grupę Ożarów S.A. Początkowo, od 1998 r. polegał on na [pkt 2 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (64) [pkt 3 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (65) Od 2000 r. cement produkowany przez Cementownię Rejowiec S.A. oraz Grupę Ożarów S.A. opatrzony jest wspólnym logo „Cement Ożarów”.
- (66) [pkt 4 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (67) [pkt 5 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (68) [pkt 6 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (69) [pkt 7 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (70) [pkt 8 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (71) [pkt 9 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
- (72) Od 1 stycznia 2005 r. w Cementowni Rejowiec S.A. nie są zatrudniane osoby zajmujące się marketingiem.
- (73) W okresie od 1998 r. do chwili obecnej co najmniej 3 członków rady nadzorczej Cementowni Rejowiec S.A. zasiadało jednocześnie w zarządzie Grupy Ożarów S.A. W tym czasie liczba członków rady nadzorczej ulegała zmianom i wynosiła w różnym okresie 5 lub 3.

#### **Cemex Polska Sp. z o.o.**

- (74) Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie jest jednym z wiodących w kraju producentów cementu, betonu towarowego i kruszyw. Spółka należy do jednego z największych na świecie koncernów produkujących materiały budowlane Cemex, który jest obecny na polskim rynku od 1 marca 2005 r., kiedy to przejął koncern RMC Group.
- (75) Do Polski grupa RMC weszła w 1994 r., nabywając przemiałownię Cemcon Cementconsulting Sp. z o.o. w Szczecinie. W 1998 r. RMC przejęła Cementownię Rudniki S.A., znajdującą się nieopodal Częstochowy, a w 2000 r. Cementownię Chełm S.A. wraz z jej przemiałownią Chełm – Bałtyk Cement Sp. z o.o. z siedzibą w Gdyni. W wyniku przekształceń wewnątrzgrupowych, należąca do grupy RMC spółka Readymix Beton Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie w 2001 r. zmieniła firmę na RMC Polska Sp. z o.o., która to spółka połączyła się w dniu 11 kwietnia 2005 r. ze spółkami Chełm – Bałtyk Cement Sp. z o.o. i Cemcon Cementconsulting Sp. z o.o. Następnie 12 lipca 2005 r. RMC Polska Sp. z o.o. zmieniła nazwę na Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. W dniu 20 grudnia 2005 r. nastąpiło połączenie Cemex Polska Sp. z o.o. z Cementownią Rudniki S.A., a 22 grudnia 2006 r. nastąpiło połączenie z Cemex Polska Sp. z o.o. Cementowni Chełm S.A. Ww. spółki po połączeniu z Cemex Polska Sp. z o.o. (wcześniej RMC Polska Sp. z o.o.) utraciły osobowość prawną i obecnie są one zakładami Cemex Polska Sp. z o.o.
- (76) W chwili obecnej produkcja Cemex Polska Sp. z o.o. prowadzona jest przez zakłady cementowe w Chełmie i w Rudnikach oraz przemiałownię w Gdyni. Cemcon Cementconsulting Sp. z o.o., będąca przemiałownią cementu, zaprzestała działalności w 2005 r., a zakład ten został przekształcony w terminal przeladunkowy. Powodem była nieopłacalność sprowadzania do Szczecina klinkieru pochodzącego głównie z Chełma oraz w części z niemieckiej cementowni w Rudersdorfie.
- (77) Cementownia Chełm jest producentem cementów portlandzkich, portlandzkich popiołowych oraz cementów komunikacyjnych. Cementownia Rudniki jest producentem cementów portlandzkich, cementów z dodatkiem żużla granulowanego, cementów hutniczych, cementów wieloskładnikowych oraz cementów komunikacyjnych<sup>14</sup>. Chełm Bałtyk Cement Sp. z o.o. na podstawie umowy z Cementownią Chełm produkuje cement z surowców powierzonych (klinkier, gips, popioły), który jest sprzedawany poprzez sieć dystrybucyjną Cementowni Chełm. Zakład pełni także rolę terminalu przesyłowego.
- (78) W Cemex Polska Sp. z o.o. (wcześniej RMC Polska Sp. z o.o.) funkcję prezesa zarządu pełnili: od 1998 r. do 28 czerwca 2001 r. pan [pkt 13 załącznika nr 7 – informacje utajnione], do 14 lutego 2002 r. pan [pkt 14 załącznika nr 7 – informacje utajnione], a następnie do 2008 r. pan [pkt 15 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Sprawy handlu i marketingu spółki od 3 lipca 2001 r. do końca grudnia

---

<sup>14</sup> www.cemex.pl

2002 r. prowadził pan [pkt 16 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Od 1 stycznia 2003 r. do chwili obecnej sprawami handlowymi i marketingu Cemex Polska Sp. z o.o. kieruje pani [pkt 17 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. W Cementowni Chełm S.A. od 1998 r. do momentu połączenia z Cemex Polska Sp. z o.o. prezesem zarządu był pan [pkt 18 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Funkcję prezesa ds. marketingu i sprzedaży od 1998 r. do 12 marca 2000 r. pełnił pan [pkt 19 załącznika nr 7 – informacje utajnione], natomiast od 14 marca 2000 r. do momentu połączenia z Cemex Polska Sp. z o.o. funkcję tę pełnił pan [pkt 20 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. W Cementowni Rudniki S.A. prezesami zarządu były następujące osoby: od 1 stycznia 1999 r. do 1 grudnia 2000 r. pan [pkt 21 załącznika nr 7 – informacje utajnione], do 31 grudnia 2002 r. pan [pkt 22 załącznika nr 7 – informacje utajnione], do 20 grudnia 2005 r. pan [pkt 23 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Dyrektorem ds. handlu i marketingu Cementowni Rudniki S.A. w okresie od 19 listopada 1998 r. do końca grudnia 2002 r. był pan [pkt 24 załącznika nr 7 – informacje utajnione], od 1 stycznia 2003 r. do 20 grudnia 2005 r. sprawami handlowymi i marketingu kierowała pani [pkt 25 załącznika nr 7 – informacje utajnione].

#### **Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.**

- (79) Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowinach pod Kielcami należy do koncernu Dyckerhoff AG - jednego z większych producentów materiałów budowlanych na świecie. Koncern Dyckerhoff AG zakupił w 1996 r. Zakłady Cementowo – Wapiennicze Nowiny S.A. Na przestrzeni lat spółka zmieniała kilkakrotnie swoją firmę – w 1997 r. na Cementownia Nowiny S.A., w 2000 r. po przekształceniu w spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością na Cementownia Nowiny Sp. z o.o. i wreszcie w 2007 r. na Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.
- (80) W 1998 r. koncern Dyckerhoff AG nabył przemiałownię Cementownia Warszawa Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, a następnie poprzez Cementownię Nowiny Sp. z o.o. kolejne dwie przemiałownie: Cementownię Saturn w Wojkowicach w województwie śląskim oraz Fabrykę Cementu Wysoka Sp. z o.o. w Wysokiej koło Zawiercia – obie w 2001 r. W oparciu o analizę sytuacji gospodarczej i rozwój rynku cementowego (spadek popytu na początku XXI wieku) w 2000 r. zakończono produkcję cementu w zakładzie w Warszawie, w 2003 r. nastąpiło połączenie Cementowni Nowiny Sp. z o.o. z Fabryką Cementu Wysoka Spółka z o.o. i zakończono produkcję w tej ostatniej, a także, w tym samym roku zlikwidowano i bezpłatnie przekazano na rzecz Skarbu Państwa Cementownię Saturn. Zakłady w Warszawie i w Wysokiej zostały przekształcone w terminale wysyłkowe – cement wyprodukowany w Cementowni Nowiny jest przesyłany do tych terminali, a następnie dystrybuowany wśród lokalnych klientów.
- (81) Oferta sprzedaży Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. obejmuje szeroką paletę cementów, w tym cementy portlandzkie CEM I, cementy portlandzkie wieloskładnikowe CEM II, cementy hutnicze CEM III.
- (82) Funkcję prezesa zarządu Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. (dawniej Cementowni Nowiny) od 1 października 1999 r. pełni pan [pkt 26 załącznika nr 7 – informacje utajnione], od 1 stycznia 2005 r. odpowiedzialny za pion sprzedaży. Od 1 stycznia 1997 r. do 31 grudnia 2002 r. funkcję dyrektora handlowego pełnił pan [pkt 27 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Od 1 sierpnia 2002 r. do 30 kwietnia 2006 r. dyrektorem ds. marketingu i sprzedaży był pan [pkt 28 załącznika nr 7 – informacje utajnione].

#### **Cementownia Warta S.A.**

- (83) Cementownia Warta S.A. zlokalizowana jest w Trębaczewie koło Działoszyna w województwie łódzkim. Większościowym (99,84%) właścicielem cementowni jest niemiecka spółka Polen Zement Beteiligungsgesellschaft mbH z siedzibą w Dortmundzie. W 1994 r. Polen Zement Beteiligungsgesellschaft mbH nabyła 75% akcji Kombinatu Cementowo – Wapienniczego Warta S.A., pozostałe akcje dokupując w okresie późniejszym.
- (84) Cementownia Warta S.A. jest powiązana kapitałowo z Cementownią Odra S.A. z siedzibą w Opolu. Właścicielem 33,33% akcji Polen Zement Beteiligungsgesellschaft mbH i 51% akcji Miebach Projektgesellschaft mbH – większościowego akcjonariusza Cementowni Odra S.A. jest pani Jutta Miebach. Pani Miebach jest jedynym członkiem zarządów ww. spółek prawa niemieckiego, uprawnionym do ich jednoosobowej reprezentacji. Również, te same cztery osoby są jednocześnie członkami rad nadzorczych Cementowni Warta S.A. i Cementowni Odra S.A. Przedstawione powiązania nie przeszkadzają jednak w prowadzeniu autonomicznej polityki handlowej przez każdą ze spółek<sup>15</sup>.

---

<sup>15</sup> Por. Pismo Cementowni Warta S.A. do Prezesa Urzędu z dnia 2 stycznia 2009 r., pkt 6.

- (85) Asortyment cementów produkowanych przez Cementownię Warta S.A. obejmuje cementy portlandzkie niskoalkaliczne, cementy portlandzkie żuźlowo – popiołowe i żuźlowe oraz cementy specjalne<sup>16</sup>.
- (86) Prezesem zarządu Cementowni Warta S.A. do dnia 30 czerwca 2005 r. była pani [pkt 29 załącznika nr 7 – informacje utajnione], którą zastąpił na tym stanowisku pan [pkt 30 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Wiceprezesem ds. handlu i marketingu do dnia 30 listopada 2005 r. był pan [pkt 31 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Głównym specjalistą ds. sprzedaży był w analizowanym okresie pan [pkt 32 załącznika nr 7 – informacje utajnione]– zwolniony w 2007 r., natomiast od 1 grudnia 2005 r. dyrektorem ds. sprzedaży jest pani [pkt 33 załącznika nr 7 – informacje utajnione].

#### **Cementownia Odra S.A.**

- (87) Cementownia Odra S.A. jest zlokalizowana w Opolu. 99,94% udziałów spółki należy do Miebach Projektgesellschaft mbH z siedzibą w Dortmundzie, a pozostałe 0,06% do pracowników. Spółka Miebach Projektgesellschaft mbH nabyła pakiet kontrolny akcji Cementowni Odra S.A. w 1993 r. w ramach programu prywatyzacji przemysłu cementowego.
- (88) Cementownia Odra S.A. jest powiązana kapitałowo z Cementownią Warta S.A. (por. pkt 84), jednakże obie spółki prowadziły i nadal prowadzą całkowicie autonomiczną politykę handlową, rozumianą jako zaniechanie wzajemnej ingerencji w bieżące sprawy drugiego podmiotu. Obie spółki (każda w swoim zakresie) realizują politykę (m.in. handlową) swoich akcjonariuszy – w tym przypadku Jutty Miebach posiadającej faktyczną kontrolę nad obiema spółkami.
- (89) W ofercie handlowej Spółki znajdują się cementy portlandzkie, cementy portlandzkie żuźlowe, cementy portlandzkie wieloskładnikowe, cementy hutnicze oraz spoiwa stabilizacyjne<sup>17</sup>.
- (90) W okresie od 1998 r. do dnia 7 czerwca 2005 r. stanowisko prezesa zarządu spółki zajmował pan [pkt 34 załącznika nr 7 – informacje utajnione], a następnie do chwili obecnej pan [pkt 35 załącznika nr 7 – informacje utajnione]. Stanowisko dyrektora ds. handlowych było zajmowane od 1 października 2003 r. do dnia 31 marca 2004 r. przez pana [pkt 36 załącznika nr 7 – informacje utajnione], następnie obowiązki te przejął pan [pkt 37 załącznika nr 7 – informacje utajnione].

#### **Cementownia Nowa Huta S.A.**

- (91) Cementownia Nowa Huta S.A. jest zlokalizowana w Krakowie. W 1996 r. i 1997 r. turecki koncern Rumeli zakupił od Narodowych Funduszy Inwestycyjnych i pracowników akcje Cementowni Nowa Huta S.A., stając się jej większościowym (75%) właścicielem, a w 1999 r. odkupił od Skarbu Państwa pozostałe 25% udziałów.
- (92) Struktura akcjonariatu spółki zmieniała się na przestrzeni lat, a według stanu na 1 listopada 2006 r. kształtowała się w następujący sposób: Polski Cement Holding S.A. 33,33%, Polska Energetyka Holding S.A. 21,59%, Atlantic Cement Trade and Investment S.A. 27,02%, Polskie Inwestycje i Handel 11,24%, Europe Cement Investment and Trade S.A. 6,82%<sup>18</sup>.
- (93) Cementownia jest producentem cementów wieloskładnikowych.
- (94) W dniu 5 kwietnia 2007 r. Cementownia Nowa Huta S.A. sprzedała na rzecz Polska Energetyka Holding S.A. z siedzibą w Krakowie (obecnie Polska Energetyka Holding S.A. Cementownia w Krakowie w upadłości z siedzibą w Krakowie) majątek spółki związany z produkcją i sprzedażą cementu. Przedsiębiorca ten wyjaśnił, iż od momentu sprzedaży majątku zajmuje się obsługą transportu kolejowego. Z kolei Polska Energetyka Holding S.A. Cementownia w Krakowie w upadłości wskazała, iż po nabyciu wskazanego majątku prowadziła działalność w zakresie produkcji i sprzedaży cementu.
- (95) Prezesami zarządu spółki byli: od 1997 r. do 15 lipca 1999 r. pan [pkt 38 załącznika nr 7 – informacje utajnione], do 27 stycznia 2006 r. pan [pkt 39 załącznika nr 7 – informacje utajnione], następnie do 31 lipca 2007 r. pan [pkt 40 załącznika nr 7 – informacje utajnione].

#### **IV. Współpraca przedsiębiorców w sektorze cementowym**

- (96) Charakter współpracy między przedsiębiorcami działającymi w sektorze cementowym w Polsce determinowały zmiany polityczne i gospodarcze z przełomu lat 1989/1990. Przed zmianami politycznymi i gospodarczymi mającymi miejsce we wskazanym okresie, wszyscy producenci cementu w Polsce zrzeszeni byli w Zrzeszeniu Producentów Cementu – organizacji centralnie zarządzającej działalnością wszystkich przedsiębiorstw cementowych w Polsce. Decyzje gospodarcze w odniesieniu

<sup>16</sup> www.wartasa.com.pl

<sup>17</sup> www.odrasa.com.pl

<sup>18</sup> Por. pismo Cementowni Nowa Huta S.A. do Prezesa Urzędu z dnia 24 listopada 2006 r.

- do wszystkich zrzeszonych przedsiębiorstw były podejmowane przez Zrzeszenie<sup>19</sup>. Wszyscy producenci cementu w Polsce byli zrzeszeni, początkowo w Zjednoczeniu Przemysłu Cementowego, Wapienniczego i Gipsowego, następnie w Zrzeszeniu Producentów Cementu, a ostatecznie w Zrzeszeniu Przedsiębiorstw Przemysłu Wiążących Materiałów Budowlanych<sup>20</sup>.
- (97) W tym okresie przemysł cementowy w Polsce funkcjonował w stanie wyłączającym, zarówno *de facto* jak i *de iure*, istnienie konkurencji rynkowej. Wszyscy producenci cementu w Polsce byli stowarzyszeni w ww. Zrzeszeniu, a ich działalność była w omawianym okresie, co do zasady, centralnie zarządzana.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 11 sierpnia 2006 r. str. 2-3 (k. 4576-4577), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 2-3 (k. 5585-5586)*
- (98) Wzajemne ustalenia warunków produkcji i sprzedaży między dyrektorami cementowni były czymś normalnym, i odbywały się pod auspicjami władz państwowych.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 2 (k. 5585)*
- (99) Transformacja ustrojowa doprowadziła do zmian zasad współpracy między przedsiębiorcami działającymi w branży cementowej. Wraz z jej nadejściem rozpoczęły się w cementowniach przekształcenia właścicielskie. Jak wskazano w pkt 31 i następnych, sektor cementowy, w znacznej części został sprywatyzowany w pierwszej połowie lat 90-tych XX wieku. W tym czasie właścicielami większości cementowni w Polsce stały się duże światowe koncerny cementowe, m.in. Lafarge, Heidelberg, Dyckerhoff, CRH, RMC, Miebach. W wyniku wskazanych zmian, producenci cementu, których działalność do tej pory była centralnie zarządzana, stali się konkurentami prowadzącymi działalność w warunkach gospodarki wolnorynkowej.
- (100) Transformacja ustrojowa doprowadziła również do zmian w organizacji branżowych organizacji zrzeszających przedsiębiorców działających w sektorze cementowym. W 1990 r. na posiedzeniu przedstawicieli kierownictw zakładów cementowych i wapienniczych zapadła decyzja o utworzeniu stowarzyszenia skupiającego przedsiębiorstwa branżowe. W dniu 14 sierpnia 1990 r. zostało zarejestrowane Stowarzyszenie Producentów Cementu i Wapna z siedzibą w Krakowie.
- (101) W październiku 1993 r., z inicjatywy członków reprezentujących grupę producentów wapna, powołano w ramach Stowarzyszenia sekcję wapienniczą, która z czasem podjęła decyzję o wystąpieniu ze Stowarzyszenia. Od 1 stycznia 2005 r. Stowarzyszenie zrzesza wyłącznie producentów cementu. W czerwcu 2005 r. Stowarzyszenie zmieniło nazwę na Stowarzyszenie Producentów Cementu (dalej także jako „SPC”).
- (102) Członkami Stowarzyszenia są osoby fizyczne, co do zasady, pracownicy poszczególnych producentów cementu – członkowie zwykli oraz osoby prawne, producenci cementu – członkowie wspierający. Składka członków wspierających Stowarzyszenia wyliczana jest na podstawie historycznej produkcji cementu sprzed dwóch lat. Stowarzyszenie wykorzystuje wpływy ze składek przede wszystkim na działalność merytoryczną, na składki do Cembureau (Europejskiego Stowarzyszenia Producentów Cementu) i na administrację Stowarzyszenia.
- (103) Celami Stowarzyszenia określonymi w statucie są m.in.: działanie na rzecz rozwoju przemysłu cementowego, reprezentowanie interesów branżowych przemysłu cementowego wobec władz administracji rządowej i samorządowej, promocja i upowszechnianie wiedzy n/t produktów przemysłu cementowego. Swoje cele SPC realizuje m.in. poprzez: współpracę z organami administracji w kraju i w Unii Europejskiej poprzez zajmowanie stanowisk i wyrażanie opinii n/t aktów prawnych i projektów regulacji prawnych dotyczących przemysłu cementowego, gromadzenie i administrowanie danymi statystycznymi związanymi merytorycznie z celami statutowymi Stowarzyszenia, propagowanie nowoczesnych technik i technologii stosowanych w produkcji cementu, prowadzenie działalności wydawniczej, promocyjnej i szkoleniowej.
- (104) Poniższe zestawienie przedstawia przedsiębiorców, którzy byli lub są członkami wspierającymi SPC:

Tabela 4 – Przynależność poszczególnych cementowni do Stowarzyszenia Producentów Cementu

Lp.	Cementownia	Właściciel	Przynależność do Stowarzyszenia	
			Od:	Do:
1	Cemcon Cementconsulting Sp. z o.o.	RMC / Cemex	01.01.1993 r.	15.08.2002 r. (rezygnacja)

<sup>19</sup> Por. pismo Górażdże Cement S.A. do Prezesa Urzędu z dnia 11 sierpnia 2006 r.

<sup>20</sup> Do czerwca 1982 r. producenci cementu w Polsce należeli do Zjednoczenia Przemysłu Cementowego, Wapienniczego i Gipsowego. W lipcu 1982 r. podpisano umowę o utworzeniu obligatoryjnego Zrzeszenia Producentów Cementu. W związku z upływem terminu działalności ww. Zrzeszenia, w lipcu 1987 r. podjęło działalność Zrzeszenie Przedsiębiorstw Przemysłu Wiążących Materiałów Budowlanych, do którego weszły wszystkie cementownie za: *150 lat cementu w Polsce*, [www.polskicement.com.pl](http://www.polskicement.com.pl).

2	Cementownia Chełm S.A.		01.01.1991 r.	15.08.2002 r. (rezygnacja)
3	Cementownia Rudniki S.A.		01.01.1991 r.	15.08.2002 r. (rezygnacja)
4	Cemex Polska Sp. z o.o.		09.12.2005 r.	nadal
5	Cementownia Groszowice Sp. z o.o.	Heidelberg	01.02.1995 r.	30.06.1999 r. (zakończenie działalności)
6	Góraźdze Cement S.A.		27.02.1991 r.	nadal
7	Cementownia Strzelce Opolskie S.A.		14.01.1991 r.	01.07.2000 r.
8	Cementownia Wiek S.A.		01.01.1992 r.	31.03.1999 r. (zakończenie działalności)
9	Ekocem Sp. z o.o.		01.09.2000 r.	nadal
10	Cementownia Małogoszcz S.A. Lafarge Cement Polska S.A.	Lafarge	01.01.1992 r.	nadal
11	KCW Kujawy S.A. Lafarge Cement Polska S.A.		21.12.1990 r.	nadal
12	Cementownia Wierzbita S.A.		21.12.1990 r.	1997 r. (zakończenie działalności)
13	Cementownia Ożarów S.A.	CRH	01.01.1992 r.	nadal
14	Cementownia Rejowiec S.A.		01.01.1992 r.	nadal
15	Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.	Dyckerhoff	01.04.1997 r.	nadal
16	Cementownia Saturn		10.11.1994 r.	16.12.2004 r. (przejęcie przez Nowiny)
17	Cementownia Warszawa Sp. z o.o.		01.01.1995 r.	16.12.2004 r. (przejęcie przez Nowiny)
18	Fabryka Cementu Wysoka Sp. z o.o.		01.03.1996 r.	16.12.2004 r. (przejęcie przez Nowiny)
19	Cementownia Warta S.A.	Miebach	01.01.1992 r.	Nadal
20	Cementownia Odra S.A.	Miebach	01.01.1995 r.	Nadal
21	Cementownia Nowa Huta S.A.	Rumeli	01.01.1993 r.	2008 r. (wykluczenie)
22	Klosters Sp. z o.o. (Podgrodzie)	Klosters	1998 r.	31.12.2003 r. (rezygnacja)
23	Górka Cement Sp. z o.o.*		01.01.2002 r.	Nadal
24	Cementownia Wejherowo Sp. z o.o.*		01.01.1992 r.	31.12.2004 r. (zakończenie działalności)

Źródło: Pismo Stowarzyszenia Producentów Cementu do Prezesa Urzędu z dnia 15 grudnia 2008 r.

\* Cementownie Górka Cement Sp. z o.o. i Cementownia Wejherowo Sp. z o.o. są producentami odpowiednio cementu glinowego i cementu białego stanowiących odmienne produkty od cementów wytwarzanych przez pozostałych ww. przedsiębiorców

(105) Większość ww. przedsiębiorców przystąpiła do Stowarzyszenia w I połowie lat 90-tych XX wieku i z wyłączeniem zakładów, które zaprzestały działalności w zakresie produkcji i sprzedaży cementu, są oni nieprzerwanie członkami Stowarzyszenia do chwili obecnej. Wyjątek stanowią przedsiębiorstwa należące do grupy RMC, które wystąpiły ze Stowarzyszenia w sierpniu 2002 r., aby ponownie do niego przystąpić pod firmą Cemex Polska Sp. z o.o. w grudniu 2005 r.

(106) SPC zbiera dane od poszczególnych zakładów cementowych dotyczące m.in. ich wielkości produkcji i sprzedaży cementu oraz klinkieru (por. szerzej pkt 116 i następne).

(107) W ramach Stowarzyszenia działały lub działają następujące zespoły robocze:

Tabela 5 – Zespoły robocze działające w ramach SPC

Lp.	Zespół	Okres w którym działał	Tematyka
1	Dyrektorów Ekonomicznych	1996 - 2005	Aspekty prawne: ordynacja podatkowa, VAT, fundusze strukturalne, finansowanie inwestycji
2	Dyrektorów Technicznych, Głównych Technologów, Szefów Utrzymania Ruchu i Ochrony Środowiska	1996 - 2006	Doskonalenie zarządzania produkcją, optymalizacja utrzymania ruchu zakładu, technologie, materiały „Dyrektywa Chromowa”, System Handlu Emisjami CO2
3	ds. Energii i Odpadów	2005 - 2006	Gospodarka odpadami, paliwa alternatywne
4	Kontroli Jakości	od 1999 r.	Wymagania normowe, badanie zawartości metali ciężkich, wymagania regulacji REACH
5	BHP	od 1997 r.	Kodeks pracy, bhp, choroby zawodowe
6	ds. Górniczych	1999 - 2004	Analiza warunków prawnych eksploatacji złóż, prawo górnicze
7	ds. Personalnych i Administracyjnych	2005 - 2006	Prawo pracy w praktyce firm, systemy czasu pracy, zarządzanie zasobami ludzkimi, ZFSS
8	ds. Komunikacji (Wizerunku)	od 2004 r.	Badanie wizerunku branży cementowej w Polsce, PR
9	Marketingowy ds. Prognoz i Analiz	od 2001 r.	Analizy rynku budowlanego, prognozowanie konsumpcji cementu w Polsce
10	Komitet Sterujący Kampanią Promocyjną Polski Cement	2005 – VI. 2006	Projektowanie i koordynacja Kampanii Promocyjnej Polski Cement, analiza możliwości oddziaływania na poszczególne segmenty sektora budowlanego

Źródło: Pismo Stowarzyszenia Producentów Cementu do Prezesa Urzędu z dnia 15 grudnia 2008 r.

#### **V. Porozumienie będące przedmiotem niniejszej decyzji**

- (108) Okres transformacji ustrojowej przyniósł diametralną zmianę sytuacji rynkowej. W obliczu walki cenowej między producentami cementu, wynikającej z nowych wolnorynkowych warunków, wielu z nich postanowiło przeciwdziałać pogorszeniu swojej sytuacji finansowej, odwołując się do mechanizmu znanego im z okresu gospodarki planowej, tzn. wzajemnych ustaleń i rozmów.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 2 (k. 5585)*
- (109) Uzgodnienia pomiędzy producentami cementu miały miejsce co najmniej od 1998 r. Producenci cementu omawiali i uzgadniali pomiędzy sobą przede wszystkim wielkość udziałów rynkowych przypisanych poszczególnym producentom cementu oraz ustalali ceny cementu i kwestie związane z podwyżkami tych cen. Producenci cementu wymieniali i omawiali pomiędzy sobą poufne informacje dotyczące wielkości sprzedaży cementu, co pozwalało im kontrolować uzgodnienia dotyczące wielkości udziałów rynkowych.
- (110) W uzgodnieniach uczestniczyli wszyscy więksi producenci cementu szarego w Polsce, tj. Lafarge Cement S.A., Grupa Ożarów S.A., Górażdże Cement S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Cementownia Warta S.A. i Cementownia Odra S.A. (należące do grupy Miebach) oraz Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. Wymienieni przedsiębiorcy określali siebie m.in. jako „klub” lub „Grupa 7”.  
*Dowód: tabela znaleziona podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „sprzedaż2000.xls” (k. 1546), załącznik nr 23 do pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. (k. 5483), tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. (k. 370-372, 373-375, 377-388, 390-396, 398-402).*
- (111) Spośród krajowych producentów cementu szarego, w porozumieniu, które miało charakter kartelu, nie uczestniczyła Cementownia Nowa Huta S.A, której wielkość produkcji cementu była nieznaczna w stosunku do wielkości całego krajowego rynku.  
*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 10 lipca 2007 r. oraz z 18 grudnia 2008 r. str. 6 (k. 5487 i 5589), i pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. oraz z 20 lutego 2009 r. str. 20 (k.4765), tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. (k. 372-430) prezentujące wielkości sprzedaży i udziały w rynku poszczególnych producentów cementu w poszczególnych miesiącach od 2002-2005 r. oraz tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „sprzedaż 2005.xls” (k. 1512, 1514), „sprzedaż 2003.xls” (k. 1564, 1567), „sprzedaż 2004.xls” (k. 1568, 1570), „sprzedaż2002.xls” (k. 1558, 1560), „sprzedaż 2001.xls” (k. 1547, 1548, 1553, 1554, 1555) prezentujące wielkość sprzedaży i udziały w rynku poszczególnych producentów cementu w poszczególnych miesiącach 2001-2005 r.*

- (112) Spotkania pomiędzy reprezentantami poszczególnych producentów cementu, na których dokonywano opisanych w tej decyzji ustaleń, nie były oparte na określonym schemacie. Dochodziło do spotkań zarówno wielo- jak i dwustronnych. Częstotliwość kontaktów zależała, co do zasady, od potrzeby omówienia jakiejś szczegółowej kwestii z zakresu uzgodnień opisanych w niniejszej decyzji. Spotkania wielostronne najczęściej odbywały się przy okazji innych wydarzeń takich jak posiedzenia SPC. Producenci cementu kontaktowali się ze sobą także telefonicznie. Jednakże, za wyjątkiem kwestii przekazywania danych w ramach wymiany informacji o wielkości sprzedaży, kontakty telefoniczne przedstawicieli producentów cementu ograniczały się, co do zasady, do uzgodnienia miejsca spotkania.
- (113) Spotkania odbywały się na różnych szczeblach: zazwyczaj na szczeblu prezesów zarządu (najczęściej były to spotkania dwustronne) lub dyrektorów odpowiedzialnych za sprawy handlowe (częściej były to spotkania wielostronne).
- (114) Spotkania i kontakty pomiędzy przedstawicielami producentów cementu w Polsce można spróbować usystematyzować w następujący sposób:
- spotkania „kartelowe” (tj. spotkania/kontakty, których celem było omówienie kwestii wielkości udziałów, wysokości cen, nieprzestrzegania ustaleń, itp.) na poziomie władz spółek (najczęściej prezesów zarządów). Spotkania te były organizowane *ad hoc*. Omawiano na nich aktualną sytuację na rynku, w szczególności ceny i wielkości sprzedaży cementu.
  - spotkania „kartelowe” dyrektorów ds. handlowych. W okresie 1998 - ok. 2000 r. spotkania te miały charakter comiesięczny i wielostronny. Były poświęcone minimalnym cenom powiatowym cementu oraz udziałom historycznym, w szczególności terminom i wielkościom podwyżek cen oraz sprawdzeniu ich wykonania. Na tych spotkaniach omawiano odkryte przypadki nieprzestrzegania cen minimalnych oraz kwestie przekroczenia lub niewykonania przez poszczególnych producentów sprzedaży na poziomie wynikającym z udziałów historycznych. Cementownia Odra S.A. pomimo zazwyczaj braku jej przedstawiciela, była jednak reprezentowana na tych spotkaniach przez Cementownię Warta S.A. Po ok. 2000 r. zmienił się charakter i częstotliwość spotkań pomiędzy dyrektorami ds. handlowych. Spotkania były poświęcone m.in. podwyżkom cen cementu w Polsce ogólnie (a nie minimalnym cenom powiatowym) oraz także udziałom rynkowym poszczególnych graczy. Odbywały się one w okolicach końca roku, w związku z podwyżkami cen wprowadzanymi na początku kolejnego roku, niekiedy również w połowie roku, jeśli powstawała konieczność wprowadzenia korekty podwyżki ogłoszonej na początku roku. Były to, co do zasady, spotkania lub kontakty dwustronne, choć często zdarzały się wyjątki. Nie były to już jednak spotkania wszystkich producentów cementu. Mimo tego, uzgodnienia dokonane podczas tych dwustronnych spotkań/kontaktów lub prezentowane na nich stanowiska ostatecznie były przekazywane do pozostałych uczestników kartelu. Po 2004 r. nie odbywały się już *stricte* „kartelowe” spotkania dyrektorów ds. handlowych, tj. spotkania, których głównym czy też jedynym celem były antykonkurencyjne ustalenia ale do rozmów i wymiany stanowisk dochodziło przy innych okazjach, takich jak posiedzenia SPC, targi itp.
- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. (k. 5661)*
- (115) Wskazane „kartelowe” spotkania na poziomie władz spółek (zazwyczaj prezesów zarządów) dotyczyły omówienia najbardziej istotnych kwestii, np. konieczności podwyższenia cen cementu, sprzedaży ilości wykraczającej poza udziały historyczne, negocjacji tych udziałów lub zaniżonych danych dotyczących ilości sprzedaży Cemex Polska Sp. z o.o. Z kolei spotkania na poziomie dyrektorów handlowych miały raczej charakter wykonawczy. Omawiano na nich przede wszystkim szczegółowe zasady wprowadzenia podwyżek cen powiatowych we wcześniejszym okresie oraz cen ogólnie w okresie późniejszym, a także formułowano ewentualne zarzuty dotyczące ich niewykonania przez poszczególnych przedsiębiorców.
- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 3 (k.5661)*

## **V.I Wymiana poufnych informacji handlowych**

### ***V.I.1. Wymiana informacji za pośrednictwem Stowarzyszenia Producentów Cementu oraz Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas***

#### ***V.I.1.1. Okres do końca 2002 roku***

- (116) System wymiany informacji za pośrednictwem Stowarzyszenia Producentów Cementu powstał wraz z utworzeniem SPC, tj. w 1990 r. Wymiana ta była konsekwencją systemu funkcjonującego przed zmianami politycznymi i gospodarczymi z przełomu lat 1989/90, kiedy producenci cementu w Polsce byli skupieni w Zrzeszeniu. Wszystkie przedsiębiorstwa cementowe przekazywały do Zrzeszenia dane i zestawienia dotyczące szczegółów prowadzonej działalności, m.in. wielkości produkcji i sprzedaży, listy odbiorców, kosztów produkcji, wielkości zatrudnienia. Zrzeszenie prowadziło pełną statystykę

- uzyskanych danych i jej wyniki, w rozbięciu na poszczególne podmioty działające na rynku cementu w Polsce, udostępniało wszystkim swoim członkom.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 11 sierpnia 2006 r. str. 2-3 (k. 4576-4577), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 22 (k.5606)*
- (117) Stowarzyszenie, w okresie 1994 – 2002, co miesiąc gromadziło od producentów cementu informacje o wielkości produkcji klinkieru oraz cementu, sprzedaży klinkieru ogółem oraz na eksport i sprzedaży cementu w kraju oraz na eksport. Na przestrzeni lat zakres gromadzonych i następnie przekazywanych danych ulegał niewielkim modyfikacjom.  
*Dowód: Pismo SPC z 10 lutego 2009 r. (k.3266 i następne)*
- (118) W oparciu o wskazane dane, SPC przygotowywało zestawienia prezentujące zgromadzone informacje w rozbięciu na poszczególne zakłady. Zestawienia takie były co miesiąc przesyłane do członków SPC.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.4999 i następne), zestawienia danych z lat 1998 -2002 – załącznik nr 2 do pisma Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.4999 i następne.), pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k...) oraz z 10 lutego 2009 r. (k.3266 i następne).*
- (119) W okresie 1990 – 2002 SPC przygotowywało ponadto roczne biuletyny, w których zawarte były także inne informacje dotyczące poszczególnych producentów cementu, poza tymi, które były gromadzone w systemie miesięcznym. Zatem w biuletynach rocznych, poza informacjami o produkcji klinkieru i cementu oraz sprzedaży i eksporcie klinkieru i cementu, znajdowały się dane o imporcie cementu, kierunkach eksportu cementu, sposobie transportu cementu, zużyciu ciepła i energii elektrycznej, wydobyciu kamienia z własnej kopalni i zużyciu surowców odpadowych do produkcji klinkieru, zużyciu wypełniaczy do cementu, zużyciu paliw alternatywnych i utylizacji odpadów, emisjach pyłowych i gazowych, nakładach inwestycyjnych, zatrudnieniu oraz wynikach finansowych. Zakres informacji znajdujących się w biuletynach SPC ulegał niewielkim modyfikacjom na przestrzeni lat. Informacje przedstawione powyżej były wymieniane w okresie 1999-2002.  
*Dowód: pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k. 3003 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.4999 i następne), zestawienia danych z lat 1998 -2002 – załącznik nr 2 do pisma Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.5010-5109)*
- (120) Zestawienia miesięczne były udostępniane jedynie członkom Stowarzyszenia, zestawienia roczne były udostępniane ponadto osobom trzecim.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.4999 i następne), zestawienia danych z lat 1998-2002 – załącznik nr 2 do pisma Lafarge Cement z 20 czerwca 2006 r. (k.5010-5109.);*
- (121) Zbieranie przez SPC informacji rynkowych o przedsiębiorcach w sposób umożliwiający każdemu z nich zapoznanie się ze szczegółowymi, aktualnymi danymi dotyczącymi produkcji i sprzedaży cementu przez konkurentów stwarzało możliwość ciągłego kontrolowania realizacji przyjętych zobowiązań odnośnie do pułapów udziału w rynku.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z dnia...*
- (122) Opisany powyżej system wymiany informacji funkcjonował do końca 2002 r., tj. do czasu stworzenia systemu gromadzenia informacji przez niezależny podmiot – Kancelarię Prawa Własności Przemysłowej Optimas.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 18 grudnia 2008 r. str. 22 (k. 5606), pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k. 3003 i następne), pismo Górażdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. (k.4746 i następne)*

#### **V.I.1.2. Okres po 2002 roku**

- (123) W związku z wydaniem przez niemiecki federalny organ antymonopolowy Bundeskartellamt decyzji stwierdzających istnienie kartelu w sektorze cementowym w Niemczech, SPC podjęło decyzję o przeprowadzeniu analizy prawnej opisanego powyżej systemu zbierania i udostępniania informacji z punktu widzenia prawa konkurencji, w wyniku czego zdecydowano o jego zmianie.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. (k.4746 i następne), pismo Grupy Ożarów S.A. oraz Cementowni Rejowiec S.A. z 6 lutego 2007 r. (k. 193).*
- (124) Ze względu na powyższe, SPC zawarło umowę z Kancelarią Prawa Własności Przemysłowej Optimas, na podstawie której od stycznia 2003 r. ta zewnętrzna kancelaria prawna zbiera informacje od producentów cementu i przedstawia zagregowane raporty.  
*Dowód: pismo SPC do Lafarge Cement S.A. z 31 stycznia 2003 r., (załącznik 50 do protokołu kontroli Lafarge w Małogoszczy) (k.1773), pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.4999 i następne), pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k.3003 i następne), umowa z 16 stycznia 2003 r. (k. 764-769).*
- (125) Według nowych zasad informacje przekazywane poprzednio SPC miały być przekazywane bezpośrednio Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas, zobowiązanej do zachowania tych szczegółowych danych w poufności, również wobec SPC i jego członków.
- (126) W oparciu o miesięcznie przekazywane informacje, Kancelaria Prawa Własności Przemysłowej Optimas sporządza miesięczne zbiorcze zestawienia produkcji klinkieru i cementu ogółem oraz



cementu w rozbięciu na kilka podstawowych gatunków na rynku polskim w poprzednim miesiącu oraz o sprzedaży klinkieru ogółem i na eksport ogółem oraz w rozbięciu na kraje, do których prowadzony jest eksport oraz sprzedaży cementu ogółem, w kraju oraz na eksport ogółem oraz w rozbięciu na kraje, do których prowadzony jest eksport (jak również w porównaniu z analogicznym miesiącem poprzedniego roku oraz narastająco od początku danego roku). Informacje te w kolejnych latach poszerzono o sprzedaż cementu w workach oraz następnie o import klinkieru i cementu. Zgromadzone dane są następnie przekazywane, w formie zbiorczego (tzn. uniemożliwiającego identyfikację wyników poszczególnych producentów) zestawienia, do SPC, które przesyła je swoim członkom. Od 2005 r. wyniki zbiorcze miesięczne są na bieżąco publikowane na stronie internetowej SPC.

*Dowód: sprawozdania statystyczne dla zakładów cementowych za poszczególne miesiące lat 2003-2006 - załącznik nr 3 do wniosku Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.5110 i następne), pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k.3003 i następne) oraz z 10 lutego 2009 (k.3266 i następne), umowa z dnia 16 stycznia 2003 r. (k. 764-769).*

- (127) Po zakończeniu danego roku Kancelaria Prawa Własności Przemysłowej Optimas sporządza i przekazuje SPC roczne zbiorcze biuletyny statystyczne za poprzedni rok. W biuletynach tych znajdują się następujące informacje: produkcja klinkieru i cementu; sprzedaż, eksport i import klinkieru; sprzedaż, eksport i import cementu; sprzedaż i transport cementu, sprzedaż-asortyment, dodatki do cementu i klinkieru, wskaźniki techniczne, zużycie energii. Biuletyny te nie zawierają danych w rozbięciu na poszczególne zakłady lub przedsiębiorców.

*Dowód: Biuletyny Statystyczne Zbiorcze za lata 2003, 2004 i 2005 - załącznik 4 do wniosku Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.5235 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.4999 i następne); pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k.3003 i następne), e-mail z 17 maja 2004 r. dot. informacji statystycznej rocznej branży cementowej (k. 644), protokół nr 01/2004 z posiedzenia Zarządu Stowarzyszenia Producentów Cementu i Wapna w dniu 16 stycznia 2004 r. (k. 709)*

- (128) Po upływie roku od zakończenia określonego roku, Kancelaria Prawa Własności Przemysłowej Optimas sporządza i przekazuje SPC szczegółowe roczne biuletyny statystyczne za dany rok (np. w 2006 r. został przekazany szczegółowy biuletyn z danymi za 2004 r.), w których zawarte są informacje w rozbięciu na poszczególne zakłady lub przedsiębiorców dotyczące produkcji i sprzedaży klinkieru w kraju i na eksport, produkcji i sprzedaży cementu w kraju i na eksport, kierunków eksportu z i importu do Polski cementu, wielkości produkcji i sprzedaży poszczególnych asortymentów, zużycia ciepła i energii elektrycznej, zużycia surowców odpadowych do produkcji klinkieru, zużycia wypełniaczy do cementu, zużycia paliw alternatywnych, nakładów inwestycyjnych, zatrudnienia, wielkości przychodów, emisji gazów i pyłów.

*Dowód: Biuletyny Statystyczne Szczegółowe za lata 2002, 2003 i 2004 - załącznik 5 do wniosku Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r., pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.5278 i następne), pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k.3003 i następne).*

- (129) Opisana wymiana informacji objęła wszystkich członków SPC oraz Cemex Polska Sp. z o.o., który pomimo, iż w okresie VIII. 2002 – XII. 2005 nie był członkiem SPC, to i tak od 2003 r. (po podpisaniu umowy z Kancelarią Optimas) przysyłał informacje dotyczące swojej działalności do Kancelarii Optimas.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r., pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k. 3003 i następne), biuletyny statystyczne za lata 1998-2001 – załącznik nr 2 do pisma Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. (k.5010 i następne), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r., str. 14 – 16 (k.2910-2911)*

#### **V.I.2. Wymiana informacji poza Stowarzyszeniem Producentów Cementu i Kancelarią Prawa Własności Przemysłowej Optimas**

- (130) Zarówno w okresie wymiany informacji za pośrednictwem SPC, jak i zbierania danych przez Kancelarię Prawa Własności Przemysłowej Optimas, równolegle do wymiany za pośrednictwem SPC lub Kancelarii Optimas producenci cementu wymieniali się bezpośrednio danymi na temat swojej bieżącej, miesięcznej sprzedaży cementu w Polsce (stąd też system ten dalej nazywany jest także „systemem równoległym”).

*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. (k. 5367 i 5368) oraz z 19 lutego 2009 r. str. 18 (k. 5675), pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne) oraz z 20 lutego 2009 r. (k.4747 i następne)*

- (131) W okresie ok. 2001 i 2002 r. częstotliwość wymiany informacji była jeszcze większa, bowiem producenci cementu przekazywali sobie także informacje o wielkości sprzedaży w kolejnych dekadach miesiąca, tj. od 1-10, 1-20 i na koniec miesiąca.

*Dowód: pisma Góraźdze Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), z 9 października 2007 r. (k.4606 i następne), oraz załącznik 4 do ww. pisma - odrębne notatki pracownika Góraźdze Cement S.A. zawierające zestawienia wielkości miesięcznej, bądź 20 dniowej, sprzedaży cementu realizowanej przez poszczególne spółki cementowe, pismo Lafarge Cement S.A. z 10 lipca 2007 r. (k. 5488), tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. „Sprzedaż na kraj w okresie 1-10 VI 2002 i narastająco rok Grupa 7” (k. 370), „Sprzedaż na kraj w okresie 1-20 VI 2002 i narastająco rok Grupa 7” (k. 371).*

- (132) O bezpośredniej wymianie informacji pomiędzy cementowniami świadczą tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. oraz w Lafarge Cement S.A. zawierające szczegółowe informacje o produkcji cementu przez każdego z producentów w poszczególnych miesiącach. O tym, iż informacje w tabelach pochodzą z bezpośredniej wymiany informacji pomiędzy konkurentami, świadczą następujące fakty. Zaznaczenie tylko na niektórych dokumentach i tylko przy pewnych wielkościach sprzedaży „\* szacunek” wskazuje, że pozostałe dane dotyczące głównych producentów, określanych w części dokumentów jako grupa G-7, nie były szacowane, a zatem pochodziły od producentów.

Zestawienia, na których jest wskazana data sporządzenia lub przesłania dokumentu jednoznacznie wskazują, że przedsiębiorcy nawet w okresie od 2003 r. mieli szczegółowe informacje o wielkości sprzedaży poszczególnych producentów cementu w danym miesiącu już na początku następnego miesiąca. Ponadto należy wskazać, iż są w nich uwzględnione szczegółowe wielkości sprzedaży poszczególnych producentów w ujęciu miesięcznym, podczas gdy oficjalnie począwszy od 2003 r. cementownie otrzymywały od SPC dane o sprzedaży poszczególnych producentów jedynie w ujęciu rocznym (dodatkowo z rocznym opóźnieniem).

Ponadto, na części zestawień jest informacja, iż zostały przesłane faxem lub mailem do Cementowni Odra S.A. od konkurentów, tj. Grupy Ożarów S.A. i Cementowni Warta S.A. na początku miesiąca następnego po miesiącu, za który informacje są zawarte w zestawieniu. W tym zakresie należy podkreślić, iż Cementownia Odra S.A. potwierdziła, że zestawienia te zostały jej przekazane przez konkurentów ponieważ dane zawarte w zestawieniach nie były objęte przez nich klauzulą tajności. Zgodnie z jej oświadczeniem, żaden z zainteresowanych podmiotów nie widział przeciwwskazań dla informowania innych o wielkości swojej (czy innych) produkcji czy sprzedaży. Również tabela znaleziona podczas kontroli w Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. zawierająca dane o rocznej produkcji poszczególnych producentów cementu m.in. w 2004 r. podczas, gdy plik, z której została wydrukowana, został ostatnio zmodyfikowany 3 października 2005 r., jednoznacznie świadczy o tym, iż informacje te pochodzą z wymiany bezpośredniej. Ponieważ SPC udostępniało dane dotyczące rocznej produkcji poszczególnych przedsiębiorców z jednorocznym opóźnieniem, to uzyskanie tego rodzaju informacji ze Stowarzyszenia byłoby możliwe dopiero w styczniu 2006 r., a nie już w październiku 2005 r. Ponadto należy wskazać, iż tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. zawierające dane o wielkości sprzedaży poszczególnych producentów cementu w I oraz I i II dekadzie miesiąca w latach 2001 i 2002 r. potwierdzają, że producenci cementu wymieniali się informacjami o wielkości sprzedaży równoległe do wymiany informacji za pośrednictwem SPC (w ramach SPC były zbierane wyłącznie informacje o miesięcznej wielkości sprzedaży). Dodatkowo, świadczą o tym, iż w 2001 i 2002 r. wymieniano się informacjami częściej niż co miesiąc.

*Dowód: tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. (k. 372-430) prezentujące wielkości sprzedaży i udziały w rynku poszczególnych producentów cementu w poszczególnych miesiącach od 2002-2005 r. oraz tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „sprzedaż 2005.xls” (k. 1512, 1514), „sprzedaż 2003.xls” (k. 1564, 1567) , „sprzedaż 2004.xls” (k. 1568, 1570) prezentujące wielkość sprzedaży i udziały w rynku poszczególnych producentów cementu w poszczególnych miesiącach 2003-2005 r., tabela znaleziona w Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. „Rynek 1995-2004\_Grupy\_OK.xls” (k. 536), pismo Cementowni Odra S.A. z 11 grudnia 2008 r. (k.), tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. „Sprzedaż na kraj w okresie 1-10 VI 2002 i narastająco rok Grupa 7” (k. 370), „Sprzedaż na kraj w okresie 1-20 VI 2002 i narastająco rok Grupa 7” (k. 371).*

- (133) System bezpośredniej wymiany informacji został zorganizowany w ten sposób, iż producenci cementu ustalali koordynatora takiej wymiany, który zmieniał się i był wybierany spośród osób odpowiedzialnych u poszczególnych przedsiębiorców za przekazywanie danych. Koordynatorami byli w następującej kolejności m.in. pan [pkt 41 załącznika nr 7 – informacje utajnione] z Góraźdze Cement S.A., pan [pkt 42 załącznika nr 7 – informacje utajnione] z Lafarge Cement S.A. oraz pan [pkt 43 załącznika nr 7 – informacje utajnione] z Grupy Ożarów S.A., który pełnił ww. funkcję m.in. w 2004 r.

*Dowód: pisma Góraźdze Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne) oraz z 20 lutego 2009 r. (k.4747 i następne), pisma Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. str. 4 (k.5001), z 1 września 2006 r. str. 4 (5367) oraz z 19 lutego 2009 r. (k.5675).*

- (134) Potwierdzeniem, że w 2004 r. koordynatorem wymiany był pan **[pkt 44 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Grupa Ożarów S.A.) jest odrębna adnotacja „Korekta **[pkt 45 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** 11.10.04” znajdująca się na jednym z zestawień.  
*Dowód: Tabela znaleziona podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. zestawienie sprzedaży i udziałów z września 2004 r. (k.402)*
- (135) W odniesieniu do tej kwestii Lafarge Cement S.A. wyjaśniło, że jeżeli po przekazaniu pierwotnych danych pan **[pkt 46 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** otrzymywał „sprostowanie” ilości sprzedaży poszczególnych producentów lub importu, przekazywał do cementowni informację o tej „korekcie”. Korekty były relatywnie częste, ponieważ producenci rewidowali wcześniej podane dane. Takie modyfikacje często zgłaszały Cementownia Odra S.A. i Cementownia Warta S.A. tłumacząc się brakiem odpowiedniego systemu komputerowego do rozliczeń.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 10 lipca 2007 r. str. 5 (k.5488)*
- (136) W ramach systemu równoległego dane były wymieniane najczęściej telefonicznie, na początku każdego nowego miesiąca. W celu tych kontaktów producenci cementu posiadali odrębne telefony komórkowe na karty pre-paid, ale korzystano z nich sporadycznie.  
*Dowód: pismo Góraźdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. 22-23 (k. 5606-5607),*
- (137) Podczas takich kontaktów poszczególni producenci cementu przekazywali dane dotyczące swojej łącznej sprzedaży cementu w poprzednim miesiącu, a następnie otrzymywali dane dotyczące sprzedaży pozostałych producentów. *Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. 23 (k. 5607)*
- (138) Nie funkcjonowała jedna, wspólna tabela czy zestawienie informacji o wielkości sprzedaży opracowywane dla wszystkich spółek cementowych. Każda spółka opracowywała i gromadziła te dane dla siebie, w oparciu o przekazane jej informacje dotyczące sprzedaży realizowanej przez poszczególnych uczestników kartelu.  
*Dowód: tabele sprzedaży cementu w 2003 i 2004 r., sporządzone wg oświadczenia Góraźdże Cement S.A., przez pracowników tej spółki na jej potrzeby w oparciu o informacje uzyskane od innych producentów cementu - załącznik nr 5 do pisma z 9 października 2007 r. (k.4637-4639), tabele znalezione podczas kontroli w Cementowni Odra S.A. (k. 370-372, 373-375, 377-388, 390-396, 398-402) prezentujące wielkości sprzedaży i udziały w rynku poszczególnych producentów cementu w poszczególnych miesiącach od 2002-2005 r. oraz tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „sprzedaż 2005.xls”, „sprzedaż 2003.xls”, „sprzedaż 2004.xls”, „sprzedaż2002.xls”, „sprzedaż 2001.xls” (k. 1512, 1514, 1564, 1567, 1568, 1570, 1558, 1560, 1547, 1548, 1553, 1554, 1555) prezentujące wielkość sprzedaży i udziały w rynku poszczególnych producentów cementu w poszczególnych miesiącach 2001-2005 r.*

### ***V.I.3. Przekazywanie nieprawdziwych danych o wielkości sprzedaży przez Cemex Polska Sp. z o.o.***

- (139) W 2005 r., w związku z rozdziałem przez Ministerstwo Ochrony Środowiska uprawnień do emisji do powietrza gazów cieplarnianych, okazało się, że dane o wielkości sprzedaży cementu przekazywane zarówno Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas, jak również wymieniane bezpośrednio pomiędzy producentami cementu, były istotnie zaniżone. Informacje będące w posiadaniu Ministerstwa Ochrony Środowiska wskazywały na o wiele większą produkcję cementu w Polsce, niżby to wynikało z danych znajdujących się w posiadaniu producentów cementu.  
*Dowód: Pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 18 grudnia 2008 r. str. 16-17 (k.5599-5600), pismo Góraźdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 25-26 (k.4770-4771), zestawienie znalezione podczas kontroli w Polskim Cemencie pt. „Porównanie danych produkcji cementu w roku 2004 i 2005 – (tys. ton)” (k. 899), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r. (k. 2896 i następne)*
- (140) Wskazane różnice w informacjach były spowodowane przekazywaniem przez Cemex Polska Sp. z o.o. zaniżonych danych. Sytuacja taka miała miejsce w latach 2001-2005.  
*Dowód: pisma Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r. (k...) oraz z 27 kwietnia 2009 r., str. 3-4 (k.), zestawienie znalezione podczas kontroli w Polskim Cemencie pt. „Porównanie danych produkcji cementu w roku 2004 i 2005 – (tys. ton)” (k. 899),*
- (141) Dopiero na początku 2006 r. Cemex Polska Sp. z o.o. przyznał się pozostałym producentom cementu do przekazywania zaniżonych danych o swojej sprzedaży. Różnica za 2005 r. pomiędzy danymi przekazywanymi przez Cemex Polska Sp. z o.o. zarówno do Kancelarii Optimas, jak i w ramach bezpośredniej wymiany informacji a danymi rzeczywistymi wynosiła ok. 0,6 mln ton cementu w skali roku.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 16 – 17 (k. 5599-5600), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r. (k. 2896 i następne), pismo Góraźdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 25-26 (k.4770-4771), protokół nr 6/2006 z posiedzenia Zarządu Cementowni Nowiny Sp. z o.o. odbytego w dniu 28 marca 2006 r. w siedzibie spółki w Cementowni Nowiny Sp. z o.o. (k. 488),*

- zestawienie znalezione podczas kontroli w Polskim Cencie pt. „Porównanie danych produkcji cementu w roku 2004 i 2005 – (tys. ton)” (k. 899), z którego wynika, iż zarówno w 2004 jak i 2005 r. dane przekazywane do SPC przez producentów cementu różniły się od danych przekazywanych do GUS, w 2004 r. różnica ta wynosiła 852 tys. ton, a w 2005 r. 584 tys. ton.*
- (142) W związku z zaniżaniem wielkości danych o sprzedaży przekazywanych do Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas, SPC podjęło decyzję o przeprowadzeniu wśród wszystkich producentów cementu audytu danych za 2005 r. Audyt obejmował zakłady cementowe zrzeszone w SPC oraz zakłady Cemex Polska Sp. z o.o.  
*Dowód: pismo Lafarge z 18 grudnia 2008 r. str. 16 – 17 (k. 5599-5600) oraz pismo SPC z 15 grudnia 2008 r. (k.3003 i następne), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 19 czerwca 2006 r. (k. 1813).*
- (143) Fakt przekazywania przez Cemex Polska Sp. z o.o. zaniżonych danych o wielkości sprzedaży, i w konsekwencji, o rozwoju polskiego rynku cementowego, spotkał się ze znacznym oburzeniem ze strony pozostałych producentów. Wielkość polskiego rynku cementu w 2005 r. była bowiem faktycznie o ok. 4,6% większa, niż wynikało to z pierwotnych danych posiadanych przez producentów cementu.  
*Dowód: tabele w zał. 5 do pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r., (k. 5414 i 5415)*
- (144) Poza opisaną powyżej wymianą informacji dotyczących wielkości sprzedaży cementu, która posiadała zorganizowany charakter, producenci cementu na potrzeby dokonania uzgodnień, wymieniali się także innymi informacjami. Przykładowo informacje wymieniano w związku z ustaleniami w sprawie wysokości podwyżek cen, ograniczania dostępu do cementu workowniom i mieszalniom, w sprawie zaniżania wysokości sprzedaży przez Cemex Polska Sp. z o.o., sprzedaży cementu produkowanego przez Ekochem Sp. z o.o., w sprawie „oddawania” klientów (w trakcie tych ustaleń mogło dochodzić do wymiany informacji o odbiorcach i oferowanych im cenach) (por. pkt 244 i następne, 286 i następne, 159 i następne).  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r., str. (k.4648 i następne)*

## **V.II Ustalanie wielkości udziałów rynkowych**

- (145) Współpraca między wymienionymi wyżej przedsiębiorcami działającymi w polskim sektorze cementowym objęła nie tylko opisaną powyżej wymianę informacji. Po zakończeniu prywatyzacji polskiego sektora cementowego polscy producenci cementu podjęli również próby stabilizacji udziałów rynkowych cementowni nabytych w drodze prywatyzacji poprzez ustalanie wielkości udziałów rynkowych poszczególnych uczestników obrotu rynkowego. Działania w tym zakresie rozpoczęto co najmniej w 1998 r.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. str. 4 (k.5001), z 18 grudnia 2008 r. str. 16 (k. 5599) i 19 lutego 2009 r. str. 16 i 17 (k. 5673-5674), pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne) i 20 lutego 2009 r. (k.4747 i następne)*
- (146) Ustalenia dotyczące udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu zostały dokonane poprzez odwołanie się do ich „historycznych” udziałów, tj. danych dotyczących produkcji i sprzedaży cementu przez poszczególnych producentów realizowanej w okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. str. 5 (k.5002), pismo Górażdże Cement S.A. z dnia 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*
- (147) Pomimo, że producenci cementu zgadzali się co do potrzeby utrzymania „historycznych” udziałów w rynku, nie doszło do dokładnego ustalenia wielkości udziałów przysługujących każdemu z nich.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 19 lutego 2009 r. (k.5673-5674), pismo Górażdże Cement S.A. z dnia 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*
- (148) Na pierwszym etapie uzgodnień każdy z producentów występował z własną propozycją udziału jakiego oczekuje. Ponieważ takie oczekiwane udziały najczęściej sumowały się do wartości przekraczającej 100%, podejmowano negocjacje mające na celu próbę uzgodnienia ich obniżenia.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. (k.5673-5674), pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*
- (149) Próby osiągnięcia kompromisu sprowadzały się zazwyczaj do długotrwałych rozmów i prób przekonania poszczególnych producentów do wyrażenia zgody na mniejszy udział niż oczekiwany (lub mniejsze podwyższenie niż oczekiwane).  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. (k.5674)*
- (150) Jednakże, mimo iż oczekiwania poszczególnych uczestników rynku co do wielkości udziałów rynkowych przekraczały wielkość rynku, istniał pewien poziom akceptacji dla udziałów rynkowych konkretnych cementowni, który z reguły odbiegał od udziałów wskazanych przez poszczególne cementownie o ok. 1-2%.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*

- (151) Pomimo braku dokładnego ustalenia wielkości udziałów, można wskazać, iż część uczestników kartelu w początkowym okresie jego funkcjonowania odwoływała się do następującej wielkości udziałów przysługujących poszczególnym jego uczestnikom:

Tabela 6 – Wysokość udziałów rynkowych przysługujące poszczególnym producentom cementu

Podmiot	Udział
CBR/Heidelberg (tj. Górażdże Cement)	23,7%
Lafarge	22,6%
CRH/Grupa Ożarów	19,5%
RMC/Cemex	15,7%
Dyckerhoff	9,5%
Miebach (tj. Cementownia Warta i Cementownia Odra)	9%
<b>Razem</b>	<b>100%</b>

Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. str. 5 (k.5002), z 1 września 2006 r. str. 7 (k. 5370) oraz załącznik nr 6, tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „sprzedaż 2001.xls” (k. 1553-1555), „sprzedaż 2000.xls” (k. 1541-1546), „End2002.xls” (k. 1516), „End2001.xls” (k. 1515), „End2003.xls” (k. 1517), „Hypotesis2004.xls” (k. 1518), „newpercentage.xls” (k. 1519-1522), „nowasym-rzeki.xls” (k. 1523-1527).

- (152) Potwierdzeniem, iż właśnie do takich udziałów odwoływali się uczestnicy porozumienia, były ustalenia dotyczące kontrolowania sprzedaży cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. omówione poniżej.

#### V.II.1. **Kontrolowanie sprzedaży cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o.**

- (153) W celu utrzymania w sektorze cementowym ustalonego *status quo* i niedopuszczenia do jego destabilizacji, producenci cementu podjęli w 2000 i 2001 roku działania zmierzające do kontrolowania sprzedaży cementu produkowanego przez nowego uczestnika rynku - Ekocem Sp. z o.o.
- (154) Przedsiębiorca ten rozpoczął produkcję cementu w 2000 r. Z uwagi na zlokalizowanie w Katowickiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej, Ekocem Sp. z o.o. korzystał ze zwolnień od podatków i opłat. Taka uprzywilejowana pozycja w stosunku do innych cementowni prowadzących działalność na polskim rynku, pozwalałaby tej spółce oferować produkowany w jej zakładzie cement po bardzo korzystnych cenach przez kilka kolejnych lat.
- (155) Producenci cementu obawiali się, że wprowadzenie do sprzedaży w sposób niekontrolowany ok. 500 kt cementu (zdolności produkcyjne Ekocem Sp. z o.o. szacowane były na ok. 600 kt) zaszkodzi polityce cenowej większości z nich. Uczestnicy porozumienia ustalili zatem, że w przypadku pomyślnej próby ograniczenia przez Górażdże Cement S.A. sprzedaży cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. do poziomu 400 kt w 2001 r., będą skłonni – oddając część swoich klientów na rzecz Górażdże Cement S.A. – zrezygnować z części swojego udziału w rynku, w celu kontrolowanego skanalizowania sprzedaży cementu z Ekocem Sp. z o.o.
- (156) Porozumienie w tym zakresie polegało na wspólnej zgodzie polskich spółek cementowych na „odstąpienie” części swoich zamówień, stosunkowo do posiadanego przez każdą z tych spółek udziału rynkowego, w celu umożliwienia sprzedaży cementu wyprodukowanego przez Ekocem Sp. z o.o. Ustalenie to eliminowało ryzyko utraty w sposób niekontrolowany przez wszystkie cementownie ich dotychczasowych klientów.
- (157) Realizacja powyższego ustalenia możliwa była dzięki umowie dystrybucyjnej podpisanej przez Ekocem Sp. z o.o. i Górażdże Cement S.A. w grudniu 2000 r. Na mocy tej umowy, Górażdże Cement S.A. zobowiązał się sprzedawać w 2001 r. 400 tys. t cementu wyprodukowanego w Ekocem Sp. z o.o., co stanowiło całość produkcji tej spółki.
- (158) Wielkości cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o., które miały być sprzedane dotychczasowym odbiorcom spółek cementowych ustalono w oparciu o udziały rynkowe poszczególnych producentów w następujący sposób:

Tabela 7 – Odstąpione przez poszczególnych producentów cementu wielkości sprzedaży cementu

Cementownia	Udział w rynku (%)	Odstąpione wielkości sprzedaży (w t.)
Górażdże	23,7	94.800
Lafarge	22,6	90.400
Miebach	9	36.000
Dyckerhoff	9,5	38.000
Irish Cement Group (obecnie Ożarów)	19,5	78.000
Readymix (obecnie Cemex)	15,7	62.800

<b>Razem</b>	<b>100</b>	<b>400.000</b>
--------------	------------	----------------

*Dowód: pisma Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. (k.4606 i następne) oraz z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*

- (159) W praktyce, współpraca w zakresie podziału sprzedaży 400 kt cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. realizowana była w ten sposób, że poszczególne spółki cementowe przekazywały Górażdże Cement S.A., jako stronie umowy z Ekocem Sp. z o.o., listy swoich dotychczasowych klientów, których odstępowaly Górażdże Cement S.A. w celu sprzedaży cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. Jednocześnie spółki te wskazywały ilość cementu, którą Górażdże Cement S.A. mogła tym odbiorcom sprzedać oraz, co do zasady, cenę po jakiej producenci zaopatrywali wybranych przez siebie odbiorców. Jednocześnie spółki odstępujące odbiorców nie obniżały swojej dotychczasowej ceny w negocjacjach z odstępowanym klientem.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. oraz załącznik nr 2 (k. 4601,4602 oraz 4611 i następne) oraz z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*

- (160) Wykonując umowę z Ekocem Sp. z o.o., Górażdże Cement S.A. monitorował rzetelność wywiązywania się przez cementownie z ustalonych obowiązków i w przypadku np. nieprzekazywania listy klientów, „oddawania” mniejszej niż ustalona wielkości sprzedaży czy kłopotów faktycznych ze sprzedażą cementu przez Górażdże Cement S.A. do klientów wskazanych przez uczestników porozumienia, przeprowadzano rozmowę telefoniczną bądź organizowano spotkanie Górażdże Cement S.A. z daną cementownią. Kontakty te były bardzo częste i, w zależności od wagi danej sprawy, odbywały się na poziomie dyrektorów handlowych spółek lub pracowników ich działów handlowych.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. (k.4602) oraz załącznik nr 3 (k.4620-4631)*

- (161) Zgoda uczestników porozumienia na odstąpienie części swojego udziału rynkowego opierała się na przewidywaniach dotyczących wielkości rynku cementu w 2001 r., które w rzeczywistości okazały się błędne. Przewidywania te zakładały wzrost konsumpcji cementu w 2001 r. w stosunku do 2000 r. o 5%, tj. z 14.274 kt do 14.988 kt. Przy tym założeniu, 400 kt cementu sprzedanego przez Górażdże Cement S.A. dawałoby Górażdże Cement S.A. dodatkowe ok. 2,7% udziału w rynku. Pamiętać jednak należy, że Górażdże Cement S.A. miała, podobnie jak pozostali uczestnicy porozumienia, odstąpić część swojej sprzedaży, tj. 94.800 ton w celu umożliwienia wprowadzenia do obrotu cementu z Ekocem Sp. z o.o. W konsekwencji, przewidywany wzrost udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. wyniósłby ok. 2%. Taki wzrost udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. był akceptowalny przez pozostałe cementownie z uwagi na związane z tym korzyści dla polityki cenowej tych spółek.

- (162) Wbrew przewidywaniom, wielkość rynku cementu w 2001 r. zmalała o ok. 20%, tj. do 11.430 kt. Oznaczało to, że wzrost udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. był faktycznie większy niż zakładano – udział rynkowy Górażdże Cement S.A. w 2001 r. osiągnął wielkość 27,5–27,7% (z ok. 23,5–24%). Na taki wzrost konkurenci Górażdże Cement S.A. nie chcieli wyrazić zgody. W rzeczywistości bowiem Górażdże Cement S.A. udało się zachować swój dotychczasowy udział w rynku, który został dodatkowo powiększony o sprzedaż 400 kt cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. W rezultacie, spowodowało to, że pozostali konkurenci stracili znacznie więcej, niż pierwotnie planowali. W związku z powyższym, uczestnicy kartelu zaprzestali przekazywania swoich odbiorców Górażdże Cement S.A.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (4648 i następne)*

- (163) Z uwagi na powyższe, udział Górażdże Cement S.A. w rynku sprzedaży cementu w 2002 r. spadł do 24,15% (wielkość ta uwzględniała sprzedaż cementu wyprodukowanego w zakładach w Górażdże, Strzelcach Opolskich i Ekocem).

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k. 4648 i następne)*

#### **V.II.2. Zmiany wysokości udziałów**

- (164) Akceptowane przez przedsiębiorców, co do zasady, poziomy wielkości udziałów w rynku ulegały z czasem ewolucji na skutek zmian na rynku, takich jak przejście w 2003 r. Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. (k.5002-5003), z dnia 18 grudnia 2008 r. str. 14 (k. 5597), pismo Górażdże Cement S.A. z dnia 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*

- (165) W związku z ww. przejściem Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A. producenci cementu prowadzili rozmowy mające na celu ustalenie, o ile ma się zwiększyć „historyczny” udział Heidelberg w Polsce. Zarówno w okresie poprzedzającym to nabycie, jak i po przeprowadzeniu tej transakcji pan [pkt 47 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Górażdże Cement S.A.) rozmawiał kilkakrotnie z panem [pkt 48 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Lafarge Cement S.A.), na temat konieczności i sposobu zwiększenia „historycznego” udziału Górażdże Cement S.A. w Polsce.

- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. str. 5 (k.5002) oraz późniejsze.*
- (166) Ponadto, ww. kwestia zwiększenia wielkości udziału przysługującego Górażdże Cement S.A., była przedmiotem spotkania dyrektorów handlowych producentów cementu, które odbyło się w 2002 lub 2003 r. w okolicach Świerklańca/Siewierza.  
*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 12 (k. 5375) oraz z 18 grudnia 2008 r. str. 15 (k.5598)*
- (167) Jedną z propozycji przewidywała zmniejszenie faktycznego udziału rynkowego każdego z sześciu największych graczy (w tym Heidelberg) o „przypadającą” na danego gracza odpowiednią część udziału rynkowego Ekocem Sp. z o.o. (tj. 4,36%), określoną w proporcji do „starych historycznych” udziałów każdego z sześciu graczy, a następnie zwiększenie udziału rynkowego Heidelberg o pełną wysokość udziału rynkowego Ekocem Sp. z o.o.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. str. 5 i 6 (k.5002-5003), tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „newpercentage.xls” (k. 1519-1522).*
- (168) Lafarge Cement S.A. wskazało, iż zgodę na propozycję Górażdże Cement S.A. w sprawie nowych udziałów historycznych wyraziło Lafarge Cement S.A. i RMC (Cemex Sp. z o.o.). Pozostali producenci cementu, m.in. Cementownia Odra S.A., Cementownia Warta S.A. i Cementownia Nowiny S.A. (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.), chciały mieć większe udziały niż te proponowane przez Górażdże Cement S.A.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 12-13 (k.5375,5376)*
- (169) Jednakże, jak wynika z przedstawionych poniżej informacji (por. pkt 176 i 177) w rzeczywistości producenci cementu zaakceptowali zwiększenie udziału rynkowego przypisanego Górażdże Cement S.A., bowiem właśnie do takich zmodyfikowanych wielkości odwoływali się przy późniejszych ustaleniach.
- (170) Ponadto, do zmiany wielkości udziałów rynkowych przysługujących poszczególnym producentom cementu doszło również w związku z żądaniami zwiększenia udziału grupy Miebach.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 18 grudnia 2008 r. str. 14 (k. 5597), pismo Górażdże Cement S.A. z dnia 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „End2001.xls” (k. 1515), „End2002.xls” (k. 1516), „End2003.xls” (k. 1517), „Hypotesis2004.xls” (k.1518), „newpercentage.xls” (k. 1519-1522), „nowasym-rzeki.xls” (k. 1523-1527).*
- (171) Lafarge Cement S.A. wskazało, iż około 2001 r. rozważano zwiększenie udziału Miebach na rynku polskim, jako rekompensaty za zmniejszenie przez Miebach eksportu cementu z Polski do Niemiec. Z tego powodu dyskutowano zwiększenie „historycznego” udziału Miebach z 9% do 9,6% a nawet do 11%.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. str. 6 (k.5003)*
- (172) Potwierdzają to znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. tabele przedstawiające symulacje obrazujące to, jak uległyby zmianie wielkości udziałów przypisanych poszczególnym graczom, gdyby udział Miebach zwiększył się w Polsce z 9% na 9,6%, 10%, 10,5% oraz 11%.  
*Dowód: tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „Hypotesis2004.xls” (k. 1518), „newpercentage.xls” (k. 1519-1522), „nowasym-rzeki.xls” (k. 1523-1527).*
- (173) W szczególności interesujący w tym aspekcie jest dokument „nowasym-rzeki.xls”, gdzie sformułowanie „rzeki” odnosi się do Cementowni Warta S.A. i Cementowni Odra S.A. należących do grupy Miebach. Zawiera on, na stronie 6 wydruku ww. pliku, informacje, jak wzrastałby udział ww. producenta cementu w Polsce, w zależności od ograniczania eksportu do Niemiec.  
*Dowód: tabela znaleziona podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „nowasym-rzeki.xls” (k. 1523-1527), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 28 (k. 5614)*
- (174) Pomimo braku wyraźnej zgody ze strony niektórych producentów cementu na udział Miebach w Polsce na poziomie ok. 11%, w rzeczywistości Cementownia Odra S.A. oraz Cementownia Warta S.A. łącznie taki właśnie udział osiągały i mimo podejmowania przez pozostałych producentów cementu w początkowym okresie działań mających na celu przeciwstawienie się takiemu udziałowi, w praktyce zaakceptowali oni taki stan.
- (175) Jako przykład działań zmierzających do obniżenia udziału osiągniętego przez Cementownię Warta S.A. i Cementownię Odra S.A. do poziomu akceptowanego przez większość konkurentów można wskazać sytuację opisaną przez Górażdże Cement S.A., kiedy Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A. oraz Grupa Ożarów S.A. złożyły klientom zaopatrywanym przez Cementownię Warta S.A. i Cementownię Odra S.A. korzystniejsze oferty. Źródłem sporu w opisanym przykładzie było właśnie przypisanie sobie przez Cementownię Warta S.A. i Cementownię Odra S.A. udziału w rynku w łącznej wysokości 11,5%, podczas gdy inni uczestnicy porozumienia uważali, że ich łączny udział powinien kształtować się na poziomie 9%.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 21 (k.4668)*

- (176) Można wskazać, iż m.in. w wyniku nabycia Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A. oraz działań podejmowanych przez Miebach mających na celu zwiększenie udziału przypisanego na początkowym etapie funkcjonowania kartelu, udziały ustalone dla poszczególnych producentów cementu uległy zmianie w taki sposób, że w rozumieniu niektórych uczestników kartelu od 2003 r. przedstawiały się następująco:

Tabela 8 – Udziały rynkowe poszczególnych producentów cementu

Podmiot	Udział
Heidelberg	26,42%
Lafarge	21,49%
CRH	18,13%
RMC	14,5%
Dyckerhoff	8,88%
Miebach	10,58%
<b>Razem</b>	<b>100%</b>

*Dowód: tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „newpercentage.xls” (k. 1519), „sprzedaż2005.xls” (k. 1512), pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. str. 6 (k.5003), załącznik nr 23 do pisma Lafarge Cement S.A. z dnia 1 września 2006 r., w którym jako podstawę do symulacji sytuacji zwiększenia udziałów przysługujących Cemex Polska Sp. z o.o. przyjęto ww. wielkości (k. 5483)*

- (177) Właśnie do takich wielkości udziałów odwoływano się w późniejszym okresie funkcjonowania kartelu. Potwierdzeniem tego jest e-mail z dnia 26 lutego 2004 r. od pana [pkt 49 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Górażdże Cement S.A.) do pana [pkt 50 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Lafarge Cement S.A.), w którym pod pojęciem „historycznej sprzedaży” lub „danych historycznych” wskazuje się na następujące wielkości procentowe udziałów poszczególnych producentów cementu:

Tabela 9 – Udziały rynkowe producentów cementu

Producent	Informacje z e-maila z uwzględnieniem Nowej Huty	Informacje z e-maila po przeliczeniu bez Nowej Huty
Lafarge	21,16%	21,59%
HC	26,03%	26,56%
CRH	17,87%	18,23%
- Warta	7,00%	7,14%
- Odra	3,30%	3,37%
Miebach łącznie	10,30%	10,51%
RMC	13,94%	14,22%
Dyckerhoff	8,7%	8,88%
Nowa Huta	2%	
<b>Suma</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Z powyższego wynika, iż ww. dane po ich przeliczeniu z pominięciem Cementowni Nowa Huta S.A. są bardzo zbliżone, do przedstawionych wyżej informacji.

*Dowód: e-mail z 26 lutego 2004 r. od [pkt 51 załącznika nr 7 – informacje utajnione] do [pkt 52 załącznika nr 7 – informacje utajnione] pt. Alokacja CO2 – załącznik nr 10 do pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. (k. 5427)*

### V.II.3. Działania podejmowane w sytuacji przekroczenia udziałów

- (178) Uczestnicy porozumienia nie stworzyli kompleksowego systemu rekompensat za przekroczenie udziałów.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 czerwca 2006 r. str. 7 (k.5004), pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*

- (179) W przypadku, gdy któryś z producentów cementu przekroczył w danym okresie przypadający mu „historyczny” udział, pozostali gracze wyrażali swoje „niezadowolenie” z takiej sytuacji podczas rozmów i spotkań opisanych powyżej (por. pkt 114).

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. str. 7 (k.5004)*

- (180) Poszczególni producenci mieli wiedzę o takich przekroczeniach na podstawie danych statystycznych przekazywanych do końca 2002 r. przez SPC i następnie w ramach bezpośredniej wymiany informacji o wielkości sprzedaży.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. str. 7 (k.5004)*



- (181) Na podstawie wskazanych danych sporządzano zestawienia do rozliczeń. Zestawienia takie znaleziono podczas kontroli w Lafarge Cement S.A.  
*Dowód: tabele znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A. „sprzedaż2000.xls” (k. 1542), „End2002.xls” (k. 1516), „sprzedaż2001.xls” (k. 1554), „End2001.xls” (k. 1515), „End2003.xls” (1517), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 28 (k. 5614)*
- (182) W takiej sytuacji zdarzały się rekompensaty *ad hoc* przedsiębiorca, który utracił część rynku miał możliwość skierowania korzystniejszej oferty do odbiorców wyznaczonych przez producenta, który przekroczył ustalony udział w rynku.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 21 (k.4668)*
- (183) Lafarge Cement S.A. wskazał, iż z uwagi na fakt, że sprzedaż cementu przez Lafarge Cement S.A. była w okresie 1999 – 2002 niższa od poziomu sprzedaży jaki wynikał z jej udziałów historycznych, a przykładowo sprzedaż grupy RMC, Miebach oraz Grupy Ożarów S.A. wyższa od poziomu jaki wynikał z ich udziałów, Lafarge Cement S.A. upominał się, by grupy te zrekompensowały nieosiągnięcie jego udziałów historycznych. Lafarge Cement S.A. poinformował, że spółki należące do grupy RMC kupiły w 2000 r. od Lafarge Cement S.A. ok. 40.000 ton cementu luzem oraz w 2001 r. 5.200 ton. Lafarge Cement S.A. zakłada, iż część tych zakupów lub może nawet całość była dokonana w ramach rekompensat.  
 Lafarge Cement S.A. wyjaśnił także, że prawdopodobnie sprzedaż przez Lafarge Cement S.A. w okresie 1999-2002 kilku do kilkunastu tysięcy ton cementu do Bosta-Beton Sp. z o.o. (po tym jak spółka ta została przejęta przez Grupę Ożarów S.A.) odbyła się w ramach takich rekompensat. Ponadto, w ramach rekompensat, Grupa Ożarów S.A. przekazała ok. 1999 r. do Lafarge Cement S.A. listę klientów kupujących cement w workach na północy Polski, wraz z oferowanymi im warunkami handlowymi. Miało to umożliwić przejście tych klientów przez Cementownię Kujawy i w konsekwencji zwiększenie faktycznego udziału rynkowego Lafarge Cement S.A. Byli to mali klienci kupujący cement workowy, o łącznym potencjale kilkunastu tysięcy ton rocznie.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 1 września 2006 r. str. 7 (k. 5370) oraz załączniki nr: 7 (k. 5420), 21 (k.5476 i 5477).*
- (184) Do sprawy postępowania członków kartelu w przypadku przekroczenia ustalonych udziałów przez poszczególnych uczestników odniosło się także Górażdże Cement S.A. Spółka wyjaśniła, iż w sytuacji nadmiernego wzrostu udziału rynkowego danej cementowni, tj. ponad poziom akceptowalnego udziału „historycznego” dochodziło do oddawania konkretnych klientów. Jako przykład Górażdże Cement S.A. podało ustalenia przeprowadzone z Grupą Ożarów S.A. (dotyczące odbiorcy **[pkt 1 załącznika nr 8 – informacje utajnione]**). Z rozliczeń pomiędzy Górażdże Cement S.A. a Grupą Ożarów S.A. wynikało, iż Grupa Ożarów S.A. powinna „oddać” Górażdże Cement S.A. pewną ilość cementu na rynku. W tym celu, pan **[pkt 53 Załącznika nr 7 – informacje utajnione]** umówił się z panem **[pkt 54 Załącznika nr 7 – informacje utajnione]**, a on zaaranżował spotkanie z przedstawicielami firmy **[pkt 2 załącznika nr 8 – informacje utajnione]**, gdzie doszło do trójstronnego spotkania. W wyniku tego spotkania **[pkt 3 załącznika nr 8 – informacje utajnione]** zakupił w 2003 roku pewną ilość cementu w Górażdże Cement S.A. Innym przykładem tego rodzaju uzgodnień są ustalenia Górażdże Cement S.A. z Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. dotyczące **[pkt 1 załącznika nr 9 – informacje utajnione]**, w wyniku których odbiorca ten miał zakupić pewne ilości cementu od Górażdże Cement S.A. Całą sprawę przygotował pan **[pkt 55 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** z Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. oraz pan **[pkt 56 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** z Górażdże Cement S.A. Pan **[pkt 57 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** przekazał panu **[pkt 2 załącznika nr 9 – informacje utajnione]**, że będzie „musiał” część cementu zakupić w Górażdże Cement S.A. Pan **[pkt 3 załącznika nr 9 – informacje utajnione]** w celu zrealizowania zakupu wielokrotnie spotykał się z panem **[pkt 58 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**. Górażdże Cement S.A. wskazało, iż w odniesieniu do pozostałych cementowni funkcjonował podobny mechanizm.  
*Dowód: pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r., str. 30, (k. 4677) oraz z 20 lutego 2009 r., str. 18 (k.4763)*
- (185) Potwierdzeniem dokonywania rekompensat, są informacje przedstawione przez Biacem Sp. z o.o. – przedsiębiorcę zajmującego się sprzedażą cementu – który wyjaśnił, iż w sierpniu 1999 r. Cementownia Chełm S.A. praktycznie wymusiła na nim złożenie zamówienia na dostawę 2.000 ton cementu produkowanego przez Cementownię Strzelce Opolskie. Istotną przy tej transakcji była cena 128 zł/tonę podczas, gdy za cement teoretycznie gorszy kupowany w Cementowni Chełm S.A. Biacem Sp. z o.o. płacił wtedy 146 zł/tonę. Według wyjaśnień Cementowni Chełm S.A., przedstawionych Biacem Sp. z o.o., odbiór cementu z Cementowni Strzelce Opolskie był spowodowany koniecznością wyrównania dysproporcji pomiędzy rzeczywistą sprzedażą a wielkością sprzedaży wynikającą z uzgodnionych udziałów w rynku dla poszczególnych producentów cementu. O praktycznej realizacji zamówienia w Cementowni Strzelce Opolskie decydowała Cementownia Chełm S.A. W lipcu 2000 r. Biacem Sp. z

o.o. został poinformowany przez Cementownię Chełm S.A., że w ramach wyrównywania udziałów w rynku musi odebrać pewną pulę cementu z Lafarge Cement S.A. Ceny cementu na warunkach *franco* Białystok były takie same, bez względu na to, czy cement przyjeżdżał z Chełma, Kujaw, czy Małogoszczy.

*Dowód: pismo Biacem Sp. z o.o. z 19 października 2006 r. str. 1-2*

- (186) Ponadto, zdarzało się także, że kilku dużych producentów cementu składało korzystniejsze oferty odbiorcom innych cementowni w celu obniżenia uzyskanego przez te cementownie udziału rynkowego do poziomu akceptowanego przez większość konkurentów. Sytuacja taka była już opisana wyżej i dotyczyła przypadku, gdy Lafarge Cement S.A., Grupa Ożarów S.A. i Góraźdze Cement S.A. złożyły klientom zaopatrywanym przez Cementownię Warta S.A. i Cementownię Odra S.A. korzystniejsze oferty zakupu cementu w związku z uzyskaniem przez nie łącznego udziału na poziomie ok. 11,5%.

*Dowód: pismo Góraźdze Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 21(k.4668)*

- (187) Rekompensaty miały miejsce przede wszystkim przed 2003 r. W późniejszym okresie, jeśli dany przedsiębiorca przekroczył akceptowany przez większość konkurentów udział w rynku przy najbliższej podwyżce cen jako pierwszy ją wprowadzał. W ten sposób, tj. przez okresowe utrzymywanie różnic w cenach poprzez odpowiednio zaplanowane podwyżki, producenci cementu byli w stanie regulować wielkość sprzedaży cementu, a co za tym idzie wielkość udziałów rynkowych przysługujących poszczególnym producentom.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 17 (k.5674), pisma Góraźdze Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 21 (k.4668), oraz z 20 lutego 2009 r. str. 24 (k.4769)*

#### **V.II.4. Ustalenia związane z wykryciem przekazywania przez Cemex Polska Sp. z o.o. zaniżonych danych o wielkości sprzedaży i przekroczeniem przypisanego udziału rynkowego**

- (188) Po ujawnieniu faktu zaniżania przez Cemex Polska Sp. z o.o. przekazywanych do Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas oraz bezpośrednio konkurentom informacji o wielkości sprzedaży cementu okazało się, że Cemex Polska Sp. z o.o. osiągnął udział w rynku polskim w wysokości ok. 18%, czyli o wiele większy niż akceptowany przez jego konkurentów udział historyczny.

- (189) W związku z powyższym przedstawiciele producentów cementu, prowadzili rozmowy co do podjęcia działań mających doprowadzić do zmniejszenia sprzedaży cementu przez tego przedsiębiorcę, tak aby jego udział w rynku wrócił do poziomu „historycznego”, tj. ok. 14,5%. Wywierano także na Cemex Polska Sp. z o.o. presję, aby podwyższył swoje ceny.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 20 czerwca 2006 r. str. 7 (k.5004)*

- (190) Rozmowy takie prowadzono na poziomie władz producentów cementu oraz na poziomie dyrektorów handlowych.

- (191) W dniu 5 stycznia 2006 r. w Krakowie w restauracji *Wentzl* odbył się obiad, w którym uczestniczyli dyrektorzy handlowi producentów cementu – pan [pkt 59 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Grupa Ożarów S.A.), pan [pkt 60 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.), pan [pkt 61 załącznika nr 7 – informacje utajnione] lub ewentualnie pan [pkt 62 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Lafarge Cement S.A.), pani [pkt 63 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Cementownia Warta S.A.), pan [pkt 64 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Cementownia Odra S.A.), pani [pkt 65 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Cemex Polska Sp. z o.o.) oraz pan [pkt 66 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Góraźdze Cement S.A.).

*Dowód: pismo Góraźdze Cement S.A. z (k.4607, 4608), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z dnia 10 grudnia 2008 r. (k.2896 i następne), pismo Cementowni Warta S.A. z 2 stycznia 2009 r. (k.3118), pismo Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z 11 grudnia 2008 r. (k.2854), pismo Cementowni Odra S.A. z 11 grudnia 2008 r. (k.2962), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 4 (k. 5587), pismo Grupy Ożarów S.A. z 10 grudnia 2008 r. (k.2690)*

- (192) Podczas tego spotkania poruszono kwestie związane z zafałszowaniem danych o wielkości sprzedaży przez Cemex Polska Sp. z o.o. oraz rozważano działania, które miałyby doprowadzić do przywrócenia przyjętych przez branżę wielkości udziałów rynkowych poszczególnym spółkom cementowym. Na spotkaniu tym, po raz pierwszy, branża „oficjalnie” rozmawiała o zakłamaniu danych o sprzedaży cementu przez Cemex Polska Sp. z o.o. w obecności dyrektora handlowego Cemex Polska Sp. z o.o. W trakcie spotkania przedstawiciel Grupy Ożarów S.A. wyrażał oburzenie faktem zafałszowania danych przez Cemex Polska Sp. z o.o. i żądał, aby Cemex Polska Sp. z o.o. w roku 2006 oddał pozostałym spółkom cementowym całą ilość „zagarniętej” z rynku sprzedaży. To zdanie popierał przedstawiciel Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. Reprezentant Góraźdze Cement S.A. dopuszczał możliwość oddawania tych ilości w ciągu maksymalnie 3 lat, o co zabiegał Cemex Polska Sp. z o.o. Przedstawiciele Lafarge Cement S.A., Cementowni Warta S.A. oraz Cementowni Odra S.A. byli skłonni dyskutować na temat czasu oddania przez Cemex Polska Sp. z o.o. ww. ilości. Spotkanie przebiegało w burzliwej atmosferze. Ostatecznie postanowiono, że dyrektorzy handlowi przekażą niniejszą sprawę prezesom zarządów

swoich spółek, którzy na podstawie ustaleń z niniejszego spotkania przejęli prowadzenie dalszych uzgodnień.

*Dowód: pismo Górażdże Cement z dnia 9 października 2007 r. (k. 4608)*

- (193) W związku z powyższym, kwestia przekazywania przez Cemex Polska Sp. z o.o. zaniżonych danych była przedmiotem spotkania pana **[pkt 67 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Górażdże Cement S.A.) oraz pana **[pkt 68 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.) w dniu 31 stycznia 2006 r. w Częstochowie w Hotelu Patria. Przedstawiciel Cemex Polska Sp. z o.o. potwierdził podczas wskazanego spotkania, że spółka przekazywała nieprawdziwe dane dotyczące wielkości swojej sprzedaży w 2005 r. i zapewnił przedstawiciela Górażdże Cement S.A., że Cemex Polska Sp. z o.o. proponuje rozwiązanie tej kwestii.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z dnia 9 października 2007 r. (k. 4608 oraz pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r. (k. 2896 i następne)*

- (194) Pan **[pkt 69 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) spotkał się w dniu 1 marca 2006 r. z panem **[pkt 70 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.). Przedstawiciel Cemex Polska Sp. z o.o. potwierdził, iż dane z Cemex Polska Sp. z o.o. za 2005 r. były zaniżone. Na spotkaniu tym pan **[pkt 71 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** nie podał dokładnej wielkości „zaniżenia”. Poinformował jednak, że Cemex Polska Sp. z o.o. nie chce zmniejszać swojej sprzedaży, by wrócić do udziału historycznego, lecz chce utrzymać wyższy poziom sprzedaży aż do czasu kiedy dzięki wzrostowi rynku cementu w Polsce ilość ta będzie odpowiadała udziałowi historycznemu Cemex Polska Sp. z o.o. Pan **[pkt 72 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** nie zgodził się na tę propozycję.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 17 (k.5381) oraz załącznik nr 18 (k. 5470) zawierający wydruk z kalendarza pana [pkt 73 załącznika nr 7 – informacje utajnione] 27 lutego-2 marca 2006.*

- (195) W dniu 15 marca 2006 r. w hotelu Marriott na Okęciu w Warszawie odbyło się spotkanie panów **[pkt 74 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Górażdże Cement S.A.), **[pkt 75 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.), **[pkt 76 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Grupa Ożarów S.A.) i **[pkt 77 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.). Podczas tego spotkania przedstawiciele Górażdże Cement S.A., Lafarge Cement S.A. i Grupy Ożarów S.A. poinformowali pana **[pkt 78 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.), że nie zgadzają się na propozycję utrzymania przez Cemex Polska Sp. z o.o. sprzedaży cementu zwiększonej o ok. 500 tys. ton rocznie (czyli o pełną wysokość „zaniżenia”). Cemex Polska Sp. z o.o. zaproponował wobec tego, że utrzyma swoją sprzedaż nie na poziomie większym o 500 tys. ton rocznie, lecz jedynie większym o 300 tys. ton rocznie<sup>21</sup>.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 1 września 2006 r. (k. 5380 i następne), wydruk z kalendarza Pana [pkt 79 załącznika nr 7 – informacje utajnione] z 13-19 marca 2006 r. – zał. 19 do ww. pisma Lafarge Cement S.A. (k. 5472), pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne) oraz z 20 lutego 2009 r. str. 4 (k.4749), pismo Grupy Ożarów S.A. z 10 grudnia 2008 r. (k. 2690), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r. str. 8 (k. 2896 i następne)*

- (196) W dniu 5 kwietnia 2006 r. w Częstochowie w Hotelu Patria, odbyło się kolejne spotkanie w sprawie „oszustwa” Cemex Polska Sp. z o.o. Było to spotkanie dwustronne pana **[pkt 80 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Górażdże Cement S.A.) i pana **[pkt 81 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.), w trakcie którego przedstawiciel Górażdże Cement S.A. ponownie, w imieniu branży, wzywał do zajęcia przez Cemex Polska Sp. z o.o. stanowiska we wskazanej sprawie.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. (k.4608)*

- (197) W dniu 21 kwietnia 2006 r. odbyło się następne spotkanie w hotelu Marriott na Okęciu w Warszawie w sprawie „zaniżania” danych przekazywanych przez Cemex Polska Sp. z o.o. Uczestniczyli w nim pan **[pkt 82 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Górażdże Cement S.A.), pan **[pkt 83 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) i pan **[pkt 84 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Grupa Ożarów S.A.).

---

<sup>21</sup> Należy wyjaśnić, iż Lafarge Cement S.A. błędnie w swoich pismach posługuje się wielkością 200 tys. ton, podczas, gdy z przedstawionych przez nią dokumentów – symulacji zmiany udziałów (załącznik nr 23 do pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r.), z informacji o rzeczywistej wielkości sprzedaży zrealizowanej przez Cemex Polska Sp. z o.o. w 2005 r. oraz z uzgodnionej wielkości wskazanej przez Górażdże Cement S.A. wynika, iż w 2006 r. sprzedaż cementu przez Cemex Polska Sp. z o.o. miała się kształtować na poziomie o 300 tys. ton, a nie jak podaje Lafarge Cement S.A. 200 tys. ton, większym niż sprzedaż pierwotnie przez nich podawana w 2005 r.

- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. s. 17-18 (k. 5381 i 5382), wydruk z kalendarza Pana [pkt 85 załącznika nr 7 – informacje utajnione] 17-23 kwietnia 2006 r. – zał. 20 do ww. pisma Lafarge Cement S.A. (k. 5474.), pismo Grupy Ożarów S.A. z 10 grudnia 2008 r. (k.2691), pismo Cemex Polska Sp. z o.o. z 10 grudnia 2008 r. str. 8 (k.2903), pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. s. 10 (k.4609) oraz załącznik nr 8 do ww. pisma (k.3967)*
- (198) W dniu 28 kwietnia 2006 r. w Hotelu Sheraton na lotnisku we Frankfurcie nad Menem spotkali się pan **[pkt 86 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Górażdże Cement S.A.) oraz pan (Cemex Polska Sp. z o.o.). Pan **[pkt 87 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** przekazał panu **[pkt 88 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** ostateczną decyzję Cemex Polska Sp. z o.o. o podniesieniu ceny cementu sprzedawanego przez tą spółką o ok. 25 zł/tonę. Do spotkania doszło we Frankfurcie z uwagi na fakt, że pan **[pkt 89 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** odbywał tam w tym czasie spotkania biznesowe, a panu **[pkt 90 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** zależało na szybkim i osobistym przekazaniu ww. decyzji.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. s. 10 (k.4609) i załącznik nr 9 do ww. pisma (k.3969)*
- (199) Dyrektorzy handlowi producentów uzgodnili szczegóły podwyżki cementu na spotkaniu w Krakowie w maju 2006 r. Ustalenia poczynione na wskazanym spotkaniu zostały omówione w pkt 267. Potwierdził je także sam Cemex Polska Sp. z o.o. (por. pkt 326), natomiast sam fakt odbycia takiego spotkania dodatkowo potwierdził Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. (por. pkt 338).  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z dnia 1 września 2006 r. str. 18 (k.5382)*
- (200) Reasumując, w wyniku prowadzonych rozmów uzgodniono, iż Cemex Polska Sp. z o.o. zmniejszy w 2006 r. swoją sprzedaż o 200 tys. ton, a zatem nie o całą wielkość zwiększonego poziomu sprzedaży. W wyniku uzgodnień sprzedaż tego przedsiębiorcy miała się kształtować w 2006 r. na poziomie ok. 1.980 tys. ton.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 17 (k. 5600) oraz z 1 września 2006 r. str. 17-18 (k. 5381 i 5382) oraz symulacja zmiany udziałów historycznych stanowiąca załącznik nr 23 do pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. (k. 5483), pisma Górażdże Cement S.A. z 23 czerwca 2006 r. załącznik nr 2 – oświadczenie [pkt 91 załącznika nr 7 – informacje utajnione] oraz z 16 grudnia 2008 r. str. 29 (k.4676).*
- (201) Na potrzeby ww. uzgodnień pan **[pkt 92 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) przygotował około końca kwietnia 2006 r. symulację zmniejszenia udziałów historycznych poszczególnych graczy innych niż Cemex Polska Sp. z o.o., w przypadku, gdy sprzedaż Cemex Polska Sp. z o.o. byłaby na wspomnianym wyżej, zwiększonym o 300 tys. ton rocznie, poziomie. Symulacja przygotowana została przy założeniu, że wielkość rynku w Polsce w 2006 r. wynosić będzie 12.700 tys. ton cementu, co po odliczeniu estymacji dla importu i Cementowni Nowa Huta S.A. dawało 12.320 tys. ton dla pozostałych graczy określonych w symulacji jako klub. Pan **[pkt 93 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) przedstawił tę symulację panu **[pkt 94 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Górażdże Cement S.A.), panu **[pkt 95 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.) oraz panu **[pkt 96 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cementownia Warta S.A.).  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 17-18 przypis 25 (k. 5381 i 5382) oraz wydruk symulacji stanowiący załącznik nr 23 do ww. pisma Lafarge Cement S.A. (k. 5483)*
- (202) Ponadto, aby spowodować taki spadek sprzedaży i w konsekwencji zmniejszenie udziału rynkowego uzgodniono, iż Cemex Polska Sp. z o.o. jako pierwszy ogłosi podwyżkę cen cementu z dniem 1 czerwca 2006 r. o ok. 20 zł.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. s. 17 i 18 (k. 5381 i 5382) oraz z 18 grudnia 2008 r. str. 17 (k. 5600), pismo Górażdże Cement S.A. z dnia 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), wysokość podwyżki potwierdziło również Cemex Polska Sp. z o.o. w piśmie z dnia 5 grudnia 2006 r.*

#### **V.II.5. Analiza danych liczbowych potwierdzająca ww. ustalenia**

- (203) Należy wskazać, iż dane jakimi posługiwali się uczestnicy kartelu różniły się od danych rzeczywistych. Główną przyczyną różnic pomiędzy tymi danymi był opisany powyżej fakt przekazywania przez Cemex Polska Sp. z o.o., zarówno na potrzeby SPC, jak i w ramach bezpośredniej wymiany informacji, zaniżonych danych o realizowanej przez tego producenta sprzedaży cementu. Z uwagi na powyższe, poniżej zostaną przedstawione najpierw informacje o rynku, w takim ujęciu jakim dysponowali pozostali uczestnicy kartelu oraz następnie informacje rzeczywiste, (tj. przedstawione Prezesowi Urzędu przez strony postępowania), a więc uwzględniające wielkość sprzedaży, którą zataił Cemex Polska Sp. z o.o.

##### **V.II.5.1. Dane, które posiadali uczestnicy kartelu**

(204)

Tabela 10 – Wielkość sprzedaży cementu przez poszczególnych producentów na podstawie danych pochodzących z tzw. systemu równoległego. (tys. t)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Heidelberg</b>	2 817,29	3 328,50	3 122,64	2 772,26	2 327,90	2 547,62	2 835,53	2 820,70
<b>Lafarge</b>	2 738,40	3 085,50	3 084,76	2 319,85	2 245,73	2 193,76	2 270,34	2 317,42
<b>CRH</b>	2 492,79	2 639,80	2 691,57	1 907,32	1 927,72	1 939,12	1 998,25	1 997,87
<b>Cemex</b>	2 012,51	2 005,80	1 927,70	1 532,82	1 564,98	1 559,29	1 555,20	1 664,30
<b>Dyckerhoff</b>	1 461,61	1 571,00	1 625,00	1 039,17	934,03	974,07	1 015,30	1 074,29
<b>Miebach</b>	1 227,64	1 327,60	1 317,87	1 084,86	1 123,54	1 147,56	1 189,63	1 244,90
Warta	852,83	800,80	940,28	724,07	667,93	779,21	799,20	827,66
Odra	374,81	405,00	377,59	360,79	455,61	368,35	390,43	417,24
<b>Suma</b>	12 750,24	958,20	769,54	656,28	123,90	361,42	864,25	119,48

Źródło: Zestawienia zgromadzone w toku kontroli w Lafarge Cement S.A.<sup>22</sup>

Tabela 11 – Wielkość sprzedaży cementu przez poszczególnych producentów na podstawie danych pochodzących z biuletynów statystycznych SPC (tys. t)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Heidelberg</b>	2 818,90	3 327,90	3 124,30	2 772,60	2 729,40	2 569,70	2 842,50
<b>Lafarge</b>	2 759,60	3 085,50	3 084,70	2 320,00	2 245,00	2 194,20	2 270,40
<b>CRH</b>	2 492,50	2 639,80	2 691,60	1 907,30	1 927,80	1 939,40	1 998,10
<b>Cemex</b>	1 953,80	2 010,60	1 927,70	1 533,00	1 564,80	1 560,80	1 549,40
<b>Dyckerhoff</b>	1 530,40	1 567,50	1 621,40	1 039,40	934,10	972,60	1 016,00
<b>Miebach</b>	1 227,50	1 337,80	1 317,80	1 085,00	1 123,20	1 147,70	1 191,50
Warta	853,00	936,00	940,20	724,10	753,00	779,30	799,60
Odra	374,50	401,80	377,60	360,90	370,20	368,40	391,90
<b>Suma</b>	12 782,70	13 969,10	13 767,50	10 657,30	10 524,30	10 384,40	10 867,90

\* Dane za lata 1998-2003 pochodzą odpowiednio z biuletynów za lata 1999-2004, tj. uwzględniają dokonane po czasie korekty.

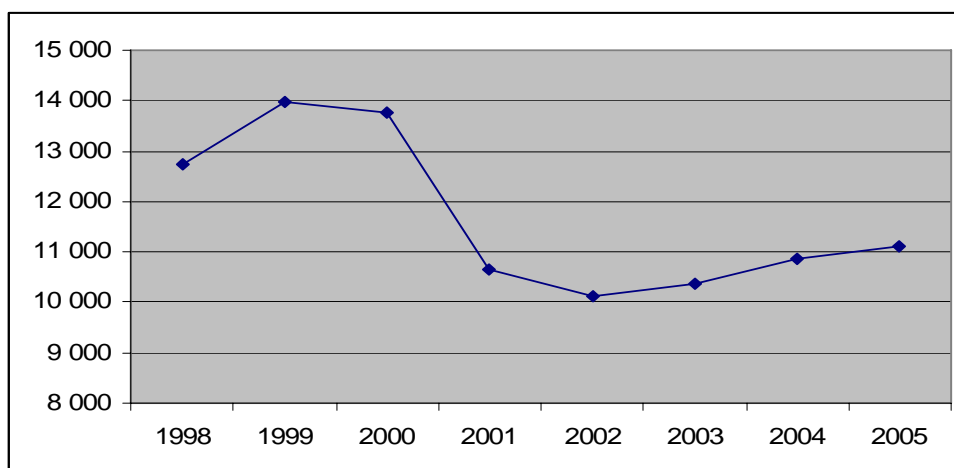
Dane pochodzące z biuletynów SPC oraz z wymiany bezpośredniej w ramach tzw. systemu równoległego, co do zasady, są bardzo zbliżone. Drobne różnice mogą wynikać z korekt dokonanych przez poszczególnych producentów w wyniku przeprowadzonej weryfikacji danych sprzedażowych<sup>23</sup>.

Rys. 1 - Wielkość rynku sprzedaży cementu w Polsce w latach 1998 – 2005 (w tys. t) na podstawie danych pochodzących z tzw. systemu równoległego

<sup>22</sup> Dane uzyskane przez Prezesa Urzędu w toku kontroli w Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementowni Odra S.A. oraz przedstawione przez Górażdże Cement S.A. w załączniku nr 5 do pisma z 9 października 2007 r. są tożsame, co do zasady, z danymi zebranymi w toku kontroli w Lafarge Cement S.A. Prezes Urzędu przedstawił dane zgromadzone w Lafarge Cement S.A. z uwagi na ich najszerszy zakres czasowy.

Por: k. 536, k. 357, 373, 375, 407, 1512, 1514, 1564, 1567, 1568, 1570, 1558, 1560, 1547, 1548, 1553, 1554, 1555

<sup>23</sup> Z najbardziej istotnych rozbieżności należy wyjaśnić, iż: różnica ok. 400 tys. t dotycząca wyniku Górażdże Cement S.A. w 2002 r. związana jest z uwzględnieniem w biuletynie SPC danych dotyczących sprzedaży Ekocem Sp. z o.o.; różnica ok. 130 tys. t w wyniku Cementowni Warta S.A. w 1999 r. to ewidentna korekta dokonana w biuletynie SPC, która wyjaśnia różnicę w danych za 1999 r. pochodzących z tzw. „systemu równoległego” pomiędzy wielkością sprzedaży Miebach a tą wynikającą z sumy wyników Cementowni Warta S.A. i Cementowni Odra S.A.



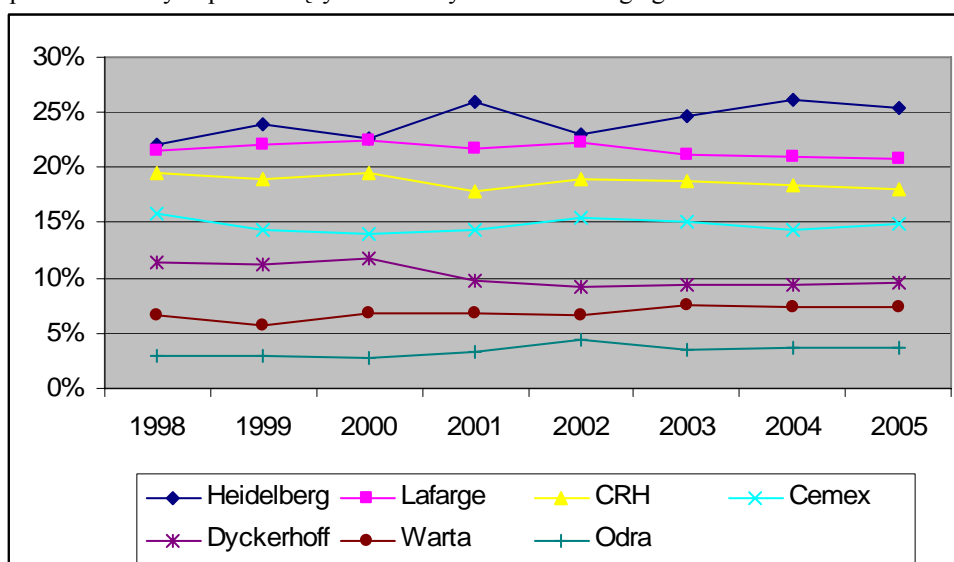
Źródło: Zestawienia zgromadzone w toku kontroli w Lafarge Cement S.A.

Tabela 12 – Wielkość udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu na podstawie danych pochodzących z tzw. systemu równoległego (tys. t)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Heidelberg</b>	22,10%	23,85%	22,68%	26,02%	22,99%	24,59%	26,10%	25,37%
<b>Lafarge</b>	21,48%	22,11%	22,40%	21,77%	22,18%	21,17%	20,90%	20,84%
<b>CRH</b>	19,55%	18,91%	19,55%	17,90%	19,04%	18,71%	18,39%	17,97%
<b>Cemex</b>	15,78%	14,37%	14,00%	14,38%	15,46%	15,05%	14,31%	14,97%
<b>Dyckerhoff</b>	11,46%	11,26%	11,80%	9,75%	9,23%	9,40%	9,35%	9,66%
Warta	6,69%	5,74%	6,83%	6,79%	6,60%	7,52%	7,36%	7,44%
Odra	2,94%	2,90%	2,74%	3,39%	4,50%	3,56%	3,59%	3,75%
<b>Suma</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Źródło: Zestawienia zgromadzone w toku kontroli w Lafarge Cement S.A.

Rys. 2 – Wielkość udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu na podstawie danych pochodzących z tzw. systemu równoległego.



Źródło: Zestawienia zgromadzone w toku kontroli w Lafarge Cement S.A.

#### V.II.5.2. Dane po korekcie Cemex

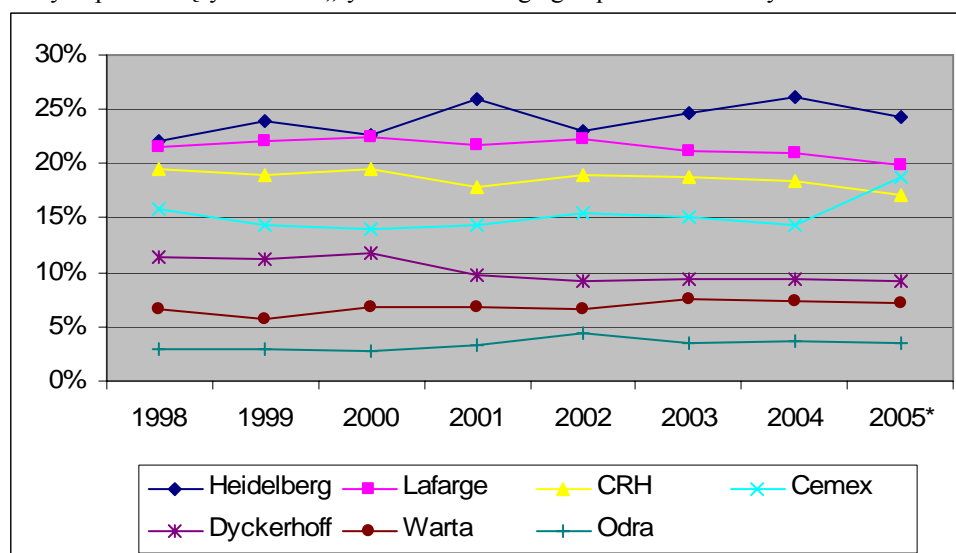
(205) Po ujawnieniu zaniżenia danych dotyczących wielkości sprzedaży przez Cemex Polska Sp. z o.o., dane za 2005 r., którymi posługiwali się przedsiębiorcy zostały w 2006 r. skorygowane o rzeczywistą wielkość sprzedaży cementu wykonaną w 2005 r. przez Cemex Polska Sp. z o.o.

Tabela 13 – Wielkości sprzedaży cementu oraz udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu na podstawie danych pochodzących z tzw. „systemu równoległego” (tys. t)

	2005 r. przed korektą		2005 r. po korekcie	
<b>Heidelberg</b>	2 820,70	25,37%	2 820,70	24,22%
<b>Lafarge</b>	2 317,42	20,84%	2 317,42	19,90%
<b>CRH</b>	1 997,87	17,97%	1 997,87	17,16%
<b>Cemex</b>	1 664,30	14,97%	2 188,90	18,80%
<b>Dyckerhoff</b>	1 074,29	9,66%	1 074,29	9,23%
<b>Miebach</b>	1 244,90	11,20%	1 244,90	10,69%
Warta	827,66	7,44%	827,66	7,11%
Odra	417,24	3,75%	417,24	3,58%
<b>Suma</b>	<b>11 119,48</b>	<b>100,00%</b>	<b>11 643,90</b>	<b>100,00%</b>

Źródło: Zestawienia zgromadzone w toku kontroli w Lafarge Cement S.A.

Rys. 3 – Wielkość udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu na podstawie danych pochodzących z tzw. „systemu równoległego” po korekcie danych Cemex



Źródło: Zestawienia zgromadzone w toku kontroli w Lafarge Cement S.A.

### V.II.5.3. Dane rzeczywiste przedstawione przez strony Prezesowi Urzędu

(206)

Tabela 14 – Wielkość sprzedaży cementu przez poszczególnych producentów na podstawie danych przedstawionych Prezesowi Urzędu (tys. t)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Heidelberg</b>	2 719,75	3 288,07	3 203,91	3 139,28	2 708,26	2 568,77	2 841,15	2 820,59	3 462,28
<b>Lafarge</b>	2 759,58	3 085,48	3 084,74	2 320,09	2 245,87	2 194,20	2 270,40	2 317,44	2 970,34
<b>CRH</b>	2 492,75	2 639,77	2 691,57	1 907,29	1 927,87	1 939,12	1 998,22	2 019,04	2 525,60
<b>Cemex</b>	1 957,07	1 928,25	1 802,66	1 686,77	1 787,18	2 093,00	2 181,09	2 205,32	2 202,35
<b>Dyckerhoff</b>	1 476,69	1 571,27	1 644,41	989,59	995,00	1 163,52	1 087,12	1 014,78	1 300,64
<b>Miebach</b>	1 237,98	1 346,75	1 317,54	1 204,02	1 148,62	1 183,11	1 191,70	1 227,67	1 565,54
Warta	863,46	944,98	939,95	803,64	753,41	779,26	799,81	826,52	1 073,87
Odra	374,53	401,77	377,59	400,37	395,21	403,85	391,89	401,16	491,67
<b>Suma</b>	<b>12 643,82</b>	<b>13 859,59</b>	<b>13 744,82</b>	<b>11 247,04</b>	<b>10 812,79</b>	<b>11 141,72</b>	<b>11 569,68</b>	<b>11 604,84</b>	<b>14 026,74</b>

Rys. 4 - Wielkość rynku sprzedaży cementu w Polsce w latach 1998 – 2005 (w tys. t) na podstawie danych przedstawionych Prezesowi Urzędu

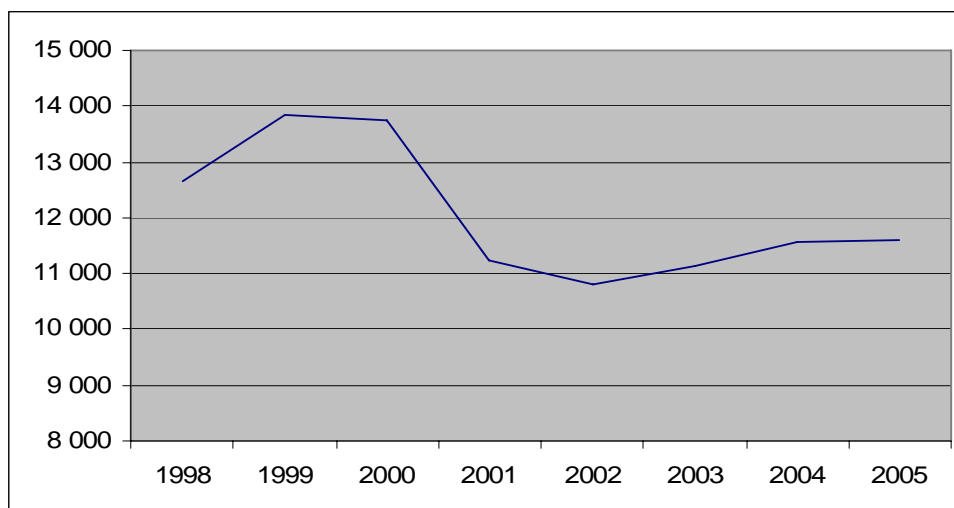
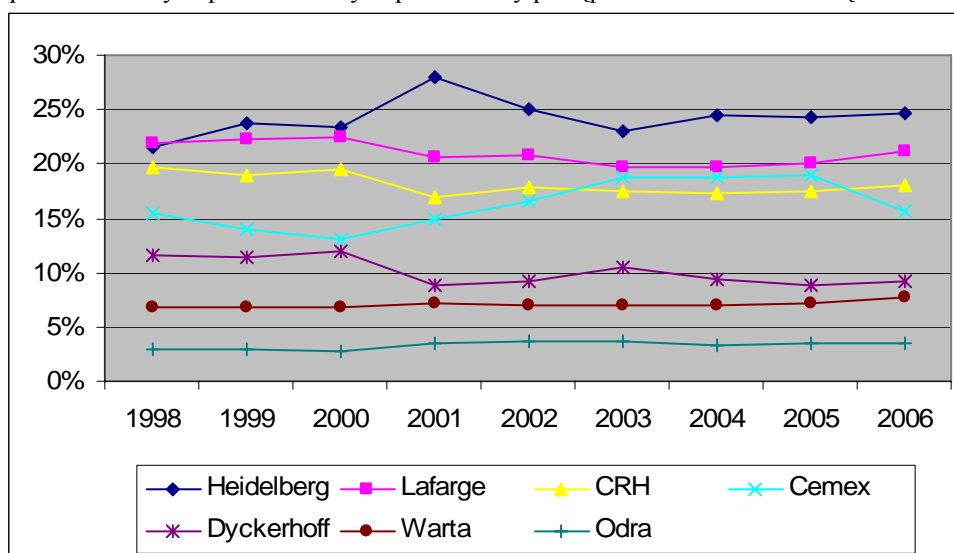


Tabela 15 – Wielkość udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu na podstawie danych przedstawionych przez strony postępowania Prezesowi Urzędu (tys. t)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Heidelberg</b>	21,51%	23,72%	23,31%	27,91%	25,05%	23,06%	24,56%	24,31%	24,68%
<b>Lafarge</b>	21,83%	22,26%	22,44%	20,63%	20,77%	19,69%	19,62%	19,97%	21,18%
<b>CRH</b>	19,72%	19,05%	19,58%	16,96%	17,83%	17,40%	17,27%	17,40%	18,01%
<b>Cemex</b>	15,48%	13,91%	13,12%	15,00%	16,53%	18,79%	18,85%	19,00%	15,70%
<b>Dyckerhoff</b>	11,68%	11,34%	11,96%	8,80%	9,20%	10,44%	9,40%	8,74%	9,27%
<b>Miebach</b>	9,79%	9,72%	9,59%	10,71%	10,62%	10,62%	10,30%	10,58%	11,16%
Warta	6,83%	6,82%	6,84%	7,15%	6,97%	6,99%	6,91%	7,12%	7,66%
Odra	2,96%	2,90%	2,75%	3,56%	3,65%	3,62%	3,39%	3,46%	3,51%
<b>Suma</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Rys. 5 – Wielkość udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu na podstawie danych przedstawionych przez strony postępowania Prezesowi Urzędu



V.II.5.4. Porównanie danych, które posiadali uczestnicy kartelu z danymi rzeczywistymi



- (207) Z zestawienia danych dotyczących sprzedaży, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu i danych rzeczywistych wynikają pewne różnice wymagające wyjaśnienia.

Tabela 16 – Różnice wielkości sprzedaży cementu przez poszczególnych producentów wynikające z zestawienia danych przedstawionych na żądanie Prezesa Urzędu a danych publikowanych w biuletynach SPC (tys. t)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
<b>Heidelberg</b>	-99,15	-39,83	79,61	366,68	-21,14	-0,93	-1,35
<b>Lafarge</b>	-0,02	-0,02	0,04	0,09	0,87	0,00	0,00
<b>CRH</b>	0,25	-0,03	-0,03	-0,01	0,07	-0,28	0,12
<b>Cemex</b>	3,27	-82,35	-125,04	153,77	222,38	532,20	631,69
<b>Dyckerhoff</b>	-53,71	3,77	23,01	-49,81	60,90	190,92	71,12
<b>Miebach</b>	10,48	8,94	-0,26	119,02	25,42	35,41	0,20
Warta	10,46	8,98	-0,25	79,54	0,41	-0,04	0,21
Odra	0,03	-0,03	-0,01	39,47	25,01	35,45	-0,01
<b>Suma</b>	-138,88	-109,51	-22,68	589,74	288,49	757,32	701,78

W przypadku Górażdże Cement S.A., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. oraz Cementowni Warta S.A. ww. rozbieżności wynikają przede wszystkim z przyczyn metodologicznych<sup>24</sup>. Pozostałe nieznaczne różnice występujące w przypadku danych wszystkich producentów związane są na ogół z faktem, iż dane zbierane na potrzeby biuletynów miały charakter wstępny, często ulegały późniejszym korektom, uściśleniom, natomiast dane przedstawione Prezesowi Urzędu, zgodnie z wyjaśnieniami stron, są ostatecznie zweryfikowane i potwierdzone. Odrębny przypadek stanowi Cemex Polska Sp. z o.o., który na potrzeby wymiany informacji z konkurentami przedstawiał dane zaniżone; zgodnie z wyjaśnieniami tego przedsiębiorcy<sup>25</sup>, w latach 2001 – 2005 przedstawiał on celowo zaniżone dane do Stowarzyszenia Producentów Cementu i Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas oraz, jak wynika z analizowanych danych, także w ramach systemu równoległego.

- (208) Z powyższego wynika, iż krajowi producenci cementu wymieniali się, w analizowanym okresie (za pośrednictwem SPC, następnie Kancelarii Prawa Własności Przemysłowej Optimas, a także poprzez bezpośrednią wymianę informacji w ramach systemu równoległego) bardzo dokładnymi danymi, co do zasady, odzwierciedlającymi rzeczywiście realizowane wyniki sprzedażowe.
- (209) Rozróżnienie danych, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu i danych rzeczywistych jest istotne z tego względu, iż działania producentów cementu znajdowały odniesienie jedynie w stosunku do tych pierwszych danych. Jednakże, zgodnie z powyższymi ustaleniami, obydwa rodzaje danych różnią się głównie z powodu zaniżania danych sprzedażowych przez Cemex Polska Sp. z o.o., a w pozostałym zakresie dane te są bardzo zbliżone.
- (210) Z obydwu rodzajów danych wynika, iż na krajowym rynku sprzedaży cementu w latach 1998 – 2005 mieliśmy do czynienia z istotnymi wahaniami wielkości sprzedaży cementu ogółem (por. rys 1 i 4). Pod tym względem, na szczególną uwagę zasługuje rok 1999, w którym rynek wzrósł o ponad 9% (dane, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu) lub o blisko 10% (dane rzeczywiste) w porównaniu do roku poprzedniego oraz przede wszystkim 2001 rok, w którym sprzedaż cementu na rynku krajowym spadła o ponad 22% (dane, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu) lub o 18 % (dane rzeczywiste) w

<sup>24</sup> W przypadku Górażdże Cement S.A. różnica w 1998 r. wynika z różnego ujęcia wyniku Cementowni Wiek, która została przejęta przez Górażdże Cement S.A. w trakcie 1998 r., natomiast w latach 2000 – 2001 różnica wynika z uwzględnienia w sprzedaży Górażdże Cement S.A. cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. W przypadku Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., strona wyjaśniła, iż rozbieżności mogą wynikać z faktu, iż dane zbierane na potrzeby biuletynów miały charakter wstępny, a dane przedstawione Prezesowi Urzędu opierają się na zweryfikowanych i zatwierdzonych informacjach. Ponadto, wykazane różnice wynikają: w 2001 r. z różnego ujęcia wyniku Fabryki Cementu Wysoka, która została przejęta przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w trakcie 2001 r., a w latach kolejnych z różnego sposobu uwzględnienia danych dotyczących sprzedaży na potrzeby własne (produkcja betonu we własnych wytwórniach betonu). Odnośnie do rozbieżności dotyczących danych Cementowni Warta S.A. za 2001 r., spółka wskazała, iż najprawdopodobniej powstały one na skutek pomyłki pracownika gromadzącego dane na potrzeby biuletynów SPC.

<sup>25</sup> Por. pisma Cemex Polska Sp. z o.o. do Prezesa Urzędu z dnia 10 grudnia 2008 r., str. 16 – 17, *karty nr* oraz z dnia 27 kwietnia 2009 r., str. 3-4, *karty nr*

- porównaniu do 2000 r. W pozostałych latach rynek sprzedaży cementu zmieniał się z roku na rok o nie więcej niż 5% (niezależnie od kierunku zmian).
- (211) Analiza danych, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu pozwala zaobserwować, iż w perspektywie lat 1998 – 2005, w największym stopniu wzrósł udział grupy Górażdże (z 22,1% w 1998 r. do 25,37% w 2005 r.). Istotny wpływ na podniesienie udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. ma uwzględnienie w jego sprzedaży wyniku Ekocem Sp. z o.o. (od 2003 r.). Poza tym, wzrosły także udziały Cementowni Warta S.A. (z 6,69% w 1998 r. do 7,74% w 2005 r.) oraz Cementowni Odra S.A. (z 2,94% w 1998 r. do 3,75% w 2005 r.). Powyższe wzrosty udziałów rynkowych Górażdże Cement S.A., Cementowni Warta S.A. i Cementowni Odra S.A. odbyły się kosztem pozostałych przedsiębiorców – w wyższym stopniu Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. (utrata 1,80% rynku<sup>26</sup>) oraz Grupy Ożarów S.A. (utrata 1,58% rynku) i w mniejszym stopniu Cemex Polska Sp. z o.o. (utrata 0,81% rynku) oraz Lafarge Cement S.A. (utrata 0,64% rynku).
- (212) Ze względu na przypadek Cemex Polska Sp. z o.o. analiza danych rzeczywistych prowadzi do innych wniosków. Zgodnie z tymi danymi, największy wzrost udziału w okresie 1998 – 2005 zanotował właśnie Cemex Polska Sp. z o.o., tj. wzrost o 3,52 pkt %. Górażdże Cement S.A. również zanotowało istotny wzrost udziału rynkowego w tym okresie, tj. o 2,8 pkt %, który w znacznym stopniu należy tłumaczyć poprzez uwzględnienie w sprzedaży Górażdże Cement S.A. sprzedaży Ekocem Sp. z o.o. Wzrost zanotowały także Cementownia Warta S.A. (z 6,83% w 1998 r. do 7,12% w 2005 r.) oraz Cementownia Odra S.A. (z 2,96% w 1998 r. do 3,46% w 2005 r.). Spadki udziałów rynkowych w okresie 1998 – 2005 dotyczą Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. – o 2,94 pkt %, Grupy Ożarów S.A. – o 2,32 pkt % i Lafarge Cement S.A. o 1,86 pkt %.
- (213) Szczególną uwagę zwraca przebieg krzywej udziałów rynkowych Górażdże Cement S.A. w latach 2000 – 2002. W roku 2001 sprzedaż cementu na rynku krajowym spadła o ponad 22% (dane uczestników kartelu) lub o 18% (dane rzeczywiste) w porównaniu do roku poprzedniego. Jak wynika z danych, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu, wszyscy krajowi producenci zmniejszyli w tym roku własną sprzedaż cementu w porównaniu z 2000 r. W tym roku Górażdże Cement S.A., jako jedyna, zwiększyła w istotnym stopniu swój udział rynkowy<sup>27</sup> z 22,68% do 26,02%, tj. o blisko 3,5 pkt %. Górażdże Cement S.A. nie udało się jednak utrzymać zwiększonego udziału w rynku i już w 2002 r. uległ on zmniejszeniu o ponad 3 pkt % i wrócił do stanu zbliżonego do tego z 2000 r., tj. do 22,99%. Dane, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu nie uwzględniają w tych latach w wielkości sprzedaży Górażdże Cement S.A. sprzedaży Ekocem Sp. z o.o. Przy wzięciu pod uwagę danych rzeczywistych, które uwzględniają w wielkości sprzedaży Górażdże Cement S.A. sprzedaż Ekocem Sp. z o.o., udział Górażdże Cement S.A. wzrósł z 23,31% w 2000 r. do 27,91% w 2001 r., tj. o 4,6 pkt % po czym spadł do 25,05% w 2002 r., tj. o 3,86 pkt %.
- (214) Wysokość udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. w latach 2000 – 2002 potwierdza informacje udzielone przez Górażdże Cement S.A., mówiące o tym, iż w 2000/2001 r. doszło do uzgodnienia pomiędzy krajowymi producentami cementu, polegającego na „odstąpieniu” przez konkurentów grupy Górażdże części swoich zamówień Górażdże Cement S.A., w celu umożliwienia „kontrolowanej” sprzedaży 400 tys. t cementu, produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. Jak wynika z powyższych danych liczbowych, „odstąpienie” przez pozostałych producentów cementu części własnych zamówień Górażdże Cement S.A., umożliwiło tej spółce zwiększenie własnego udziału rynkowego do około 26,02%, a przy uwzględnieniu w udziale rynkowym Górażdże Cement S.A. dodatkowej sprzedaży cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. aż do około 27,91%<sup>28</sup>. Ponieważ, zgodnie z informacjami przedstawionymi przez Górażdże Cement S.A., pozostali producenci cementu nie wyrażali akceptacji na tak wysoki udział rynkowy Górażdże Cement S.A., podjęli działania, mające na

---

<sup>26</sup> Spadek udziału rynkowego Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. (zarówno na podstawie danych, którymi posługiwali się uczestnicy kartelu, jak i danych rzeczywistych) wynika z faktu, iż w latach 2001 – 2003 miały miejsce istotne przekształcenia w ramach Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. - zostały zamknięte trzy zakłady Cementownia Saturn, Fabryka Cementu Wysoka, Cementownia Warszawa.

<sup>27</sup> Nieznacznie wzrosły także udziały Cemex Polska Sp. z o.o. i Cementowni Odra S.A.

<sup>28</sup> Przy braku uwzględnienia w sprzedaży Górażdże Cement S.A. cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o., udział Górażdże Cement S.A. w krajowym rynku sprzedaży cementu, nie obejmującym wielkości sprzedaży Ekocem Sp. z o.o., Cementowni Nowa Huta S.A. oraz importu wyniósł 26,02%. Przy uwzględnieniu w sprzedaży Górażdże Cement S.A. cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o., udział Górażdże Cement S.A. w krajowym rynku sprzedaży cementu, nie obejmującym wielkości sprzedaży Ekocem Sp. z o.o., Cementowni Nowa Huta S.A. oraz importu wyniósł 27,91%. Przy założeniu, że sprzedaż Górażdże Cement S.A. obejmuje cement produkowany przez Ekocem Sp. z o.o., a krajowy rynek sprzedaży cementu szarego obejmuje także wielkość sprzedaży Cementowni Nowa Huta S.A. oraz wielkość importu, udział rynkowy Górażdże osiągnął w 2001 r. około 27,7%.

- celu „odzyskanie” utraconych w 2001 r. na rzecz Górażdże Cement S.A. udziałów rynkowych, co w konsekwencji spowodowało, iż udział rynkowy Górażdże Cement S.A. w 2002 r. zmniejszył się do około 22,99% (przy braku uwzględnienia sprzedaży Ekocecem Sp. z o.o.) lub do około 25,05% (z uwzględnieniem sprzedaży Ekocecem Sp. z o.o.).
- (215) Biorąc pod uwagę, dane którymi posługiwali się uczestnicy kartelu (por. tabela 11 i rys. 3), należy uznać, iż udziały poszczególnych producentów cementu w okresie 1998–2005 były wyjątkowo stabilne. Wobec nadwyżek zdolności produkcyjnych wszystkich producentów<sup>29</sup>, a także istotnych zmian wielkości popytu, w warunkach konkurencji należałoby spodziewać się większych zmian w udziałach rynkowych poszczególnych uczestników rynku. Należy zauważyć, iż owszem istniały pewne wahania w przebiegu udziałów poszczególnych podmiotów, jednakże na ogół miały one charakter krótkotrwały i po wzroście lub spadku wysokości udziału w danym roku, następował odpowiednio spadek lub wzrost udziału rynkowego w kolejnym okresie. W efekcie, większość z przedsiębiorców nie zdołała w istotny sposób zwiększyć swojego udziału rynkowego w dłuższej perspektywie, a w analizowanym okresie ani razu nie uległa zmianie kolejność poszczególnych przedsiębiorców ze względu na wysokość ich udziałów w krajowym rynku sprzedaży cementu. Trwałe zwiększenie udziałów odnotowały Górażdże Cement S.A. oraz Cementownia Warta S.A. i Cementownia Odra S.A., co potwierdza, opisane powyżej ustalenia dotyczące zwiększenia historycznych udziałów rynkowych tych przedsiębiorców.
- (216) W przypadku danych rzeczywistych na obraz udziałów wszystkich uczestników rynku rzutuje dynamiczny wzrost udziału rynkowego Cemex Polska Sp. z o.o. - w wyniku wyższego udziału osiągniętego przez Cemex Polska Sp. z o.o. udziały pozostałych graczy są odpowiednio niższe, jednakże w dalszym ciągu charakteryzują się one wyjątkową stabilnością.
- (217) Po uzyskaniu przez uczestników porozumienia wiedzy dotyczącej zaniżania w 2005 r. danych sprzedażowych przez Cemex Polska Sp. z o.o., przedsiębiorcy dokonali korekty danych za 2005 r. (por. tabela 13 i rys. 3), w wyniku czego okazało się, iż udział rynkowy Cemex Polska Sp. z o.o. wyniósł 18,8%, co pozwoliło mu wyprzedzić pod względem wielkości sprzedaży i udziału rynkowego Grupę Ożarów S.A. (CRH) i spowodowało jednoczesne obniżenie udziałów rynkowych wszystkich pozostałych przedsiębiorców.
- (218) W rzeczywistości, jak wynika z danych przedstawionych przez strony Prezesowi Urzędu (por. tabela 15 i rys. 5), udział rynkowy Cemex Polska Sp. z o.o. wyraźnie rósł od 2001 r. i okazał się być wyższy od udziału rynkowego Grupy Ożarów S.A. już w 2003 r., osiągając około 19% i na tym poziomie utrzymywał się do 2005 r. włącznie, co dawało mu w tym czasie status trzeciego pod względem udziału rynkowego gracza na rynku.
- (219) Dane rzeczywiste potwierdzają wyjaśnienia udzielone przez Lafarge Cement S.A. oraz Górażdże Cement S.A. o tym, iż w związku z wykryciem w 2005 r. przez producentów cementu zaniżania danych przez Cemex Polska Sp. z o.o., poczynione zostały ustalenia mające na celu zmniejszenie sprzedaży przez Cemex Polska Sp. z o.o. do poziomu wynikającego z jego historycznego udziału. Jak wynika z powyższych danych, udział rynkowy Cemex Polska Sp. z o.o. zmniejszył się w 2006 r. do poziomu 15,7 % z 19 % w 2005 r. Może to wskazywać, iż nie tylko miały miejsce uzgodnienia mające na celu zmniejszenie udziału rynkowego Cemex Polska Sp. z o.o., ale że osiągnęły one także wymierny skutek.
- (220) Należy zauważyć, iż Cemex Polska Sp. z o.o. nie dokonał zmniejszenia swojej sprzedaży w 2006 r., która utrzymała się na zbliżonym poziomie jak w 2005 r., a spadek udziału rynkowego spółki wynikał głównie ze wzrostu całego rynku o ok. 2,4 mln ton, tj. o ponad 20% w stosunku do 2005 r. Niemniej jednak, brak reakcji Cemex Polska Sp. z o.o. na tak duży wzrost krajowego popytu na cement i brak zwiększenia ze strony spółki sprzedaży cementu w 2006 r. w sytuacji, w której wszyscy pozostali producenci zwiększyli w istotnym stopniu swoją sprzedaż, musi budzić wątpliwości, co do przyczyn takiego zachowania. Nie da się wyjaśnić braku zwiększenia sprzedaży cementu przez Cemex Polska Sp. z o.o. wyczerpaniem zdolności produkcyjnych, ponieważ w 2006 r. spółka nie wykorzystywała własnych mocy produkcyjnych w blisko **[pkt 2 załącznika nr 3 – informacje utajnione]**. Fakt tak istotnego niewykorzystania własnego potencjału wytwórczego nie może być wytłumaczony przez podnoszone przez Cemex Polska Sp. z o.o. trudności techniczne, które, jak to wynika z wyjaśnień<sup>30</sup> spółki, miały krótkotrwały charakter i nie mogły przełożyć się na brak wykorzystania własnych zdolności produkcyjnych w tak dużym zakresie. Także wielkość sprzedaży cementu przez Cemex Polska Sp. z o.o. zrealizowana w 2007 r., na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego,

<sup>29</sup> Z informacji przedstawionych Prezesowi Urzędu przez strony wynika, iż, co do zasady, poszczególne cementownie nie wykorzystywały w pełni w analizowanym okresie własnych zdolności produkcyjnych,

<sup>30</sup> Por. pismo Cemex Polska Sp. z o.o. do Prezesa Urzędu z dnia 5 grudnia 2006 r., str. 3 – 6, karty nr 1848 – 1851,

wskazuje, iż Cemex Polska Sp. z o.o. był w stanie osiągnąć wyższą wielkość sprzedaży w oparciu o posiadany potencjał wytwórczy<sup>31</sup>.

### **V.III Ustalanie cen**

- (221) Uzgodnienia w zakresie ustalania cen miały miejsce od co najmniej 1998 r. i można je podzielić na dwa okresy, tj. okres 1998- ok. 2000, (kiedy ustalano ceny minimalne cementu dla poszczególnych powiatów, podwyżki tych cen, czas i kolejność ich wprowadzenia) oraz okres po ok. 2000 (kiedy ustalano podwyżki cen cementu oraz ich czas i kolejność wprowadzenia).

#### **V.III.1. Ceny powiatowe – od 1998 do ok. 2000r.**

- (222) Z uwagi na zmienioną sytuację rynkową w początkowym okresie transformacji, pod koniec 1998 r. doszło do spotkania przedstawicieli władz lub dyrektorów ds. handlowych głównych producentów cementu. Spotkanie to miało miejsce w okolicach Kielc.<sup>32</sup> Uczestniczyli w nim przedstawiciele Lafarge Cement S.A. (prawdopodobnie tylko pan [pkt 97 załącznika nr 7 – informacje utajnione]), Górażdże Cement S.A. (pan [pkt 98 załącznika nr 7 – informacje utajnione]), Grupy Ożarów S.A., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementowni Chełm S.A. oraz Cementowni Warta S.A., której przedstawiciel (pan [pkt 99 załącznika nr 7 – informacje utajnione]) reprezentował jednocześnie Cementownię Odra S.A.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2009 r. (str. 4-5), (k5587-5588) i pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 4 (k.4651)*

- (223) Podczas wskazanego spotkania, w celu uniknięcia wojny cenowej, ustalono system minimalnych cen powiatowych cementu.

- (224) Ceny minimalne były ustalane w następujący sposób. Najpierw ustalano cenę bazową cementu portlandzkiego CEM I 32,5 R luzem, która była określana kwotowo na jednakowym poziomie dla trzech głównych ośrodków produkcji/zakładów<sup>33</sup>. Do ceny bazowej, która była ceną wyjściową, dodawano następnie koszty transportu cementu do poszczególnych powiatów odpowiednio z zakładów Górażdże, Małogoszcz i Ożarów lub Chełm, w zależności od tego, który zakład był położony najbliżej określonego powiatu. Koszt transportu, na potrzeby wyliczenia powiatowych cen minimalnych, był określany w oparciu o uzgodnione przez producentów cementu średnie (rynkowe) koszty transportu drogowego, biorąc pod uwagę odległość z jednej z ww. cementowni do określonych powiatów. Zatem, w uproszczeniu, ceny powiatowe w powiatach zachodniej Polski kalkulowane były w oparciu o cenę bazową i koszty transportu z zakładu Górażdże; w powiatach Polski centralnej - z zakładu w Małogoszczu i w powiatach Polski wschodniej – z zakładu w Ożarowie, ewentualnie w Chełmie. Z uwagi na powyższe, ceny minimalne były różne w różnych powiatach. Dla danego powiatu była ustalana jedna cena powiatowa. Inne zakłady, miały ustalać swoje ceny uwzględniając cenę obowiązującą w danym powiecie, która została określona w ww. sposób. Cementownie te od ceny minimalnej ustalonej dla danego powiatu odejmowały koszty transportu, wyliczone zgodnie z uzgodnionymi średnimi (rynkowymi) kosztami transportu za kilometr, do swojego zakładu i w ten sposób obliczały cenę *ex works* dla danego zakładu.

*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 str. 4-8 (k.5662-5666) oraz z 18 grudnia 2008 r., str. 7-8 (k.5590-5591), pisma Górażdże Cement S.A. z 9 października 2006 r. str. 6 (k.4605) oraz z 16 grudnia 2008 r. str. 5-6 (k.4652-4653).*

Co do zasady, o tym która cementownia była uwzględniana przy wyliczeniu ceny bazowej dla danego powiatu, decydowała bliskość geograficzna. Jednakże, ostateczne przyporządkowanie poszczególnych powiatów do konkretnych cementowni było przedmiotem negocjacji pomiędzy producentami. Na potrzeby systemu, w początkowym okresie jego funkcjonowania, producenci posługiwali się mapami Polski, na których naniesione były powiaty przyporządkowane do poszczególnych cementowni. Istnienie mapy Polski, na której określono minimalne ceny cementu w poszczególnych powiatach potwierdza jeden z krajowych odbiorców cementu – Biacem Sp. z o.o.

---

<sup>31</sup> W 2007 r. Cemex Polska wyprodukował blisko [pkt 3 załącznika nr 3 – informacje utajnione] niż w 2006 r., wykorzystał przy tym blisko [pkt 4 załącznika nr 3 – informacje utajnione] posiadanych zdolności produkcyjnych,

<sup>32</sup> Lafarge Cement S.A. jako miejsce spotkania podaje Cedzynę pod Kielcami, natomiast Górażdże Cement S.A. wskazuje na Kielce, jako miejsce spotkania.

<sup>33</sup> Lafarge Cement S.A. wskazuje na trzy główne ośrodki produkcji: opolski (Górażdże, Rudniki, Odra), świętokrzyski (Małogoszcz, Ożarów, Nowiny), chełmski (Chełm). Górażdże Cement S.A. wskazuje na trzy zakłady, tj. Górażdże, Małogoszcz i Ożarów.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 str. 6-7 (k.5664-5665), pismo Biacem Sp. z o.o. z 19 października 2006 r. str. 2 (k.4601)*

(225) W późniejszym okresie korzystano (zamiast z mapy Polski) z tabel z cenami i odległościami.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 str. 6-7 (k.5664-5665), pismo Góraźdze Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 6-7, (k.4751-4752).*

(226) Ceny pozostałych rodzajów cementu oraz cementu workowanego były ustalane w odniesieniu do określonej w ww. sposób ceny cementu CEM I 32,5 R luzem – tzw. cementu bazowego. Różnica pomiędzy cenami poszczególnych rodzajów cementu była różnicą kwotową, a nie procentową. Ceny cementów innych niż cement bazowy ustalane były poprzez dodanie do ceny cementu bazowego lub odjęcie od niej uzgodnionej kwoty. Góraźdze Cement S.A. wskazało, iż ustalone różnice kształtowały się w następujący sposób:

Tabela 17 – Różnice cen pomiędzy podstawowymi gatunkami cementu (w zł)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>CEM I 52,5</b>	+22	+22	+26	+26	+26	+26	+26	+26	+26
<b>CEM I 42,5</b>	+12	+13	+15	+15	+15	+15	+15	+15	+15
<b>CEM I 32,5</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>CEM II 32,5</b>	-16	-14	-19	-19	-19	-20	-20	-20	-20
<b>CEM III 32,5</b>			-28	-28	-28	-29	-29	-29	-29

*Dowód: pismo Góraźdze Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 6-7 (k.4653-4654)*

(227) Zależności cenowe pomiędzy poszczególnymi gatunkami cementu opisane przez Góraźdze Cement S.A. znajdują potwierdzenie w informacjach, jakie Prezesowi Urzędu przedstawili Lafarge Cement S.A., Stowarzyszenie Producentów Betonów i Materiałów Budowlanych Mazowsze Beton (dalej jako „SPBiMB”) oraz Biacem Sp. z o.o. SPBiMB wskazało, iż zostało stworzone pojęcie ceny bazowej, która oznacza cenę rynkową niezależnie od producenta i dotyczy cementu luzem CEM I 32,5. Ceny pozostałych gatunków cementu ustalane są w oparciu o cenę bazową poprzez dodanie lub odjęcie określonych kwot:

CEM I 32,5 – cena bazowa

CEM II 32,5 – cena bazowa minus 19 zł/t

CEM III 32,5 – cena bazowa minus 28 zł/t

CEM I 42,5 – cena bazowa plus 12 zł/t

CEM II 52,5 – cena bazowa plus 22 zł/t<sup>34</sup>

Biacem Sp. z o.o. wskazał, iż „drabina cenowa” była praktycznie przestrzegana we wszystkich cementowniach i była zbudowana w następujący sposób CEM II/B-V 32,5 R + 19 zł/t = CEM I 32,5 R; CEM I 32,5 R + 15 zł/t = CEM I 42,5 R.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 str. 8 (k.5666), pismo SPBiMB z 7 grudnia 2003 r., pismo Biacem Sp. z o.o. z 11 października 2006 r. str. 3*

(228) Z informacji uzyskanych od pozostałych stron postępowania wynika, iż faktyczne omawiane różnice cen pomiędzy poszczególnymi gatunkami cementu kształtowały się w następujący sposób:

Tabela 18 – Różnice cenowe pomiędzy cementami luzem CEM I 32,5 a CEM II 32,5 u poszczególnych producentów cementu

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Góraźdze	-16	-14	-19	-19	-19	-20	-20	-20	-20
Lafarge <sup>35</sup>	-11	b. d.	-19	-19	-19	-19	-19	-19	X
Ożarów <sup>36</sup>	b. d.	-14	-19	-19	-19	b. d.	-14	b. d.	-14
Dyckerhoff <sup>37</sup>	-8; -30	-14	-19	-19	X	-24	-24	-19	-19
Odra <sup>38</sup>	-12	-12	-19	-19	-19	-19	-19	-19	-19
Warta <sup>39</sup>	-10; -15	-14	-19	-19	-19	-20; -19	-19; -20	-20	

<sup>34</sup> Przedstawione przez SPBiMB kwoty dokładnie odpowiadają kwotom przedstawionym przez Góraźdze Cement S.A. w przypadku cementów CEM II 32,5 oraz CEM III 32,5, natomiast w przypadku cementów CEM I 42,5 oraz CEM I 52,5 w niewielkim stopniu odbiegają od wielkości wskazanych przez Góraźdze Cement S.A.

<sup>35</sup> Załącznik nr 2 do pisma Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r.

<sup>36</sup> Załącznik nr 5 do pisma Grupy Ożarów S.A. z 16 marca 2009 r.

<sup>37</sup> Załącznik nr 2 do pisma Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z 13 marca 2009 r.

<sup>38</sup> Załącznik nr 4 do pisma Cementowni Odra S.A. z 16 marca 2009 r.

<sup>39</sup> Załącznik nr 3 do pisma Cementowni Warta S.A. z 18 marca 2009 r.

Cemex <sup>40</sup>									-19
- Rudniki	-8	-14	-16	-14	-19	-19	-19	-19	
- Chełm	-8	-14	-19; -14	-19	-19	-19	-19	-19	-19

X – brak w ofercie

Źródło: patrz przypisy

Tabela 19 – Różnice cenowe pomiędzy cementami luzem CEM I 32,5 a CEM III 32,5 u poszczególnych producentów cementu

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Górażdże	b.d.	b.d.	-28	-28	-28	-29	-29	-29	-29
Lafarge	-25	b. d.	X	-28	-28	-28	-28	X	-28
Ożarów	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Dyckerhoff	X	X	X	X	-28	-30	-30	-28	-28
Odra	-22	-22	-28	-28	-28	-28	-28	-28	-28
Warta	-19; -15; -20	-22	-28	-28	-28	-29; -28	-28; -30;	-30	
Cemex									-28
- Rudniki	-22	X	-24	-22	-27	-28	-28	-28	
- Chełm	X	X	X	X	X	X	X	X	X

X – brak w ofercie

Źródło: patrz tabela nr 18

Tabela – Różnice cenowe pomiędzy cementami luzem CEM I 32,5 a CEM I 42,5 u poszczególnych producentów cementu

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Górażdże	12	13	15	15	15	15	15	15	15
Lafarge	12	b. d.	15	15	15	15	15	15	15
Ożarów	b. d.	13	15	15	15	b. d.	15	b. d.	15
Dyckerhoff	10; 15	13	15	15	15	15	15	15	15
Odra	13	13	15	15	15	15	15	15	15
Warta	X	X	15	15	15	16; 15	15	15	
Cemex									15
- Rudniki	X	13	15	9	15	15	15	15	
- Chełm	16	13	15; 9	15	15	15	15	15	15

X – brak w ofercie

Źródło: patrz tabela nr 18

Tabela 20– Różnice cenowe pomiędzy cementami luzem CEM I 32,5 a CEM I 52,5 u poszczególnych producentów cementu

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Górażdże	22	22	26	26	26	26	26	26	26
Lafarge	22	b. d.	26	26	26	26	26	26	25
Ożarów	b. d.	22	X	X	X	X	X	b. d.	X
Dyckerhoff	X	X	X	X	25	X	X	X	X
Odra	X	X	X	X	X	X	X	X	X
Warta	20	22	X	X	X	X	X	X	
Cemex									25
- Rudniki	X	X	X	X	X	X	X	X	X
- Chełm	16	22	26; 18	26	26	26	26	26	25

X – brak w ofercie

Źródło: patrz tabela nr 18

- (229) Powyższe tabele potwierdzają wyjaśnienia Górażdże Cement S.A. oraz Lafarge Cement S.A., zgodnie z którymi kwoty różnic cenowych pomiędzy poszczególnymi gatunkami cementu a cementem bazowym CEM I 32,5 były uzgodnione na poziomie wskazanym Prezesowi UOKiK przez Górażdże Cement S.A. Jak wynika z powyższych zestawień, ujęci w nich przedsiębiorcy, co do zasady, stosowali takie same lub bardzo zbliżone różnice cen pomiędzy poszczególnymi rodzajami cementu a cementem bazowym

<sup>40</sup> Załącznik nr 1 do pisma Cemex Polska Sp. z o.o. z 16 marca 2009 r.

- CEM I 32,5. Przyjęte różnice miały zastosowanie nie tylko do omawianego w tym miejscu systemu minimalnych cen powiatowych, ale także w okresie późniejszym, w którym system ten uległ modyfikacji (por. pkt 243 poniżej).
- (230) Podwyżki cen minimalnych były zazwyczaj wprowadzane na początku danego roku. Zdarzały się również podwyżki w okresie letnim, zwłaszcza jeśli podwyżki z początku roku nie zostały zaakceptowane przez rynek. Nie było sztywnych reguł dotyczących terminu wprowadzania podwyżek w ramach systemu cen minimalnych. Jednakże w praktyce podwyżki te były wprowadzane w I kwartale każdego roku kalendarzowego.
- (231) Podwyżki nie były wprowadzane jednocześnie. Nie było jednolitego mechanizmu ustalania kolejności wprowadzania podwyżek, jednakże, co do zasady, producenci, którzy w poprzednim okresie „rozliczeniowym” przekroczyli swój „udział historyczny” wprowadzali podwyżki jako pierwsi. O kolejności wprowadzania podwyżek cen minimalnych decydowała wysokość udziału w rynku uzyskanego przez producentów cementu w ostatnim półroczu lub roku. Jako pierwszy ceny podnosił ten producent, który miał największy przyrost udziału w rynku w ww. okresie. Następnie ceny podnosili kolejno producenci posiadający największy przyrost udziału rynkowego w przyjętym okresie. Okres wprowadzania podwyżek przez poszczególnych producentów był przez nich maksymalnie skracany, odbywało się to, co do zasady, w jednym wyznaczonym dniu lub maksymalnie z przesunięciem 10-dniowym. Ustalenia dotyczące wprowadzenia podwyżek przewidywały najczęściej, że oficjalne podwyżki (nowe cenniki) zostaną wprowadzone przez poszczególnych producentów w odstępach 1-2 tygodni.
- Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 8 (k.5591) oraz z 19 lutego 2009 r. str. 8-9 (k.5666-5667), pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 7 (k.4654) oraz z 20 lutego 2009 r. str. 12-13 (k.4757-4758)*
- (232) Podwyżki były wprowadzane po przeprowadzeniu konsultacji dokonywanych w drugiej połowie roku poprzedzającego rok, w którym następowała podwyżka. Co do zasady, sekwencja konsultacji była następująca: w okresie lipiec-październik konsultacje konkurentów w zakresie szacowanej wielkości rynku w nadchodzącym roku związane z prowadzonym przez każdą spółkę opracowaniem planu operacyjnego uwzględniającego szacowaną wielkość konsumpcji cementu w nadchodzącym roku; listopad – ustalenia konkurentów dotyczące wysokości podwyżki ceny tony cementu; grudzień – ustalenia konkurentów w zakresie kolejności wprowadzania podwyżek przez poszczególne spółki.
- Dowód: pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 5 (k.4652) oraz z 20 lutego 2009 r. str. 11 (k.4756).*
- (233) System powiatowych cen minimalnych miał pozwalać stabilizować historycznie ustalone i przyjęte udziały w rynku, jak również zapobiegać wojnom cenowym.
- (234) Ustalone ceny powiatowe były jednakże często nieprzestrzegane, zwłaszcza przez grupę Miebach (tj. Cementownię Odra S.A. i Cementownię Warta S.A.), RMC (Cemex Polska Sp. z o.o.), Cementownię Nowiny (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.) i Grupę Ożarów S.A. Po wprowadzeniu nowych cenników, wdrażanie podwyżek w relacjach z poszczególnymi klientami najczęściej przebiegało bardzo powoli lub w ogóle.
- (235) Producenci posiadali informacje o nieprzestrzeganiu ustaleń przez innych producentów z różnych źródeł. Najczęściej od klientów – często w postaci informacji od klienta, że zaprzestał on zakupu od danego dostawcy ponieważ inny zaoferował mu lepszą cenę lub od własnych służb handlowych, które monitorowały sytuację na poszczególnych obszarach. Jedną z metod pozwalających na ukrywanie nieprzestrzegania ustaleń co do cen minimalnych, było stosowanie przez producentów cementu rabatów udzielanych poszczególnym klientom od oficjalnie ogłoszonych cen i stosowanie faktur korygujących.
- Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 8 (k. 5591) oraz z 19 lutego 2009 r. str. 8-9 (k.5667-5668), pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 7 k (4654)*
- (236) W sytuacji wykrycia nieprzestrzegania ustalonych cen minimalnych przez danego producenta, pozostali producenci najczęściej wywierali na niego presję polegającą na zgłaszaniu wzajemnych zastrzeżeń i zarzutów. W ramach retorsji za brak przestrzegania ustaleń próbowano nawiązywać współpracę handlową z klientami takich cementowni, np. wysyłając korzystne cenowo oferty.
- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 9 (k. 5592) oraz pismo Górażdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 13-14 (k.4758-4759)*
- (237) Stosowania systemu powiatowych cen minimalnych zaprzestano, bowiem okazał się nieskuteczny. System ten nie funkcjonował zgodnie z założeniami, ponieważ był sztywny i nie uwzględniał realiów zmieniającego się rynku produkcji i sprzedaży cementu, w tym m.in. tego, iż z czasem stał się czytelny dla odbiorców cementu, którzy znali i wykorzystywali jego funkcjonowanie. Często dochodziło do sytuacji, w których odbiorca cementu z danej cementowni bazowej posiadający siedzibę w relatywnie dalekim od niej powiecie (w związku z czym otrzymywał niższą cenę cementu niż przedsiębiorcy znajdujący się relatywnie bliżej danej cementowni bazowej) „nie wracał” z zakupionym cementem do

swojego powiatu, lecz odsprzedawał go innym odbiorcom zlokalizowanym w pobliżu tej cementowni, co powodowało, iż producenci cementu tracili częściowo kontrolę nad uzgadnianymi cenami powiatowymi. Załamanie się przyjętego systemu cen minimalnych wynikało także z faktu braku konsekwentnego i jednolitego stosowania przez jego uczestników cen transportu cementu do odbiorców, co pozwalało w szczególności, na zaniżanie cen bazowych. Dodatkowo, skuteczne działanie systemu ograniczał brak wzajemnego zaufania wśród producentów.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 8 (k.4753)*

- (238) Stosowania powiatowych cen minimalnych zaprzestano po 2000 roku. Jak wyjaśniło Górażdże Cement S.A., zgodnie z jego najlepszą wiedzą, tabele cen minimalnych nie zostały już ustalone na rok 2001 i system koordynowania cen minimalnych w tej formie przestał funkcjonować po 2000 r. Lafarge Cement S.A. wskazało, iż prób wprowadzania systemu cen minimalnych zaprzestano najpóźniej w 2002 r., jednakże w jego ocenie miało to miejsce prawdopodobnie dużo wcześniej.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2009 r. str. 8 (k.4655) oraz pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 9 (k. 5592)*

### **V.III.2. Ustalanie cen po ok.2000 r.**

- (239) Po załamaniu się systemu powiatowych cen minimalnych, tj. po ok. 2000 r., przedmiotem ustaleń stały się podwyżki cen cementu poszczególnych cementowni, w tym ich wysokość, termin, kolejność wprowadzania.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 9 (k. 5667),*
- (240) Potwierdzeniem dokonywania ustaleń w tym zakresie jest zapis zawarty w protokole z posiedzenia zarządu Grupy Ożarów S.A. w dniu 15 października 2003 r. o treści: „*W I kwartale przyszłego roku jest szansa na podwyższenie cen, jednakże potrzebne są rozmowy na szczeblu szefów zarządów poszczególnych grup*”. Na marginesie należy wskazać, iż w toku przeprowadzonej przez Prezesa Urzędu w dniach 31 maja – 1 czerwca 2006 r. kontroli w siedzibie Grupy Ożarów S.A., wskazany dokument został zniszczony przez pracownika Grupy Ożarów S.A., co było przedmiotem oddzielnego postępowania (DOK1-430/02/06/KR), zakończonego prawomocną decyzją Prezesa Urzędu z dnia 19 kwietnia 2007 r. nr DOK-48/07, nakładającą karę pieniężną na Grupę Ożarów S.A. w wysokości 2 mln zł za brak współdziałania w toku kontroli.  
*Dowód: protokół z posiedzenia zarządu „Grupy Ożarów” S.A. w dniu 15 października 2003 r. (k. 1096).*
- (241) Zmodyfikowany system uzgadniania cen polegał na ustalaniu przez producentów cementu jednej dla całej Polski, wyrażanej, co do zasady, procentowo, wysokości podwyżki ceny cementu bazowego CEM I 32,5 R luzem.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 8 (k.4655), pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 8 i 9 (k.5666-5667).*
- (242) Pozostałe elementy zmodyfikowanego systemu były w założeniu analogiczne jak w systemie minimalnych cen powiatowych, tzn. zarówno sposób wprowadzania podwyżek (co do zasady w I kwartale roku, ewentualnie dodatkowo w połowie roku, w kolejności wynikającej z przekroczenia udziałów historycznych), jak również sposób kształtowania cen pozostałych rodzajów cementu w oparciu o uzgodnione relacje cen poszczególnych cementów do ceny cementu bazowego pozostały w niezmienionej postaci. W związku z tym, ustalenia organu antymonopolowego zawarte w pkt 226-229 powyżej znajdują odniesienie także do omawianego w tym miejscu zmodyfikowanego systemu uzgadniania cen.
- (243) Dla ustalenia cen innych gatunków cementu, jakie powinny obowiązywać po podwyżce, posługiwano się elementem systemu cen minimalnych, tj. różnicami cen<sup>41</sup> poszczególnych gatunków cementu.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 9 (k.4656), pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 8 i 9 (k.5666-5667)*
- (244) Decyzje w zakresie procentowej wysokości podwyżki zapadały na podstawie ustaleń prezesów spółek cementowych. Szczegółowe zasady wprowadzania podwyżek cen, w tym przeliczenia przyjętej przez prezesów procentowej podwyżki na konkretną kwotę podwyżki ustalali dyrektorzy handlowi.  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2009 r. str. 9 (k.4657), pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 3, (k.5661)*
- (245) Ustalenia dotyczące wprowadzenia podwyżek przewidywały najczęściej, że oficjalne podwyżki (nowe cenniki) zostaną wprowadzone przez poszczególnych producentów w odstępach 1-2 tygodni.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 8 i 10 (k.5666-5667).*

---

<sup>41</sup> Por. pkt. 226 i następne



- (246) W okresie po 2000 r. wprowadzanie podwyżek przez poszczególnych producentów trwało około miesiąca, a czasami dłużej. SPBiMB wskazało, na podstawie obserwacji rynku ograniczonego do rejonu Warszawy, iż cechą charakterystyczną rynku produkcji i sprzedaży cementu jest sposób wprowadzania podwyżek cen cementu. Ceny są zmieniane w okresie około 30 dni przez wszystkie cementownie.

*Dowód: pismo Góraǳe Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 15 (k.4760), pismo SPBiMB z 7 grudnia 2003 r. str. 2*

- (247) Z reguły, kolejność wprowadzania podwyżek ustalali dyrektorzy handlowi poszczególnych producentów cementu na spotkaniach omówionych powyżej. Kolejność wprowadzania podwyżek była zmienna i zależała od wielkości przyrostu posiadanego przez poszczególnych producentów cementu udziału w rynku w ostatnim okresie. Jako pierwszy, co do zasady, ceny podnosił ten producent, który miał największy przyrost udziału w rynku.

*Dowód: pismo Góraǳe Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 10 (k.4658), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 11 (k.5594)*

- (248) Na podstawie wyjaśnień udzielonych przez strony postępowania, Prezes Urzędu ustalił kolejność i wysokość wprowadzanych podwyżek w okresie 2000 – 2006.

- (249) Tabela 21 – Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2000 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki *
Góraǳe Cement	styczeń	b.d.	
Rudniki (Cemex)	styczeń	24,50 zł	
Cementownia Warta	17.01.2000	23 zł	
Lafarge Cement	24.01.2000	22 zł	
Dyckerhoff	24.01.2000	28 zł	26,85 zł
Chełm (Cemex)	29.01.2000	24 zł	
Grupa Ożarów	31.01.2000	<b>[pkt 10 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Cementownia Odra	luty	10 zł - 22 zł	

Źródło: pisma stron do Prezesa Urzędu (k.4088 i n., 3470 i n., 4135 i n., 4253 i n., 3420 i n., 4189 i n., 4103 i n., 4039, 4047 i n., 4278 i n., 4139 i n., 4235 i n.)

\* Kolumna Średnia wysokość podwyżki w tabeli nr 21 i kolejnych znajduje zastosowanie jedynie wobec Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. i Grupy Ożarów S.A., w przypadku których wprowadzane podwyżki różniły się wysokością w stosunku do poszczególnych grup klientów, dlatego też wyliczono średnie ich wysokości.

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów w przeciągu ok. 1 miesiąca, co do zasady, w styczniu i przyjęły zbliżony poziom (ok. 20 - 25 zł).

- (250) Tabela 22 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2001 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki
Cementownia Odra	01.01.2001	18%	
Dyckerhoff	08.01.2001	36 zł	35,49 zł
Grupa Ożarów	08.01.2001	<b>[pkt 11 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Cementownia Warta	08.01.2001	30 zł	
Góraǳe Cement	29.01.2001	30 zł	
Lafarge Cement	01.02.2001	44 zł	
Chełm (Cemex)	01.03.2001	5 zł	
Rudniki (Cemex)	marzec	36 zł	

Źródło: por. tab 21

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów w przeciągu ok. 1 miesiąca, co do zasady, w styczniu (z wyjątkiem cementowni należących do Cemex Polska Sp. z o.o., które dokonały zmian cenników w marcu) i przyjęły zbliżony, wyższy niż w przypadku 2000 r., poziom ok. 30 – 40 zł.

- (251) Według Góraźdże Cement S.A., w 2001 r. miała miejsce w połowie roku jeszcze jedna zmiana cen. Na podstawie notatek dyrektora handlowego pana [pkt 100 załącznika nr 7 – informacje utajnione], Góraźdże Cement S.A. odtworzyła następującą kolejność wprowadzania podwyżek:

2 lipca Irish Cement (obecnie Grupa Ożarów S.A.),

9 lipca RMC (obecnie Cemex Polska Sp. z o.o.) i Miebach (tj. Cementownia Warta S.A. i Cementownia Odra S.A.),

13 lipca Lafarge Cement S.A.,

11-16 lipca Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.,

30 lipca Góraźdże Cement S.A.

Wysokość podwyżek miała wynieść ok. 6-7 zł/t i miała dotyczyć cementu workowanego. Informacje te potwierdzają (zarówno daty jak i wysokość) dane dotyczące Grupy Ożarów S.A. oraz Lafarge Cement S.A., przedstawione Prezesowi Urzędu przez te podmioty.

*Dowód: kserokopia notatek pana [pkt 101 załącznika nr 7 – informacje utajnione] – zał. 3f do pisma Góraźdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. (k.4719 i następne), załączniki 5a – 5d do pisma Grupy Ożarów S.A. z 1 czerwca 2009 r. (k. 4777) oraz pismo podwyżkowe Lafarge Cement S.A. z 25 czerwca 2001 r. kierowane do odbiorców, stanowiące część załącznika nr 2 do pisma Lafarge Cement S.A. z 28 kwietnia 2009 r. (k.4062)*

- (252) Podwyżka cen cementu workowanego w lipcu 2001 r. została także zaobserwowana przez służby handlowe Cementowni Nowa Huta S.A.: „Większość cementowni podniosła między 1 a 15 lipca 2001 r. ceny cementu workowanego o 5 zł/t, pozostawiając cement luzem w dotychczasowych cenach.”

*Dowód: zestawienie cen cementu w konkurencyjnych cementowniach z dnia 17 lipca 2001 r. – załącznik nr 26 do protokołu kontroli przeprowadzonej w siedzibie Cementowni Nowa Huta S.A. w Krakowie, (k.1011)*

- (253) Tabela 23 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2002 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki
Cementownia Odra	09.01.2002	10%	
Góraźdże Cement	10.01.2002	17 zł	
Cementownia Warta	14.01.2002	9 zł	
Rudniki (Cemex)	14.01.2002	31 zł	
Lafarge Cement	21.01.2002	12% (16zł)	
Dyckerhoff	21.01.2002	19 zł	16,92 zł
Grupa Ożarów	28.01.2002 - 01.02.2002	[pkt 12 załącznika nr 2 – informacje utajnione]	
Chełm (Cemex)	28.01.2002	15 zł	

Źródło: por. tab 21

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów w przeciągu ok. 1 miesiąca, w styczniu i przyjęły zbliżony poziom ok. 10 – 20 zł. Wyjątek stanowi Cementownia Rudniki należąca do Cemex Polska Sp. z o.o. z podwyżką w wysokości 31 zł.

- (254) Tabela 24 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2003 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki
Cementownia Odra	01.02.2003	4%	
Góraźdże Cement	01.02.2003	13 zł	
Cementownia Warta	03.02.2003	9 zł	

Grupa Ożarów	Od 3 do 10.02.2003	<b>[pkt 13 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Rudniki (Cemex)	17.02.2003	15 zł	
Chełm (Cemex)	17.02.2003	14 zł	
Lafarge Cement	24.02.2003	6-8%	
Dyckerhoff	01.03.2003 (plan 10.02.2003)	12 zł	10,50 zł

Źródło: por. tab 21

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów w przeciągu ok. 1 miesiąca, co do zasady, w lutym i przyjęły zbliżony poziom ok. 10 – 15 zł (4 – 8%).

- (255) Potwierdzeniem informacji uzyskanych przez Prezesa Urzędu od stron postępowania jest dokument *Podwyżka* wskazujący, iż klienci Readymix (Cemex Polska Sp. z o.o.), Cementowni Wysoka (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.), Ekochem Sp. z o.o. oraz Góraźdże Cement S.A. otrzymali informacje o podwyżkach w miesiącu lutym o ok. 6%.

*Dowód: Podwyżka – załącznik nr 34 do protokołu kontroli przeprowadzonej w siedzibie Lafarge Cement S.A. w Małogoszczu (k.1176).*

- (256) Tabela 25 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2004 r.

<b>Producent</b>	<b>Data wprowadzenia podwyżki</b>	<b>Ogłoszona wysokość podwyżki</b>	<b>Średnia wysokość podwyżki</b>
Grupa Ożarów	23.02.2004	<b>[pkt 14 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Cementownia Warta	15.03.2004	12 zł	
Dyckerhoff	15.03.2004 (plan 14.02.2004)	17 zł	11,99 zł
Góraźdże Cement	15.03.2004 (plan 02.02.2004)	12 - 22 zł	
Lafarge Cement	15.03.2004	9%	
Rudniki (Cemex)	bez zmian		
Chełm (Cemex)	bez zmian		

Źródło: por. tab 21

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów (z wyjątkiem Cemex Polska Sp. z o.o., który nie wskazał na wprowadzenie podwyżek w tym czasie) w przeciągu ok. 1 miesiąca, na przełomie lutego i marca i przyjęły zbliżony poziom ok. 10 – 20 zł (5-10%).

- (257) W 2004 r. miała miejsce jeszcze jedna podwyżka cen cementu wprowadzona na przełomie sierpnia i września.

Tabela 26 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w II poł. 2004 r.

<b>Producent</b>	<b>Data wprowadzenia podwyżki</b>	<b>Ogłoszona wysokość podwyżki</b>	<b>Średnia wysokość podwyżki</b>
Góraźdże Cement	30.08.2004	5 zł - 10 zł	
Cementownia Odra	02.09.2004	10 zł	
Cementownia Warta	04.09.2004	5 zł	
Grupa Ożarów	06.09.2004	<b>[pkt 15 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Lafarge Cement	08.09.2004	?	
Cemex	wrzesień	3 zł – 15 zł	

Źródło: por. tab 21

Nie wszyscy producenci wskazali na dokonanie podwyżki cen w tym okresie. Poziom tej podwyżki kształtował się na poziomie ok. 5 – 10 zł.

- (258) Informacja o tej podwyżce znajduje także potwierdzenie w raporcie służb handlowych Cementowni Nowa Huta S.A.: „(...) w rozmowie z przedstawicielem Cementowni Nowiny dowiedziałem się, że są plany podwyżek cen cementu od 6.09.2004 r. cement workowany o 10 zł do 15 zł za tonę w zależności od wielkości odbiorów, cement luzem od 5 zł do 10 zł.”

Dowód: raport z dnia 25 sierpnia 2004 r. - załącznik nr 29 do protokołu kontroli przeprowadzonej w siedzibie Cementowni Nowa Huta S.A. w Krakowie (k. 1012)

(259) Tabela 27 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2005 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki
Góraźdże Cement	10.01.2005	20 zł	
Dyckerhoff	23.01.2005	18 zł	16,40 zł
Grupa Ożarów	26.01.2005	<b>[pkt 16 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Cementownia Warta	31.01.2005	20 zł	
Lafarge Cement	31.01.2005	12%	
Cemex	01.02.2005	10 zł – 15 zł	
Cementownia Odra	03.02.2005	14%	

Źródło: por. tab 21

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów w przeciągu ok. 1 miesiąca, co do zasady, w styczniu, przyjęły zbliżony poziom ok. 15 zł - 20 zł (10% - 14%).

(260) Informacja o podwyżce cen cementu w styczniu 2005 r. o ok. 20 zł/t znajduje potwierdzenie w dokumentach zgromadzonych przez Prezesa Urzędu w toku kontroli: „Ceny netto CEM I 32,5 R polskich producentów (...) odpowiednio do 26 stycznia 2005 r. i po tym okresie (...) Jak widać deklarowany wzrost został dotrzymany”, „W Polsce ceny cementu wzrosły w miesiącu styczniu o 20 zł”, „Wyprzedzenie sprzedaży Cement Ożarów wynika z różnych terminów wprowadzania wyższych cen przez konkurencję i ich udziały to odzwierciedlają: Góraźdże 10 (stycznia), Miebach i RMC 1 luty, Lafarge 31 (stycznia), Dyckerhoff 17 (stycznia), Ożarów 26 (stycznia), Nowa Huta 24 (stycznia)”, „Według informacji przez nas (tj. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.) posiadanych, które zostały w sposób oficjalny (media) i rynkowy zweryfikowane, wszystkie grupy cementowe podniosły ceny dla wszystkich odbiorców o średnio ok. 20 PLN/t dla większości swoich odbiorców w następujących terminach: Heidelberg – 10.01.2005 r., Lafarge – 31.01.2005 r., CRH – 26.01.2005 r., RMC – 01.02.2005 r., Miebach – 01.02.2005 r. (prawdopodobnie), Dyckerhoff – 17.01.2005 r.”

Dowód: dokument Grupy Ożarów S.A. - Import cementu z Białorusi w 2005 r. (k. 1112), dokument Grupy Ożarów S.A. - Ustalenia ze spotkania w dniu 11.02.2005 roku z przedstawicielami Cementowni Krasnosielsk (k. 1116), dokument Grupy Ożarów S.A. Budżetowanie sprzedaży – notatka z 7 lutego 2005 r. (k. 1126), dokument Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. - Podwyżka cen 2005 (k. 504).

(261) Tabela 28 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w 2006 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki
Lafarge Cement	02.01.2006	10-12%	
Cemex	16.01.2006	102 zł	
Chelm (Cemex)	16.01.2006	103 zł	
Dyckerhoff	23.01.2006	20 zł	
Góraźdże Cement	30.01.2006	22 zł	
Cementownia Warta	31.01.2006	16 zł - 18 zł	
Grupa Ożarów	od 30.01 do 03.02.2006	<b>[pkt 17 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Cementownia Odra	06.02.2006	22 zł	

Źródło: por. tab 21

Podwyżki zostały wprowadzone przez wszystkich producentów (w przeciągu ok. 1 miesiąca, co do zasady) w styczniu, przyjęły zbliżony poziom ok. 15 zł - 20 zł (10% - 12%). Wyjątek stanowi Cemex

Polska Sp. z o.o., który w tym czasie dokonał podwyżki cen cementu o ok. 100 zł, wprowadzając nowe cenniki<sup>42</sup>.

- (262) Z protokołu nr 24/2005 z posiedzenia Zarządu Cementowni Nowiny Sp. z o.o. w dniu 29 grudnia 2005 r. (tj. przed wprowadzeniem podwyżek w styczniu 2006 r.) wynika, iż przedsiębiorca ten znalazł już na tym etapie wysokość planowanych przez konkurencję podwyżek: „(...) Wysokość podwyżki cen można założyć aktualnie na poziomie 20 – 25 PLN/t. Ze względu na fakt, iż z jednej strony ceny są w ujęciu historycznym na relatywnie niskim poziomie, a z drugiej koszty wytwarzania drastycznie rosną, należy oczekiwać, że podobna, druga podwyżka cen zostanie przeprowadzona w połowie 2006 r. (...) Cemex z terminem podwyżki jest już zdefiniowany całościowo. Grupa Ożarów oraz tzw. grupa Miebach jeszcze się nie określiły: ani formalnie, ani nieformalnie. Wszystkie sygnały w rynku potwierdzają, że uśrednionym poziomem podwyżki w fazie rozpoczęcia jej realizacji będzie 20 PLN/t. Zasadniczo uważa się, że schemat zmian cen podczas całego roku z ostatnich czterech lat jest na 2006 r. najbardziej prawdopodobny(...)”

Dowód: protokół nr 24/2005 z posiedzenia Zarządu Cementowni Nowiny Sp. z o.o. w dniu 29 grudnia 2005 r. (k.497 i następne).

- (263) Z kolei w protokole nr 3/2006 z posiedzenia Zarządu Cementowni Nowiny Sp. z o.o. w dniu 14 lutego 2006 r. podsumowany został harmonogram czasowy wprowadzania podwyżek przez krajowych producentów: „(...)W zakresie cen główna faza wprowadzania podwyżek cen przez producentów i pośredników została zakończona. Całościowy harmonogram czasowy:

Grupa Cemex dnia 01.01.2006 r.

Grupa Lafarge dnia 02.01.2006 r.

Grupa Górażdże Cement na cement workowany dnia 16.01.2006 r.

Cementownia Odra na cement workowany dnia 23.01.2006 r.

Cementownia Nowiny dnia 23.01.2006 r.

Grupa Górażdże Cement na cement luzem w dniu tj. 30.01.2006 r.

Grupa CRH w dniach 01./02.02.2006 r.

Cementownia Odra na cement workowany dnia 06.02.2006 r.

Podsumowanie dotychczasowego procesu:

- Standardowy poziom podwyżek wyniósł 20 PLN/t

- Determinacja ze strony producentów cementu do wprowadzenia podwyżki jest wysoka i wiarygodna: działania są szybsze, bardziej jednolite i konsekwentne niż w ubiegłych latach

- Występują różnorokie odchylenia od standardowego, oficjalnie zakomunikowanego schematu, np. przez prolongatę starych cen, różne terminy wprowadzenia dla różnych odbiorców wzgl. ich grup, różnicowanie według gatunków i opakowania (...)”.

Dowód: protokół nr 3/2006 z posiedzenia Zarządu Cementowni Nowiny Sp. z o.o. w dniu 14 lutego 2006 r. (k.482 i następne).

- (264) W 2006 r. miała miejsce jeszcze jedna podwyżka cen cementu, wprowadzona co do zasady w czerwcu.

- (265) Tabela 29 - Kolejność i wysokość wprowadzonych podwyżek cen w czerwcu 2006 r.

Producent	Data wprowadzenia podwyżki	Ogłoszona wysokość podwyżki	Średnia wysokość podwyżki
Cemex	01.06.2006	20 zł	10% - 15%
Cementownia Warta	12.06.2006	14-18 zł	
Dyckerhoff	13.06.2006 (plan 12.06.2006)	22 zł	
Cementownia Odra	15.06.2006	10%	
Grupa Ożarów	19.06.2006	<b>[pkt 18 załącznika nr 2 – informacje utajnione]</b>	
Lafarge Cement	10.07.2006	10%	

Źródło: por. tab 21

Podwyżki osiągnęły, co do zasady, zbliżony poziom ok. 20 zł (10%).

- (266) Podwyżka z czerwca 2006 r. i wprowadzenie jej przez Cemex Polska Sp. z o.o. jako pierwszej z cementowni, była jednym z ustalonych przez producentów cementu elementów mających służyć przemieszczeniu ilości sprzedawanego cementu od Cemex Polska Sp. z o.o. do pozostałych producentów, w związku z przekłamaną przez ten podmiot wielkością sprzedaży za 2005 r. (por. pkt 202 powyżej).

Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 czerwca 2009 r., str. 1-2

<sup>42</sup> Tak wysoka podwyżka wynikała z wprowadzenia przez Cemex Polska Sp. z o.o. tzw. polityki dezintermediacji (tj. kompleksowej obsługi odbiorców, włącznie ze świadczeniem usługi transportu) oraz stosowaniem cen franco w miejsce cen ex works.

- (267) Producenci cementu ustalili, że cena na cement workowany będzie podwyższona o 20 zł, a na cement luzem „tyle, ile będzie możliwe” – ponieważ Cemex Polska Sp. z o.o. miał podnieść ceny jako pierwszy, więc od jego ruchu zależał możliwy poziom podwyżki. Wg wiedzy Lafarge Cement S.A., ceny zostały podniesione w następujący sposób:
- Cemex Polska z dniem 1 czerwca,
  - Grupa Ożarów z dniem 6 czerwca na worki i 19 czerwca na cement luzem,
  - Cementownia Warta i Cementownia Odra z dniem 12 czerwca,
  - Cementownia Nowiny z dniem 12 czerwca,
  - Lafarge Cement z dniem 24 czerwca na worki i 1 lipca na cement luzem
  - Górażdże Cement z dniem 1 lipca na worki i koło połowy czerwca na cement luzem.
- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 18 (k. 5382).*
- (268) Potwierdzeniem, iż Cemex Polska Sp. z o.o. miał jako pierwszy podnieść ceny w czerwcu 2006 r. jest notatka ze spotkania pracowników Cemex Polska Sp. z o.o. w dniu 9 maja 2006 r. w Rudnikach dot. rozwoju sytuacji rynkowej w kontekście planowanej podwyżki cen. Treść notatki wskazuje, iż Cemex Polska Sp. z o.o. rozważał różne scenariusze wprowadzenia podwyżki cen od 1 czerwca 2006 r., wiedział, że podnosił w tamtym czasie ceny cementu jako pierwszy z producentów i nie posiadał pewności, czy inni producenci także dokonają podwyżek cen: „(...) planowana podwyżka może być zagrożeniem dla projektu w momencie podnoszenia cen tylko przez Cemex a nie również przez konkurencję. Sprzedaż do nowo wybranych klientów możliwa będzie na przełomie czerwca i lipca po ustabilizowaniu się sytuacji rynkowej w zakresie cen przy założeniu, że konkurencja podniesie ceny do poziomu naszych. Ryzyko jeśli wprowadzamy podwyżkę jako pierwsi – nowi klienci nie przyjmą naszej oferty ponieważ nasze ceny będą wyższe od konkurencji (...)”.
- Dowód: Ustalenia ze spotkania dot. rozwoju sytuacji rynkowej w kontekście planowanej podwyżki cen Rudniki, 09.05.2006, (k.4266,4267)*
- (269) Wykazane w tabelach nr 21-29 podwyżki cen, były wprowadzane przez poszczególnych producentów w różnej formie, w zależności od prowadzonej przez nich polityki cenowej. W niektórych przypadkach miały one charakter cennikowy, w innych poza cennikowy. W rzeczywistości nie zawsze odnosiły się do wszystkich odbiorców, czy też przyjmowały poziom, jaki wynikał z oficjalnych komunikatów. Na ogół stanowiły one punkt wyjścia do indywidualnych negocjacji z poszczególnymi klientami prowadzonymi w różnych terminach. Z tego też względu, obiektywnie utrudnionym było zebranie przez Prezesa Urzędu od stron postępowania informacji dających pełny i precyzyjny obraz wprowadzanych czy też deklarowanych przez uczestników kartelu ustalonych przez nich podwyżek cen cementu. Dane w tym zakresie przedstawione przez strony Prezesowi Urzędu wymagały w niektórych przypadkach uśrednienia z uwagi na różny poziom podwyżek kierowanych przez poszczególnych producentów cementu do różnych odbiorców. Mimo tych trudności dane zestawione w tabelach nr 21-29 pozwalają potwierdzić zbieżność dat i tą samą lub bardzo zbliżoną wysokość wprowadzanych podwyżek cen cementu przez poszczególnych przedsiębiorców.
- (270) W praktyce, już w pierwszej połowie roku spółki cementowe zmieniały wielkość cen swoich produktów. Czyniły to jednak nie w uzgodnieniu z konkurentami, a samodzielnie, w bezpośrednich negocjacjach z klientami, ograniczając tym samym wielkość sprzedaży realizowaną przez inne spółki cementowe. Nieprzestrzeganie przez poszczególne spółki cementowe ustaleń poczynionych przez ich szefów na początku roku wynikało z aspiracji każdej z tych spółek do zwiększenia udziału rynkowego (por. pkt 148 i następne powyżej). Nieprzestrzeganie ustalonych podwyżek przez producentów cementu było nagminne i zachodziło w przypadku większości lub wszystkich ustalonych podwyżek cen.
- Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r. (k.4606 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r. str. 11- 12 (k.5594-5595); dokument z kontroli w Ożarowie „Sytuacja rynkowa-opis działań grupy Cemex (Chelm, Rudniki) w roku 2005” „Cemex w bardzo dużej skali stosuje ceny franco, które z reguły są sponsorowane tzn. różnica pomiędzy ceną exw i franco jest znacząco niższa od faktycznie istniejących cen transportu”; dokument „Konfrontacja indywidualnych i subiektywnych perspektyw postrzegania rynku Cementownia Nowiny-Górażdże Cement 27.10.2005”, w części zarzuty generalne Nowiny wobec Górażdże zarzuty „Ukrywanie niskich cen loco przez rzekomo niskie stawki frachtu; Stosowanie podczas podwyżki 2005 r. ukrytych rabatów w wysokości 5 PLN/t z zastrzeżeniem, że jeśli klient o tym powie, to rabat zostanie mu odebrany” (k. 477), „W 2003 r. CO (tj. Cementownia Ożarów) jako pierwsza na rynku wprowadziła w swoim regionie działania wyższe ceny cementu w lutym. Inne cementownie wprowadzają je ze znacznym opóźnieniem stosując liczne przesunięcia dla swoich odbiorców i dystrybutorów. W wielu przypadkach stosują je też na niższym poziomie cenowym.” Informacja wyjaśniająca Mniejsze ilości sprzedaży w CO S.A. za pierwsze miesiące 2003 r. – załącznik nr 22 do protokołu przeprowadzonej w siedzibie Grupy Ożarów S.A. w Karsach (k.1161 i następne) oraz Plan posiedzenia Rady Nadzorczej Grupy Ożarów S.A. w dniu 16 kwietnia 2003 r. – załącznik nr 4 do ww. protokołu kontroli (k. 1140),*

- (271) Górażdże Cement S.A. wyjaśnił, iż podobnie, jak w okresie funkcjonowania systemu powiatowych cen minimalnych, przedsiębiorca ten, w celu ukrycia nieprzezwyciężenia ustaleń, stosował faktury korygujące.  
*Dowód: zał. 3h do pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4721)*
- (272) Wobec producentów, którzy nie przestrzegali ustaleń próbowano wywierać presję, przedstawiano dowody na stosowanie niskich cen, rozmawiano o konieczności wprowadzenia podwyżek, mówiono, że unikanie wojny cenowej jest w interesie całej branży. Interwencje w tym zakresie miały miejsce w odniesieniu do niektórych podwyżek cen przeprowadzanych przez Cementownię Odra S.A., Cementownię Warta S.A. lub RMC (Cemex Polska Sp. z o.o.). Zdarzało się, że spółki te oficjalnie ogłaszały, że podwyższą cenę, a w praktyce nie podnosiły jej dla dużych klientów lub pośredników. W konsekwencji takiego działania, inni gracze wywierali presję na tych producentach, aby podwyższyli ceny, w celu uniknięcia wojny cenowej. Zwykle interwencje w stosunku do Cementowni Odra S.A. i Cementowni Warta S.A. podejmowało Górażdże Cement S.A., a w stosunku do RMC (Cemex Polska Sp. z o.o.) Grupa Ożarów S.A. Były przypadki, w których pan **[pkt 102 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** prosił o interwencję pana **[pkt 103 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** w związku z niskimi cenami oferowanymi przez grupę Miebach, tj. Cementownię Odra S.A. lub Cementownię Warta S.A.  
*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 10 (k. 5373) oraz z 18 grudnia 2008 r., str. 12 (k.5596).*
- (273) Wraz z upływem czasu (w szczególności po 2004 r.) ustalenia dotyczące cen oraz podwyżek cen były coraz bardziej nieformalne i nabierały charakteru bardziej informacyjnego (sygnalizowanie przez poszczególnych uczestników rozmów ich zamiarów co do podwyżek lub informowania o podwyżkach wprowadzonych „indywidualnie”), a nie wyraźnego ustalania i określania wysokości i sposobu podwyżki. W praktyce jednak, na poziomie władz spółek spotkania i rozmowy n/t podwyżek cen w dalszym ciągu miały miejsce. Najwięksi gracze – zwłaszcza Lafarge Cement S.A. i Górażdże Cement S.A. – zaczęli wysyłać jednostronne sygnały (np. przy okazji spotkań SPC) o planowanych podwyżkach, mając świadomość, że wówczas reszta rynku również podwyższy swoje ceny.  
*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 11 (k. 5374) z 18 grudnia 2008 r. str. 11 (k. 5594) oraz z 19 lutego 2009 r. str. 9-10 (k.5667-5668).*
- (274) Przykładowo Lafarge Cement S.A. wskazał, iż po ogłoszeniu pod koniec 2004 r. przez Górażdże Cement S.A. w prasie podwyżki cen, Górażdże Cement S.A. kontaktowała się z Lafarge Cement S.A. (na poziomie władz spółek lub na poziomie dyrektorów handlowych) w celu potwierdzenia, czy Lafarge Cement S.A. podąży jej śladem (co Lafarge Cement S.A. potwierdził). Gdy natomiast Lafarge Cement S.A. jako pierwszy poinformował z ok. miesięcznym wyprzedzeniem o planowanej podwyżce ceny cementu z dniem 1 stycznia 2006 r. (o czym pozostali konkurenci dowiedzieli się w ciągu kilku dni od dystrybutorów), pan **[pkt 104 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** kontaktował się telefonicznie z Górażdże Cement S.A. (lecz nie z innymi konkurentami), by sprawdzić, czy Górażdże Cement S.A. podąży jej śladem. Takie potwierdzenie zostało udzielone.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 11 (k. 5374) z 20 lipca 2009 r. str. 3, oraz z 18 grudnia 2008 r. str. 9 (k.5592)*
- (275) W dalszym ciągu wystarczającym było, aby prezesi spółek cementowych ustalili procentową wysokość podwyżki cementu bazowego, bez konieczności ustalania procentowej wysokości podwyżki cen na pozostały asortyment, aby wiadomym było jak mają kształtować się ceny na wszystkie oferowane rodzaje cementu. Było to konsekwencją funkcjonowania w przeszłości systemu cen minimalnych (por. pkt 229, 242).  
*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r., str. 6, (k.4605)*

#### **V.IV Dodatkowe ustalenia służące realizacji wyżej opisanych uzgodnień odnoszących się do udziałów rynkowych i cen**

##### **V.IV.1.Ustalenia dotyczące konkretnych odbiorców**

- (276) W związku z powyższymi ustaleniami dotyczącymi wielkości udziałów i wysokości cen pozostają także poniżej opisane uzgodnienia odnoszące się do nieodbierania tzw. klientów historycznych oraz konkretnej ceny dla poszczególnych odbiorców, w sytuacji, gdy dany odbiorca zaopatrywał się u kilku producentów cementu. Działania takie nie miały charakteru samoistnego, a jedynie służyły zapewnieniu realizacji ww. uzgodnień dotyczących wielkości udziałów i wysokości cen.
- (277) Należy wskazać, iż producenci cementu posiadali dokładną wiedzę, u którego producenta cementu zaopatrują się konkretni odbiorcy cementu.

- Dowód: „Konfrontacja indywidualnych i subiektywnych perspektyw postrzegania rynku Cementownia Nowiny – Górażdże Cement 27.10.2005” (k. 476-479) oraz „Zarzuty Nowiny wobec Ożarów i zarzuty Ożarów wobec nowiny” (k. 480-481), w których wielokrotnie jest mowa o klientach tradycyjnych poszczególnych cementowni; załączniki do dokumentu „Podwyżka cen 2005 DH Cement Propozycja decyzji” znalezionej w toku kontroli w Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. (k. 502 i następne)*
- (278) Pomimo, iż nie ustalono podziału klientów pomiędzy poszczególne cementownie, to pomiędzy producentami cementu miały miejsce rozmowy i ustalenia dotyczące „paktów o nieagresji”, w których producenci oczekiwali od konkurentów, że ci nie będą podejmowali prób odbierania im istniejących, długoletnich klientów. Ustalenia dotyczące konkretnych odbiorców miały zapobiec „wojnom cenowym” i zmniejszeniu ryzyka ewentualnych fluktuacji udziałów rynkowych, w związku z niekontrolowanym przechodzeniem klientów do innych cementowni. Nie istniały żadne mechanizmy pozwalające na przymuszenie konkurentów do nieskładania ofert klientom, którzy tradycyjnie byli obsługiwani przez innych producentów. Zniechęcanie przez producentów cementu od zakupów u siebie nabywców przepisanych do innych producentów polegało na oferowaniu takiemu nabywcy wyższej ceny zakupu. Jeśli producent sprzedawał swój towar do odbiorcy, któremu tradycyjnie sprzedawał inny producent, „poszkodowany” producent zgłaszał pretensje do takiego konkurenta w rozmowach bilateralnych lub przy okazji innych spotkań.
- Dowód: pisma Górażdże z 16 grudnia 2008 r., str. 30, (k.4677), oraz z 20 lutego 2009 r., str. 17 (k.4762), pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r., str. 21, (k.5605)*
- (279) Przykładem tego typu rozmów są ustalenia pomiędzy Lafarge Cement S.A. a Cemex Polska Sp. z o.o. dotyczące Brukbet – tradycyjnego odbiorcy Lafarge Cement S.A., któremu Cemex Polska Sp. z o.o. złożył korzystniejszą ofertę.
- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r., str. 11 (k.5669)*
- (280) Kolejnym potwierdzeniem powyższego są także zarzuty<sup>43</sup> formułowane wzajemnie wobec siebie przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. i Górażdże Cement S.A. oraz przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. i Grupę Ożarów S.A.
- Dowód: Konfrontacja indywidualnych i subiektywnych perspektyw postrzegania rynku Cementownia Nowiny <-> Górażdże Cement” (załącznik nr 21 do protokołu kontroli), (k.476 i następne), zestawienie zarzutów Cementowni Nowiny wobec Grupy Ożarów oraz zarzutów Grupy Ożarów wobec Cementowni Nowiny (k.480 i następne)*
- (281) W przypadku utraty klienta, czasami dochodziło do retorsji w postaci próby odebrania takiemu producentowi jego innego historycznego klienta, poprzez złożenie mu konkurencyjnej oferty.
- Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 18 grudnia 2008 r., str. 21, (k.5605)*
- (282) O zmianach polityki cenowej konkurentów, prowadzących do utraty klienta przez jedną cementownię na rzecz drugiej, przedstawiciele handlowi poszczególnych cementowni dowiadywali się od samych klientów. Sprawdzano wtedy z konkurencyjną spółką, czy informacje te są prawdziwe, czy też stanowią taktykę negocjacyjną danego odbiorcy.
- W takich sytuacjach, dyrektorzy handlowi poszczególnych cementowni spotykali się lub prowadzili rozmowy telefoniczne, w wyniku których czasami dochodziło do oddawania klientów. Praktyka oddawania klientów przebiegała m.in. w ten sposób, iż spółka oddająca klienta podawała cenę, po jakiej sprzedawała cement oddawanemu klientowi. W takiej sytuacji spółka przejmująca składała temu klientowi określoną, lepszą ofertę cenową, w wyniku czego dochodziło do nawiązania pomiędzy tymi podmiotami współpracy handlowej.
- Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 9 października 2007 r., str. 5, (k.4604)*
- (283) Ponadto, miały miejsce ustalenia dotyczące wysokości cen dla konkretnych wspólnych odbiorców, tzn. kupujących cement od więcej niż jednego producenta. Przykładem tego rodzaju uzgodnień są ustalenia Górażdże Cement S.A. z Cemex Polska Sp. z o.o. dotyczące odbiorcy **[pkt 1 załącznika nr 10 – informacje utajnione]**. Odbiorca ten posiadał wiele zakładów produkcyjnych, do których kupował cement z obydwu cementowni. Pragnąc uniknąć ostrych negocjacji cenowych po podwyżce cen cementu w 2004 r. oraz uniknięcia przesunięcia jakiegokolwiek wielkości zakupu, Górażdże Cement S.A. oraz Cemex Polska Sp. z o.o. postanowiły ustalić przed negocjacjami jeden poziom cen, który miał obowiązywać po podwyżce. Innym przykładem tego typu uzgodnień były ustalenia Górażdże Cement S.A. z Cementownią Warta S.A. dotyczące odbiorcy **[pkt 1 załącznika nr 11 – informacje utajnione]**
- Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r., str. 18 (k.4763)*

---

<sup>43</sup> Należy wyjaśnić, iż zarzuty te są ujęte w dokumentach sporządzonych przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., jednakże wyraźnie przedstawiają zarzuty zarówno formułowane przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. wobec Górażdże Cement S.A. i Grupa Ożarów S.A., jak i zarzuty tych konkurentów wobec Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.



- (284) Kolejnym przykładem potwierdzającym istnienie takich uzgodnień, są ustalenia pomiędzy Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. a Grupą Ożarów S.A.: „Nie wywiązywanie się z deklaracji, że chcemy wspólnie rozwiązywać problemy: (...) Eltar – otrzymywał (...) dużo niższą cenę od nas[szej], (...) Prządewo: - miała być jednakowa cena, Radbet: – klient tradycyjny Sprzętbudu, który jest tradycyjnym i bardzo lojalnym klientem Cementowni Nowiny, - panowie ..... wielokrotnie obiecywali, że wycofają ten cement (...); Zakończenie w br. dobrego sąsiedztwa Ożarowa z pośrednikami Nowin, zerwanie paktów o nieagresji i masowe wchodzenie w nasze pośrednie pozycje – Budwal i Cembud, - PEPE; (...) Nasza opinia, jak i w rynku jest, że Ożarów oszukuje i nie dotrzymuje ustaleń: po prostu nie można im ufać”.  
Dowód: zestawienie zarzutów Cementowni Nowiny wobec Grupy Ożarów oraz zarzutów Grupy Ożarów wobec Cementowni Nowiny (k.480 i następne)

#### **V.IV.2.Ograniczanie sprzedaży do workowni i mieszalni**

- (285) Uzgodnienia producentów cementu dotyczyły także sprzedaży do pośredników, tj. odbiorców cementu zajmujących się jego odsprzedażą (dalej także jako „pośrednicy”). W grupie tej można wyróżnić: pośredników *sensu stricte* a zatem przedsiębiorców, którzy sprzedają towar identyczny co do marki i opakowania z cementem zakupionym u producenta cementu; workownie, czyli przedsiębiorców, którzy kupują cement luzem i następnie pakują go do worków; mieszalnie/przesypownie, tj. przedsiębiorców zakupujących cement lepszej jakości, następnie mieszających go z popiołami lub innymi dodatkami i sprzedający go jako cement innej marki.
- (286) Pośrednicy byli traktowani przez producentów cementu jak konkurenci na rynku sprzedaży cementu. W opinii cementowni, wskazani odbiorcy stosując „zaniżone” ceny zmuszali je do obniżki swoich cen. Ponadto, zdaniem uczestników porozumienia, cement sprzedawany w szczególności przez mieszalnie częstokroć nie spełniał polskich norm. Wnioskodawcy wskazali także, iż dochodziło do przypadków sprzedawania przez pośredników cementu „niewiadomego” pochodzenia jako cementu jednego ze znanych producentów, bez jego zgody. Dodatkowo podkreślano, iż w sytuacji wyeliminowania pośredników, marża uzyskiwana przez producentów cementu przy sprzedaży bezpośredniej będzie większa.  
Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 18-19 (k. 5382 i 5383), pismo z 19 lutego 2009 r. str. 12-13 (k.5669-5670), pismo z 20 lipca 2009 r. str. 3 (k.), pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 14-17 (k.4661-4664)
- (287) Z uwagi na powyższe, producenci cementu wielokrotnie rozmawiali na temat swojej polityki handlowej wobec ww. grup odbiorców. Przypadki „zbyt dużej” sprzedaży do pośredników były powodem wzajemnych zarzutów i obwiniania się między producentami cementu.  
Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 19 (k. 5383) oraz z 19 lutego 2009 r. (k), dokument zarzuty generalne Nowiny wobec Ożarów „Inne deklaracje, inne działania: Mają pośredników redukować, a przyjęli w ostatnich latach – Raab Karcher; - JD Trade; - Jedynka Poznań” (k. 480), dokument „Konfrontacja indywidualnych i subiektywnych perspektyw postrzegania rynku Cementownia Nowiny – Górażdże Cement 27.10.2005” w części zarzuty generalne – Górażdże wobec Nowiny „brak konsekwentnego redukowania pośredników w przeszłości i obecnie” (k. 478)
- (288) Konieczność ograniczenia ilości sprzedaży cementu pośrednikom była przykładowo omawiana ok. 2004 r. między członkami Zarządu SPC. Zgodnie z oświadczeniem Lafarge Cement S.A. sporządzono wówczas listę przedstawiającą pośredników i ilość cementu sprzedaną do nich przez poszczególnych producentów. Pierwotna lista została przedstawiona przez pana [pkt 105 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.), a następnie skorygowana o informacje przekazane przez czterech pozostałych głównych graczy, tj. Górażdże Cement S.A., Lafarge Cement S.A., Grupę Ożarów S.A. i Cementownię Warta S.A. Lista ta była później weryfikowana przez służby handlowe Lafarge Cement S.A., które miały przede wszystkim wątpliwości co do danych przekazywanych przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. Wskazana lista powstała w celu zidentyfikowania ilości przesypani oraz workowni i wielkości sprzedaży do nich.  
Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. s. 19 (k. 5383) i załącznik nr 22 zawierający zestawienie przygotowane przez służby handlowe Lafarge Cement S.A., przy którym wykorzystano częściowo informacje przekazane przez Górażdże Cement S.A., Grupę Ożarów S.A., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. oraz Cementownię Wartę S.A. (k. 5479), pismo z 19 lutego 2009 r. str. 14 (k.5671)
- (289) Kwestia sprzedaży cementu pośrednikom była poruszana także przez dyrektorów handlowych cementowni przy okazji nieformalnego spotkania, które odbyło się 5 grudnia 2005 r. po oficjalnym spotkaniu w ramach SPC. W rozmowie tej uczestniczyli pan [pkt 106 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Górażdże Cement S.A.), pan [pkt 107 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Grupa Ożarów S.A.), pani [pkt 108 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Cementownia Warta S.A.), pan [pkt 109 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.), pani [pkt 110 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (Cemex Polska Sp. z o.o.) oraz pan [pkt 111 załącznika nr 7

– **informacje utajnione**] (Lafarge Cement S.A.). Reprezentant Lafarge Cement S.A. przypomniał na tym spotkaniu, że przedsiębiorca ten nie chce sprzedawać cementu pośrednikom, ponieważ ma lepszą marżę przy sprzedaży bezpośredniej, pośrednicy sprzedają po niskich cenach co grozi wojną cenową oraz sprzedają w dużych ilościach do mieszalni, które produkują tani cement, często niezgodny z obowiązującymi normami. Podobne stanowisko reprezentowali przedstawiciele Górażdże Cement S.A. i Grupy Ożarów S.A. Pani **[pkt 112 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.) nie oponowała. Przedstawicielka Cementowni Warta S.A. mówiła, że jej cementownia potrzebować będzie więcej czasu na zmianę struktury sprzedaży, bowiem większość cementu sprzedaje pośrednikom.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 19-20 (k. 5383 i 5384)*

- (290) Do podobnych rozmów doszło m.in. w 2004 r. między panem **[pkt 113 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) a panią **[pkt 114 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** i panem **[pkt 115 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cementownia Warta S.A.). Sprzedaż pośrednikom była również w 2005 r. tematem rozmowy pana **[pkt 116 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) z panią **[pkt 117 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cemex Polska Sp. z o.o.). Spotkanie odbyło się na prośbę Cemex Polska Sp. z o.o., który chciał się dowiedzieć, w jaki sposób Lafarge Cement S.A. zmniejszyła swoją sprzedaż do pośredników.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 19 (k. 5383)*

- (291) Kwestia ta była także przedmiotem rozmowy pomiędzy panem **[pkt 118 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) oraz panią **[pkt 119 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cementownia Warta S.A.) podczas spotkania służb handlowych cementowni, które odbyło się w lutym 2006 r. w Krynicy. Pan **[pkt 120 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) i pani **[pkt 121 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Cementownia Warta S.A.) wymienili się informacjami o warunkach handlowych, jakie zamierzają zaoferować pośrednikom. Przykładowo pani **[pkt 123 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** sygnalizowała, że chce ograniczyć sprzedaż do Jedyńki Cement z Poznania, ponieważ pośrednik ten nie wywiązał się ze swoich zobowiązań finansowych na rzecz Cementowni Warta S.A. Pan **[pkt 124 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.) poinformował natomiast panią **[pkt 125 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**, że Lafarge Cement S.A. nie zamierza zwiększać swojej sprzedaży do Jedyńki Poznań, zgodnie ze swoją polityką sprzedaży bezpośredniej.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 20 (k. 5384)*

#### **V.IV.2.1. Ograniczanie sprzedaży workowniom**

- (292) Workownie cementu są to przedsiębiorcy, którzy kupowali cement luzem i pakowali go do worków z logo producenta albo w worki z własnym logo, i odsprzedawali na rynku.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 14 (k.4661)*

- (293) Workownie, kupując tańszy od workowanego cement luzem, nie doliczały do ceny zapakowanego przez siebie w worki cementu pełnej różnicy wynikającej z cen katalogowych producentów cementu<sup>44</sup>, przez co wprowadzały do obrotu tańszy cement workowany. Takie działania workowni wymuszały na cementowniach obniżanie ceny oferowanego przez nie cementu workowanego.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 15 (k.4662)*

- (294) W związku z ww. sprzedawaniem przez workownie cementu pakowanego po cenach niższych niż oferowane przez producentów cementu, producenci ci postanowili ograniczyć dostępność cementu dla klientów należących do tej grupy odbiorców. Działanie takie miało umożliwić zachowanie większej stabilności cen cementu workowanego.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 15-16 (k.4662- 4663)*

- (295) Ponadto, jak wskazało Lafarge Cement S.A., istotnym motywem podjęcia prób ograniczenia sprzedaży do workowni było sprzedawanie przez nie towaru niskiej jakości oraz stosowanie nieuczciwych praktyk rynkowych.

*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 20 lipca 2009 r. str. 3*

- (296) Górażdże Cement S.A. wyjaśniło, iż rozmowy dotyczące ograniczenia sprzedaży do workowni rozpoczęły się bezpośrednio przed wprowadzeniem obowiązku redukcji chromu w cemencie, czyli przed 2005 r.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 15 (k.4662)*

- (297) Rozmowy te prowadzono początkowo na bazie raportu o workowniach w Polsce, w którego posiadaniu był pan **[pkt 125 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.). Wskazany raport

---

<sup>44</sup> Przykładowo, Górażdże Cement S.A. wskazało, że w latach 2001 – 2006 różnica pomiędzy ceną cementu luzem a cementu workowanego kształtowała się w okolicach 40 zł/t, por. pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r., str. 6-7,

był dyskutowany przez przedstawicieli branży cementowej w 2004 r. Zawierał zestawienie firm workujących cement w podziale na producentów cementu (dostawców cementu luzem). Według raportu najwięcej cementu luzem do workowni dostarczało Górażdże Cement S.A. oraz Cementownia Warta S.A. Przedstawiciele innych cementowni, w szczególności pan **[pkt 126 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** (Lafarge Cement S.A.), bardzo naciskali na Górażdże Cement S.A., aby zaprzestał dostaw cementu luzem do workowni, co miało pozytywnie wpłynąć na ceny cementu workowanego na rynku.

*Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 15 (k.4662) oraz z 20 lutego 2009 r. str. 19 (k.4764)*

- (298) W związku z obowiązkiem dostosowania polskich przepisów prawnych do wymagań prawa wspólnotowego, Minister Gospodarki i Pracy wydał w dniu 5 lipca 2004 r. rozporządzenie w sprawie ograniczeń, zakazów lub warunków produkcji, obrotu lub stosowania substancji niebezpiecznych i preparatów niebezpiecznych oraz zawierających je produktów<sup>45</sup>. Przepis § 27 ww. rozporządzenia<sup>46</sup>, zakazywał wprowadzania do obrotu i stosowania preparatów zawierających cement, jeżeli zawierają one w formie uwodnionej więcej niż 0,0002% masowego rozpuszczonego chromu (VI) w przeliczeniu na ogólną suchą masę. Zakaz ten nie dotyczył wprowadzenia do obrotu i stosowania pod kontrolą w procesach całkowicie zamkniętych i całkowicie zautomatyzowanych, w których cement i preparaty zawierające cement mają wyłącznie kontakt z maszynami i nie ma możliwości kontaktu ze skórą pracownika<sup>47</sup>.
- (299) Producenci cementu, wykorzystując ww. przepisy postanowili zredukować chrom jedynie w cemencie sprzedawanym w workach. Cement luzem, w którym nie zredukowano ilości chromu, mógł być zatem sprzedawany tylko do odbiorców, którzy wykorzystywali go w procesach całkowicie zamkniętych i zautomatyzowanych (tj. np. do producentów betonu lub elementów z betonu). Dalsza sprzedaż cementu luzem, w którym nie zredukowano ilości chromu, do workowni nie była już możliwa, ponieważ rodziłaby ryzyko odpowiedzialności solidarnej producentów cementu i workowni w przypadku sprzedaży takiego cementu zapakowanego przez workownię w worki. Producenci cementu mogli zatem, uzasadniając to wymogami prawnymi i ww. ryzykiem odpowiedzialności solidarnej, wstrzymać dostawy cementu luzem do workowni.
- Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 15-17 (k.4662-4664)*
- (300) Decyzje o ograniczeniu sprzedaży cementu do workowni były uzgadnianie i omawiane zasadniczo na spotkaniach dyrektorów handlowych.
- Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*
- (301) Górażdże Cement S.A. wyjaśniło, iż w związku z tym, że cement z workowni sprzedawany był po niższych cenach w porównaniu do cen cementu workowanego producentów (w tym cen Górażdże Cement S.A.), Górażdże Cement S.A. postanowiło istotnie ograniczyć dostawy do tych firm.
- Dowód: pismo Górażdże Cement S.A. z 20 lutego 2009 r. str. 19 (k.4764)*
- (302) W wykonaniu wskazanej deklaracji o ograniczaniu dostaw, w Górażdże Cement S.A. został uruchomiony program, który miał za zadanie opracowanie procedur wstrzymujących dostawy cementu luzem do workowni. W jego ramach Górażdże Cement S.A. wypowiedziało umowy dostaw cementu luzem do wszystkich przez siebie zaopatrywanych workowni. Następnie, z każdą z tych workowni Górażdże Cement S.A. zawarło umowę, na mocy której klient zgadzał się na odstąpienie od workowania cementu, a Górażdże Cement S.A. zobowiązała się do sprzedaży mu cementu zaworkowanego w swoich zakładach w określonych ilościach oraz do wpłacenia dodatkowej marży za każdą (w ramach ustalonych w umowie ilości miesięcznych) odebraną tonę cementu workowanego. Górażdże Cement S.A. przygotowało powyższe zmiany i przedstawiło je workowniom powołując się na wymogi wynikające z § 27 ww. rozporządzenia. O przeprowadzeniu opisanego programu zostali poinformowani pozostali producenci cementu.
- Dowód: pisma Górażdże Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 16 (k.4663) oraz z 20 lutego 2009 r. str. 19 (k.4764)*

---

<sup>45</sup> Dz. U. Nr 168, poz. 1762 ze zm.

<sup>46</sup> Wszedł w życie 17 stycznia 2005 r.

<sup>47</sup> Przepis § 27 ww. rozporządzenia został zmieniony z dniem 10 marca 2005 r. na mocy rozporządzenia Ministra Gospodarki i Pracy z dnia 21 lutego 2005 r. zmieniającego rozporządzenie w sprawie ograniczeń, zakazów lub warunków produkcji, obrotu lub stosowania substancji niebezpiecznych i preparatów niebezpiecznych oraz zawierających je produktów (Dz. U. Nr 39, poz. 372). Dodano nowy ust. 1 zakazujący wprowadzania do obrotu i stosowania cementu w opakowaniach jednostkowych (w workach), jeżeli cement w tych opakowaniach zawiera w postaci uwodnionej więcej niż 0,0002% rozpuszczalnego chromu (VI) w przeliczeniu na ogólną suchą masę.

- (303) O dokonaniu opisanych powyżej uzgodnień świadczy m.in. sformułowanie zawarte w dokumencie „*Konfrontacja indywidualnych i subiektywnych perspektyw postrzegania rynku „Cementownia Nowiny – Górażdzie Cement z 27.10.2005”*”, w części zarzutów Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. wobec Górażdzie Cement S.A., „*problematyka zakończenia przyzwalania workowania – nie wszystkie workownie są konsekwentnie wycinane*”.  
*Dowód: dokument „Konfrontacja indywidualnych i subiektywnych perspektyw postrzegania rynku „Cementownia Nowiny – Górażdzie Cement z 27.10.2005” sporządzony przez [pkt 127 załącznika nr 7 – informacje utajnione] (k. 477).*
- (304) Również Biacem Sp. z o.o. w przedstawionych Prezesowi Urzędu wyjaśnieniach wskazuje, iż po nałożeniu kar na przemysł cementowy w Niemczech cementownie w Polsce nadal ustalały pewne kwestie, m.in. zakaz sprzedaży cementu dla workowni.  
*Dowód: pismo Biacem Sp. z o.o. z 19 października 2006 r. str. 2 (k.4601)*

#### **V.IV.2.2.Ograniczanie sprzedaży cementu mieszalniom**

- (305) Mieszalnie, określane także mianem przesyponni, są to odbiorcy cementu, którzy kupują cement lepszej jakości/czysty, następnie mieszają go z popiołami lub innymi dodatkami i sprzedają go jako cement innej marki, zazwyczaj workowany.  
*Dowód: pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. (k.4648 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z ....*
- (306) Mieszalnie stosowały niskie ceny, co w ocenie cementowni było niekorzystne i groziło wojną cenową. Dodatkowo, w opinii producentów cementu, jakość cementu pochodzącego z mieszalni była bardzo często zła i nie spełniała wymaganych prawem norm.  
*Dowód: pismo Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 20 (k. 5384)*
- (307) Ponadto, zgodnie z oświadczeniami wnioskodawców, zdarzało się, że – pomimo braku zgody producenta „czystego” cementu – mieszalnie wykorzystywały logo cementowni, od których nabywały ww. cement lub logo jakiegokolwiek cementowni, która produkowała tą markę cementu.  
*Dowód: pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), pismo Lafarge Cement z 1 września 2006 r. str. 21 (k. 5385)*
- (308) Z uwagi na powyższe, cementownie rozmawiały na temat złej jakości oraz niskiej ceny cementu oferowanego przez mieszalnie. W rozmowach tych podkreślano, że sprzedaż do tych odbiorców nie leży w interesie producentów cementu. Niska cena za cement z mieszalni może prowadzić bowiem do wojny cenowej na rynku cementu, a zła jakość cementu stanowi zagrożenie dla całego sektora cementowego i budowlanego.  
*Dowód: pisma Lafarge Cement S.A. z 1 września 2006 r. str. 20- 21 (k. 5384 i 5385) oraz z 20 lipca 2009 r. str. 3 (k.), pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne)*
- (309) Rozmowy producentów cementu na temat mieszalni miały ograniczyć całkowicie dostęp tych klientów do cementów czystych. Ustalenia w tym zakresie miały charakter ogólny, nie obejmowały szczegółów ponieważ, jak wskazało Górażdzie Cement S.A., wydawało się, że wszystkie spółki cementowe zgadzają się, że nie chcą współpracować z tymi klientami.  
*Dowód: pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 15 i 18 (k.4662,4665)*
- (310) O dokonaniu wskazanych ustaleń świadczą również wyjaśnienia Biacem Sp. z o.o., w których przedsiębiorca ten wskazuje, iż po nałożeniu kar na przemysł cementowy w Niemczech cementownie w Polsce nadal ustalały pewne kwestie, m.in. zakaz sprzedaży cementu dla mieszalni.  
*Dowód: pismo Biacem Sp. z o.o. z 19 października 2006 r. str. 2 (k.4601)*
- (311) Ograniczenie dostępności cementu dla tych klientów miało służyć większej stabilności cen cementu na rynku oraz zapewnieniu odpowiedniej jakości cementu, zgodnej z obowiązującymi normami.  
*Dowód: pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 18 (k.4665)*
- (312) Przyjęty cel nie został jednak osiągnięty, ponieważ producenci cementu nie przestrzegali przyjętych w tym zakresie ustaleń. Cementownie na bieżąco monitorowały rynek i ustalały od kogo dana mieszalnia kupuje cement. Następnie na spotkaniach dyrektorów handlowych lub telefonicznie dostawcom takim przedstawiane były zarzuty i pretensje dotyczące sprzedaży cementu ww. odbiorcom.  
*Dowód: pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. str. 17-18 (k.4664- 4665)*
- (313) Wskazane uzgodnienia miały miejsce co najmniej od 2003 r.  
*Dowód: pismo Górażdzie Cement S.A. z 16 grudnia 2008 r. (k.4648 i następne), pismo Lafarge Cement S.A. z 19 lutego 2009 r. str. 14 (k.5671)*

## **VI. Stanowiska stron**

*Lafarge Cement S.A.*

- (314) Jak wskazano powyżej, Lafarge Cement S.A. w dniu 21 czerwca 2006 r., tj. w toku postępowania wyjaśniającego poprzedzającego niniejsze postępowanie antymonopolowe, złożył na podstawie art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* wniosek o odstąpienie od nałożenia kary pieniężnej. W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Lafarge Cement S.A. pismem z dnia 23 stycznia 2007 r. podtrzymał wszystkie twierdzenia i informacje udzielone Prezesowi Urzędu w ramach ww. postępowania wyjaśniającego. W toku postępowania antymonopolowego Lafarge Cement S.A. udzielił dalszych obszernych wyjaśnień na temat funkcjonowania porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego. Informacje przedstawione przez przedsiębiorcę zostały wykorzystane przez organ antymonopolowy dla celów ustalenia stanu faktycznego w przedmiotowej sprawie i znajdują odzwierciedlenie w części niniejszej decyzji odnoszącej się właśnie do opisu stanu faktycznego w sprawie. W związku z powyższym bezcelowym jest ich ponowne przytoczenie w tym miejscu decyzji.
- (315) Po zapoznaniu się z materiałem dowodowym zebrany w sprawie, Lafarge Cement S.A. pismem z dnia 5 października 2009 r. podniósł, iż w jego opinii informacje zawarte w materiale dowodowym, zgromadzonym w aktach postępowania nie stoją w sprzeczności ze złożonym przez Lafarge Cement S.A. wnioskiem o odstąpienie od nałożenia kary pieniężnej. W szczególności informacje przedstawione we wniosku o obniżenie kary pieniężnej złożonym przez Górażdże Cement S.A. potwierdzają twierdzenia Lafarge Cement S.A.

#### *Górażdże Cement S.A.*

- (316) Jak wskazano powyżej, Górażdże Cement S.A. w dniu 23 czerwca 2006 r. wystąpił na podstawie art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* z wnioskiem o odstąpienie lub obniżenie kary pieniężnej. W toku postępowania antymonopolowego Górażdże Cement S.A. udzielił dalszych obszernych wyjaśnień na temat funkcjonowania porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu. Informacje przedstawione przez przedsiębiorcę zostały wykorzystane przez organ antymonopolowy dla celów ustalenia stanu faktycznego w przedmiotowej sprawie i znajdują odzwierciedlenie w części niniejszej decyzji odnoszącej się właśnie do opisu stanu faktycznego w sprawie. W związku z powyższym bezcelowym jest ich ponowne przytoczenie w tym miejscu decyzji.

#### *Grupa Ożarów S.A.*

- (317) W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Grupa Ożarów S.A. podniosła, iż sposób sformułowania zarzutów przez Prezesa Urzędu uniemożliwia ustosunkowanie się do nich. Jednocześnie przedsiębiorca przedstawił informacje dotyczące sposobu funkcjonowania przemysłu cementowego i podniósł, iż w jego ocenie rynkiem produktowym właściwym w sprawie jest rynek cementu szarego.
- (318) Po zapoznaniu się z materiałem dowodowym zebrany w sprawie, Grupa Ożarów S.A. pismem z dnia 5 października 2009 r. podtrzymała stanowisko w zakresie niewystarczająco precyzyjnego sformułowania przez Prezesa Urzędu rozstrzygnięcia w postanowieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego, co w ocenie Spółki, skutkuje brakiem możliwości realizacji prawa strony do obrony.
- (319) Ponadto Grupa Ożarów S.A. podniosła istnienie niespójności pomiędzy materiałami złożonymi przez Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. w ramach wniosków określonych w art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Niespójności te zdaniem Grupy Ożarów S.A. są na tyle istotne, że uniemożliwiają przyjęcie spójnego stanu faktycznego w sprawie, a dotyczyć mają:
- liczby i miejsca spotkań na przełomie 1998/1999 r. na których miało dojść do stworzenia porozumienia dotyczącego ustalania minimalnych cen;
  - opisu porozumienia dotyczącego ustalania powiatowych cen minimalnych, tj. w szczególności rozbieżności w zakresie wskazanych przez wnioskodawców cementowni bazowych, okresu w jakim ustalano powiatowe ceny minimalne;
  - okresu obowiązywania systemu podwyżek cen, jaki zastąpił system powiatowych cen minimalnych, w tym także publicznych ogłoszeń podwyżek cen;
  - podwyżki cen wprowadzonej w lecie 2006 r. przez Cemex Polska Sp. z o.o.;
  - działań dotyczących Ekocem Sp. z o.o. mających miejsce przed nabyciem Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A.;
  - modyfikacji udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. po nabyciu przez niego Ekocem Sp. z o.o., w tym szczegółów dotyczących spotkania w Świerkłańcu na przełomie 2002/2003 r.;
  - wymiany informacji pomiędzy producentami cementu, w tym okresie, w jakim funkcjonował tzw. system równoległy oraz osób koordynatorów wymiany;
  - przedmiotu spotkania w restauracji Wentzl w styczniu 2006 r.;

- ustaleń dotyczących przejścia odbiorców przemiałowni Wysoka po jej zamknięciu;
  - sprzedaży do podmiotów takich jak workownie, mieszalnie, przesypownie.
- (320) Grupa Ożarów S.A. przedstawiła także tezy analizy ekonomicznej, w tym analizy cen, mającej potwierdzać indywidualnie kreowaną politykę handlową przez Grupę Ożarów S.A. Na podstawie ww. analizy przedsiębiorca podtrzymał, iż w jego ocenie rynkiem produktowym w sprawie jest rynek cementu szarego, natomiast zakres geograficzny rynku właściwego Grupy Ożarów S.A. ograniczył do własnego rynku naturalnego, tj. południowo – wschodniej Polski oraz Warmii, Mazur i wschodniej części Pomorza. Ponadto wskazał, iż dojrzała struktura oligopolistyczna krajowego rynku cementowego w Polsce umożliwia stosunkowo łatwy monitoring działań konkurentów poprzez obserwację ofert handlowych dokonywaną przez przedstawicieli handlowych. Ponadto wskazał na brak dyscypliny w domniemanym kartelu i nieprzestrzeganie jego ewentualnych postanowień, a w konsekwencji na brak efektów rynkowych przedmiotowego porozumienia. Spółka podniosła, iż na podstawie przeprowadzonej analizy porównawczej nie można zidentyfikować zależności wiążących zmiany cen analizowanych przedsiębiorstw. Ww. tezy analizy ekonomicznej stanowią wnioski generalne Raportu, który Grupa Ożarów S.A. przedłożyła w ramach ostatecznego stanowiska w przedmiotowej sprawie.

*Cemex Polska Sp. z o.o.*

- (321) W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Cemex Polska Sp. z o.o. zaprzeczył, jakoby dopuścił się praktyki ograniczającej konkurencję, poprzez udział w porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu.
- (322) Ponadto przedsiębiorca wskazał, iż sposób sformułowania sentencji postanowienia uniemożliwia mu jakiegokolwiek merytoryczne ustosunkowanie się do zarzutów, tym samym wykluczając możliwość obrony własnych praw.
- (323) W odniesieniu do zarzutu dotyczącego ustalania cen, Cemex Polska Sp. z o.o. podniósł, iż ceny przez niego stosowane wynikają z indywidualnie negocjowanych rabatów od cen cennikowych, a ich poziom wynika z kalkulacji kosztów wytwarzania oraz dostarczenia produktu do klienta. Przedsiębiorca zaprzeczył także jakoby uczestniczył w porozumieniu, którego celem lub skutkiem miałyby być podział rynku produkcji i sprzedaży cementu, potwierdzeniem czego jest fakt, iż przedsiębiorca ten zwiększył swój udział rynkowy z ok. 13% w 2001 r. do ok. 18% w 2005 r. Ponadto Spółka podniosła, iż nie przekazywała konkurentom lub innym przedsiębiorcom, ani nie otrzymywała od tych podmiotów żadnych informacji, które mogłyby być określane jako poufne oraz w jakikolwiek sposób wpływać na ograniczenie konkurencji na rynku cementu.
- (324) Po zapoznaniu się z materiałem dowodowym zebrany w sprawie, Cemex Polska Sp. z o.o. pismem z dnia 5 października 2009 r. zakwestionował wiarygodność wyjaśnień złożonych przez wnioskodawców leniency, wskazując, iż nie zostały one poparte żadnymi dowodami. Dodatkowo przedsiębiorca podniósł, iż istnieją liczne nieścisłości pomiędzy wyjaśnieniami udzielonymi przez Lafarge Cement S.A. oraz Górażdże Cement S.A., podając jako przykład tryb wprowadzania podwyżek w czerwcu 2006 r., jak również na wewnętrzne sprzeczności w pismach tych przedsiębiorców, w szczególności Górażdże Cement S.A., który udzielił wyjaśnień Prezesowi Urzędu w sposób, zdaniem Cemex Polska Sp. z o.o., mający na celu minimalizację udziału Górażdże Cement S.A. w niedozwolonym porozumieniu.
- (325) Cemex Polska Sp. z o.o. podniósł, iż nawet, gdyby uznać, iż Cemex Polska Sp. z o.o. był uczestnikiem niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję, to jego udział w nim zakończył się najpóźniej z końcem 2004 r. Na dowód tego Cemex Polska Sp. z o.o. przytacza wyjaśnienia wnioskodawców leniency, z których wynikać ma sporadyczność kontaktów przedstawicieli Cemex Polska Sp. z o.o. z przedstawicielami pozostałych producentów cementu już od 2003 r. oraz wyłączenie Cemex Polska Sp. z o.o. z grona przedsiębiorców, którzy bezpośrednio dokonywali ustaleń.
- (326) W opinii Spółki podwyżka cen dokonana w czerwcu 2006 r. miała charakter incydentalny i została wymuszona na Spółce przez pozostałych producentów cementu. Cemex Polska Sp. z o.o. wyjaśnił, iż po uzyskaniu wiedzy przez pozostałych producentów cementu na temat zaniżonych informacji podawanych przez Cemex Polska Sp. z o.o. w zakresie wielkości sprzedaży, przedsiębiorcy ci podjęli działania mające na celu przymuszenie Cemex Polska Sp. z o.o., aby w pierwszej połowie 2006 r. dokonał jako pierwszy znacznej podwyżki cen, która miała skutkować obniżeniem udziałów rynkowych do wartości historycznych. Cemex Polska Sp. z o.o. potwierdził fakt odbycia spotkań pomiędzy przedstawicielami Cemex Polska Sp. z o.o. a przedstawicielami Górażdże Cement S.A., Lafarge Cement S.A. i Grupy Ożarów S.A., na których, zdaniem Cemex Polska Sp. z o.o. pozostali przedsiębiorcy wyrażali żądania natychmiastowego obniżenia udziału rynkowego Cemex Polska Sp. z o.o. Groźba podjęcia uzgodnionych działań przez wszystkich największych konkurentów, wspieranych dodatkowo przez pozostałych mniej znaczących producentów spowodowała, iż Cemex Polska Sp. z o.o.

- przystał na zmniejszenie sprzedaży cementu w 2006 r. z 2,2 mln ton do 1,9 mln ton, co miało nastąpić w drodze wprowadzenia w czerwcu 2006 r. przez Cemex Polska Sp. z o.o. podwyżki o średnio około 20 zł. Ostatecznie wprowadzona podwyżka nie miała charakteru powszechnego i polegała na zmniejszeniu rabatów tylko niektórym klientom.
- (327) Cemex Polska Sp. z o.o. podniósł, iż fakt zaniżania danych sprzedażowych Spółki wynikał z presji wywieranej przez Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. Ponieważ ww. podmioty wprowadziły system kontroli udziałów w rynku, zmierzający w istocie do wyłączenia możliwości rozwoju mniejszych uczestników rynku, poprzednik prawny Cemex Polska Sp. z o.o. nie zdecydował się na otwarty konflikt z pozostałymi przedsiębiorcami działającymi w branży, ponieważ mogłoby to skutkować wyeliminowaniem z rynku na skutek uzgodnionych działań konkurentów. Przedstawianie nieprawdziwych danych było zatem formą obrony przed zorganizowanym działaniem największych uczestników rynku.
- (328) Cemex Polska Sp. z o.o. podniósł, jako potwierdzenie podejmowanych wysiłków w celu rzeczywistego konkurowania, fakt zwiększania własnego udziału rynkowego, jak również przywołuje zapisy wewnętrznych dokumentów Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. oraz Grupy Ożarów S.A., w których odnotowuje się agresywną politykę cenową Cemex Polska Sp. z o.o. w latach 2004 – 2005.
- (329) Przedsiębiorca odniósł się także do roli Lafarge Cement S.A. i Górażdże Cement S.A., wskazując, iż byli oni bez wątpienia liderami przedmiotowego porozumienia. Równie aktywną rolę przypisał Grupie Ożarów S.A.
- (330) Cemex Polska Sp. z o.o. podkreślił także odmienną sytuację Cementowni Chełm i Cementowni Rudniki w okresie objętym postępowaniem, wskazując, iż do 2001 r. oba zakłady prowadziły samodzielną politykę sprzedaży i stanowiły dwa niezależne podmioty gospodarcze, a okoliczność ta zdaniem Cemex Polska Sp. z o.o. powinna mieć istotne znaczenie dla wyznaczenia granic ewentualnej odpowiedzialności Cemex Polska Sp. z o.o. za działania tych przedsiębiorców do 2001 r.
- (331) Przedsiębiorca potwierdził, iż przed wystąpieniem ze Stowarzyszenia działalność jego poprzedników prawnych mogła mieć charakter sprzeczny z prawem konkurencji i wynikać z powszechności zjawiska wymiany informacji w tamtym okresie. Wymiana informacji w tzw. systemie równoległym dokonywana była głównie telefonicznie i nie była regularna, została ograniczona w czasie po wystąpieniu Spółki ze Stowarzyszenia, a zaniechana całkowicie z końcem 2004 r.
- (332) Z ostrożności procesowej, Cemex Polska Sp. z o.o. podniósł, iż ewentualna kara pieniężna nałożona przez Prezesa Urzędu powinna uwzględnić, iż - przychody Cemex Polska Sp. z o.o. obejmują także inne niż inkryminowane produkty; - nie zostały wprowadzone w życie ustalenia producentów cementu w zakresie rekompensat za utracone udziały rynkowe, podwyżek cen, podziału klientów pomiędzy producentami; - okoliczności łagodzące po stronie Cemex Polska Sp. z o.o., tj. bierną rolę Cemex Polska Sp. z o.o., w tym unikanie wprowadzenia w życie postanowień porozumienia ograniczającego konkurencję oraz działanie pod przymusem silniejszych graczy rynkowych.

*Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.*

- (333) W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. wskazał, iż nie był i nie jest uczestnikiem porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu<sup>48</sup>.
- (334) W odniesieniu do zarzutu dotyczącego ustalania cen, Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. wskazał, iż ceny cennikowe w praktyce mają charakter cen maksymalnych, a od nich stosowane są liczne indywidualne rabaty i obniżki cen. Przedsiębiorca realizował i realizuje własną politykę cenową. Odnosząc się do zarzutu polegającego na podziale rynku Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. podniósł, iż jego udział w rynku produkcji i sprzedaży cementu wynosi około 9%, nie jest on jednak zadany na stałe, a jego zwiększenie lub przynajmniej utrzymanie należy do podstawowych zadań Spółki. Ponadto Spółka podkreśliła, iż z nikim nie wymieniała i nie wymienia poufnych informacji handlowych.
- (335) Po zapoznaniu się z materiałem dowodowym zebrany w sprawie, Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. pismem z dnia 5 października 2009 r. podniósł, iż należy do grupy niewielkich uczestników na rynku cementu i posiada mniej niż 10% udział w rynku, w związku z czym może w najlepszym razie odgrywać w branży rolę naśladowcy, tzn. wprowadzać w życie decyzje podjęte przez liderów rynku.
- (336) Przedsiębiorca podniósł, iż w wyniku podjęcia działań przez Bundeskartellamt odnośnie do producentów cementu w Niemczech, po 2002 r., dokonał wymiany kadry zarządzającej odpowiedzialnej za politykę handlową i od tego czasu nie uczestniczył w żadnych porozumieniach ani praktykach ograniczających konkurencję, w szczególności polegających na ustalaniu cen lub podziale rynku. Odnośnie do okresu przed 2002 r. Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. nie może potwierdzić, ani zaprzeczyć, czy uczestniczył w jakichkolwiek zachowaniach ograniczających konkurencję. Spółka

<sup>48</sup> Por. pismo Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z dnia 22 stycznia 2007 r., k. 147 i następne.

- potwierdza, iż uczestniczyła w tamtym czasie w wymianie informacji pomiędzy producentami cementu za pośrednictwem Stowarzyszenia Producentów Cementu.
- (337) Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. przyznał, iż jego pracownik pan **[pkt 128 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**, za wiedzą dyrektora handlowego pana **[pkt 129 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**, utrzymywał kontakty z konkurentami za pośrednictwem telefonicznej wymiany danych dotyczących miesięcznych wielkości sprzedaży z koordynatorem systemu panem **[pkt 130 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** w okresie do końca 2004 r. lub 2005 r. Przedsiębiorca nie wykorzystywał jednakże tych informacji, traktując je jako niewiarygodne.
- (338) Odnosząc się do kwestii zaniżania danych sprzedażowych przez Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. zaprzeczył uczestnictwu w jakichkolwiek ustaleniach pomiędzy producentami cementu na temat odzyskiwania udziałów rynkowych przez poszczególne cementownie w związku z zafalszowaniem wyników przez Cemex Polska Sp. z o.o. Spółka potwierdza wielokrotne spotkania przy różnych okazjach przedstawicieli poszczególnych spółek cementowych, przy których wyrażano opinie na temat sprawy Cemexu, jednakże przedsiębiorca zaprzecza uczestnictwu w jakichkolwiek ustaleniach z tym związanych. Przedsiębiorca potwierdził fakt odbycia się spotkań w restauracji Wentzl w Krakowie w styczniu 2006 r. oraz przy „Gierkówce” w okolicach Radomska w 2006 r.
- (339) Odnosząc się do kwestii ograniczania dostaw pośrednikom, Dyckerhoff podniósł, iż nie uczestniczył w żadnych ustaleniach z tym związanych. Pan **[pkt 131 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** potwierdził, iż uczestniczył w spotkaniu w hotelu Radisson w Warszawie w dniu 5 grudnia 2005 r., na którym poruszany był temat pośredników, jednakże na spotkaniu tym nie doszło do zawarcia jakichkolwiek ustaleń.
- (340) Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. podniósł, iż nawet gdyby uznać, iż uczestniczył w wymianie poufnych informacji handlowych, to i tak takie działanie było prowadzone przez pracownika niższego szczebla i nie było wykorzystywane do podejmowania istotnych decyzji gospodarczych przez Spółkę. Ponadto zostało zaniechane najpóźniej w 2005 r. W związku z powyższym, odnosząc się do wymiaru ewentualnej kary, Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. wskazał, iż wymiana informacji jest poważnym naruszeniem prawa konkurencji oraz podniósł okoliczności łagodzące, tj. bierną rolę w naruszeniu, zaniechanie stosowania praktyki jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego oraz współpracę z Prezesem Urzędu w toku postępowania poza zakresem programu leniency.
- (341) Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., stojąc na stanowisku, iż nie jest możliwym zastąpienie dowodu z zeznań świadka pisemnymi oświadczeniami sporządzonymi przez świadków, (których oświadczenia załączyła,) wniosła także o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodów z zeznań świadków pana **[pkt 132 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**, pana **[pkt 133 załącznika nr 7 – informacje utajnione]**, pana **[pkt 134 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** na okoliczności: (1) niebrania przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. udziału w porozumieniu ograniczającym konkurencję, (2) ewentualnego udziału Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w porozumieniu ograniczającym konkurencję polegającym na wymianie poufnych informacji handlowych oraz (3) zaniechania udziału Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w porozumieniu, o którym mowa w pkt 2, jak również daty zaniechania. Ponadto wniosła o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z przesłuchania pana **[pkt 135 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** – Prezesa Zarządu Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., pana **[pkt 136 załącznika nr 7 – informacje utajnione]** – Członka Zarządu Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. na te same okoliczności, jak wskazane powyżej.

#### *Cementownia Warta S.A.*

- (342) W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Cementownia Warta S.A. wskazała, iż nie była i nie jest uczestnikiem porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu<sup>49</sup>.
- (343) Po zapoznaniu się z materiałem dowodowym zebrany w sprawie, Cementownia Warta S.A. pismem z dnia 5 października 2009 r. podtrzymała swoje stanowisko, iż nie brała udziału w jakimkolwiek porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu. Jednocześnie podniosła, iż jako mały producent cementu posiadający udział rynkowy w granicach 6 – 7,5% ze szczególną uwagą i zaangażowaniem musi obserwować i reagować na działania największych producentów cementu na rynku.
- (344) Cementownia Warta S.A. podkreśliła autonomiczny charakter wprowadzania zmian cen, ustalanych bezpośrednio z klientami, na potwierdzenie czego przytoczyła wyjaśnienia wnioskodawców leniency, zgodnie z którymi ceny powiatowe były nieprzestrzegane przez grupę Miebach. Jednocześnie zwróciła uwagę na nieregularną liczbę zmian własnych cen oraz zróżnicowanie rzeczywistych cen dla klientów różniących się od cen cennikowych.

<sup>49</sup> Por. pismo Cementowni Warta S.A. z dnia 23 stycznia 2007 r. k. 58 – 59.



- (345) Spółka potwierdziła, iż w czerwcu 2006 r. miały miejsce rozmowy pomiędzy producentami cementu dotyczące podwyżki cen cementu, jednakże zgodnie z oświadczeniem Spółki, Cementownia Warta S.A. nie zastosowała się do poczynionych uzgodnień, a zmiana cen wprowadzona 12 czerwca 2006 r. była autonomiczna.
- (346) Cementownia Warta S.A. podniosła, iż wzrost jej udziału rynkowego z 6 do 7,5% w 2006 r. świadczy, iż regularnie konkurowała z innymi producentami cementu o klientów i nie akceptowała przyporządkowania jej jakiegokolwiek udziału w rynku produkcji cementu. Ponadto Cementownia Warta S.A. wskazała, iż najwięksi producenci cementu wielokrotnie wywierali naciski na Cementownię Warta S.A. o wyrównanie ich udziału w związku ze zwiększoną sprzedażą – ale bez rezultatu.
- (347) Spółka podniosła, iż działa na innym rynku właściwym niż pozostałe cementownie, tj. na rynku cementów specjalistycznych, których nie posiadają w ofercie inni producenci (lub posiadają w bardzo niewielkim zakresie). Cementownia Warta S.A. wskazała, iż udział cementów specjalistycznych w jej produkcji ogółem w latach 1998 – 2006 wzrósł z 17,3% do 44,2%. Ponadto, Cementownia Warta S.A. podniosła, iż działa na rynku sprzedaży cementu na rzecz workowni i mieszalni, sprzedażą do których nie są zainteresowani wielcy producenci.
- (348) Spółka podniosła także, iż nie przekazywała informacji dotyczących swojego przedsiębiorstwa wbrew przepisom o ochronie konkurencji, a opisane w aktach postępowania przypadki rozmów, spotkań, przekazywania określonych danych miały miejsce w ramach prowadzonego wywiadu gospodarczego. Spółka podniosła, iż ograniczenie kręgu podmiotów bezpośrednio dokonujących ustaleń dotyczących rynku cementu i wykluczenie z tego grona Cementowni Warta S.A. świadczy o prowadzeniu przez nią niezależnej polityki konkurencji.

#### *Cementownia Odra S.A.*

- (349) W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Cementownia Odra S.A. wskazała, iż nie była i nie jest uczestnikiem porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu<sup>50</sup>
- (350) Po zapoznaniu się z materiałem dowodowym zebrany w sprawie, Cementownia Odra S.A. pismem z dnia 2 października 2009 r. podtrzymała swoje stanowisko, iż nie brała udziału w jakimkolwiek porozumieniu ograniczającym konkurencję. W odniesieniu do zarzutu dotyczącego ustalania cen, Spółka podniosła, iż jej polityka w tym zakresie opiera się na zindywidualizowanym podejściu do klienta, a nie na stosowaniu sztywno ustalonych cen. Spółka stosuje oficjalny cennik wyrobów, od którego ustalane są w toku indywidualnych negocjacji bonifikaty dla poszczególnych klientów. Spółka podniosła także, iż decyzje o zmianie cen były podejmowane i wprowadzane w życie w różnych terminach.
- (351) Cementownia Odra S.A. zakwestionowała, jako gołosłowne, informacje udzielone przez wnioskodawców leniency o jej udziale w porozumieniu ograniczającym konkurencję.
- (352) W odniesieniu do zarzutu dotyczącego podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu Cementownia Odra S.A. podniosła, iż posiada niewielki udział<sup>3</sup> w rynku, co wymusza na niej konieczność stałego monitorowania rynku cementu w celu szybkiego dostosowywania się do warunków rynkowych i zagwarantowania funkcjonowania na przedmiotowym rynku. W tym celu Spółka zaznaczała swą obecność m.in. poprzez uczestnictwo w Stowarzyszeniu Producentów Cementu, jak również przekazywanie danych (historycznych w dacie ich przekazywania) dotyczących swojej działalności. Spółka nie odmawiała także sprzedaży swoich wyrobów jakimkolwiek potencjalnemu odbiorcy krajowemu.
- (353) Ponadto, odnośnie do wymiany poufnych informacji handlowych Cementownia Odra S.A. podniosła, iż szczególne usytuowanie korporacyjne Cementowni Odra S.A. i Cementowni Warta S.A. w ramach grupy Miebach wymusza bezpośredni przepływ określonych informacji pomiędzy tymi podmiotami. Cementownia Odra S.A. nie przekazywała natomiast informacji handlowych pozostałym konkurentom, aczkolwiek sama tego rodzaju informacje pozyskiwała od konkurentów. Spółka odróżnia samo posiadanie danych od faktu ich wykorzystania – informacje handlowe, które wpływały do Spółki nie stanowiły dla niej podstawy do podejmowania jakichkolwiek działań zmierzających do spetryfikowania rzekomo ustalonego przy uczestnictwie Spółki podziału rynku cementu, czy rzekomo uzgodnionej procedury wprowadzania nowych cen cementu.

#### *Cementownia Nowa Huta S.A.*

- (354) W odpowiedzi na zawiadomienie Prezesa Urzędu o wszczęciu postępowania antymonopolowego Cementownia Nowa Huta S.A. wskazała, iż nie uczestniczyła i nie uczestniczy w jakimkolwiek porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu.

<sup>50</sup> Por. pismo z dnia 22 stycznia 2007 r., k. 99 i następne.

- (355) Spółka nie skorzystała z możliwości wyrażenia ostatecznego stanowiska w przedmiotowej sprawie.

### W oparciu o powyższe, Prezes Urzędu zważył co następuje

#### **I. Przepisy będące podstawą prawną przeprowadzonego postępowania**

- (356) Postępowanie w niniejszej sprawie zostało wszczęte na podstawie ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (tekst jedn. Dz. U. z 2005 r. Nr 244, poz. 2080 z późn. zm.).
- (357) W czasie trwania niniejszego postępowania, w dniu 21 kwietnia 2007 r. weszła w życie ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50 poz. 331 ze zm.), która zastąpiła uprzednio obowiązującą ustawę z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (358) Na mocy art. 131 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* do postępowań wszczętych na podstawie ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* i niezakończonych do dnia wejścia w życie ustawy z dnia 16 lutego 2007 r., tj. do dnia 21 kwietnia 2007 r., stosuje się jednak przepisy dotychczasowe.
- (359) Brzmienie art. 131 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* w sposób jednoznaczny wskazuje, że do zakończenia spraw będących w toku w dniu 21 kwietnia 2007 r., zarówno w aspekcie materialnoprawnym jak i procesowym, odnoszą się wyłącznie przepisy ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, a fakt zmiany przepisów w toku postępowania nie stanowi okoliczności wpływającej na przebieg postępowania, kwalifikację prawną zarzucanych czynów czy też ich ocenę.
- (360) W konsekwencji podstawą prawną przeprowadzenia niniejszego postępowania oraz wydania decyzji administracyjnej są przepisy ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (361) Poza zarzutami naruszenia ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, stronom postępowania postawiono również zarzuty naruszenia art. 81 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (dalej: TWE). Zgodnie bowiem z art. 3 ust. 1 Rozporządzenia Rady (WE) 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 1,04.01.2003), jeżeli zachowania przedsiębiorców będące przedmiotem postępowania mogą wpływać na handel pomiędzy państwami członkowskimi, wówczas organ krajowy jest zobligowany do równoległego zastosowania art. 81 TWE. Z uwagi na fakt, iż w niniejszej sprawie zaistniała przesłanka wpływu na handel, Prezes Urzędu oceniał zachowania przedsiębiorców także w kontekście naruszenia przywołanego wyżej przepisu TWE.
- (362) Należy zarazem zauważyć, że po wszczęciu postępowania, a przed wydaniem niniejszej decyzji zaczął obowiązywać podpisany w Lizbonie w dniu 13 grudnia 2007 r. Traktat zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (Dz. Urz. UE z dnia 17 grudnia 2007 r. nr C 306)<sup>51</sup>. Na jego podstawie dokonana się zmiana nazewnictwa TWE na Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dalej także jako „TofUE”). Zmieniła się też numeracja artykułów traktatowych odnoszących się do ochrony konkurencji na wspólnym rynku. Art. 81 TWE, którego naruszenie zarzucono stronom postępowania w tej sprawie, odpowiada obecnie art. 101 TofUE.). Wobec tego, mimo że postępowania zostało wszczęte pod zarzutem naruszenia art. 81 TWE, Prezes UOKiK uwzględnił zmianę nazwy traktatu i numeracji artykułu konstytuującego w prawie europejskim zakaz praktyk ograniczających konkurencję.
- (363) Należy zauważyć, iż zgodnie z ustaleniami Prezesa Urzędu przedmiotowa praktyka trwa co najmniej od 1998 r. Przepisy ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* mają zastosowanie do całego okresu naruszenia. Inaczej sytuacja wygląda w przypadku przepisów wspólnotowych, które mają zastosowanie do okresu liczonego od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej, tj. od dnia 1 maja 2004 r.

#### **II. Interes publicznoprawny**

- (364) Podstawą do zastosowania przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, jest ustalenie, że w rozpatrywanej sprawie doszło do naruszenia interesu publicznoprawnego. Zgodnie bowiem z art. 1 ust. 1 ww. ustawy, określa ona warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów* należy do dziedziny prawa publicznego i jako taka powinna mieć zastosowanie w sytuacji zagrożenia interesu publicznego.
- (365) Pojęcie interesu publicznego nie jest pojęciem o charakterze stałym i jednolitym. W każdej sprawie powinien on być ustalony i skonkretyzowany. Organ administracji publicznej - Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji

<sup>51</sup> Dz. U. z 2.12.2009 r. Nr 203, poz. 1569.

- i Konsumentów - powinien w toku postępowania i przy wydawaniu decyzji być rzecznikiem interesu publicznego, albowiem wynika to z jego zadań w strukturze administracji publicznej.
- (366) Istnienie interesu publicznego należy oceniać przez pryzmat szerszego spojrzenia, uwzględniającego całość negatywnych skutków działań przedsiębiorców na określonym rynku<sup>52</sup>. Naruszenie interesu publicznoprawnego ma miejsce wówczas, gdy zachowanie przedsiębiorcy, będące przedmiotem postępowania antymonopolowego wywołało lub mogło wywołać na rynku niekorzystne – z punktu widzenia celów ustawodawstwa antymonopolowego – skutki w postaci wpływu na ilość, jakość, cenę towarów lub zakres wyboru dostępny konsumentom lub innym nabywcom. Liczba podmiotów dotkniętych skutkami praktyki ograniczającej konkurencję jest nieistotna z punktu widzenia dopuszczalności zastosowania ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, bowiem o tym decyduje to, czy zachowanie przedsiębiorcy wyczerpuje znamiona praktyki ograniczającej konkurencję<sup>53</sup>.
- (367) Dobrem objętym ochroną przepisami ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* jest samo istnienie konkurencji jako atmosfery, w jakiej prowadzona jest działalność gospodarcza. Realizowana jednocześnie ochrona konsumentów, jako nabywców dóbr i usług oferowanych w warunkach konkurencji jest prowadzona niejako przy okazji. Wobec tego naruszenie interesu publicznego winno być stwierdzone w sytuacji, gdy badana praktyka narusza i oddziałuje na samo zjawisko konkurencji, nawet jeżeli ten negatywny wpływ jest rezultatem działań skierowanych tylko przeciw jednemu lub niewielkiej liczbie konkurujących przedsiębiorców<sup>54</sup>. W interesie publicznym leży istnienie i rozwój konkurencji na wszystkich rynkach właściwych, a zatem działanie ograniczające jej powstanie lub rozwój interes ten narusza<sup>55</sup>.
- (368) Istnienie interesu publicznego jest jednocześnie konieczną przesłanką zastosowania sankcji przewidzianych w przepisach ww. ustawy, jednakże pojęcie interesu publicznego należy interpretować przez pryzmat aksjologii ustawodawstwa antymonopolowego<sup>56</sup>. Sformułowanie „w interesie publicznym” oznacza, iż ochrona konkurencji podejmowana jest w interesie państwa, niezależnie od działań jednostek i niezależnie od ich interesów.
- (369) W rozpatrywanej sprawie, działania określonych krajowych producentów cementu, polegające na zawarciu zakazanego porozumienia, w zakresie ustalania cen lub innych warunków sprzedaży cementu, podziału rynku produkcji i zbytu cementu, w oczywisty sposób ograniczyły lub miały na celu ograniczenie współzawodnictwa pomiędzy tymi podmiotami na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego, wpływając tym samym na ilość, jakość, cenę towarów lub zakres wyboru dostępny konsumentom lub innym nabywcom.
- (370) Wydając decyzję stwierdzającą zawarcie przez określone strony przedmiotowego postępowania antymonopolowego zakazanego porozumienia, Prezes Urzędu stwierdził naruszenie interesu publicznoprawnego, gdyż uzgodnienia dokonane przez strony w oczywisty sposób zaburzyły lub miały zaburzyć prawidłowość funkcjonowania mechanizmu konkurencji, jako optymalnego sposobu podziału dóbr w społecznej gospodarce rynkowej. Przez zaburzenia rynku rozumie się negatywne zjawiska charakteryzujące jego funkcjonowanie.<sup>57</sup> Należy stwierdzić, iż najcięższe naruszenia konkurencji, do których zalicza się niedozwolone porozumienia horyzontalne, polegające m. in. na uzgadnianiu cen czy udziałów rynkowych zawsze wywołują niekorzystne działania na rynku, zniekształcając ten rynek lub ograniczając albo eliminując na nim konkurencję. Działania te naruszają więc interes ogólnospołeczny, a ingerencja Prezesa Urzędu jest w niniejszej sprawie w pełni uzasadniona.

### **III. Przedsiębiorca**

- (371) Zgodnie z art. 4 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przez przedsiębiorcę należy rozumieć przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 19 listopada 1999 r. – *Prawo działalności gospodarczej*, a także:
- a) osobę fizyczną, osobę prawną, a także jednostkę organizacyjną niemającą osobowości prawnej, organizującą lub świadczącą usługi o charakterze użyteczności publicznej, które nie są działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów o działalności gospodarczej,
  - b) osobę fizyczną wykonującą zawód we własnym imieniu i na własny rachunek lub prowadzącą działalność w ramach wykonywania takiego zawodu,
  - c) osobę fizyczną posiadającą akcje lub udziały zapewniające jej co najmniej 25% głosów w organach co najmniej jednego przedsiębiorcy lub posiadającą kontrolę nad co najmniej jednym

<sup>52</sup> Wyrok SN z dnia 24 lipca 2003 r., sygn. akt I CKN 496/01 (nie publ.)

<sup>53</sup> Wyrok SN z 16 października 2008 r., sygn. akt III SK 2/08 (nie publ.)

<sup>54</sup> Wyrok SOKiK z dnia 16 listopada 2005 r., sygn. akt XVII Ama 97/04, Dz. Urz. UOKiK 2006/1/16.

<sup>55</sup> Wyrok SOKiK z dnia 21 marca 2005 r., sygn. akt XVII Ama 16/04, Dz. Urz. UOKiK 2005/2/27.

<sup>56</sup> Wyrok SN z dnia 27 sierpnia 2003 r., sygn. akt I CKN 527/0, Lex nr 137525.

<sup>57</sup> Wyrok SOKiK z 28 listopada 2003 r., XVII Ama 105/02, Dz. Urz. UOKiK 2004/2/296.

- przedsiębiorcą, choćby nie prowadziła działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów o działalności gospodarczej, jeżeli podejmuje dalsze działania podlegające kontroli koncentracji.
- (372) Z kolei prawo wspólnotowe posługuje się terminem przedsiębiorstwo, które nie zostało zdefiniowane w TWE (obecnie: TofUE). Zakres tego pojęcia ukształtowany został w judykaturze. Zgodnie z orzecznictwem, pod pojęciem przedsiębiorstwa rozumie się jednostkę prowadzącą działalność gospodarczą<sup>58</sup>, rozumianą jako jakakolwiek działalność polegająca na oferowaniu towarów i usług na określonym rynku<sup>59</sup>, niezależnie od formy prawnej tej jednostki i sposobu finansowania<sup>60</sup>. Status przedsiębiorstwa ma każda jednostka wyodrębniona pod względem gospodarczym, zdolna prowadzić działalność samodzielnie, na własny rachunek, ponosząc jej finansowe i gospodarcze ryzyko, choćby na mocy prawa krajowego nie miała osobowości prawnej<sup>61</sup>.
- (373) Mając na uwadze powyższe nie ulega wątpliwości, iż podmioty, przeciwko którym zostało wszczęte postępowanie w przedmiotowej sprawie, jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjne prowadzące działalność gospodarczą w zakresie produkcji i sprzedaży cementu szarego, tj. Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o., Lafarge Cement S.A., Grupa Ożarów S.A., Cementownia Rejowiec S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementownia Warta S.A., Cementownia Odra S.A., Cementownia Nowa Huta S.A. (opisane powyżej w pkt 37-95) mieszczą się w zakresie podmiotowym ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz TWE (obecnie: TofUE).

#### **IV. Rynek właściwy**

- (374) Praktyki ograniczające konkurencję ujawniają się zawsze na rynku, przy czym nie chodzi tu o rynek rozumiany ogólnie (w znaczeniu ekonomicznym), ale o rynek relewantny w danej sprawie, tzw. rynek właściwy. Przepis art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów definiuje pojęcie rynku właściwego, jako rynku 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 ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.
- (375) W rozpatrywanej sprawie rynkiem właściwym w odniesieniu do przedsiębiorców, w stosunku do których toczy się postępowanie antymonopolowe, jest **krajowy rynek produkcji i sprzedaży cementu szarego**. Uzasadniając powyższe należy wskazać, co następuje.

##### **IV.1 Rynek produktowy**

- (376) Podstawowym kryterium wyznaczania rynku właściwego produktowo jest substytucyjność określonych dóbr czy usług, z punktu widzenia nabywcy, którego potrzeby mają one zaspakajać. Rynkiem produktowym w niniejszej sprawie jest rynek produkcji i sprzedaży cementu szarego.
- (377) Pomimo, iż, jak wskazano powyżej (por. pkt 21 i następne), istnieją liczne gatunki cementu szarego, które różnią się między sobą właściwościami, w zależności od proporcji współtworzących je składników, a także w zależności od przyjętego procesu ich produkcji, cement szary należy uznać za produkt homogeniczny, który nie wymaga węższej segmentacji<sup>62</sup>.
- (378) Przede wszystkim przemawia za tym fakt, iż różne gatunki cementu szarego produkowane są na bazie jednego wspólnego dla nich półproduktu, jakim jest klinkier.
- (379) Ponadto, w ogólnym zastosowaniu poszczególne gatunki cementu szarego mogą być używane zamiennie. W ramach danej klasy wytrzymałości, każdy rodzaj cementu jest w pełni substytucyjny, tzn. używając jakiegokolwiek cementu w danej klasie otrzymuje się beton (bądź wyrób betonowy) o takiej samej wytrzymałości. Parametr wytrzymałości jest podstawowym wymogiem we wszystkich rodzajach budownictwa, w wielu przypadkach jedynym i wystarczającym do wyboru rodzaju stosowanego cementu. W praktyce parametr ten związany jest ze stopniem zmielenia klinkieru. W przypadku specjalnego zastosowania, celem uzyskania określonych parametrów betonu lub produktów z betonu, preferowane są cementy o parametrach fizyko-chemicznych najbardziej pożądanym pod kątem produktu finalnego. Wybór rodzaju cementu w takich przypadkach należy do projektanta, który bierze

---

<sup>58</sup> Orzeczenie ETS sprawa C-41/90 *Klaus Höfner and Fritz Elser v Macrotron GmbH*, Zb. Orz. z 1991 r., I-1979, pkt 21.

<sup>59</sup> Orzeczenie ETS sprawa C-118/85 *Komisja v Italy*, Zb. Orz. z 1987 r., 2599, pkt 7.

<sup>60</sup> Orzeczenie ETS sprawa C-41/90 *Klaus Höfner and Fritz Elser v Macrotron GmbH*, Zb. Orz. z 1991 r., I-1979.

<sup>61</sup> Zob. np. wyrok ETS sprawy połączone od C-180/98 do 184/98 *Pavel Pavlov i inni*, Zb. Orz. z 2000 r., I-6451, pkt 76; O. Odudu, *The Boundaries of EC Competition Law. The Scope of Article 81*, Oxford 2006, s. 34-35.

<sup>62</sup> Por. Decyzja KE z dnia 30 listopada 1994 r. (IV/33,126 oraz 33.322), Decyzja KE z dnia 11 listopada 1998 r. (IV/M.1157 – Skanska/Scancem)

- pod uwagę charakter obiektu i technologię jego wykonawstwa. Należy również zaznaczyć, iż dzięki stosowaniu preparatów chemii budowlanej wiele wyrobów może być produkowanych w oparciu o cement niższej klasy, a dodatek modyfikujący podwyższy inne parametry, uznawane za ważniejsze dla użytkownika, jak np. początek czasu wiązania masy betonowej.
- (380) Zróżnicowanie cenowe poszczególnych rodzajów cementu szarego wynika głównie z zawartości klinkieru – półproduktu, który jest najdroższym składnikiem cementu. Tak więc najdroższe są cementy o dużej zawartości klinkieru najdrobniej zmielonego – tzw. cementy portlandzkie czyste. Koszty wytwarzania cementów z dodatkami są niższe, przy czym, z uwagi na koszty zakupu i transportu dodatków mineralnych oraz zużycie energii w procesie produkcji cementu z dodatkami u danego producenta, mogą być zróżnicowane.
- (381) Konkurencja międzymarkowa w odniesieniu do cementu szarego nie ma istotnego znaczenia. Pomimo, iż surowce używane do produkcji poszczególnych gatunków cementu przez różnych jego producentów mogą różnić się jakością w zależności od źródeł pochodzenia, to produkt finalny i tak musi spełniać standardy wynikające z obowiązujących norm<sup>63</sup>.
- (382) Poszczególne krajowi producenci cementu szarego produkują od kilku do kilkunastu gatunków cementu, ustalając proporcje w produkcji cementów czystych i cementów z dodatkami, w zależności od swoich możliwości technicznych, technologicznych, bazy materiałowej i potrzeb rynkowych.
- (383) Z drugiej strony, nie są znane produkty, które mogłyby zostać uznane za substytuty cementu szarego. Należy zauważyć, iż poza cementem szarym znane są jeszcze tzw. cement biały oraz cement glinowy, których nazwy mogłyby wskazywać, iż należą one, razem z cementem szarym, do jednej grupy cementów, wzajemnie substytucyjnych. Są to jednak produkty specjalistyczne, które tworzą odrębne rynki właściwe.
- (384) Jak wskazano powyżej (por. pkt 29), cement biały produkowany jest w ten sam sposób jak cement szary i spełnia te same wymogi fizyczne, chemiczne, czy mechaniczne, co cement szary. Jednakże z uwagi na wykorzystanie do jego produkcji klinkieru o specjalnym składzie chemicznym, posiada on białą barwę, dzięki czemu traktowany jest jako produkt do zastosowań specjalnych, dla których najistotniejsze są wymagania estetyczne, np. roboty wykończeniowe, składnik zapraw dekoracyjnych, beton biały, betony barwione, itp. Z uwagi na odmienne przeznaczenie i właściwości cementu białego i cementu szarego, jak również z uwagi na fakt, iż cement biały jest produkowany na niewielką skalę (jego konsumpcja wynosi około 1 % konsumpcji cementu ogółem), a także z uwagi na istotne różnice w cenie, rynek cementu białego stanowi odmienny rynek produktowy od rynku cementu szarego<sup>64</sup>. W Polsce do 2004 r. działał jeden producent cementu białego – Cementownia Wejherowo Sp. z o.o.
- (385) Cement glinowy jest produktem wysoce specjalistycznym (por. pkt 30) i nie może być porównywany z cementem szarym. Cementy glinowe stosowane są do produkcji betonów, zapraw i mas ogniotrwałych (ze względu na swoją odporność na działanie wysokich temperatur – nawet do 1700 °C) oraz w branży chemii budowlanej ze względu na szybki czas wiązania i duży przyrost wytrzymałości, a także biały kolor. Cementy glinowe są szeroko stosowane w takich gałęziach przemysłu, jak energetyka, ciepłownictwo, hutnictwo, przemysł szklarski<sup>65</sup>. Cementy glinowe są kilkakrotnie droższe od cementu szarego. W Polsce jedynym producentem cementu glinowego jest Górka Cement Sp. z o.o.

#### **IV.2 Rynek geograficzny**

- (386) Rynek geograficzny jest obszar, na którym warunki konkurencji, dotyczące danego towaru, są dostatecznie jednorodne i który można odróżnić od obszarów sąsiadujących. Na wielkość rynku geograficznego mają przede wszystkim wpływ naturalne cechy badanego towaru. Te bowiem bezpośrednio oddziałują na charakter jego transportu oraz udział kosztów transportu w jego cenie końcowej. Na granice rynku geograficznego mogą mieć także wpływ czynniki natury prawnej, w szczególności wszelkiego rodzaju bariery dostępu do rynku, takie jak monopol prawny na prowadzenie określonej działalności gospodarczej, cła, istotne różnice w obciążeniach podatkowych, czy bariery pozataryfowe w postaci różnego rodzaju atestów lub świadectw bezpieczeństwa, mających istotne znaczenie w obrocie międzynarodowym.
- (387) Rynek właściwy w ujęciu geograficznym w niniejszej sprawie został określony jako obszar Polski.
- (388) Uznając, że rynek nie ma zasięgu szerszego, np. europejskiego, należy przede wszystkim podkreślić, iż cement jest produktem ciężkim, w niskim stopniu przetworzonym, a tym samym posiadającym niską wartość dodaną i z tych powodów koszt transportu stanowi istotny składnik ceny końcowej produktu, a transport na dalekie dystanse nie jest opłacalny. Komisja Europejska w decyzji z dnia 30 listopada 1994 r. (IV/33.126 oraz 33.322 - Cement), rozpatrując rynek sprzedaży cementu w ujęciu geograficznym,

<sup>63</sup> Por. Decyzja KE z dnia 30 listopada 1994 r. (IV/33,126 oraz 33.322).

<sup>64</sup> Por. Decyzja KE z dnia 30 listopada 1994 r. (IV/33,126 oraz 33.322).

<sup>65</sup> [www.gorka.com.pl](http://www.gorka.com.pl)

doszła do wniosku, iż stanowi on zbiór rynków, tworzących się wokół poszczególnych zakładów cementowych, które to rynki nakładają się wzajemnie, tworząc jeden rynek europejski. Jednakże w późniejszej decyzji z dnia 11 listopada 1998 r. (IV/M.1157 – Skanska/Scancem), wystarczającym dla KE do stwierdzenia, iż rynek sprzedaży cementu ma wymiar węższy, tj. krajowy był fakt, iż pomiędzy krajami, których tamta decyzja dotyczyła, import i eksport cementu właściwie nie miały miejsca. Analogicznie sytuacja wygląda w przypadku rynku polskiego, gdzie sprzedaż cementu odbywa się, co do zasady, na poziomie krajowym, o czym świadczy niski poziom importu do i eksportu z Polski, które obrazuje poniższe zestawienie:

Tabela 30 – Wielkość importu i eksportu cementu

Lata	2002	2003	2004	2005	2006	2007
<b>Import (w t)</b>	596 137	654 155	479 291	376 156	214 051	424 623
<b>Eksport (w t)</b>	370 892	258 654	334 374	451 493	396 644	295 737
<b>Krajowa konsumpcja (w t)</b>	11 731 936	11 979 746	12 170 313	12 077 364	14 707 774	16 583 874
<b>Import (%)</b>	5,35%	5,78%	4,10%	3,21%	1,48%	2,63%
<b>Eksport (%)</b>	3,16%	2,16%	2,75%	3,74%	2,70%	1,78%

Źródło: Import i eksport cementu - Centrum Informacji Społeczno Gospodarczej Ministerstwa Gospodarki (CISG MG) według kodu PCN 2523 29, Krajowa konsumpcja - wyznaczona jako suma importu (dane CISG MG) i sprzedaży na kraj producentów cementu, na podstawie informacji udzielonych przez strony postępowania

- (389) W opinii Prezesa Urzędu rynek ten nie posiada także zasięgu węższego, np. lokalnego.
- (390) Uzasadniając powyższe należy zauważyć, iż cechą charakterystyczną krajowego rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego jest to, iż cementownie funkcjonujące na rynku polskim znajdują się przede wszystkim w południowej części kraju.

Rys. 6 - Lokalizacja zakładów cementowych w Polsce



Źródło: Przemysł cementowy w roku 2007 Informator SPC, [http://www.polskicement.pl/3/3/artykuly/13\\_89.pdf](http://www.polskicement.pl/3/3/artykuly/13_89.pdf)  
Znajdująca się na rysunku Górkę Cement jest producentem cementu glinowego

Taka lokalizacja krajowych cementowni spowodowana jest czynnikami naturalnymi, tj. występowaniem złóż wapienia. Ma to istotne implikacje, ponieważ, obszary wokół poszczególnych zakładów, na których producenci cementu powinni posiadać relatywną przewagę względem konkurentów, nakładają się na siebie, powodując, iż żaden z producentów cementu nie może ignorować zachowań rynkowych któregośkolwiek z innych producentów, choćby ten nie prowadził działalności w bezpośrednim sąsiedztwie<sup>66</sup>. Taka lokalizacja cementowni oznacza także, że wszyscy producenci cementu ponoszą podobne koszty transportu produktów w kierunku północnym. W konsekwencji, te uwarunkowania - zbliżone dla poszczególnych cementowni, sprawiają, iż na całym terytorium Polski panują zbliżone warunki konkurencji.

- (391) Niezależnie od powyższego, nadmienić należy, iż w sprawach dotyczących zakazanych porozumień o charakterze antykonkurencyjnym, zachowania przedsiębiorstw będących uczestnikami tego rodzaju porozumień, same *de facto* wskazują granice rynku, w ramach którego, w przypadku braku zawarcia antykonkurencyjnego porozumienia, przedsiębiorstwa te rywalizowałyby ze sobą nawzajem. Oznacza to, iż sam krąg uczestników porozumienia wskazuje na sposób postrzegania przez nich rynku właściwego.
- (392) Ponadto, należy zauważyć, iż definiowanie rynku właściwego w sprawach dotyczących zakazanych porozumień antykonkurencyjnych, polegających na ustalaniu cen lub podziale rynku, nie wymaga takiego stopnia precyzji, jaki konieczny jest przy rozpatrywaniu spraw dotyczących nadużywania pozycji dominującej lub koncentracji przedsiębiorców, gdzie udziały rynkowe stron posiadają istotne znaczenie. Zgodnie z orzecznictwem Komisji Europejskiej oraz sądów wspólnotowych, dla celów stosowania art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE), powodem definiowania rynku właściwego w tego rodzaju sprawach, jeżeli w ogóle, jest jedynie określenie czy dane porozumienie może wywoływać wpływ na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi oraz czy ma na celu lub skutkuje wyeliminowaniem, ograniczeniem lub naruszeniem w inny sposób konkurencji na rynku wspólnotowym<sup>67</sup>.
- (393) Precyzyjne wyznaczenie rynku właściwego w sprawach dotyczących antykonkurencyjnych porozumień jest niezbędne jedynie wtedy, gdy należy poddać analizie **skutki** takiego porozumienia<sup>68</sup>. Jednakże, jeżeli można stwierdzić, iż dane porozumienie ma na **celu** ograniczenie konkurencji, nie istnieje potrzeba brania pod uwagę konkretnych skutków, jakie to porozumienie wywołuje na danym rynku.
- (394) Przy analizie niniejszej sprawy, szersza bądź węższa definicja rynku właściwego nie będzie miała istotnego znaczenia. Porozumienia polegające na ustalaniu cen sprzedaży oraz podziale rynków zbytu nie korzystają z wyłączenia spod zakazu przewidzianego dla tzw. porozumień bagatelnych. Z tego punktu widzenia, szczegółowa analiza udziałów rynkowych uczestników porozumienia, która może być dokonana jedynie w oparciu o precyzyjnie określony rynek właściwy, nie jest konieczna w niniejszej sprawie.
- (395) Dodatkowo, odnośnie faktu, iż w postanowieniu o wszczęciu postępowania w niniejszej sprawie rynek właściwy został określony od strony produktowej jako rynek cementu, a w sentencji decyzji jako rynek produkcji i sprzedaży cementu szarego, Prezes Urzędu pragnie wskazać, iż stosownie do wyroku Sądu Najwyższego<sup>69</sup> z dnia 7 maja 2004 r. „*art. 84 § 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie wymaga, aby określenie rynku właściwego musiało nastąpić już w postanowieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego. Co więcej, zwykle przesłanka ta stanowi dopiero przedmiot ustalenia w tym postępowaniu, a więc przy udziale strony*”.

#### **V. Wpływ na handel między Państwami Członkowskimi**

- (396) Stosownie do art. 3 ust. 1 Rozporządzenia nr 1/2003 w celu zapewnienia skutecznego stosowania wspólnotowych reguł konkurencji organy ochrony konkurencji i sądy państw członkowskich zostały zobowiązane do stosowania art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) w sytuacji, gdy stosują krajowe prawo konkurencji w odniesieniu do praktyk, które mogą wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.
- (397) Przesłanką zastosowania prawa wspólnotowego przez Prezesa Urzędu jest zatem możliwość wywarcia wpływu przez badaną praktykę na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi. Bez ustalenia

---

<sup>66</sup> Por. L. Peeperkorn, V. Verouden, *The Economics of Competition* w: J. Faull, A. Nikpay *The EC Law of Competition*, Oxford University Press 2007, str. 50 oraz *Obwieszczenie Komisji w sprawie definicji rynku właściwego do celów wspólnotowego prawa konkurencji* Dz. Urz. WE z 1997 r., C-375/5, pkt 57.

<sup>67</sup> Por. Decyzja KE Comp/39165 Flat glass z dnia 28. 11. 2007 r.

<sup>68</sup> Por. R. Whish, *Competition Law*, Oxford University Press 2009 r., s. 27.

<sup>69</sup> Sygn. akt III SK 32/04, LEX nr 440864.

występowania ww. przesłanki organ antymonopolowy nie posiada kompetencji do prowadzenia postępowania w sprawie naruszenia wspólnotowego prawa konkurencji.

(398) Pomocne przy ustaleniu omawianej przesłanki jest obwieszczenie Komisji - *wytyczne w sprawie koncepcji wpływu na handel zawartej w art. 81 i 82 Traktatu*<sup>70</sup>. Wskazuje się w nim, że przy ustaleniu istnienia wpływu na handel między Państwami Członkowskimi należy w szczególności przeanalizować następujące elementy:

- pojęcie handlu między Państwami Członkowskimi;
- wyrażenie „może wpływać”;
- kiedy wpływ na handel jest „znaczący”.

#### ***V.1 Handel między Państwami Członkowskimi***

(399) Wskazuje się, że pojęcie „handel” nie ogranicza się wyłącznie do wymiany dóbr i usług, lecz jest szersze i obejmuje wszelką transgraniczną działalność. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem „handel” obejmuje także sprawy, w których porozumienie wywiera wpływ na strukturę konkurencyjną danego rynku. Porozumienia, które mogą wpływać na konkurencyjną strukturę rynku wewnątrz wspólnoty poprzez eliminowanie lub groźbę wykluczenia konkurenta prowadzącego działalność we wspólnocie mogą stanowić naruszenie wspólnotowego prawa konkurencji. Ponadto przyjmuje się, że praktyka może mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskimi także w sprawach, w których rynek właściwy został zdefiniowany w aspekcie geograficznym jako krajowy lub węższy.

#### ***V.2 Może wpływać***

(400) Określenie „może wpływać” oznacza, iż 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 model handlu między Państwami Członkowskimi. Wynika stąd, iż 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 wywołują<sup>71</sup>.

(401) Dla oceny „wystarczającego stopnia prawdopodobieństwa wpływu na handel” znaczenie mają trzy czynniki:

- natura porozumienia;
- natura produktów objętych porozumieniem;
- pozycja i znaczenie przedsiębiorców zaangażowanych w praktykę.

(402) Ponadto, aby móc zastosować art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) 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 powstrzymany<sup>72</sup>. Model handlu może być naruszony również wtedy, gdy praktyka antykonkurencyjna powoduje jego wzrost. W gruncie rzeczy prawo wspólnotowe ma zastosowanie wówczas, gdy istnieje możliwość, że handel między Państwami Członkowskimi może się rozwijać inaczej (lepiej lub gorzej) niż w sytuacji, gdyby dana praktyka nie miała miejsca.

(403) Wpływ praktyk antykonkurencyjnych na model handlu może być bezpośredni lub pośredni, rzeczywisty lub potencjalny. Bezpośredni wpływ na handel między Państwami Członkowskimi zazwyczaj pojawia się w odniesieniu do produktu objętego daną praktyką. Pośredni zaś ma miejsce wtedy, gdy mamy do czynienia z produktem powiązany z produktem objętym praktyką. Rzeczywisty wpływ na handel między Państwami Członkowskimi występuje wówczas, gdy praktyka już jest stosowana. Wpływ ten nie musi jednakże zaistnieć, wystarczy by dana praktyka była w stanie (mogła) wywołać taki wpływ. Wpływ potencjalny to taki, co do którego istnieje wystarczający stopień prawdopodobieństwa, że może pojawić się w przyszłości. Nawet jeśli w momencie wprowadzenia praktyki nie było możliwości naruszenia handlu, art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) ma zastosowanie, jeśli czynniki, które prowadziły do stwierdzenia braku tego naruszenia, mogą się zmienić w niedalekiej przyszłości. Liczy się zdolność danej praktyki do wywierania wpływu na handel między Państwami Członkowskimi a nie to, czy taki wpływ ma rzeczywiście miejsce w danym momencie.

---

<sup>70</sup> Dz. Urz. UE z 2004 r., C-101/07.

<sup>71</sup> Orzeczenie ETS sprawa 172/80 *Züchner*, Zb. Orz. z 1981 r., 2021, orzeczenie ETS sprawa 319/82 *Kerpen & Kerpen* Zb. Orz. z 1983 r., 4173.

<sup>72</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-141/89 *Tréfileurope*, Zb. Orz. z 1995 r., II-791, orzeczenie SPI sprawa T-29/92 *Vereniging van Samenwerkende Prijseregelende Organisaties in de Bouwnijverheid (SPO)*, Zb. Orz. z 1995 r., II-289.



### ***V.3 Znaczny wpływ***

- (404) Koncepcja znacznego wpływu na handel między Państwami Członkowskimi ogranicza jurysdykcję organów do stosowania prawa wspólnotowego tylko do tych praktyk, które mogą powodować skutki określonej wagi. Zakres art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) 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 znaczny, podstawowe znaczenie ma pozycja rynkowa uczestników porozumienia.
- (405) Obok pozycji rynkowej przedsiębiorców uczestniczących w zakazanym porozumieniu, znaczenie ma również charakter danej praktyki i rodzaj produktu objętego praktyką. Próg wykazania „znaczości” jest z zasady niższy w przypadkach, gdy z samego charakteru danej praktyki wynika, iż jest ona w stanie wpływać na handel między Państwami Członkowskimi. W przedmiotowej sprawie z uwagi na duże udziały rynkowe uczestników porozumienia, którzy łącznie posiadają prawie 100% rynku, nie ma zastosowania wskazane w wytycznych domniemanie dotyczące braku znacznego wpływu na handel między Państwami Członkowskimi.

### ***V.4 Porozumienia obejmujące terytorium jednego Państwa Członkowskiego***

- (406) W omawianych wytycznych wskazuje się, że kartele dotyczące terytorium tylko jednego Państwa Członkowskiego, co do zasady, wywierają wpływ na handel między Państwami Członkowskimi. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem mają one bowiem z samej swojej natury skutek w postaci wzmocnienia podziału rynku wzdłuż granic państwowych poprzez zakłócanie możliwości gospodarczej penetracji przez podmioty z innych Państw Członkowskich<sup>73</sup>.
- (407) Możliwość podziału rynku wewnętrznego przez wskazany rodzaj porozumień wynika z faktu, że uczestnicy kartelu występującego tylko w jednym Państwie Członkowskim, zazwyczaj podejmują działania zmierzające do wykluczenia konkurentów pochodzących z innych Państw Członkowskich. W przeciwnym razie ryzykują tym, że konkurencja ze strony takich podmiotów zniweczy cele jakim ma służyć kartel. Przyjmuje się również, że takie porozumienia ze swej natury wywierają znaczny wpływ na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi. Nie jest wymagane, aby konkretne działania przeciwko konkurentom z innych Państw Członkowskich były w rzeczywistości podejmowane, wystarczy, że jest prawdopodobne podjęcie takich działań.

### ***V.5 Wpływ na handel między Państwami Członkowskimi w przedmiotowej sprawie***

- (408) Mając na uwadze przedstawione powyżej czynniki oraz ustalony przez Prezesa Urzędu stan faktyczny sprawy, należy uznać, iż porozumienie zawarte pomiędzy producentami cementu w Polsce może w znaczny sposób wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.
- (409) Porozumienie będące przedmiotem postępowania ma charakter horyzontalny i zostało zawarte pomiędzy prawie wszystkimi (poza Cementownią Nowa Huta S.A.) producentami cementu szarego prowadzącymi działalność na terytorium Polski. Udział uczestników kartelu w krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego wynosi prawie 100%.
- (410) Jak wynika z ustaleń poczynionych w toku postępowania, celem badanego porozumienia było ustabilizowanie sytuacji na rynku cementu w zakresie wielkości udziałów i wysokości cen, tak aby nie doprowadzić do „wojny” pomiędzy poszczególnymi uczestnikami kartelu w Polsce.
- (411) Porozumienie dotyczyło cementu szarego, tj. produktu, który może być i jest przewożony na znaczne odległości, a zatem może być przynajmniej potencjalnie przedmiotem importu jak i eksportu pomiędzy co najmniej państwami ościennymi.
- (412) Istotnym argumentem przemawiającym za uznaniem, że badana praktyka może wpływać na handel między Państwami Członkowskimi jest fakt podejmowania przez uczestników kartelu działań zmierzających do kontrolowania sprzedaży cementu wyprodukowanego przez podmiot, który wszedł na Polski rynek w okresie funkcjonowania porozumienia, a mianowicie Ekocem Sp. z o.o. Uczestnicy kartelu przeciwdziałali w ten sposób zniweczeniu celu porozumienia, tj. stabilizacji sytuacji rynkowej. Konkurencja ze strony ww. przedsiębiorcy mogła bowiem doprowadzić do obniżenia cen cementu i „wojny” cenowej pomiędzy producentami cementu.
- (413) Z powyższego jednoznacznie wynika, że porozumienie może wywoływać transgraniczne skutki. Działania kartelistów powodują bowiem zwiększenie barier wejścia na rynek. Zatem jego skutkiem może być podział wspólnego rynku.
- (414) Podkreślenia wymaga również fakt, iż wszyscy uczestnicy porozumienia należą do międzynarodowych grup kapitałowych, działających w wielu Państwach Członkowskich Unii Europejskiej. Jak zauważyła

---

<sup>73</sup> Orzeczenie ETS sprawa C-309/99 *Wouters*, Zb. Orz. z 2002 r., I-1577, pkt 95.

Komisja Europejska w sprawie *Industrial and medical gases*<sup>74</sup>, sytuacja taka sprawia, iż wszelkie zmiany ich 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<sup>75</sup>.

#### ***V.6 Konsekwencje spełnienia wpływu na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi.***

- (415) W przypadku, kiedy postępowanie dowodowe wykaże, iż spełniona jest przesłanka wpływu na handel między państwami członkowskimi, co w niniejszej sprawie ma niewątpliwie miejsce, krajowy organ antymonopolowy zobowiązany jest do orzekania na podstawie prawa wspólnotowego równoległe z prawem krajowym. Innymi słowy, krajowy organ ochrony konkurencji nie posiada dyskrecjonalności co do stosowania bądź nie wspólnotowego prawa konkurencji, ale zobligowany jest je zastosować, jeśli tylko praktyka ograniczająca konkurencję choćby potencjalnie wpływa na handel między państwami członkowskimi. Stosując regulacje wspólnotowe, organy krajowe zobowiązane są do orzekania w taki sposób, jak orzekłaby Komisja Europejska prowadząc przedmiotowe postępowanie. Regułą taką można w szczególności wywodzić z brzmienia art. 3 ust. 2 Rozporządzenia Rady UE 1/2003, zgodnie z którym państwa członkowskie nie mogą zakazywać porozumień, które byłyby dozwolone na podstawie przepisów wspólnotowych ale też nie mogą doprowadzić do zalegalizowania porozumień, które są niezgodne z art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE).
- (416) Zwrócić uwagę należy, że przyjęty w Rozporządzeniu Rady UE 1/2003 zdecentralizowany system stosowania art. 81 i 82 TWE (obecnie art. 101 i 102 TofUE), tj. dopuszczenie możliwości ich stosowania w pełnym zakresie również przez właściwe organy państw członkowskich, nie pozbawia jednak roli wiodącej w tym zakresie Komisji Europejskiej. Organy krajowe są związane jej dotychczasowym, a nawet przyszłym orzecznictwem. Gwarancją nadrzędnego statusu Komisji Europejskiej są przede wszystkim przepisy art. 11 i 16 Rozporządzenia Rady UE 1/2003.<sup>76</sup>
- (417) W związku z powyższym, jak i ze względu na fakt, iż w przedmiotowej sprawie stronom postawiono zarzut naruszenia art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) oraz bezpośredniego wzorowania polskiego prawa antymonopolowego w zakresie praktyk ograniczających konkurencję na prawie wspólnotowym w tym zakresie, Prezes Urzędu analizując działania stron postępowania oparł się na ugruntowanym orzecznictwie Komisji oraz sądów wspólnotowych oraz piśmiennictwie dotyczącym wspólnotowego prawa konkurencji. Prezes Urzędu ma bowiem obowiązek wykorzystania *acquis communautaire* w przypadku równoległego stosowania art. 5 ww. ustawy i art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE)<sup>77</sup>.

#### **VI. Naruszenie art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) (pkt I, II, III, IV, V, VI sentencji decyzji)**

- (418) Przepis art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przewiduje, iż zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym.
- (419) Podobnie przepis art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) stanowi, że niezgodne ze wspólnym rynkiem i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między Państwami Członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku.
- (420) Zatem w celu ustalenia, czy przedsiębiorca dopuścił się naruszenia przepisów zakazujących zawierania antykonkurencyjnych porozumień, Prezes Urzędu musi ustalić następujące przesłanki:
- zawarcie porozumienia pomiędzy przedsiębiorcami;
  - celem lub skutkiem porozumienia było wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym;
  - porozumienie nie podlega wyłączeniu spod zakazu.

#### ***VI.1 Zawarcie porozumienia***

---

<sup>74</sup> Decyzja Komisji w sprawie COMP/36.700 *Industrial and medical gases*, Dz. Urz. UE z 2003 r. L 84/1.

<sup>75</sup> Decyzja Komisji w sprawie COMP/36.700, *Industrial and medical gases*, Dz. Urz. UE z 2003 r. L 84/1, pkt 371.

<sup>76</sup> Zob. M. Krasnodębska – Tomkiel, *Wspólnotowe prawo konkurencji. Skutki dla Polski*, Warszawa 2006 r., s. 214 in.

<sup>77</sup> Decyzja Prezesa Urzędu z 29 grudnia 2006 r., nr DAR-15/2006, Dz. Urz. UOKiK z 2007 r. Nr 1, poz. 5.

### VI.1.1 Porozumienie i uzgodniona praktyka

- (421) Zdaniem Prezesa Urzędu ustalone okoliczności niniejszej sprawy jednoznacznie wskazują, że w zakresie określonym w pkt I – VI sentencji decyzji doszło do zawarcia przez przedsiębiorców porozumienia w rozumieniu art. 5 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* i art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE).
- (422) W orzecznictwie uznaje się, że porozumienie ma miejsce, gdy strony stosują się do wspólnego planu, który ogranicza lub może ograniczać ich indywidualne działania handlowe poprzez określanie ram ich zgodnych działań lub powstrzymania się od działań na rynku. Wskazana definicja jest szeroka, sądy wspólnotowe wielokrotnie wskazywały, że do ustalenia zawarcia porozumienia „wystarczające jest, że przedsiębiorcy wyrazili swoją wspólną intencję zachowania się na rynku w określony sposób”<sup>78</sup>. Zatem kluczową kwestią jest ustalenie zgodności woli (ang. *concurrence of wills*), pomiędzy co najmniej dwoma przedsiębiorcami. Forma jaką ta zgodność woli przybierze jest nieistotna, tak długo jak stanowi wyraz intencji stron<sup>79</sup>. Zatem porozumienie nie musi być zawarte w formie pisemnej, nie ma żadnych wymogów formalnych, nie musi przewidywać sankcji. W judykaturze przyjmuje się, że ustalenia pomiędzy konkurentami stanowią zakazane porozumienie, nawet w sytuacji, gdy nie opisują w szczególności sposób działania, wystarczające jest, gdy ustanawiają ogólne ramy, stosownie do których przedsiębiorcy przestaną działać niezależnie na rynku<sup>80</sup>. W sprawie *HFB Holding für Fernwärmetechnik Betailungsgesellschaft mbH & Co. KG and Others v. Komisja SPI* wskazał, że „porozumienie” dotyczy także ogólnych uzgodnień oraz częściowych czy warunkowych porozumień w toku negocjacji, które prowadzą do zawarcia ostatecznego porozumienia<sup>81</sup>.
- (423) Zarówno prawo polskie jak i wspólnotowe przewiduje różne formy jakie może przybrać zakazane prawem konkurencji porozumienie.
- (424) Stosownie do art. 4 pkt 4 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, przez porozumienie rozumie się:
1. umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów;
  2. uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki;
  3. uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.
- (425) Z kolei art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) bezpośrednio wskazuje, iż zakazane są porozumienia (ang. *agreements*), uzgodnione praktyki (ang. *concerted practices*) oraz uchwały związków przedsiębiorców.
- (426) Przewidziane w przepisach krajowych oraz wspólnotowych rozróżnienie jest wprowadzone po to, aby objąć zakresem zakazu różne formy koordynacji pomiędzy przedsiębiorcami. W kontekście przedmiotowej sprawy należy wskazać, iż przepisy przewidują dwa oddzielne pojęcia „porozumienie (TWE, obecnie: TofUE)/umowa (ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów*)” oraz „uzgodniona praktyka (TWE, obecnie: TofUE)/uzgodnienia (ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów*)”, aby działanie przedsiębiorcy mogło zostać uznane za sprzeczne z zakazem, nawet wtedy, gdy przedsiębiorcy bez osiągnięcia etapu zawarcia umowy, świadomie zastępują ryzyko konkurencji praktyczną kooperacją między sobą<sup>82</sup>. W takim przypadku bowiem, mimo braku zawarcia umowy, działania przedsiębiorców są pozbawione „spontaniczności” w odniesieniu do reakcji na zachowania konkurentów<sup>83</sup>. Ponadto, uzgodnienie może mieć miejsce także wtedy, gdy przedsiębiorcy bez wyraźnego przyłączenia się do wspólnego planu określającego ich działania na rynku, świadomie przyjmują lub stosują się do narzędzia służącego zмовie (ang. *collusive device*), które ułatwia koordynację ich praktyk handlowych<sup>84</sup>.

### VI.1.2 Standard dowodu

<sup>78</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-7/89 *SA Herkules Chemicals NV v Komisja*, Zb. Orz. z 1991 r., II-1711, pkt 2, orzeczenie SPI sprawa T-305/94 etc. *NV Limburgse Winyl Maatschappij v Komisja*, Zb. Orz. z 1999 r., II-931.

<sup>79</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-41/96 *Bayer AG v Komisja*, Zb. Orz. z 2000 r., II-3383, pkt 69.

<sup>80</sup> A. Nikpay, J. Faull, *Article 81*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC Law of Competition*, second edition, Oxford University Press, 2007, s. 196.

<sup>81</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-9/99 *HFB Holding für Fernwärmetechnik Betailungsgesellschaft mbH & Co. KG and Others v. Komisja*, Zb. Orz. z 2002 r., II-1487.

<sup>82</sup> Orzeczenie ETS sprawa 48/69 *ICI v Komisja*, Zb. Orz. z 1972 r., 619, pkt 64.

<sup>83</sup> Orzeczenie ETS sprawa 48/69 *ICI v Komisja*, Zb. Orz. z 1972 r., 619, pkt 104 i 107.

<sup>84</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-7/89 *SA Herkules Chemicals NV v Komisja*, Zb. Orz. z 1991 r., II-1711, pkt 256.

- (427) W odniesieniu do standardu dowodu w orzecznictwie wspólnotowym wskazuje się, iż z uwagi na fakt, że zakaz uczestnictwa w antykonkurencyjnych porozumieniach i grożące za to kary są dobrze znane, jest zrozumiałe, że działania jakie za sobą pociągają takie porozumienia są skryte, spotkania są potajemne, a dokumenty związane z porozumieniem są ograniczone do minimum. Nawet jeśli Komisja znajdzie dowody wyraźnie wskazujące na niezgodne z prawem kontakty pomiędzy przedsiębiorcami, to zazwyczaj są one jedynie fragmentaryczne, zatem część ustaleń musi być wynikiem dedukcji. W większości spraw, istnienie antykonkurencyjnego porozumienia musi zostać wywiedzione ze zbiegów okoliczności i śladów (łac. *indicia*, ang. *signs/marks*), które rozważane łącznie mogą, w braku innego wiarygodnego wytłumaczenia, stanowić dowód naruszenia reguł konkurencji<sup>85</sup>.
- (428) W sprawie *JFE Engeneering*, SPI orzekł, iż podczas, gdy dostatecznie precyzyjne i spójne dowody muszą zostać przedstawione na poparcie zarzutu naruszenia reguł konkurencji, to „*nie jest niezbędne, aby każdy dowód przedstawiony przez Komisję spełniał ww. kryteria w odniesieniu do każdego aspektu naruszenia. Jest wystarczające, jeżeli materiał dowodowy, na którym opiera się organ, jako całość, spełnia to wymaganie*”<sup>86</sup>.
- (429) W motywie 5 preambuły Rozporządzenia nr 1/2003 wskazano, iż Rozporządzenie nie ma wpływu ani na krajowe reguły dotyczące standardu dowodu ani na obowiązek organów i sądów krajowych wykazania relewantnych okoliczności sprawy. Jednakże tak jest pod warunkiem, że krajowe reguły i obowiązki w tym zakresie są zgodne z ogólnymi zasadami prawa wspólnotowego, w szczególności z zasadą skuteczności (*effect utile*). W piśmiennictwie wskazuje się, iż oznacza to w szczególności, że standard dowodu stosowany przez organy krajowe nie może być postawiony na tak wysokim poziomie, iż stosowanie art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) stanie się niemożliwe lub nadmiernie utrudnione<sup>87</sup>.
- (430) Z uwagi na powyższe Prezes Urzędu jest zdania, iż przedstawione orzecznictwo organów wspólnotowych ma w pełni zastosowanie do postępowania prowadzonego przed Prezesem Urzędu w przedmiotowej sprawie.
- (431) W odniesieniu do rodzaju dowodów, zgodnie z utrwalonym orzecznictwem sądów wspólnotowych, Komisja może polegać zarówno na dowodach bezpośrednich jak i pośrednich.
- (432) Podobnie wypowiedział się Sąd Najwyższy w sprawie dotyczącej antykonkurencyjnego porozumienia zawartego pomiędzy producentami drożdży<sup>88</sup>, w którym stwierdził, w odniesieniu do porozumień cenowych, iż „*mogą być ujawniane za pomocą dowodów bezpośrednich lub pośrednich. W praktyce możliwość skorzystania przez Prezesa Urzędu z dowodów bezpośrednich jest ograniczona ze względu na świadomość przedsiębiorców co do nielegalności takich działań*”.
- (433) Ponadto, w odniesieniu do tego jakie dowody są bezpośrednie a jakie pośrednie, w piśmiennictwie wskazuje się, że dowody bezpośrednie, to dowody z pierwszej ręki pochodzące od uczestników spotkań dotyczących kartelu i, co do zasady, bezpośrednio wskazujące na jego uczestników. Dowody pośrednie mogą występować zarówno w formie pisemnej, jako dokumenty wytworzone w czasie, kiedy zdarzenia, których dotyczą, miały miejsce, jak również w formie ustnej relacji odnoszącej się do kontaktów w ramach kartelu, przedstawionej później<sup>89</sup>. W sprawie *Graphite electrodes* SPI orzekł, iż oświadczenia przedsiębiorców mogą być wykorzystane jako dowody bezpośrednie oraz że Komisja może dowieść naruszenia opierając się wyłącznie na takich oświadczeniach, jeżeli istnieje wystarczająca zgodność pomiędzy nimi<sup>90</sup>.
- (434) W świetle powyższego należy zwrócić uwagę, iż przepis art. 81 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* regulując, że w postępowaniu dowodowym przed Prezesem Urzędu, z wyjątkami

<sup>85</sup> Wyrok ETS z 7 stycznia 2004 r. sprawy połączone C-204/00P, C-205/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P i C-219/00P *Aalborg Portland A/S et al. Zb. Orz. z 2004 r.*, I-123, pkt 55-57, Wyrok SPI z 27 września 2007 r. sprawa T-44/02 i n. *Dresdner Bank et al. v Komisja*, pkt 58, decyzja Komisji z 3 maja 2006 r. sprawa COMP/38.620 *Hydrogen Peroxide and Preborate*, pkt 315.

<sup>86</sup> Orzeczenie SPI z 8 lipca 2004 r., sprawy połączone T-67/00, T-68/00, T-71/00, T-78/00, *JFE Engeneering Corp. et al. v Komisja*, Zb. Orz. z 2004 r., II-2501, pkt 180, decyzja Komisji z 3 maja 2006 r. sprawa COMP/38.620 *Hydrogen Peroxide and Preborate*, pkt 316.

<sup>87</sup> E. De Smijter, L. Kjølbye, *The Enforcement System under Regulation 1/2003*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 95.

<sup>88</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z 9 sierpnia 2006 r. III SK 6/06, Dz. Urz. UOKiK 2007/3/39.

<sup>89</sup> F. Arbault, E. Sakkers, *Cartels*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 989.

<sup>90</sup> Orzeczenie SPI z 29 kwietnia 2004 r. połączone sprawy T-236/01, T-239/01, T-244/01 – T-246/01, T-251/01 i T-252/01, *Tokai Carbon Co. Ltd and others v Komisja*.

wynikającymi wprost z ww. ustawy<sup>91</sup>, mają zastosowanie przepisy *Kodeksu postępowania cywilnego* („k.p.c.”), podobnie jak przed sądami, poddaje postępowanie dowodowe w obu instancjach temu samemu reżimowi prawnemu, co sprawia, że nie ma w ich trakcie rozbieżności w sposobie dowodzenia faktów i okoliczności istotnych w sprawie, mogących rzutować na wynik postępowania<sup>92</sup>. Jak podniósł Sąd Najwyższy w powoływanej już sprawie dotyczącej antykonkurencyjnego porozumienia pomiędzy producentami drożdży, „w sądowym postępowaniu cywilnym ustalenie faktu, czy zespołu poszczególnych faktów, następuje w zasadzie przez udowodnienie każdego z nich. Może być jednak oparte na notoryjności (art. 228 k.p.c.), przyznaniu (art. 229 i 239 k.p.c.) lub domniemaniu faktycznym (art. 231 k.p.c.)”. W tym samym orzeczeniu Sąd wprost uznał, iż w sprawach z zakresu ochrony konkurencji dopuszczone jest stosowanie domniemań faktycznych. Z domniemań faktycznych można, w świetle stanowiska SN, wyprowadzić wniosek o istnieniu porozumienia ograniczającego konkurencję. W kontekście tak wyznaczonego przez Sąd Najwyższy standardu dowodu w sprawach dotyczących antykonkurencyjnych porozumień, tym bardziej należy uznać, iż wniosek o istnieniu antykonkurencyjnego porozumienia Prezes UOKiK może wywodzić z dowodów w postaci oświadczeń przedsiębiorców – uczestników tego porozumienia złożonych w ramach procedury „łagodzenia kar” przewidzianej w art. 103a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

### **VI.1.3 Porozumienie w niniejszej sprawie**

- (435) W przedmiotowej sprawie Prezes Urzędu ustalił, iż uczestnikami porozumienia byli niżej wskazani przedsiębiorcy:
- Lafarge Cement S.A. z siedzibą w Małogoszczy;
  - Góraźdże Cement S.A. z siedzibą w Choruli;
  - Grupa Ożarów S.A. z siedzibą w Karsach;
  - Cemex Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
  - Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Sitkówce-Nowiny;
  - Cementownia Warta S.A. z siedzibą w Trębaczewie;
  - Cementownia Odra S.A. z siedzibą w Opolu,
- (436) Lafarge Cement S.A. oraz Góraźdże Cement S.A. nie kwestionowali faktu udziału w porozumieniu w toku postępowania przed Prezesem Urzędu.
- (437) Cementownia Warta S.A. i Cementownia Odra S.A. pomimo przynależności do jednej grupy kapitałowej – Miebach prowadziły własne działalności czy działania w zakresie produkcji i sprzedaży cementu szarego w sposób autonomiczny.
- (438) Cementownia Warta S.A. podniosła, iż działa na innym rynku właściwym niż pozostałe cementownie, tj. na rynku cementów specjalistycznych, których nie posiadają w ofercie inni producenci (lub posiadają w bardzo niewielkim zakresie). Cementownia Warta S.A. wskazała, iż udział cementów specjalistycznych w jej produkcji ogółem w latach 1998 – 2006 wzrósł z 17,3% do 44,2%. Ponadto, Cementownia Warta S.A. podniosła, iż działa na rynku sprzedaży cementu na rzecz workowni i mieszalni, sprzedają do których nie są zainteresowani wielcy producenci. W ocenie Prezesa Urzędu argument o funkcjonowaniu Cementowni Warta S.A. na innym rynku właściwym niż pozostali producenci cementu szarego nie zasługuje na uwzględnienie. Cement szary posiada liczne gatunki, co nie zmienia faktu, iż jest on produktem homogenicznym, za czym przemawia szereg argumentów, w tym przede wszystkim, że poszczególne gatunki są produkowane na bazie wspólnego półproduktu, jakim jest klinkier, poszczególni krajowi producenci cementu szarego produkują od kilku do kilkunastu gatunków cementu, ustalając proporcje w produkcji cementów czystych i cementów z dodatkami, w zależności od swoich możliwości technicznych, technologicznych, bazy materiałowej i potrzeb rynkowych (por. pkt 377, 378, 382). Cementy o właściwościach specjalnych produkowane przez Cementownię Warta S.A. są gatunkami cementu szarego. Również orzecznictwo Komisji Europejskiej jest w tym zakresie jednoznaczne (por. decyzja KE z dnia 30 listopada 1994 r. (IV/33,126 oraz 33.322) – cement szary tworzy jeden rynek właściwy, w odróżnieniu np. od cementu białego. Również fakt, iż Cementownia Warta S.A. sprzedawała relatywnie dużo cementu na rzecz workowni i mieszalni nie powoduje, iż działała ona na innym rynku właściwym niż pozostali uczestnicy porozumienia. Jak wskazano w ustaleniach faktycznych (por. pkt 285 i następne) Cementownia Warta S.A. uczestniczyła w uzgodnieniach z pozostałymi przedsiębiorcami dotyczącymi ograniczenia wielkości sprzedaży cementu pośrednikom. Nawet jeżeli przedsiębiorca ten nie dotrzymywał uzgodnień w tym zakresie, to

---

<sup>91</sup> Odmienności uregulowań ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów dotyczą kwestii drugorzędnych I zasadniczo mają na celu dostosowanie przepisów k.p.c. w omawianym zakresie do specyfiki postępowań antymonopolowych.

<sup>92</sup> Por. E. Modzelewska-Wąchal Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów Komentarz Warszawa 2002, s. 279-280

- nie zmienia to oceny jego zachowania pod kątem naruszenia prawa konkurencji. Z ustaleń faktycznych wynika, iż Cementownia Warta S.A. uczestniczyła zarówno w ustaleniach dotyczących podziału krajowego rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego, ustaleń cen cementu szarego jak również w wymianie poufnych informacji handlowych.
- (439) Ww. producenci cementu ustalali od co najmniej 1998 r. udziały w rynku poszczególnych graczy, ceny minimalne cementu, wysokość podwyżek tych cen, terminy i kolejność ich wprowadzania, ograniczali także sprzedaż do workowni oraz mieszalni. Wymieniali się również informacjami o wielkości realizowanej sprzedaży cementu. Ustaleń dokonywano na licznych spotkaniach przedstawicieli producentów cementu zarówno wielo- jak i dwustronnych na szczeblu prezesów zarządu oraz na poziomie dyrektorów ds. handlowych. Dokonując ww. uzgodnień, producenci cementu w Polsce wyrażali swoją wspólną intencję zachowywania się na rynku w określony sposób. Ustalenia stanowiły wspólny plan wszystkich uczestników spotkań, który następnie wytyczał ramy ich zgodnych działań na rynku i ograniczał autonomię posunięć handlowych uczestników kartelu. Istotne jest również, iż nawet jeśli w danym spotkaniu nie uczestniczyli wszyscy karteliści, to dokonane ustalenia były przekazywane następnie producentom nieobecny. Producenci cementu w Polsce świadomie zastąpili w ten sposób ryzyko konkurencji praktyczną kooperacją pomiędzy sobą. Jak wskazano powyżej, ustalenia pomiędzy konkurentami stanowią zakazane porozumienie, nawet w sytuacji, gdy nie opisują w szczegółowy sposób działania, wystarczające jest, gdy ustanawiają ogólne ramy, stosownie do których przedsiębiorcy przestaną działać niezależnie na rynku<sup>93</sup>. Zatem, brak w rozpatrywanej sprawie w odniesieniu do niektórych aspektów działań – np. ograniczania sprzedaży do workowni i mieszalni - szczegółowych ustaleń, nie stanowi przeszkody w uznaniu, iż producenci cementu zawarli porozumienie także w tym zakresie. Biorąc pod uwagę fakt, iż z ustaleń faktycznych wynika jasno, że producenci cementu w Polsce wyrażali wspólną chęć podejmowania określonych działań na rynku, to nawet jeśli w toku prowadzonych dyskusji nie ustalili wszystkich elementów planowanych działań na rynku, to i tak dyskusje te były determinowane wspólną producentom cementu chęcią ograniczenia konkurencji<sup>94</sup>.
- (440) W ocenie organu antymonopolowego z ustaleń faktycznych jasno wynika, iż liczne spotkania, rozmowy, wymiana stanowisk pomiędzy przedstawicielami poszczególnych producentów cementu doprowadziły w rzeczywistości do pewnych operacyjnych konkluzji zaakceptowanych przez uczestników kartelu, a zatem do porozumienia. Taka wymiana stanowisk dotyczących wysokości cen, wielkości udziałów w rynku, ograniczania dostaw do mieszalni i workowni, kwalifikowałyby się jako uzgodniona praktyka, w tym sensie, iż producenci cementu koordynowali swoje posunięcia handlowe poprzez takie „rozmowy”, co prowadziło następnie do określonych zachowań na rynku.
- (441) Należy wskazać, że z art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) wynika, iż przedsiębiorcy mają obowiązek niezależnego podejmowania decyzji dotyczących ich polityki stosowanej na rynku. Ten wymóg wyłącza możliwość jakichkolwiek bezpośrednich czy pośrednich kontaktów pomiędzy uczestnikami rynku, których celem lub skutkiem byłoby wpływanie na ich zachowanie rynkowe i stworzenie warunków konkurencji odmiennych od tych panujących w normalnych warunkach na danym rynku<sup>95</sup>. Taka koordynacja czy współpraca może przybrać którąkolwiek z form wskazanych w przepisach zakazujących antykonkurencyjnych porozumień.
- (442) Jak trafnie zauważył Sąd Apelacyjny w wyroku z dnia 5 października 2005 r.: „*istotą porozumień cenowych jest koordynacja zachowań przedsiębiorców nie w drodze nałożenia prawnie wiążącego obowiązku, lecz przez świadome wskazanie sposobu współdziałania, którego celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji. Takie zachowanie przedsiębiorców pozwala na wyeliminowanie ich niepewności co do przebiegu procesów rynkowych i warunków działania konkurentów, która to niepewność jest podstawą działania konkurencji. Do wykazania istnienia porozumienia ograniczającego konkurencję nie jest konieczne istnienie sformalizowanej umowy, wystarczające jest ustalenie, że nastąpiła świadoma koordynacja zachowań przedsiębiorców i przyjęcie sposobu współdziałania, którego skutkiem jest ograniczenie konkurencji*”<sup>96</sup>.
- (443) Organy ochrony konkurencji nie mają, w sprawach dotyczących kompleksowych naruszeń, obowiązku klasyfikowania takiego naruszenia w sposób precyzyjny, gdyż zarówno porozumienie jak i uzgodniona

---

<sup>93</sup> A. Nikpay, J. Faull, *Article 81*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC Law of Competition*, second edition, Oxford University Press, 2007, s. 196.

<sup>94</sup> Porównaj sprawa T-9/99 *HFB Holding für Fernwärmetechnik Betailungsgesellschaft mbH & Co. KG and Others v. Komisja*, Zb. Orz. z 2002 r., II-1487, pkt 206.

<sup>95</sup> Sprawa T-9/99 *HFB Holding für Fernwärmetechnik Betailungsgesellschaft mbH & Co. KG and Others v. Komisja*, Zb. Orz. z 2002 r., II-1487; decyzja Komisji, sprawa COMP/37.152 *Plasterboard*

<sup>96</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 5 października 2005 r., sygn. akt VI ACa 1146/04.

- praktyka są objęte przepisami zakazującymi antykonkurencyjnych porozumień<sup>97</sup>. Takie stanowisko jest utrwalone w orzecznictwie. Na przykład w sprawie *Pre-Insulated Pipe Cartel* Komisja uznała, że nie ma wymogu zaklasyfikowania praktyki wyłącznie do jednej z ww. form. Koncepcje „porozumienia” oraz „uzgodnionej praktyki” są bowiem płynne i mogą czasami się zazębiać. Ponadto, w wielu sytuacjach nie jest możliwe jednoznaczne ustalenie, do której kategorii zalicza się działanie przedsiębiorców. Kartel może zatem być jednocześnie zarówno porozumieniem/umową jak i uzgodnioną praktyką<sup>98</sup>. Również w orzecznictwie polskiego organu antymonopolowego wskazuje się, iż trudności ze szczegółową identyfikacją i rozróżnieniem poszczególnych form porozumienia nie wpływają na kwalifikowanie danego porozumienia jako podlegającego zakazowi antykonkurencyjnych porozumień, bowiem nie forma jest najistotniejsza, lecz zakres powziętych postanowień<sup>99</sup>.
- (444) Ponadto, na kwestię uznania, iż producenci cementu zawarli sprzeczne z prawem konkurencji porozumienie nie ma wpływu okoliczność, iż dokonane ustalenia częstokroć nie były następnie przestrzegane. W tym miejscu warto wskazać, iż w literaturze wskazuje się, co znajduje także potwierdzenie w orzecznictwie, iż kartele są ze swej istoty niestabilne, ponieważ zawsze istnieje bodziec do oszukiwania przez ich uczestników<sup>100</sup>. A zatem oszukiwanie jest praktycznie immanentną częścią funkcjonowania kartelu.
- (445) Ustalenia faktyczne w przedmiotowej sprawie przedstawione w pkt 14 - 355 zostały poczynione przede wszystkim w oparciu o następujące dowody:
- dokumenty zgromadzone w toku kontroli przeprowadzonej przez Prezesa Urzędu w dniach 31 maja – 5 czerwca 2006 r.
  - wniosek o zwolnienie z kary złożony przez Lafarge Cement S.A. wraz z uzupełnieniami i odpowiedziami na pytania Prezesa Urzędu;
  - wniosek o obniżenie kary złożony przez Górażdże Cement S.A. wraz z uzupełnieniami i odpowiedziami na pytania Prezesa Urzędu;
  - odpowiedzi na żądanie Prezesa Urzędu przedstawienia informacji i dokumentów przedstawione przez strony przedmiotowego postępowania.
- (446) Prezes Urzędu oparł się, jako na dowodach, zarówno na dokumentach zgromadzonych w toku postępowania, jak i wyjaśnieniach przedstawionych przez strony, przede wszystkim przez wnioskodawców. Należy zaznaczyć, iż oświadczenia wnioskodawców *leniency* przedstawione w toku postępowania stanowią **dowody bezpośrednie** stosowania sprzecznej z prawem konkurencji praktyki. Jakkolwiek oświadczenia te zostały sporządzone *ex post*, to stanowią relację osób zaangażowanych w ustalenia odnoszącą się do funkcjonowania kartelu. Istotne jest także to, iż w przedmiotowej sprawie na współpracę z Prezesem Urzędu w ramach programu łagodzenia kar zdecydowało się dwóch przedsiębiorców, a przeważająca część ich wyjaśnień dotyczących organizacji kartelu została przedstawiona na etapie postępowania, na którym nie mieli oni możliwości zapoznania się z wyjaśnieniami składanymi przez drugiego z wnioskodawców. W świetle powyższego, należy podkreślić, iż wyjaśnienia przedłożone przez wnioskodawców są co do zasady zgodne oraz znajdują potwierdzenie w zgromadzonych dokumentach. W sytuacjach, w których Prezes Urzędu dokonując ustaleń oparł się na oświadczeniu przedstawionym przez jeden podmiot, uznał, iż oświadczenie to jest spójne z innymi posiadanymi informacjami, a zatem można je uznać za wiarygodne, w świetle całokształtu zgromadzonych w sprawie dowodów. Znaczenie w tym zakresie miał także fakt niekwestionowania, lub niekwestionowania w sposób przekonywujący, danej informacji przez pozostałe strony postępowania. Ponadto, większość różnic pomiędzy opisem porozumienia przedstawionym przez wnioskodawców ma charakter drugorzędny i nieistotny dla ustalenia faktów mających znaczenie z punktu widzenia prawa ochrony konkurencji, a jest wynikiem znacznego upływu czasu i zawodności pamięci ludzkiej. Za uznaniem wyjaśnień wnioskodawców za wiarygodne przemawia także okoliczność, iż oparte są one na informacjach przedstawionych przez pracowników cementowni bezpośrednio uczestniczących w zakazanych prawem konkurencji uzgodnieniach. Pracownicy ci byli zatrudnieni na stanowiskach kierowniczych, zazwyczaj prezesów zarządów oraz dyrektorów odpowiedzialnych za sprawy handlowe, co dodaje im wiarygodności.

---

<sup>97</sup> Sprawa T-305/94 etc. *NV Limburgse Winyll Maatschappij v Komisja*, Zb. Orz. z 1999 r., II-931, pkt 696.

<sup>98</sup> Decyzja Komisji w sprawie IV/35.691, *Pre-Insulated Pipe Cartel*, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 24/1, pkt 132, podobnie decyzja Komisji w sprawie... *British Sugar*, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 76/2, pkt 70.

<sup>99</sup> Decyzja Prezesa Urzędu z 22 października 2002 r. nr RPZ-21/2002, Dz. Urz. UOKiK z 2003 r. Nr 1, poz. 230, za A. Jurkowska, w: T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik, *Komentarz OKiKU*, art. 4 Nb 160, Warszawa 2009.

<sup>100</sup> M. Jephcott, *Horizontal Agreements and EU Competition Law*, Oxford University Press, 2005, s. 9.

- (447) Grupa Ożarów S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., a także Cementownia Warta S.A. wskazały na niespójności pomiędzy wyjaśnieniami złożonymi we wnioskach leniency przez Lafarge Cement S.A. i Górażdże Cement S.A. Cemex Polska Sp. z o.o. dodatkowo zakwestionował wiarygodność tych wyjaśnień, wskazując, iż nie zostały one poparte żadnymi dowodami. Cementownia Odra S.A. również zakwestionowała jako gołosłowne, informacje udzielone przez wnioskodawców leniency o jej udziale w porozumieniu ograniczającym konkurencję. Prezes Urzędu ustosunkował się do rzekomych niespójności przy omówieniu zarzuconych stronom antykonkurencyjnych praktyk (por. pkt 471 i następne, 483 i następne, 504 i następne). Należy w związku z tym jeszcze raz podkreślić, iż wyjaśnienia złożone przez Lafarge Cement S.A. oraz Górażdże Cement S.A. są w najistotniejszych sprawach spójne i są także spójne z pozostałym zgromadzonym przez Prezesa Urzędu materiałem dowodowym, w tym w szczególności pochodzącym z kontroli przeprowadzonej u stron postępowania, jak również z informacji przedstawionych przez strony na żądania Prezesa Urzędu. Informacje te pozwalają w sposób jednoznaczny ustalić stan faktyczny w niniejszej sprawie. W ocenie organu antymonopolowego wyjaśnienia złożone przez wnioskodawców leniency są w pełni wiarygodne. Co istotne, informacje te stanowią dowody bezpośrednie stosowania sprzecznej z prawem konkurencji praktyki, gdyż pochodzą bezpośrednio od uczestników porozumienia; nie ma przy tym znaczenia, iż są to relacje opisujące funkcjonowanie kartelu, wytworzone później niż w czasie, kiedy zdarzenia których dotyczą, miały miejsce. Ponadto informacje te zostały przedstawione przez dwóch przedsiębiorców, w zasadniczych kwestiach potwierdzają się nawzajem, a co należy podkreślić, przeważająca ich część została przedstawiona na etapie postępowania, na którym jeden wnioskodawca nie miał możliwości zapoznania się z wyjaśnieniami składanymi przez drugiego z wnioskodawców. Ponadto znajdują one potwierdzenie także w innych dowodach zgromadzonych w toku postępowania (por. pkt 224 i następne) w tym w szczególności, zgromadzonych przez Prezesa Urzędu w toku kontroli, jak również przedstawionych przez pozostałe strony.
- (448) Szczegółowe omówienie dowodów, w sytuacji gdy ich charakter jest kwestionowany przez strony/stronę postępowania, zostanie przedstawione w dalszej części zważeń.
- (449) Ponadto, Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., stojąc na stanowisku, iż nie jest możliwym zastąpienie dowodu z zeznań świadka pisemnymi oświadczeniami sporządzonymi przez świadków, (których oświadczenia załączyła,) wniosła także o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodów z zeznań świadków pana [pkt 137 załącznika nr 7 – informacje utajnione], pana [pkt 138 załącznika nr 7 – informacje utajnione], pana [pkt 139 załącznika nr 7 – informacje utajnione] na okoliczności: (1) niebrania przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. udziału w porozumieniu ograniczającym konkurencję, (2) ewentualnego udziału Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w porozumieniu ograniczającym konkurencję polegającym na wymianie poufnych informacji handlowych oraz (3) zaniechania udziału Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w porozumieniu, o którym mowa w pkt 2, jak również daty zaniechania. Ponadto wniosła o dopuszczenie i przeprowadzenie dowodu z przesłuchania pana [pkt 140 załącznika nr 7 – informacje utajnione] – Prezesa Zarządu Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., pana [pkt 141 załącznika nr 7 – informacje utajnione] – Członka Zarządu Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. na te same okoliczności, jak wskazane powyżej.
- (450) Odnośnie wniosku Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. o przeprowadzenie dowodów z zeznań świadków na ww. okoliczności, jak również dowodu z przesłuchania strony na okoliczności tożsame, przeprowadzenie ww. dowodów uznane zostało za niecelowe w kontekście pozostających w dyspozycji Prezesa Urzędu materiałów dowodowych, wskazujących wprost na udział wnioskodawcy w porozumieniu stanowiącym przedmiot prowadzonego postępowania. Oświadczenia złożone na piśmie jako dowody z dokumentu prywatnego, tak jak i pozostałe dokumenty składające się na akta sprawy, zostały ocenione przed wydaniem decyzji. Przeprowadzenie wnioskowanych dowodów miałyby więc na celu jedynie podtrzymanie prezentowanego w toku postępowania stanowiska strony. W postępowaniu prowadzonym przez Prezesa Urzędu obowiązują zasady procesowe w tym zasada ekonomiki postępowania, które pozwalają zrezygnować ze zbędnych - z punktu widzenia postępowania, czynności procesowych. W warunkach niniejszej sprawy nie istniała konieczność przeprowadzenia dowodów wnioskowanych przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., gdyż zebrany przez Prezesa Urzędu materiał jest na tyle obszerny i kompletny, że stanowił wystarczającą podstawę do wydania decyzji. Należy w tym miejscu przywołać stanowisko Sądu Najwyższego, zgodnie z którym „...swobodna ocena dowodów nie opiera się na ilościowym porównaniu przedstawionych przez świadków, biegłych spostrzeżeń oraz wniosków, lecz na odpowiadającemu zasadom logiki powiązaniu ujawnionych w postępowaniu dowodowym okoliczności w całość zgodną z doświadczeniem życiowym”.<sup>101</sup> Zgodnie zaś z poglądem Sądu Najwyższego wyrażonym w wyroku z dnia 8 lipca

---

<sup>101</sup> Wyrok SN z dn. 20.03.1980, II URN 175/79, OSNCP 1980/10, poz. 200



1980<sup>102</sup>, sąd nie ma także obowiązku zbierania dalszych dowodów (...) jeśli zebrany w sprawie materiał dowodowy jest dostateczny do jej rozstrzygnięcia.

(451) Dodatkowo należy wskazać, iż Grupa Ożarów S.A. oraz Cemex Polska Sp. z o.o. podnieśli (por. pkt 317, 318, 322), iż Prezes Urzędu niewystarczająco precyzyjnie sformułował rozstrzygnięcie w postanowieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego w przedmiotowej sprawie, co w ocenie przedsiębiorców skutkowało brakiem możliwości realizacji ich prawa do obrony. W ocenie Prezesa Urzędu jest to zarzut niecelny, z uwagi na fakt, iż w zakresie zarzuconych stronom praktyk ograniczających konkurencję, polegających na zawarciu porozumienia w zakresie ustalania cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego oraz podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego, mamy do czynienia z praktykami nazwanymi, wymienionymi zarówno w art. 5 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, jak i w art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE). W związku z powyższym, iż zarzut został sformułowany przez Prezesa Urzędu w sposób, który dokładnie odwzorowuje brzmienie przepisów obowiązującego prawa, podnoszenie przez przedsiębiorców braku precyzyjnego sformułowania zarzutów należy uznać za bezzasadne. Przedsiębiorcy powinni rozumieć przepisy obowiązującego prawa i posiadać odpowiednią wiedzę prawniczą i ekonomiczną, która umożliwi łatwiejszą ocenę, czy ich zachowanie stanowi naruszenie prawa konkurencji. Ponadto, należy wskazać, iż Lafarge Cement S.A. oraz Górażdże Cement S.A., tj. przedsiębiorcy, którzy złożyli wnioski o odstąpienie lub obniżenie kary pieniężnej, byli w stanie dokonać oceny własnego zachowania nawet przed sformułowaniem zarzutów postawionych przez Prezesa Urzędu stronom niniejszego postępowania, co jednoznacznie świadczy, iż stanowisko o braku możliwości realizacji prawa do obrony z uwagi na zbyt ogólny sposób sformułowania zarzutów przez Prezesa Urzędu jest nadużyciem ze strony Grupy Ożarów S.A. i Cemex Polska Sp. z o.o. Należy także podkreślić, iż postępowanie w niniejszej sprawie trwało od grudnia 2006 r. W tym czasie strony były wielokrotnie wzywane przez Prezesa Urzędu do przedstawienia określonych informacji, znały także materiał dowodowy zgromadzony w toku kontroli poprzedzającej wszczęcie postępowania właściwego w przedmiotowej sprawie, włączony przez Prezesa Urzędu do akt postępowania, posiadały więc wiedzę, co do zakresu informacji analizowanych przez Prezesa Urzędu. Strony miały możliwość wglądu (z której korzystały wielokrotnie – Grupa Ożarów S.A. 32 razy, a Cemex Polska Sp. z o.o. 9 razy) na każdym etapie postępowania do materiału dowodowego zgromadzonego przez Prezesa Urzędu w aktach niniejszego postępowania, w tym w szczególności od dnia 4 czerwca 2009 r. także do pism złożonych przez wnioskodawców leniency, co w oczywisty sposób umożliwiałoby im ocenę, jakie ich zachowania są przedmiotem postępowania antymonopolowego w niniejszej sprawie i o czym stanowią zarzuty postawione im przez Prezesa Urzędu.

(452) W przedmiotowej sprawie stronom postępowania – przedsiębiorcom będącym konkurentami - zarzucono następujące praktyki:

- ustalanie cen i innych warunków sprzedaży cementu;
- podział rynku produkcji i sprzedaży cementu;
- wymiana poufnych informacji handlowych.

#### **VI.2 Ustalanie cen i innych warunków sprzedaży cementu (Punkty I, II sentencji decyzji)**

(453) Przepis art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* zakazuje porozumień polegających na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Przepis ten jest analogiczny z brzmieniem art. 81 ust. 1 pkt a TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 pkt a TofUE), który zakazuje porozumień, które bezpośrednio lub pośrednio ustalają ceny zakupu lub sprzedaży i inne warunki handlowe.

(454) Porozumienia dotyczące ustalania cen i innych warunków sprzedaży należą do tzw. *hard-core cartels*, tj. najcięższych naruszeń prawa konkurencji. W wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE (obecnie: art. 101 ust. 3 TofUE) wskazano, że porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji takie jak ustalanie cen, redukują podaż i powodują wzrost cen, prowadząc do złego podziału dóbr, gdyż towary i usługi, na które jest popyt konsumentów, nie są wytwarzane. Porozumienia takie prowadzą również do ograniczenia dobrobytu konsumentów, z uwagi na fakt, że konsumenci są zmuszeni do płacenia wyższych cen za towary i usługi, których dotyczy porozumienie<sup>103</sup>.

(455) Ustalenia w zakresie cen mogą przybrać bardzo różne formy m.in. ustalania jednolitych cen lub formuł cenowych, cen minimalnych, docelowych lub rekomendowanych, wysokości rabatów.

<sup>102</sup> Sygn. akt I CR 75/80 (OSNCP 1981/2-3, poz. 36)

<sup>103</sup> Pkt 21 *wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE*, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/97.

- (456) Wraz z ustaleniem wysokości cen, uczestnicy kartelu często ustalają także czas wprowadzenia podwyżek.
- (457) Skoordynowane kampanie dotyczące podwyżki cen obejmujące ustalenie jej wysokości, daty i miejsca mają na celu pozbawienie klientów ich siły przetargowej. Takie kampanie przybierają różną formę. Podwyżki mogą być wprowadzane równocześnie, jak również w pewnych odstępach czasu. W sprawie *PCV II* inicjatywa zmian cenników nie była podejmowana zawsze przez tego samego producenta i w celu uniknięcia ryzyka, że pozostali producenci nie podążą śladem inicjatora, każdy z nich podejmował wcześniej środki służące sprawdzeniu, czy konkurenci podejmą takie same działania<sup>104</sup>.
- (458) Z ustaleń Prezesa Urzędu w przedmiotowej sprawie (por. pkt 221 – 313) wynika, iż wymienieni w pkt I, II sentencji decyzji producenci cementu w Polsce od co najmniej 1998 r. dokonywali ustaleń odnośnie wysokości cen cementu.
- (459) Mechanizm ustaleń w tym zakresie ulegał zmianie. W początkowym okresie, tj. w latach 1998-2000 producenci cementu stworzyli kompleksowy system tzw. minimalnych cen powiatowych (por. pkt 222 - 238), w ramach którego ustalano ceny minimalne cementu dla poszczególnych powiatów w Polsce, podwyżki tych cen oraz czas i kolejność ich wprowadzenia. Na potrzeby systemu przedsiębiorcy posługiwali się mapkami Polski oraz zestawieniami tabelarycznymi, na których naniesione były ceny dla poszczególnych powiatów, jak również odległości do poszczególnych zakładów produkcyjnych, na podstawie których obliczano także koszty transportu cementu. W tym okresie ustalono także stałe różnice cen poszczególnych gatunków cementu w relacji do cementu bazowego CEM I 32,5, które to różnice były utrzymywane także w okresie późniejszym, gdy system minimalnych cen powiatowych przestał obowiązywać (por. pkt 229). Wyjaśnienia Lafarge Cement S.A. i Górażdże Cement S.A. odnośnie funkcjonowania kartelu w tym okresie są zgodne.
- (460) W drugim okresie, tj. po ok. 2000 r. producenci cementu zaprzestali ustalania cen minimalnych dla poszczególnych powiatów, lecz nadal ustalali podwyżki cen cementu dla całej Polski oraz czas i kolejność ich wprowadzenia (por. pkt 239 - 275). Pomimo, iż kwestia ta w wyjaśnieniach Lafarge Cement S.A. i Górażdże Cement S.A. różni się co do szczegółów, to jednak opisany przez tych przedsiębiorców mechanizm ustalania cen jest zgodny – producenci cementu ustalali zazwyczaj na początku roku czas, kolejność wprowadzenia oraz wysokość podwyżek cen cementu. W dalszym ciągu obowiązywały przyjęte wcześniej różnice cen pomiędzy poszczególnymi gatunkami cementu. Ponadto zestawienia przygotowane przez Prezesa Urzędu dotyczące czasu i wysokości podwyżek potwierdzają, iż działania producentów cementu w tym zakresie były uzgodnione. Organ antymonopolowy uznał, iż po 2004 r. przedsiębiorcy nadal ustalali podwyżki cen w postaci tzw. sygnalizowania<sup>105</sup> konkurentom, w jakiej wysokości i kiedy zamierzają dokonać podwyżki (por. pkt 273 - 275). Dzięki takim informacjom oraz długoletniej wcześniejszej praktyce ustalania cen, pozostali producenci cementu dokładnie wiedzieli jak zachować się na rynku oraz o ile i kiedy podnieść swoje ceny, aby rynek pozostał stabilny i nie doszło do „wojny cenowej”.
- (461) W ocenie Prezesa Urzędu ww. działania producentów cementu miały na celu utrzymanie *status quo* pomiędzy przedsiębiorcami. Jak się wydaje, mniej istotnym było wprowadzenie cen cementu na tym samym poziomie przez wszystkich producentów cementu w kraju, pod warunkiem, że ewentualne różnice cen cementu stosowanych przez poszczególnych producentów nie były zbyt duże i nie powodowały istotnych zmian w wielkościach sprzedaży cementu przez poszczególne cementownie. W sytuacji, gdy któryś z producentów stosował zbyt agresywną politykę cenową, która przyczyniała się do wzrostu jego sprzedaży ogółem kosztem sprzedaży konkurentów, lub też wzrostu jego sprzedaży do konkretnych odbiorców kosztem sprzedaży konkurentów do tych odbiorców, przedsiębiorcy prowadzili rozmowy mające na celu przywrócenie stanu rzeczy gwarantującego utrzymanie ustalonej pozycji każdego z nich (por. pkt 272). Praktyka orzecznicza organów wspólnotowych wskazuje właśnie, iż kampanie cenowe mogą nie być skierowane na wprowadzenie identycznych cen, lecz na utrzymanie *status quo* pomiędzy dostawcami<sup>106</sup>. Producenci cementu mieli pełną świadomość, iż każdy z nich stosuje indywidualne negocjacje cenowe z poszczególnymi odbiorcami, a ceny czy też podwyżki cen, które były uzgadniane miały charakter referencyjny i stanowiły punkt odniesienia dla ogólnego poziomu cen cementu na rynku, gwarantującego utrzymanie ustalonych udziałów rynkowych poszczególnych graczy.

<sup>104</sup> Orzeczenie ETS sprawa 48/69 *ICI v Komisja*, Zb. Orz. z 19972 r., 619, pkt 123.

<sup>105</sup> Decyzja Komisji sprawa *Polypropylene*, Dz. Urz. WE z 1986 r., L 230/1, pkt 67. W sprawie *Polypropylene inicjatywy cenowe były sygnalizowane w prasie poprzez umieszczenie informacji, że dany producent planuje zmianę cen, a inni producenci to popierali lub postępowali w ten sam sposób*

<sup>106</sup> F. Arbault, E Sackers, *Cartels*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 760.

- (462) Fakt, iż po 2004 r. zmieniła się forma uzgadniania wprowadzonych podwyżek cen - kontakty pomiędzy producentami cementu stały się wtedy mniej formalne i przyjęły charakter sygnalizowania konkurentom o planowanych ruchach cenowych przez poszczególnych przedsiębiorców – świadczy jedynie w ocenie Prezesa Urzędu, iż nie było w tamtym czasie potrzeby prowadzenia szczegółowych uzgodnień w zakresie podwyżek cen cementu, ponieważ wystarczającym do podjęcia pożądanych przez kartel ruchów cenowych przez poszczególnych jego uczestników było podanie ogólnych kierunkowych zamierzeń co do zmian cen na rynku. Producenci cementu posiadali przeświadczenie, iż rynek jest stabilny, a wypracowane przez kartel w poprzednich latach mechanizmy zmian cen, tj. stałe różnice cen w asortymencie, okres wprowadzania podwyżek, wprowadzanie podwyżek cen w pierwszej kolejności przez producentów, którzy zwiększyli wielkość własnej sprzedaży cementu w okresie wcześniejszym, były wystarczające do zagwarantowania właściwego rozwoju sytuacji rynkowej z punktu widzenia stabilności rynku sprzedaży cementu w Polsce. Dopiero odkrycie przez pozostałych uczestników kartelu na początku 2006 r., iż Cemex Polska Sp. z o.o. w rzeczywistości realizował znacznie większą sprzedaż cementu, niż informował o tym swoich konkurentów, spowodowało, iż producenci cementu rozważali bardzo szczegółowo i w różnych wariantach sposób przeprowadzenia podwyżki cen cementu w lecie 2006 r., która miałaby spowodować obniżenie wielkości sprzedaży Cemex Polska Sp. z o.o. (por. pkt 266 – 268, 326). W ocenie Prezesa Urzędu jednoznacznie świadczy to, iż forma prowadzonych przez producentów cementu uzgodnień dotyczących cen i podwyżek cen ewoluowała w zależności od potrzeb, jednocześnie nie ulega wątpliwości, iż ceny czy podwyżki cen były nieustannie, niezależnie od formy przyjętej w danym okresie, uzgadniane.
- (463) Ponadto, uczestnicy kartelu uzgadniali także ceny cementu dla poszczególnych klientów, w sytuacjach, gdy dany odbiorca zaopatrywał się u kilku producentów (pkt 276 - 284).
- (464) Jak wyżej wskazano, zakazane są nie tylko ustalenia w zakresie cen lecz także w odniesieniu do innych warunków sprzedaży. Takie uzgodnienia mogą bowiem także ograniczać konkurencję. W sprawie *Fine Arts Auction Houses*<sup>107</sup> uczestnicy kartelu ustalili m.in. odmowę przyznawania sprzedawcom na aukcjach gwarancji co do ceny minimalnej oraz wysokość minimalnego oprocentowania dla pożyczek. W sprawie *Electrical and Mechanical Carbon and Graphite Products*<sup>108</sup> konkurenci uzgodnili pomiędzy sobą warunki płatności. Z kolei w *Industrial Tubes*<sup>109</sup> Komisja uznała, że przedsiębiorcy określili wspólnie warunki handlowe dotyczące płatności i dostaw.
- (465) W rozpatrywanej sprawie Prezes Urzędu ustalił, iż przedmiotem uzgodnień pomiędzy producentami cementu były także warunki sprzedaży tego towaru. Producenci cementu ustalali bowiem, iż będą ograniczać sprzedaż cementu niektórym kategoriom odbiorców, tj. workowniom i mieszalniom.
- (466) Działania kartelistów w tym zakresie miały charakter kolektywnego bojkotu, zmierzającego do zaprzestania dostaw cementu do ww. odbiorców. Takie działania uważa się za jedno z najbardziej szkodliwych naruszeń prawa konkurencji<sup>110</sup>. W sprawie *Pre-Insulted Pipes*<sup>111</sup> Komisja ustaliła, iż w stosunku do jednego producenta – Powerpipe – nieuczestniczącego w kartelu uczestnicy zakazanego porozumienia stosowali systematycznie środki odwetowe za odmowę przyłączenia się do nich. Kiedy Powerpipe wygrał z uczestnikami kartelu duży przetarg w Niemczech, zdecydowali oni wykluczyć go z rynku organizując bojkot jego kontrahentów i dostawców. Komisja uznała, iż wskazany bojkot stanowił część siatki uzgodnień ograniczających konkurencję<sup>112</sup>.
- (467) Co istotne, stosownie do orzecznictwa organów wspólnotowych, w sytuacji gdy kilku przedsiębiorców uzgodniło bojkot określonych klientów, mogą oni być uznani za odpowiedzialnych za naruszenie prawa ochrony konkurencji, nawet w przypadku nieuczestniczenia we wprowadzaniu uzgodnionych działań. Rozpatrując odwołania od decyzji *Pre-Insulted Pipes*, SPI orzekł, iż stosowanie bojkotu może zostać przypisane przedsiębiorcy, nawet w sytuacji, gdy w rzeczywistości nie uczestniczył lub nawet nie miał możliwości uczestniczyć w jego wprowadzaniu<sup>113</sup>.

<sup>107</sup> Decyzja Komisji sprawa *Fine Arts Auction Houses* Dz. Urz. UE z 2005 r. L 200/92, pkt 76.

<sup>108</sup> Decyzja Komisji sprawa *Electrical and Mechanical Carbon and Graphite Products*, Dz. Urz. UE z 2004 r., L 125/45, pkt 118-119.

<sup>109</sup> Decyzja Komisji sprawa *Industrial tubes*, Dz. Urz. UE z 2004 r., L 125/50, pkt 102 i 195.

<sup>110</sup> Van Beal & Bellis, *Competition Law of the European Community*, fourth edition, Kluwer Law International, 2005, s. 417.

<sup>111</sup> Decyzja Komisji sprawa IV/35.691 *Pre-Insulted Pipe Cartel*, Dz. Urz. WE z 1999 r. L 24/1, pkt 98-107.

<sup>112</sup> Van Beal & Bellis, *Competition Law of the European Community*, fourth edition, Kluwer Law International, 2005, s. 419.

<sup>113</sup> Oezwzczenie SPI sprawa T-9/99 *HFB Holding für Fernwärmetechnik Beteiligungsgesellschaft mbH & Co. KG and Others v Komisji*, Zb. Orz. z 2002 r. II-1487, pkt. 280 za Van Beal & Bellis, *Competition Law of the European Community*, fourth edition, Kluwer Law International, 2005, s. 419-420.

- (468) W rozpatrywanej sprawie, Prezes Urzędu ustalił, że producenci cementu prowadzili rozmowy dotyczące ich polityki handlowej wobec mieszalni i workowni (por. pkt 285 - 313). Podmioty typu workownie i mieszalnie sprzedawały cement po niskich cenach, wymuszając tym samym obniżki cen na cementowniach i przyczyniały się do destabilizacji cen cementu. W związku z powyższym producenci cementu uzgodnili, że ograniczą sprzedaż cementu ww. odbiorcom.
- (469) Innym z powodów podjęcia takich uzgodnień była, według informacji udzielonych przez strony, niska jakość sprzedawanego przez workownie i mieszalnie cementu oraz stosowanie czynów nieuczciwej konkurencji. W ocenie organu antymonopolowego takie uzasadnienie nie zasługuje na uwzględnienie i nie ma wpływu na uznanie wskazanego działania jako sprzecznego z prawem ochrony konkurencji. Jeżeli jakość cementu sprzedawanego przez te podmioty nie spełniała wymogów norm, dopuszczających te produkty do użytku, to kwestia ta powinna być przedmiotem działania właściwych organów państwa a nie uzgodnionych sprzecznych z prawem konkurencji zachowań producentów cementu.
- (470) **W tym miejscu Prezes Urzędu ustosunkowuje się do stanowisk stron dotyczących postawionego im zarzutu ustalania cen i innych warunków sprzedaży cementu szarego.**
- (471) Podnoszone przez Grupę Ożarów S.A. rozbieżności w wyjaśnieniach wnioskodawców (por. pkt 319), dotyczące miejsca i liczby spotkań na przełomie 1998/1999 r. na których miało dojść do stworzenia systemu powiatowych cen minimalnych, czy też dotyczące cementowni lub ośrodków bazowych, mają w ocenie Prezesa Urzędu, absolutnie drugorzędny charakter i w żaden sposób nie podważają pozostałych ich wyjaśnień dotyczących zasad funkcjonowania tego systemu. Bezzasadnym jest także podnoszenie różnic pomiędzy wyjaśnieniami wnioskodawców dotyczących okresu zakończenia systemu ustalania powiatowych cen minimalnych. Jak wskazano w ustaleniach faktycznych Górażdże Cement S.A. wskazało, cen powiatowych nie ustalono już na 2001 r., z kolei Lafarge Cement S.A. wskazał, iż zaprzestanie wprowadzania cen powiatowych nastąpiło najpóźniej w 2002 r., jednakże prawdopodobnie miało to miejsce dużo wcześniej (por. pkt 238). Tego rodzaju rozbieżności, czy raczej niedoprecyzowanie jest wynikiem znacznego upływu czasu i konieczności odtworzenia wydarzeń sprzed lat w oparciu o zawodną pamięć ludzką. Nie są one jednak istotne dla ustalenia faktów mających znaczenie z punktu widzenia prawa konkurencji.
- (472) Odnosząc się do podnoszonej przez Grupę Ożarów S.A. (por. pkt 319) niespójności pomiędzy wyjaśnieniami wnioskodawców leniency dotyczących ustalania cen po 2004 r. w postaci tzw. sygnalizowania konkurentom, w jakiej wysokości i kiedy zamierzają dokonać podwyżki, organ antymonopolowy podkreśla, iż w tym zakresie oparł się na oświadczeniu przedstawionym przez Lafarge Cement S.A. jako spójnym z innymi posiadanymi informacjami, zgodnie z którymi po 2004 r. producenci cementu w dalszym ciągu ustalali, choć nie tak formalnie, jak dotychczas, wysokość i terminy wprowadzanych podwyżek cen cementu. W szczególności wyjaśnienia Lafarge Cement S.A. znajdują potwierdzenie w dokonanej przez Prezesa Urzędu analizie wysokości i terminów wprowadzania podwyżek cen cementu przez poszczególnych przedsiębiorców na początku 2005 r. i 2006 r. Również z innych dokumentów zgromadzonych przez Prezesa Urzędu, w tym także znalezionych podczas kontroli w Grupie Ożarów S.A., wynika, iż przedsiębiorcy znali wysokość i terminy wprowadzanych przez siebie podwyżek cen (por. pkt 259 - 275), a z zapisów tych dokumentów wynika, iż wiedzę na ten temat posiadali od konkurentów.
- (473) Odnosząc się do zarzutu ustalania cen, Grupa Ożarów S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementownia Warta S.A., Cementownia Odra S.A. podnieśli, iż na przestrzeni lat prowadzili autonomiczną, samodzielną politykę kształtowania cen. Jako dowód braku uczestnictwa w ustalaniu cen cementu z innymi przedsiębiorcami, wskazali, iż, co do zasady, stosowane przez nich ceny cennikowe mają charakter maksymalny i wyjściowy, a od nich stosowane są indywidualnie negocjowane rabaty lub obniżki, naliczane w obiektywnie uzasadniony sposób. Przedsiębiorcy tacy jak Grupa Ożarów S.A. i Cementownia Warta S.A. podnieśli, iż duża i nieregularna liczba zmian cen i znaczne zróżnicowanie cen rzeczywistych stosowanych wobec poszczególnych swoich odbiorców zaprzeczyc mają niezgodnemu z prawem konkurencji ustalaniu cen z konkurentami. W ocenie Prezesa Urzędu powyższe argumenty nie zasługują na uwzględnienie. Organ antymonopolowy ma pełną świadomość, iż poszczególni producenci cementu dokonywali licznych zindywidualizowanych wobec poszczególnych swoich odbiorców zmian cen, wobec których to zmian nie sposób znaleźć wspólny mianownik i jakąkolwiek korelację zarówno co do ich wysokości jak i terminów wprowadzania. Nie jest to jednak argument, który podważałby fakt, iż pomiędzy producentami cementu istniało ogólne porozumienie co do poziomu cen obowiązujących w poszczególnych latach, w tym w szczególności co do wysokości i terminu wprowadzania podwyżek. Zgodnie z ustaleniami, każdy z przedsiębiorców dokonywał licznych odstępstw od przyjętych przez członków porozumienia ustaleń co do stosowanych cen cementu. Przedsiębiorcy mieli zresztą tego świadomość, o czym świadczą m.in. liczne raporty ich służb handlowych na temat stosowanych na rynku cen. Jak wskazano powyżej, wzajemne oszukiwanie

- się przez uczestników kartelu, jest jego immanentną cechą i sam fakt zróżnicowania stosowanych przez poszczególnych producentów cen nie świadczy o braku porozumienia w tym zakresie.
- (474) Przedsiębiorcy odnieśli się także do szczegółowo udokumentowanych przez wnioskodawców leniency ustaleń wokół podwyżki cen cementu w lecie 2006 r. Grupa Ożarów ponownie podniosła (por. pkt 319) nieścisłości pomiędzy wyjaśnieniami obydwu wnioskodawców w tym zakresie. Prezes Urzędu, kierując się ww. powodami oparł się w tym zakresie również na oświadczeniu przedstawionym przez Lafarge Cement S.A. Także Cemex Polska Sp. z o.o. potwierdził, co do zasady informacje udzielone przez Lafarge Cement S.A., wskazując, iż odmienne wyjaśnienia w tym zakresie udzielone przez Górażdże Cement S.A. mają na celu przedstawienie zminimalizowanego udziału tego przedsiębiorcy w antykonkurencyjnych zachowaniach. Liczne spotkania w I połowie 2006 r., na których poruszane były kwestie związane z zaniżeniem danych sprzedażowych przez Cemex Polska Sp. z o.o. zostały potwierdzone także przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. (por. pkt 338) i Cementownię Warta S.A. (por. pkt 345). Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. zaprzeczył jednak własnemu uczestnictwu w jakichkolwiek ustaleniach związanych z tzw. sprawą Cemexu. Podobnie Cementownia Warta S.A. - potwierdziła, iż miały miejsce rozmowy pomiędzy producentami cementu dotyczące podwyżki cen cementu, jednakże Cementownia Warta nie zastosowała się do poczynionych uzgodnień, a zmiana cen wprowadzona przez ten podmiot 12 czerwca 2006 r. była autonomiczna. Z kolei Cemex Polska Sp. z o.o. podniósł (por. pkt 326), iż podwyżka cen dokonana w czerwcu 2006 r. miała charakter incydentalny i została wymuszona na nim przez pozostałych producentów. Cemex Polska Sp. z o.o. potwierdził fakt odbywania licznych spotkań dotyczących tej kwestii, jak również wskazał, iż przystał na przeprowadzenie podwyżki cen o średnio około 20 zł/t, którą ostatecznie wprowadził wobec niektórych klientów. Prezes Urzędu zważył, iż informacje udzielone przez ww. strony częściowo potwierdzają się nawzajem, i potwierdzają wyjaśnienia Lafarge Cement S.A. w tym zakresie, czyniąc te wyjaśnienia bardzo wiarygodnymi, tzn. nie podlega wątpliwości, że w I połowie 2006 r. miały miejsce liczne spotkania producentów cementu, na których poruszana była przez całą branżę cementową kwestia zaniżenia danych sprzedażowych przez Cemex Polska Sp. z o.o. Poszczególne strony odmiennie wypowiadają się natomiast co do własnego udziału w tych rozmowach, wskazując bądź to na całkowity brak uczestnictwa w jakichkolwiek ustaleniach, bądź na podjęcie autonomicznych decyzji w zakresie podwyżki cen, lub też na podjęcie zobowiązań i realizację ustaleń w wyniku presji wywieranej na nich przez pozostałych producentów cementu. W ocenie Prezesa Urzędu wyjaśnienia zgodnie z którymi niektóre strony nie uczestniczyły w ustaleniach w tym zakresie, należy uznać za całkowicie niewiarygodne. Całość zgromadzonych informacji dotyczących tej kwestii pozwala na ustalenie spójnego stanu faktycznego w tym zakresie, zgodnie z którym doszło do uzgodnienia pomiędzy wszystkimi członkami porozumienia podwyżki cen cementu w okresie czerwiec – lipiec 2006 r. Znajduje to także potwierdzenie w dokonanej przez Prezesa Urzędu analizie terminów i wysokości przeprowadzonych przez producentów cementu podwyżek cen w połowie 2006 r.

### **VI.3 Podział rynku produkcji i sprzedaży cementu (Punkty III, IV sentencji decyzji)**

- (475) Przepis art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zakazuje porozumień polegających na podziale rynków zbytu lub zakupu. Takie samo uregulowanie przewiduje art. 81 ust. 1 pkt c TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 pkt c TofUE).
- (476) Porozumienia dotyczące podziału rynku należą, tak samo jak ustalanie cen, do tzw. *hard-core cartels*, tj. najcięższych naruszeń prawa konkurencji. W wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE (obecnie: art. 101 ust. 3 TofUE) wskazano, że porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji takie jak podział rynku, redukują podaż i powodują wzrost cen, prowadząc do złego podziału dóbr, gdyż towary i usługi, na które jest popyt konsumentów, nie są wytwarzane. Porozumienia takie prowadzą również do ograniczenia dobrobytu konsumentów, z uwagi na fakt, że konsumenci są zmuszeni do płacenia wyższych cen za towary i usługi, których dotyczy porozumienie<sup>114</sup>.
- (477) Podział rynku może przybrać różne formy m.in. ustalenia udziałów w rynku poszczególnych przedsiębiorców, przydziału terytorium, czy klientów.
- (478) W przedmiotowej sprawie Prezes Urzędu ustalił (por. pkt 145 i następne), iż producenci cementu uzgodnili pomiędzy sobą m.in. wielkość udziałów w krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego. Uzgodnienie to zostało dokonane poprzez odwołanie się do historycznych udziałów rynkowych, tj. danych dotyczących produkcji i sprzedaży cementu przez poszczególne cementownie realizowanej w okresie gospodarki nakazowo-rozdzielczej.

---

<sup>114</sup> Pkt 21 wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/97.

- (479) Uzgodnione przez uczestników porozumienia udziały rynkowe podlegały z czasem pewnym modyfikacjom. Działo się tak w szczególności w sytuacji, gdy na rynku pojawił się nowy producent cementu - Ekocem Sp. z o.o. (por. pkt 153 i następne). Pozostali producenci cementu podjęli w związku z tym działania, mające na celu skanalizowanie sprzedaży cementu produkowanego przez nowego uczestnika rynku i ograniczenie ryzyka utraty w sposób niekontrolowany przez wszystkie cementownie ich dotychczasowych klientów oraz nadmiernego zmniejszenia ich udziałów rynkowych. Po przejęciu Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A., jak również po żądaniach Cementowni Warta S.A. i Cementowni Odra S.A. zwiększenia ich udziałów rynkowych w zamian za ograniczenie eksportu cementu do Niemiec (por. pkt 171 i następne) doszło do trwałej zmiany udziałów rynkowych poszczególnych graczy.
- (480) Z informacji przedstawionych przez wnioskodawców oraz innych zgromadzonych w toku postępowania dokumentów wynika, iż nawet gdyby uznać, iż nie doszło do szczegółowego ustalenia przypisanej poszczególnym producentom cementu szarego wielkości udziałów, istniało pomiędzy cementowniami uzgodnienie na pewne ramowo określone udziały przysługujące konkretnym spółkom. Uczestnicy kartelu mieli także wypracowane metody utrzymywania ustalonych udziałów. W początkowym okresie dokonywano rekompensat tj. przekazywania konkurentom własnych klientów (por. pkt 178 i następne), a następnie regulowano tę kwestię kolejnością wprowadzania podwyżek cen cementu – przedsiębiorca, który osiągnął największy przyrost udziału rynkowego, zobowiązany był do wprowadzenia podwyżki cen w następnym okresie jako pierwszy spośród wszystkich producentów (por. pkt 187).
- (481) Zdarzało się także, że kilku dużych producentów cementu składało korzystniejsze oferty odbiorcom innych cementowni w celu obniżenia uzyskanego przez te cementownie udziału rynkowego do poziomu akceptowanego przez większość konkurentów (por. pkt 175). Wymiana informacji dotyczących bieżących wielkości sprzedaży ułatwiała petryfikację sytuacji rynkowej i umożliwiała szybkie reagowanie konkurentów w sytuacji nadmiernego wzrostu sprzedaży któregoś z producentów cementu. Przypadek Cemex Polska Sp. z o.o. potwierdza, iż zwiększenie przez któregoś z producentów cementu udziału rynkowego ponad przypisany udział historyczny było możliwe tylko przy oszukiwaniu pozostałych uczestników porozumienia. Jednocześnie zobowiązanie się przez Cemex Polska Sp. z o.o. do zmniejszenia własnego udziału, po wykryciu przez konkurentów faktu zaniżania danych sprzedażowych przez Cemex Polska Sp. z o.o. wskazuje, iż kartel posiadał na duże możliwości dyscyplinowania poszczególnych producentów cementu.
- (482) **W tym miejscu Prezes Urzędu ustosunkowuje się do stanowisk stron dotyczących postawionego im zarzutu podziału rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.**
- (483) Odnosząc się do zarzutu podziału rynku, Grupa Ożarów S.A. podniosła nieścisłości (por. pkt 319) pomiędzy wyjaśnieniami wnioskodawców leniency w zakresie działań dotyczących Ekocem Sp. z o.o., mających miejsce przed nabyciem Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A., a także modyfikacji udziału rynkowego Górażdże Cement S.A. po nabyciu przez niego Ekocem Sp. z o.o. Odnośnie do pierwszej z ww. kwestii, należy zaznaczyć, iż Prezes Urzędu oparł się na oświadczeniu przedstawionym przez Górażdże Cement S.A. jako spójnym z innymi posiadanymi informacjami. W szczególności przeprowadzona przez Prezesa Urzędu analiza zmian udziałów rynkowych Górażdże Cement S.A. w latach 2000 – 2002 potwierdza wyjaśnienia udzielone przez ten podmiot. Należy ponadto podkreślić, iż w sprawie tej nie występuje jakkolwiek niespójność pomiędzy wyjaśnieniami obu wnioskodawców. Lafarge Cement S.A. nie zaprzeczył bowiem w zdecydowany sposób, iż ustalenia w tym zakresie miały miejsce, lecz ograniczył swoje stanowisko do stwierdzenia, iż jego przedstawiciele nie przypominają ich sobie. Odnośnie do drugiej z ww. kwestii, organ antymonopolowy oparł się na dowodach znalezionych w toku kontroli w Lafarge Cement S.A., stanowiących szczegółowe kalkulacje zmian udziałów poszczególnych producentów cementu w związku z nabyciem Ekocem Sp. z o.o. przez Górażdże Cement S.A. oraz na oświadczeniu Lafarge Cement S.A. Informacje znalazły potwierdzenie w analizie wysokości udziałów rynkowych Górażdże Cement S.A. od 2002 r., a całość dowodów, na których Prezes Urzędu oparł się w tej kwestii tworzy spójny obraz stanu faktycznego.
- (484) Cemex Polska Sp. z o.o. zaprzeczył (por. pkt 323) jakoby brał udział w porozumieniu, którego celem lub skutkiem miałby być podział rynku produkcji i sprzedaży cementu, potwierdzeniem czego ma być fakt, iż przedsiębiorca ten zwiększył swój udział rynkowy z ok. 13% w 2001 r. do ok. 18% w 2005 r. W ocenie Prezesa Urzędu fakt ten w żaden sposób nie powoduje, iż uznać należałoby, iż Cemex Polska Sp. z o.o. nie uczestniczył w podziale rynku z pozostałymi producentami cementu. W ocenie Prezesa Urzędu nie podlega wątpliwości, iż wzrost udziału rynkowego Cemex Polska Sp. z o.o. został dokonany przy oszukiwaniu pozostałych uczestników porozumienia przez Cemex Polska Sp. z o.o. odnośnie osiąganych przez ten podmiot wyników sprzedażowych. Fakt oszukiwania pozostałych kartelistów nie świadczy o braku uczestnictwa w porozumieniu. Jak wskazano powyżej,

nieprzestrzeganie dokonanych ustaleń jest uważane za immanentną cechę karteli. W ocenie Prezesa Urzędu fakt, iż Cemex Polska Sp. z o.o. dokonywał na przestrzeni kilku lat zaniżania własnych danych sprzedażowych, przekazywanych na potrzeby branży cementowej, potwierdza tylko, iż jego zachowanie wynikało z łamania istniejących ustaleń co do poziomu posiadanych przez poszczególnych uczestników porozumienia udziałów rynkowych. Również fakt nieprzestrzegania przez przedsiębiorcę uzgodnień poczynionych podczas spotkania, które mają antykonkurencyjne cele, nie zwalnia go z odpowiedzialności za udział w kartelu, jeżeli nie zdystansował się publicznie wobec poczynionych na spotkaniu ustaleń<sup>115</sup>.

- (485) Wyjaśnienia Cementowni Warta S.A., Cementowni Odra S.A. oraz Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., zgodnie z którymi przedsiębiorcy ci przedstawiają siebie jako małych uczestników rynku podejmujących działania naśladowcze wobec liderów rynku i dostosowawcze do zmieniających się warunków rynkowych nie zasługują na uwzględnienie. Nie ulega wątpliwości, iż przedsiębiorcy ci także uczestniczyli w ustaleniach (choć nie we wszystkich bezpośrednio) dotyczących podziału rynku, w tym m.in. związanych z wykrytym zaniżaniem wysokości własnego udziału rynkowego przez Cemex Polska Sp. z o.o. Należy zaznaczyć, iż przedsiębiorca może zostać uznany za uczestnika sprzecznego z prawem konkurencji porozumienia, nawet w sytuacji, gdy bierze udział w uzgodnieniach w sposób pasywny, tj. tylko słucha, jak inny uczestnik lub uczestnicy ujawniają swoje plany<sup>116</sup>. Również udział tych przedsiębiorców w wymianie poufnych informacji handlowych (por. poniżej pkt 130 i następne) świadczy w ocenie Prezesa Urzędu o ich uczestnictwie w podziale rynku cementowego w Polsce polegającym na ustaleniu udziałów rynkowych poszczególnych jego uczestników.
- (486) Podnoszony przez Cementownię Warta S.A. (por. pkt 343) wzrost udziału rynkowego z 6 do 7,5% także nie może być argumentem podważającym udział tego przedsiębiorcy w podziale rynku. Jak zostało wykazane powyżej, udział Cementowni Warta S.A. (wraz z Cementownią Odra S.A. traktowanymi wspólnie jako Miebach) uległ modyfikacji, w wyniku żądań tego podmiotu wobec pozostałych uczestników porozumienia, ustaleń producentów cementu w tym zakresie (o czym świadczą dowody znalezione podczas kontroli w Lafarge Cement S.A.) i ostatecznej akceptacji dla wyższego udziału Miebach w rynku cementowym ze strony pozostałych przedsiębiorców.

#### **VI.4 Wymiana poufnych informacji handlowych (Punkty V, VI sentencji decyzji)**

- (487) W katalogu zawartym w art. 5 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* nie została wymieniona praktyka wymiany poufnych informacji handlowych. Należy jednakże podkreślić, że zgodnie z utrwalonym orzecznictwem sądowym, lista zakazanych porozumień ma jedynie charakter przykładowy, dopuszczalne jest uznanie przez organ antymonopolowy, iż niewymienione w art. 5 ust. 1 ww. ustawy porozumienie jest zakazane, jeżeli wykaże, iż jego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Wskazane rozważania mają w pełni zastosowanie do przepisów wspólnotowych, gdyż art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE) w przykładowej liście zakazanych porozumień nie przewiduje wymiany poufnych informacji handlowych. Tak samo jak w prawie krajowym, we wspólnotowym prawie konkurencji przyjmuje się, że art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE) nie zawiera *numerus clausus* zakazanych porozumień i organ ochrony konkurencji może stwierdzić, iż doszło do naruszenia tego przepisu poprzez stosowanie tzw. praktyki nienazwanej.
- (488) Wymiana informacji może być częścią mechanizmu służącego kontrolowaniu antykonkurencyjnych uzgodnień pomiędzy uczestnikami kartelu i wtedy nie jest uważana za odrębne naruszenie przepisów prawa konkurencji, jak również, może stanowić odrębne naruszenie zakazu antykonkurencyjnych porozumień<sup>117</sup>.
- (489) Z praktyki orzeczniczej organów wspólnotowych wynika, iż wymiana informacji jest zazwyczaj pochodną innego naruszenia zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień, jak ustalanie cen czy podział rynku. Zatem wymiana poufnych informacji handlowych nie jest postrzegana oddzielnie lecz stanowi dodatkowy dowód innych uzgodnień, a Komisja stwierdza jedno naruszenie prawa konkurencji obejmujące także wymianę takich informacji. W takim przypadku uznaje się, że wymiana informacji miała miejsce przy przygotowaniu i wprowadzeniu w życie dokonanych ustaleń lub w celu

---

<sup>115</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-334/94 *Sarrjo v Komisja*, Zb. Orz. z 1998 r., II-1439, pkt 118, orzeczenie SPI sprawa T-141/89 *Trefileurope Sales v Komisja*, Zb. Orz. z 1995 r., II-791, pkt 85, orzeczenie SPI sprawa T-7/89 *SA Herkules Chemicals NV v Komisja*, Zb. Orz. z 1991 r., II-1711, pkt 232, orzeczenie SPI sprawa T-25/95 *Cementeries CBR v Komisja*, Zb. Orz. z 2000 r., II-491, pkt 1389.

<sup>116</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-202/98 *Tate & Lyle v Komisja*, Zb. Orz. z 2001 r., II-2035, pkt 54.

<sup>117</sup> Wyrok SPI sprawa T-141/94 *Thyssen Stahl v Komisja*, Zb. Orz. z 1999 r., II-347 oraz wyrok ETS w tej sprawie C-194/99 P, Zb. Orz. z 2003 r., I-10821, decyzja Komisji sprawa .... *Plasterboard*

- monitorowania ich przestrzegania a jej cel był taki sam jak cel głównego naruszenia<sup>118</sup>. W celu ustalenia, czy wymiana informacji może być oddzielnym naruszeniem, należy w pierwszym rzędzie ustalić, czy można wykazać, iż celem wymiany jest ograniczenie konkurencji. Jeżeli taki cel nie może zostać wykazany, należy wziąć pod uwagę także inne czynniki<sup>119</sup>.
- (490) W sprawie *Asnef-Equifax v Ausbanc*<sup>120</sup> ETS wskazał, iż porozumienia dotyczące wymiany informacji są niezgodne z zasadami konkurencji, jeżeli zmniejszają lub eliminują poziom niepewności co do działalności na określonym rynku, co skutkuje ograniczeniem konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami.
- (491) W przedmiotowej sprawie informacje dotyczące miesięcznych, a w pewnym okresie także 10 – dniowych wyników sprzedażowych poszczególnych producentów cementu będące przedmiotem wymiany – do 2003 r. za pośrednictwem SPC (por. pkt 116 i następne), a w całym okresie funkcjonowania kartelu w ramach tzw. systemu równoległego (por. pkt 130 i następne) redukowały w istotnym stopniu poziom niepewności związany z działalnością na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego. Wymiana bieżących informacji przez wszystkich istotnych uczestników rynku pozwalała monitorować praktycznie cały rynek pod kątem występujących zmian w wielkościach popytu, a tym samym dostosowywać wielkość produkcji cementu. Taka wymiana informacji niewątpliwie skutkuje w ocenie Prezesa Urzędu ograniczeniem konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami.
- (492) W ww. sprawie *Asnef-Equifax v Ausbanc* ETS jednocześnie wskazał, iż ocena zgodności z prawem konkurencji wymiany informacji nie może być dokonywana *in abstracto*. Zależy ona od warunków ekonomicznych panujących na rynku właściwym oraz od charakterystyki systemu wymiany informacji, w szczególności jego celu i warunków dostępu do niego i uczestnictwa w nim, jak również rodzaju wymienianych informacji, np. publicznie dostępne/poufne, zagregowane/szczegółowe, historyczne/aktualne, oraz częstotliwości wymiany takich informacji oraz ich wagi dla ustalania cen, rozmiaru czy warunków usług<sup>121</sup>.
- (493) Ocena musi również obejmować potencjalny wpływ wymiany informacji na rynek w porównaniu z sytuacją konkurencji, jaka miałaby miejsce przy braku porozumienia o wymianie informacji<sup>122</sup>. Zgodnie z *Wytycznymi w sprawie stosowania art. 81 TWE w sektorze usług transportu morskiego*<sup>123</sup> wymiana informacji podlega zakazowi zawierania antykonkurencyjnych porozumień, kiedy ma odczuwalny niekorzystny wpływ na parametry konkurencji. W ocenie organu antymonopolowego wymiana informacji pomiędzy krajowymi producentami cementu poza ww. ograniczeniem ryzyka prowadzonej działalności przez poszczególnych przedsiębiorców służyła także kontrolowaniu ich wielkości sprzedaży, mogła zatem mieć negatywny wpływ na wielkość podaży cementu na rynku poprzez jej ograniczanie.
- (494) W odniesieniu do struktury rynku, na którym uczestnicy wymiany informacji prowadzą działalność, analiza przeprowadzana przez Komisję w zakresie wymiany informacji obejmuje przede wszystkim dwa czynniki: stopień koncentracji określonego rynku oraz naturę towarów, których dotyczy wskazana wymiana. Wynika to z faktu, iż przedsiębiorcom jest łatwiej zachowywać się paralelnie na rynkach silnie skoncentrowanych, na których towary są homogeniczne. Zatem, im większy jest stopień zróżnicowania produktów i im więcej podmiotów na tym rynku ze sobą konkuruje, tym trudniej i drożej jest dostosowywać ceny i zapobiegać oszukiwaniu przez uczestników wymiany informacji<sup>124</sup>.
- (495) W przedmiotowej sprawie, krajowy rynek produkcji i sprzedaży cementu szarego należy uznać za stosunkowo silnie skoncentrowany i można go scharakteryzować jako dojrzały rynek oligopolistyczny. Produkt, jakim jest cement szary, zasadniczo, pomimo istnienia licznych jego gatunków, także należy uznać za homogeniczny. Należy się zgodzić, iż rynek ten jest stosunkowo transparentny dla poszczególnych producentów cementu, którzy posiadają licznych przedstawicieli handlowych działających „w terenie” i pozyskujących pewne cząstkowe informacje o wielkościach i cenach

<sup>118</sup> F. Arbault, E Sackers, *Cartels*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 772-774.

<sup>119</sup> F. Arbault, E Sackers, *Cartels*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 773.

<sup>120</sup> Wyrok prejedycjalny ETS sprawa C-238/05, *Asnef-Equifax v Ausbanc*, Zb. Orz. z 2007 r., I-11125, pkt 51. Por. także Wyrok ETS w sprawie C-7/95 P, *John Deere v Komisja*, Zb. Orz. z 1998 r., I-3111, pkt 90 oraz wyrok ETS w sprawie C-194/99 P, *Thyssen Stahl v Komisja*, Zb. Orz. z 2003 r., I-10821, pkt 81.

<sup>121</sup> Wyrok prejedycjalny ETS sprawa C-238/05, *Asnef-Equifax v Ausbanc*, Zb. Orz. z 2007 r., I-11125, pkt 54, podobnie A. Capobianco, *Information Exchange under EC Competition Law*, „Common Market Law Review” 41: 1247-1276, 2004.

<sup>122</sup> Wyrok ETS w sprawie C-7/95P *John Deere Ltd v Komisja*, Zb. Orz. z 1998 r., I-3111, pkt 75-77.

<sup>123</sup> O.J. C245, 26.9.2008, p 2-14 pkt 45.

<sup>124</sup> R. Whish, *Competition Law*, Sixth Edition, Oxford University Press, 2009, s. 527.



sprzedaży stosowanych przez konkurentów od ich klientów. Należy jednak zauważyć, iż tego rodzaju pozyskiwanie informacji, co do zasady, zgodne z prawem konkurencji, polegające na wywiadzie gospodarczym, w znacznym stopniu uczestnicy porozumienia ułatwili sobie nawzajem - producenci cementu ustalili bowiem stałe różnice cen pomiędzy poszczególnymi<sup>125</sup>, najbardziej popularnymi gatunkami cementu, w związku z czym pozyskanie informacji o cenie jednego gatunku cementu stosowanego przez danego producenta, umożliwiało łatwe ustalenie cen całego jego asortymentu. Ponadto, powyższe pozyskiwanie informacji miało charakter jedynie uzupełniający, bądź weryfikujący pochodzące z wymiany pomiędzy konkurentami dane globalne dotyczące całkowitej wielkości sprzedaży miesięcznej, a w pewnym okresie także dotyczącej kolejnych dekad poszczególnych miesięcy. Niemożliwym było bowiem uchwycenie całości sprzedaży któregośkolwiek z producentów jedynie dzięki działalności własnych służb handlowych, ponieważ, co do zasady producenci cementu posiadają licznych rozmieszczonych w różnych częściach kraju odbiorców. Potwierdzeniem tego jest fakt, iż Cemex Polska Sp. z o.o., pomimo istnienia podejrzeń ze strony konkurentów, w skuteczny sposób przez wiele lat wprowadzał ich w błąd co do wielkości własnej sprzedaży.

- (496) W odniesieniu do charakterystyki systemu wymiany informacji, dla oceny znaczenie ma to, czy wymieniane informacje są także dostępne dla klientów. Na przykład w sprawie *UK Agricultural Tractor Registration Exchange*<sup>126</sup> jednym z czynników mających wpływ na stwierdzenie, iż wymiana informacji była sprzeczna z prawem konkurencji, było ustalenie, że wymieniane informacje były dostępne wyłącznie dla uczestników porozumienia.
- (497) W przedmiotowej sprawie szczegółowe informacje dotyczące bieżących wyników sprzedażowych poszczególnych producentów cementowych, pochodzące w szczególności z tzw. systemu równoległego nie były udostępniane poza branżę cementową. Służyły one ciągłemu bieżącemu monitorowaniu sytuacji rynkowej i umożliwiały szybkie reagowanie poszczególnych przedsiębiorców na zmiany rynkowe i ewentualne nadmierne wzrosty sprzedaży poszczególnych konkurentów. Nie ulega wątpliwości, iż wymiana tych informacji miała ewidentnie antykonkurencyjny charakter i służyła stabilizacji rynkowego *status quo*.
- (498) Kolejnym istotnym elementem analizy wymiany informacji w świetle prawa konkurencji jest rodzaj tych informacji. Nie każdy bowiem rodzaj informacji ma takie samo znaczenie. W projekcie *wytycznych w sprawie stosowania art. 81 TWE w sektorze usług transportu morskiego*<sup>127</sup> wskazano, iż informacje niebędące historycznymi dotyczące takich kwestii jak cena, zdolności przewozowe, czy koszty są informacjami wrażliwymi z punktu widzenia handlowego, zatem jest bardziej prawdopodobne, że ich wymiana może stanowić naruszenie, niż wymiana innych informacji handlowych posiadających mniejsze znaczenie. Ponadto w dokumencie tym wskazano, że wymiana informacji dotyczących zindywidualizowanych przedsiębiorców jest bardziej problematyczna niż wymiana informacji zagregowanych. Ważnym czynnikiem, brany pod uwagę przy ocenie charakteru informacji, jest także ich aktualność oraz okres, którego dotyczą. Istotne jest w tym zakresie ustalenie, czy wymieniane informacje mogą mieć rzeczywisty wpływ na przyszłe zachowanie przedsiębiorców, a historyczne informacje zasadniczo takiego wpływu nie wywierają. W dotychczasowym orzecznictwie Komisja uznawała za historyczne informacje pochodzące sprzed ponad roku<sup>128</sup>. Znaczenie ma także częstotliwość z jaką informacje są wymieniane.
- (499) W przedmiotowej sprawie Prezes Urzędu ustalił, iż producenci cementu w Polsce wymieniali się informacjami o wielkości swojej miesięcznej produkcji i sprzedaży za pośrednictwem SPC do 2003 r. oraz bezpośrednio w całym okresie funkcjonowania kartelu. W pewnym momencie wymieniane informacje dotyczyły nawet 10-dniowych okresów (por. pkt 131) - były to więc informacje wrażliwe z punktu widzenia handlowego i bardzo aktualne.
- (500) Producenci cementu w Polsce wymieniali się także innymi informacjami, np. dotyczącymi planowanej wysokości i czasu podwyżek. Jednakże wymiana tych informacji służyła jedynie dokonywaniu ustaleń

---

<sup>125</sup> Należy zauważyć, iż w pewnym stopniu relacje cenowe pomiędzy poszczególnymi rodzajami cementu, zdeterminowane są czynnikami kosztowymi, tj. ceną surowców wykorzystywanych do produkcji poszczególnych cementów oraz specyfiką samego procesu ich produkcji. Jednakże jest bardzo mało prawdopodobnym, aby tak zbliżone relacje cen pomiędzy poszczególnymi rodzajami cementu (por. pkt 226 i następane), stosowane przez wszystkich producentów, wynikały z czynników obiektywnie uzasadnionych. Musiałoby to oznaczać, iż wszyscy producenci posiadają takie same struktury kosztów oraz takie same polityki kształtowania cen swojego asortymentu.

<sup>126</sup> Decyzja Komisji Dz. Urz. WE z 1992 r., L 68/19, za R. Whish, *Competition Law*, Sixth Edition, Oxford University Press, 2009, s. 528.

<sup>127</sup> Dz. Urz. UE z 2007 r. C 215, s. 3-15, pkt 51.

<sup>128</sup> Decyzja Komisji Dz. Urz. WE z 1992 r., L 68/19, pkt 50.

- w odniesieniu do wysokości cen cementu i ich kontrolowaniu. Mając to na uwadze, w opinii Prezesa Urzędu wymiany tych informacji nie można uznać za samodzielne naruszenie prawa konkurencji.
- (501) Ponadto, za pośrednictwem SPC producenci cementu wymieniali się także innymi aktualnymi i szczegółowymi informacjami handlowymi o poufnym charakterze, jednakże wymiana w takim kształcie została zaprzestana pod koniec 2002 r. Zmodyfikowano wtedy system wymiany informacji, które są zbierane począwszy od 2003 r. przez podmiot zewnętrzny – Kancelarię Prawa Własności Przemysłowej Optimas, a producenci cementu otrzymują tylko dane zagregowane dotyczące całego sektora. Zestawienia przedstawiające informacje w rozbiciu na poszczególnych producentów cementu, są przekazywane po upływie roku. Zatem zgodnie z przedstawionym dorobkiem orzecznictwem organów wspólnotowych, mają one już charakter historyczny. Z uwagi na powyższe nie wpływają one w znaczący sposób na przyszłe działania producentów cementu na rynku. Wymiana takich informacji nie może zostać uznana za sprzeczną z regułami konkurencji, bowiem nie zmniejsza ani nie eliminuje poziomu niepewności co do działalności na określonym rynku, w sposób mogący skutkować ograniczeniem konkurencji pomiędzy uczestnikami wymiany.
- (502) Należy także wskazać, iż fakt, że uczestnicy kartelu czasami celowo podawali nieprawdziwe dane, wprowadzające w błąd konkurentów, potwierdza, że wymiana ta służyła jako mechanizm monitorowania i miała niewątpliwie antykonkurencyjny charakter.
- (503) **W tym miejscu Prezes Urzędu ustosunkowuje się do stanowisk stron dotyczących postawione go im zarzutu wymiany poufnych informacji handlowych**
- (504) Poszczególne strony wyrażając ostateczne stanowiska w sprawie, kwestionowały swój udział w wymianie poufnych informacji handlowych z konkurentami lub też podważały oświadczenia wnioskodawców leniency w tym zakresie. W ocenie Prezesa Urzędu nie ulega jednak wątpliwości, iż opisana wyżej wymiana informacji dotyczyła wszystkich uczestników porozumienia i miała ona na celu ustabilizowanie sytuacji rynkowej i petryfikację udziałów poszczególnych graczy. Prezes Urzędu poczynił ustalenia w tym zakresie na podstawie zarówno wyjaśnień wnioskodawców leniency jak i na podstawie zebranych w toku kontroli u poszczególnych przedsiębiorców zestawień dotyczących wielkości sprzedaży poszczególnych uczestników rynku. Daty wytworzenia tych dokumentów, jak i daty w jakich były one wzajemnie przekazywane, o czym świadczą np. daty nadania faxów lub e-maili, pozwalają jednoznacznie ustalić zakres wymiany informacji, jak i czas w jakim ona się odbywała. Potwierdzają to także informacje udzielone przez Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., zgodnie z którymi pracownik tego przedsiębiorcy Pan [pkt 142 załącznika nr 7 – informacje utajnione], za wiedzą dyrektora handlowego Pana [pkt 143 załącznika nr 7 – informacje utajnione], utrzymywał kontakty z konkurentami za pośrednictwem telefonicznej wymiany danych dotyczących miesięcznych wielkości sprzedaży z koordynatorem systemu panem [pkt 144 załącznika nr 7 – informacje utajnione] w okresie do końca 2004 r. lub 2005 r. Nie jest przy tym, w ocenie Prezesa Urzędu, wiarygodnym fakt, iż przedsiębiorca nie wykorzystywał tych informacji, traktując je jako nierzetelne, czy niewiarygodne. W takim przypadku tego rodzaju wymiana byłaby całkowicie zbędna, a dodatkowo niepotrzebnie ryzykowna, ze względu na niezgodność z prawem konkurencji, co przedsiębiorca musiał wiedzieć, zważywszy, iż podnosi, że od 2002 r. po wymianie kadry zarządzającej odpowiedzialnej za politykę handlową przywiązywał wielką wagę do zgodności swoich zachowań z prawem antymonopolowym.
- (505) Cementownia Warta S.A. podniosła z kolei, iż opisane w aktach postępowania przypadki rozmów, spotkań, przekazywania określonych danych miały miejsce w ramach prowadzonego wywiadu gospodarczego. W ocenie Prezesa Urzędu, jest to stwierdzenie całkowicie gołosłowne. Materiał dowodowy zebrany w tym zakresie, jednoznacznie wskazuje, iż strony posiadały bardzo dokładne dane o własnych wielkościach sprzedaży, które pochodziły od poszczególnych producentów cementu.
- (506) Także argumentacja Cementowni Odra S.A., zgodnie z którą przedsiębiorca ten nie przekazywał informacji handlowych pozostałym konkurentom, aczkolwiek sam tego rodzaju informacje pozyskiwał od konkurentów, jest bez znaczenia dla oceny zgodności jego zachowania z prawem konkurencji. Ponadto, przedsiębiorca ten odróżnił samo posiadanie danych od faktu ich wykorzystania, podnosząc, iż informacje handlowe, które wpływały do Spółki nie stanowiły dla niej podstawy do podejmowania jakichkolwiek działań zmierzających do spetryfikowania rzekomo ustalonego przy uczestnictwie Spółki podziału rynku cementu. Z tych samych przyczyn, jak wyżej wskazane w przypadku Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. Prezes Urzędu uważa tego rodzaju wyjaśnienia za całkowicie niewiarygodne.
- (507) W ocenie Prezesa Urzędu, fakt, iż wymiana poufnych informacji handlowych służyła zapewnieniu stabilizacji udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu, potwierdzają także wyjaśnienia Cemex Polska Sp. z o.o. Przedsiębiorca ten podniósł, iż fakt zaniżania jego danych sprzedażowych wynikał z presji wywieranej przez Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. Ponieważ ww. podmioty wprowadziły system kontroli udziałów w rynku, zmierzający w istocie do wyłączenia możliwości rozwoju mniejszych uczestników rynku, poprzednik prawny Cemex Polska Sp. z o.o. nie zdecydował się na otwarty konflikt z pozostałymi przedsiębiorcami działającymi w branży,

ponieważ mogłoby to skutkować wyeliminowaniem z rynku na skutek uzgodnionych działań konkurentów, a przedstawianie nieprawdziwych danych było formą obrony przed zorganizowanym działaniem największych uczestników rynku. W ocenie Prezesa Urzędu tego rodzaju argumentacja potwierdza tylko, że Cemex Polska Sp. z o.o. przystąpił, niezależnie od przyczyn, do porozumienia mającego na celu podział rynku, a fakt, iż dokonywał oszukiwania pozostałych kartelistów jest bez znaczenia dla oceny zgodności jego zachowania z prawem konkurencji. Informacja, iż wymiana poufnych danych handlowych z udziałem Cemex Polska Sp. z o.o. została całkowicie zaniechana z końcem 2004 r., nie znajduje potwierdzenia w innych dowodach, zgodnie z którymi pozostali przedsiębiorcy dysponowali danymi dotyczącymi miesięcznych wielkości sprzedaży Cemex Polska Sp. z o.o., także w okresie późniejszym.

- (508) Potwierdzeniem, iż dane dotyczące wszystkich uczestników kartelu były uznawane za dane pewne i pochodzące od przedsiębiorców, których dotyczyły, jest także fakt, iż informacje dotyczące Cementowni Nowa Huta S.A., która zgodnie z ustaleniami Prezesa Urzędu nie była uczestnikiem porozumienia, były wyraźnie wyodrębniane i oznaczane jako szacunkowe lub estymowane. *A contrario* brak takiego oznaczenia w przypadku pozostałych przedsiębiorców oznacza w ocenie Prezesa Urzędu, iż pozostałe dane powinny zostać uznane jako będące przedmiotem wymiany między konkurentami.

#### **VI.5 Okres funkcjonowania kartelu (Punkty I, II, III, IV, V, VI sentencji decyzji)**

- (509) Jak wskazano w ustaleniach (por. pkt 14 - 355), kartel rozpoczął swoje funkcjonowanie po zakończeniu procesu prywatyzacji sektora cementowego w Polsce. Z zebranego materiału dowodowego wynika, iż ustalenia pomiędzy producentami cementu szarego miały miejsce co najmniej od 1998 r.
- (510) Stosownie do art. 9 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* Prezes Urzędu wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującą zaniechanie jej stosowania, jeżeli stwierdzi naruszenie zakazu określonego w art. 5, w zakresie niewyłącznym na podstawie art. 6 i 7 ustawy. Przepis art. 10 ww. ustawy przewiduje natomiast, iż w sytuacji, gdy zachowanie rynkowe przedsiębiorcy przestało naruszać zakaz określony w art. 5 Prezes Urzędu wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającą zaniechanie jej stosowania. Ciężar udowodnienia okoliczności, iż zachowanie rynkowe przestało naruszać zakaz określony w art. 5, spoczywa na przedsiębiorcy.
- (511) Z uwagi na powyższe istotne jest także ustalenie, czy przedsiębiorcy zaprzestali opisanych w niniejszej decyzji naruszeń.
- (512) Poza wnioskodawcami, pozostałe strony postępowania zaprzeczają uczestnictwa w kartelu, nie przedstawiają zatem także dowodów wskazujących na zaniechanie jego stosowania. Zgodnie z oświadczeniami wnioskodawców zaprzestali oni udziału w kartelu najpóźniej z momentem złożenia wniosków o zwolnienie lub obniżenie kary pieniężnej.
- (513) Z powyższego wynika zatem, że przedmiotowe porozumienie, jako praktyka jednolita, nie ustała. Ponieważ, jak wskazano powyżej, zgodnie z art. 10 ust. 3 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, to na przedsiębiorcy, który podnosi zaniechanie stosowania praktyki ograniczającej konkurencję spoczywa ciężar udowodnienia stawianych twierdzeń, a w opinii Prezesa Urzędu brak jest w przedmiotowej sprawie jakichkolwiek dowodów wskazujących na fakt zaprzestania zakazanej praktyki - w szczególności strony nie przedstawiły takich dowodów - Prezes Urzędu nie ma obowiązku poszukiwania dowodów na tę okoliczność<sup>129</sup>.

#### **VI.6 Cel porozumienia**

- (514) Zarówno przepisy art. 5 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* jak i art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE) przewidują, iż zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji na rynku.
- (515) W judykaturze przyjmuje się, że wystarczy spełnienie tylko jednego z tych elementów, tj. porozumienie ma antykonkurencyjny cel lub porozumienie ma antykonkurencyjny skutek, aby można było uznać, iż przedsiębiorca dopuścił się zakazanego działania.
- (516) Stosownie do utrwalonego orzecznictwa organów wspólnotowych, na potrzeby stosowania art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) nie ma konieczności brania pod uwagę rzeczywistych skutków porozumienia, jeżeli jego celem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Z orzeczeń w takich sprawach jak *Société Technique Minière v Maschinenbau Ulm*, *Consten and Grundig v Komisja* oraz *VdS v Komisja* wynika, iż nie ma wymogu wykazywania

---

<sup>129</sup> Por. E. Modzelewska-Wąchal, Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, Komentarz, Warszawa 2002 r.

- rzeczywistych antykonkurencyjnych skutków w sytuacji, gdy antykonkurencyjny cel kwestionowanych działań został udowodniony<sup>130</sup>.
- (517) Takie stanowisko jest również prezentowane w krajowym orzecznictwie. W wyroku z dnia 15 lipca 1998 r., Sąd Antymonopolowy stwierdził, że „(...) dla uznania konkretnego działania albo zaniechania za przejaw praktyki monopolistycznej nie jest wcale konieczne, aby owo zachowanie wywoływało skutki na rynku. Dla bytu praktyki monopolistycznej wystarczająca jest już bowiem sama możliwość wystąpienia na rynku negatywnych skutków będących przejawem ograniczenia konkurencji”<sup>131</sup>. Stanowisko to zostało potwierdzone w wyroku SOKiK z dnia 24 marca 2004 r. w którym, stwierdzono „stosownie do treści art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zakazane jest samo porozumienie, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Nie jest więc koniecznym, aby wystąpił zamierzony skutek w całości lub części.”<sup>132</sup>
- (518) Zgodnie z wyrokiem SOKiK z dnia 7 lipca 2004 r. „nie jest konieczne udowodnienie faktycznego stosowania przez przedsiębiorcę praktyki monopolistycznej (...). Z treści art. 1 ust. 2 ustawy wynika bowiem, że jej reżimowi podlegają nie tylko praktyki monopolistyczne ograniczające konkurencję, które wywołały bądź aktualnie wywołują skutki na terenie Polski, ale również praktyki, które choćby tylko hipotetycznie, mogą wywoływać takie skutki”<sup>133</sup>.
- (519) Jak wskazał natomiast SOKiK w wyroku z dnia 7 listopada 2005 r.: „Bez względu na formę, każde uzgodnienie skierowane przeciw osobom trzecim może prowadzić do ograniczenia konkurencji, jeżeli taki był jego cel. Stwierdzenie wskazanej w art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów praktyki następuje w drodze wykazania wspólnych uczestnikom porozumienia zachowań, nawet jeżeli na rynku nie ujawniają się antykonkurencyjne skutki takiego działania”<sup>134</sup>.
- (520) Przyjmuje się, iż brak konieczności badania skutków porozumienia, gdy wykazano jego antykonkurencyjny cel dotyczy w szczególności porozumień, co do których jako cel ustalono ograniczenie konkurencji cenowej lub podział rynku<sup>135</sup>. Porozumienia tego typu, stanowiące najpoważniejsze ograniczenia konkurencji uznaje się za zakazane *per se*. Uznanie antykonkurencyjnego charakteru tego typu uzgodnień skutkuje obniżeniem wymogów co do przeprowadzenia szczegółowych analiz ekonomicznych dla wykazania antykonkurencyjnych skutków porozumienia zawierającego takie postanowienia<sup>136</sup>.
- (521) W przedmiotowej sprawie stronom postępowania – przedsiębiorcom będącym konkurentami - zarzucono między innymi następujące praktyki:
- ustalanie cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego;
  - podział rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego;
  - wymianę poufnych informacji handlowych.
- Z uwagi na to, uzgodnienia między przedsiębiorcami, których dotyczy niniejsza decyzja (pkt I-VI sentencji), mieszczą się w pojęciu „**porozumienia, którego celem jest ograniczenie konkurencji**”
- (522) W przedmiotowej sprawie, jak zostało wykazane w ustaleniach, **porozumienie** zawarte między przedsiębiorcami przede wszystkim **miało na celu stabilizację rynku**. W tym celu przedsiębiorcy postanowili „zamrozić” swoje udziały (por. pkt 145 i następne, 203 i następne), ponadto elementem stabilizacji było także wspólne ustalanie cen, wysokości i terminu podwyżek (por. pkt 221 - 313). W ten sposób unikano tzw. „wojny cenowej” pomiędzy konkurentami. Wymiana informacji (por. pkt 116 i następne) służyła kontroli dokonanych ustaleń co do utrzymywania stałej wielkości udziałów rynkowych, jak również zapewnieniu pełnej przewidywalności oraz jasności co do posunięć rynkowych konkurentów.
- (523) Należy zauważyć, że porozumienia, które jak rozpatrywane porozumienie tutaj, polegają na ustalaniu cen i innych warunków sprzedaży oraz na podziale rynku, są zaliczane do tzw. *hard-core cartels*, tj. najcięższych naruszeń prawa konkurencji. Wskazane działania przedsiębiorców *prima facie* mają

<sup>130</sup> Wyrok ETS sprawa 56/65 *Société Technique Minière v Maschinenbau Ulm*, Zb. Orz. z 1966 r., 235, wyrok ETS połączone sprawy 56 i 58/64 *Costen and Grundig v Komisja*, Zb. Orz. z 1966 r., 299, wyrok ETS sprawa 45/85 *VdS v Komisja*, Zb. Orz. z 1987 r., 405, pkt 39, wyrok SPI sprawa T-62/98 *Volkswagen AG v Komisja*, Zb. Orz. z 2000 r., II-2707, pkt 178.

<sup>131</sup> Wyrok Sądu Antymonopolowego z dnia 15 lipca 1998 r., sygn. akt XVII Ama 32/98.

<sup>132</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 marca 2004 r., sygn. akt XVII Ama 40/02, Dz. Urz. UOKiK 2004/3/310.

<sup>133</sup> Wyrok SOKiK z dnia 7 lipca 2004 r., sygn. akt XVII Ama 65/03

<sup>134</sup> Wyrok SOKiK z dnia 7 listopada 2005 r., sygn. akt XVII Ama 26/04

<sup>135</sup> A. Jurkowska, w: T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik, *Komentarz OKiKU*, art. 6 Nb 27, Warszawa 2009.

<sup>136</sup> A. Jurkowska, w: T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik, *Komentarz OKiKU*, art. 6 Nb 27, Warszawa 2009, wyrok SOKiK z dnia 9 marca 2007, sygn. akt XVII Ama 20/06, (niepubl.).

- wysoki potencjał wywarcia negatywnych skutków na konkurencję panującą na rynku. W wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE (obecnie: art. 101 ust. 3 TofUE) wskazano, że porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji takie jak: ustalanie cen czy podział rynku, redukują podaż i powodują wzrost cen, prowadząc do złego podziału środków, gdyż towary i usługi, na które jest popyt konsumentów, nie są wytwarzane. Porozumienia takie prowadzą również do ograniczenia dobrobytu konsumentów, z uwagi na fakt, że konsumenci są zmuszeni do płacenia wyższych cen za towary i usługi, których dotyczy porozumienie<sup>137</sup>.
- (524) Trafność uznania uzgodnień, o których mowa w pkt I-VI sentencji decyzji, za „porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji”, potwierdza orzecznictwo wspólnotowe. W uzasadnieniu należy przywołać stanowisko wyrażone przez ETS w wyroku w sprawie C-209/07. W jego świetle „rozróżnienie ‘naruszeń ze względu na cel’ i ‘naruszeń ze względu na skutek’ jest związane z okolicznościami, że pewne formy zмовы między przedsiębiorstwami można uznać, z uwagi na sam ich charakter, za szkodliwe dla prawidłowego funkcjonowania normalnej konkurencji”<sup>138</sup>. Przy czym wymóg antykonkurencyjnego charakteru porozumienia odnosi się do przedmiotu (treści) ustaleń między przedsiębiorcami<sup>139</sup>.
- (525) Porozumienia rozpatrywane w niniejszej sprawie mają antykonkurencyjny cel dlatego, że służyły w konsekwencji stabilizacji rynku na warunkach uzgodnionych między jego uczestnikami. Niewątpliwie immanentną konsekwencją takich porozumień było wywołanie skutku sprzecznego z celami prawa konkurencji. Uzgodnienia o takiej treści są wyraźnie sprzeczne z „konceptcją właściwą postanowieniom TWE dotyczącym konkurencji, zgodnie z którą każdy podmiot gospodarczy winien określać w sposób autonomiczny politykę, jaką zamierza realizować na rynku”<sup>140</sup>. Czyni to uzasadnionym uznanie tych uzgodnień za porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji.
- (526) Stabilizacja sytuacji rynkowej miała powodować ograniczenie ryzyka prowadzonej działalności przez producentów cementu i zagwarantować trwałe utrzymanie *status quo* na rynku, co nie miałoby prawdopodobnie miejsca gdyby przedsiębiorcy ci poddani zostali konkurencji jako immanentnej instytucji gospodarki wolnorynkowej. Celem było więc właściwie wyeliminowanie lub co najmniej bardzo istotne ograniczenie konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na tym rynku, poprzez ustabilizowanie ich udziałów rynkowych, realizowanych względnych wielkości sprzedaży cementu, cen sprzedaży, w tym także wyeliminowanie presji na obniżkę cen ze strony odbiorców takich jak mieszalnie i przesyownie.

#### **VI.7 Stwierdzone porozumienie jako jedno, ciągłe naruszenie**

- (527) Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, w kompleksowych kartelach trwających wiele lat, w których różne uzgodnione praktyki i porozumienia stanowią część całego ciągu wysiłków podejmowanych przez przedsiębiorców w wykonaniu wspólnego celu w postaci ograniczenia konkurencji, Komisja jest uprawniona do uznania, że stanowią one jedno, ciągłe naruszenie. W sprawie *Herkules v Komisja*, SPI uznał, iż sztucznym byłoby dzielenie takiego ciągłego zachowania, charakteryzującego się jednym celem, na oddzielne naruszenia<sup>141</sup>.
- (528) Należy wskazać, iż każdy z uczestników porozumienia może mieć inne zadanie do wykonania w ramach funkcjonującego kartelu, na przykład jeden lub kilku uczestników może pełnić rolę wiodącą. Mogą także występować wewnętrzne konflikty oraz rywalizacja, mogą także mieć miejsce przypadki oszukiwania pozostałych uczestników, nie stanowi to jednakże przeszkody do uznania, iż porozumienie jest objęte art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE), jeżeli występuje jeden, ciągły, wspólny cel<sup>142</sup>.
- (529) Nie ma znaczenia również fakt modyfikacji porozumienia, poszerzenia działalności kartelu na inne rynki czy zmiany mechanizmu jego funkcjonowania.

<sup>137</sup> Pkt 21 wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/97.

<sup>138</sup> Wyrok ETS z 20.11.2008 r. w sprawie C-209/07 *Competition Authority v. Beef Industry Development Society Ltd i Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd*, pkt 17.

<sup>139</sup> Por. D. Miąsik, *Porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 1 TWE*, EPS 8/2009, s. 53.

<sup>140</sup> Wyrok ETS z 20.11.2008 r. w sprawie C-209/07 *Competition Authority v. Beef Industry Development Society Ltd i Barry Brothers (Carrigmore) Meats Ltd*, pkt 34.

<sup>141</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-7/89 *SA Herkules Chemicals NV v Komisja*, Zb. Orz. z 1991 r., II-1711, pkt 262-263 oraz decyzja Komisji w sprawie IV/35.691, *Pre-Insulated Pipe Cartel*, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 24/1, pkt 131, decyzja Komisji w sprawie *Citrid acid*, Dz. Urz. WE z 2002 r., L 239/18, pkt 143.

<sup>142</sup> Decyzja Komisji sprawa COMP/37.152 *Plasterboard*, pkt. 427

- (530) Przyjmuje się także, że na stwierdzenie istnienia jednego kartelu nie ma wpływu okoliczność, że jego członkowie mogą do niego się przyłączać lub występować w okresie jego funkcjonowania. Co istotne, nie jest także konieczne wykazanie, że poszczególny jego uczestnik brał udział, wyrażał wyraźną zgodę lub był świadomy każdego poszczególnego aspektu lub przejawu zakazanego porozumienia w całym okresie, w którym taki przedsiębiorca stosował się do wspólnego schematu działań<sup>143</sup>.
- (531) W sprawie *Komisja v Anic Participazioni SpA*, ETS orzekł, że porozumienia i uzgodnione praktyki, o których mowa w art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE) muszą być wynikiem współpracy kilku przedsiębiorców, którzy są współsprawcami naruszenia, lecz których udział może przybrać różną formę w zależności od charakterystyki rynku i pozycji zajmowanej na nim przez poszczególnego przedsiębiorcę, realizowanych celów oraz wybranych środków wprowadzenia w życie porozumienia. Wskazano także, iż porozumienie może się składać nie tylko z odosobnionych aktów, lecz również z serii aktów lub ciągłego działania<sup>144</sup>.
- (532) Wypracowana i utrwalona w orzecznictwie Komisji i sądów wspólnotowych koncepcja jednego, ciągłego naruszenia ma w pełni zastosowanie w prowadzonej przez Prezesa Urzędu sprawie. Producenci cementu w Polsce stosowali się do wspólnych ustaleń określających ramy ich działań na rynku oraz ograniczyli swoje niezależne działania handlowe. Naruszenie składało się z kompleksowych działań mających wspólny ekonomiczny cel - ustabilizowanie sytuacji rynkowej – którego realizacji miało służyć przede wszystkim ustalenie przysługujących udziałów w rynku, ustalanie podwyżek cen i wymiana poufnych informacji handlowych.
- (533) Ponadto należy wskazać, iż porozumienie dotyczyło jednego produktu – cementu szarego, w uzgodnieniach uczestniczyli zasadniczo ci sami przedstawiciele producentów cementu, ustalenia - zarówno co do wielkości udziałów jak i wysokości cen - były dokonywane podczas tych samych spotkań, wymiana poufnych informacji handlowych dotyczyła wszystkich kartelistów, wszyscy uczestnicy porozumienia mieli możliwość zapoznania się i uwzględnienia dokonanych ustaleń i wymienianych z konkurentami informacji. Nawet jeżeli niektóre ustalenia podejmowane były w niepełnym gronie lub też miały charakter jedynie bilateralny to były one przekazywane pozostałym uczestnikom porozumienia lub miały na celu realizację zadań operacyjnych służących wspólnemu celowi uczestników porozumienia, tj. stabilizacji sytuacji rynkowej. Zgodnie z ww. orzecznictwem bez znaczenia jest dla oceny działań poszczególnych uczestników porozumienia, czy mieli oni świadomość każdego poszczególnego aspektu zakazanego porozumienia w całym okresie, w którym stosowali się do uzgodnionego schematu działań.
- (534) O prawidłowości stanowiska Prezesa UOKiK, który uznał za element jednego, ciągłego naruszenia szereg uzgodnień dokonywanych w rozpatrywanej sprawie w stosunkach bilateralnych lub multilateralnych przez poszczególnych przedsiębiorców, przekonuje stanowisko ETS w sprawach połączonych C-125/07 P, C-133/07 P, C-135 P i C-137/07 P. W przywoływanej sprawie ETS potraktował za jedno porozumienie współdziałanie austriackich banków w ramach struktury nazwanej „siecią Lombard” obejmującej regularne spotkania określane mianem „okrągłych stołów”, w ramach których banki uzgadniały w regularnych odstępach czasu swoje zachowania istotne dla konkurencji na rynku produktów i usług bankowych w Austrii, przy czym każdy produkt bankowy był przedmiotem odrębnego „okrągłego stołu”. Rozpatrując tę sprawę ETS uznał, że „porozumienia, oparte na ogólnym planie i wdrażane w ramach różnych okrągłych stołów, stanowiły jedno naruszenie”<sup>145</sup>.
- (535) Dokonując oceny niniejszej sprawy należy również zauważyć, iż działania producentów cementu są komplementarne wobec siebie w świetle zasad funkcjonowania rynku cementu. Stabilizacja sytuacji rynkowej przedsiębiorców poprzez ustalenie udziałów w rynku wymagała także koordynacji w zakresie wysokości cen i ich podwyżek. Ponadto, działania podejmowane wobec części odbiorców, tj. workowni i mieszalni, były w znacznej mierze podyktowane chęcią zapobieżenia destabilizacji cen i ich obniżki oraz „wojnom cenowym”. Również wymiana informacji dotyczących wielkości produkcji i sprzedaży cementu przyczyniała się do ustabilizowania sytuacji rynkowej.
- (536) Podsumowując powyższe, Prezes Urzędu jest zdania, iż przedmiotowe porozumienie zawarte przez krajowych producentów cementu szarego należy zakwalifikować jako jedno ciągle naruszenie posiadające wspólny cel w postaci ograniczenia konkurencji poprzez stabilizację sytuacji rynkowej na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.

<sup>143</sup> Decyzja Komisji sprawa IV/35.691, *Pre-Insulated Pipe Cartel*, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 24/1, pkt 134; decyzja Komisji sprawa COMP/37.152 *Plasterboard*, pkt. 426-427.

<sup>144</sup> Sprawa C-49/92P *Komisja v Anic Participazioni SpA*, pkt 78-81, 83-85 i 203 oraz decyzja Komisji sprawa COMP/38.620 *Hydrogen Peroxide and Perborate*, pkt 327.

<sup>145</sup> Wyrok ETS z 24.09.2009 r. w sprawach połączonych C-125/07 P, C-133/07 P, C-135 P i C-137/07 P *Erste Group Bank AG i inni*, pkt 56.

## **VI. 8 Brak wyłączenia spod zakazu**

- (537) Zasadą w ustawie *o ochronie konkurencji i konsumentów* jak i wspólnotowym prawie konkurencji jest, iż porozumienia ograniczające konkurencję są zakazane z mocy prawa, o ile nie zostały wyłączone spod zakazu. Przepisy ww. ustawy oraz prawa wspólnotowego przewidują trzy rodzaje wyłączeń:
- tzw. zasadę *de minimis* - art. 6 ustawy oraz obwieszczenie Komisji *w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają w sposób odczuwalny konkurencji stosownie do art. 81 ust. 1 TWE (de minimis)*<sup>146</sup>;
  - tzw. wyłączenia grupowe – rozporządzenia Rady Ministrów wydane na podstawie art. 7 ustawy oraz rozporządzenia Komisji wydane na podstawie upoważnienia przyznanego przez Radę;
  - tzw. wyłączenia indywidualne - art. 11 ust. 2 w zw. z art. 7 ustawy oraz art. 81 ust. 3 TWE (obecnie: art. 101 ust. 3 TofUE).
- (538) W odniesieniu do porozumień bagatelnych polski ustawodawca przyjął, stosowanie do zasady *de minimis non curat lex*, iż porozumienie przedsiębiorców o stosunkowo niskim udziale rynkowym nie zagraża konkurencji w stopniu uzasadniającym ingerencję organu antymonopolowego<sup>147</sup>. Również we wspólnotowym prawie konkurencji przyjmuje się, że art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE) nie ma zastosowania do sytuacji, gdy wpływ porozumienia na konkurencję nie jest znaczny<sup>148</sup>.
- (539) Przepis art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy przewiduje, iż zakazu porozumień nie stosuje się do porozumień zawieranych pomiędzy konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%. Jednakże ust. 2 ww. artykułu przewiduje, iż wyłączenia tego nie stosuje się do przypadków określonych w art. 5 ust. 1 pkt 1-3 i 7. Zatem wyłączenie dotyczące tzw. porozumień bagatelnych przewidziane w art. 6, nie ma zastosowania do m.in. porozumień polegających na ustalaniu cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów oraz na podziale rynku zbytu lub zakupu.
- (540) W prawie wspólnotowym przedmiotową kwestię reguluje obwieszczenie Komisji *w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają w sposób odczuwalny konkurencji stosownie do art. 81 ust. 1 TWE (de minimis)*<sup>149</sup>. W obwieszczeniu tym w pkt 7 a) wskazuje się, iż porozumienia pomiędzy przedsiębiorstwami wpływające na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi nie ograniczają odczuwalnie konkurencji w rozumieniu art. 81 ust. 1 TWE jeżeli łączny udział rynkowy posiadany przez strony porozumienia nie przekracza 10% na żadnym z rynków, których dotyczy porozumienie, o ile jest ono zawierane pomiędzy konkurentami. Z kolei w pkt 11 ww. obwieszczenia wskazuje się, iż pkt 7 nie ma zastosowania do porozumień między konkurentami, które mają na celu m.in. ustalanie cen sprzedaży produktów osobom trzecim, czy podział rynków lub klientów.
- (541) Z przepisów wynika, iż omówione powyżej wyłączenie spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję musi być uwzględniane przez organ antymonopolowy z urzędu.
- (542) Mając na uwadze powyższe, należy wskazać, iż porozumienie zawarte przez producentów cementu będące przedmiotem niniejszego postępowania polegające przede wszystkim na ustalaniu cen i podziale rynku, nie może zostać uznane, stosownie do art. 6 ustawy oraz obwieszczenia Komisji *w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają w sposób odczuwalny konkurencji stosownie do art. 81 ust. 1 TWE (de minimis)*, za porozumienie bagatelne, tj. porozumienie nieograniczające w sposób odczuwalny konkurencji.
- (543) W odniesieniu do wyłączeń grupowych oraz indywidualnych, przyjmuje się w prawie wspólnotowym, iż ocena praktyki w świetle art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) jest dwuetapowa. Pierwszy etap polega na ocenie, czy porozumienie pomiędzy przedsiębiorcami, które może wpływać na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi, ma antykonkurencyjny cel lub rzeczywiste lub potencjalne antykonkurencyjne skutki. Drugi etap, mający zastosowanie tylko wtedy, gdy zostanie wykazane, że porozumienie ogranicza konkurencję, polega na ustaleniu prokonkurencyjnych skutków płynących z tego porozumienia i ocenie, czy te prokonkurencyjne skutki przeciwważą antykonkurencyjne skutki<sup>150</sup>.
- (544) Wskazuje się, iż art. 81 ust. 3 TWE (obecnie: art. 101 ust. 3 TofUE) nie wyklucza *a priori* pewnych rodzajów porozumień ze swego zakresu. Co do zasady wszystkie porozumienia ograniczające konkurencję, które spełniają wskazane w tym przepisie przesłanki są objęte wyłączeniem spod zakazu. Jednakże wytyczne Komisji *w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE* stanowią, iż jest mało

<sup>146</sup> Dz. Urz. WE z 2001 r. C 368/07.

<sup>147</sup> R. Whish, *Competition Law*, Sixth Edition, Oxford University Press, 2009, s. 137.

<sup>148</sup> Pkt 1 obwieszczenie Komisji *w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają w sposób odczuwalny konkurencji stosownie do art. 81 ust. 1 TWE (de minimis)*, Dz. Urz. WE z 2001 r., C 368/07.

<sup>149</sup> Dz. Urz. WE z 2001 r., C 368/07.

<sup>150</sup> Pkt 11 wytycznych Komisji *w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE*, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/08.

- prawdopodobne, aby poważne ograniczenia konkurencji spełniały wszystkie przesłanki z art. 81 ust. 3 TWE<sup>151</sup>.
- (545) Przepis art. 81 ust. 3 TWE może być stosowany zarówno do indywidualnych porozumień, jak również do określonej kategorii porozumień w drodze wyłączeń grupowych. Stosownie do art. 2 rozporządzenia 1/2003 ciężar udowodnienia, iż przesłanki wyłączenia są spełnione spoczywa na przedsiębiorcy ubiegającym się o to wyłączenie. W sytuacji, gdy porozumienie jest objęte wyłączeniem grupowym strony antykonkurencyjnego porozumienia są zwolnione z ciężącego na nich na podstawie ww. art. 2 obowiązku udowodnienia, iż ich porozumienie spełnia każdą z przesłanek wskazanych w art. 81 ust. 3 TWE. Przedsiębiorcy ci muszą jedynie wykazać, iż porozumienie podlega pod wyłączenie grupowe<sup>152</sup>.
- (546) W odniesieniu do postępowań prowadzonych przed Prezesem Urzędu przyjmuje się, iż wstępnym warunkiem zastosowania wyłączenia zarówno grupowego jak i indywidualnego jest ustalenie, iż porozumienie narusza konkurencję w rozumieniu art. 5 ustawy.
- (547) Podobnie jak w prawie wspólnotowym, z treści art. 7 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* nie wynika, aby istniały przeszkody, do jego zastosowania do porozumień kartelowych, choć w orzecznictwie oraz literaturze wskazuje się, że nie powinien być on stosowany do najpoważniejszych ograniczeń konkurencji<sup>153</sup>.
- (548) Na podstawie art. 7 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* Rada Ministrów może, w drodze rozporządzenia, wyłączyć spod zakazu, o którym mowa w art. 5, porozumienia, które przyczyniają się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub postępu technicznego lub gospodarczego, zapewniają nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających stąd korzyści i które nie nakładają na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów oraz nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów. Rada Ministrów na podstawie delegacji z art. 7 ww. ustawy wydała rozporządzenia przewidujące tzw. wyłączenia grupowe. Porozumienie objęte zakresem takiego aktu normatywnego z mocy prawa nie podlega zakazowi z art. 5 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Zatem omówione powyżej wyłączenie spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję musi być uwzględniane przez organ antymonopolowy z urzędu.
- (549) Przepis art. 11 ust. 2 ustawy przewiduje, iż Prezes Urzędu wydaje decyzję o niestwierdzeniu stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, gdy porozumienie spełnia przesłanki, o których mowa w art. 7 ust. 1 ustawy, a nie zostało objęte rozporządzeniem Rady Ministrów wydanym na podstawie ww. artykułu. Jednakże w takim przypadku, stosownie do art. 11 ust. 3, ciężar udowodnienia okoliczności uzasadniających wyłączenie spoczywa na przedsiębiorcy.
- (550) Należy wskazać, iż żadne z rozporządzeń przewidujących wyłączenie grupowe nie wyłącza spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy lub art. 81 TWE, porozumienia będącego przedmiotem niniejszego postępowania. Ponadto, w odniesieniu do możliwości indywidualnego wyłączenia porozumienia spod zakazu w sytuacji spełnienia przez nie warunków wskazanych w art. 7 ust. 1 i art. 81 ust. 3 TWE, należy wskazać, iż żadna ze stron postępowania nie udowodniła, ani nawet nie próbowała udowodnić, występowania okoliczności uzasadniających wyłączenie porozumienia spod zakazu.

#### **VII Niestwierdzenie naruszenia przez Cementownię Nowa Huta S.A. art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) (Punkty VII, IX, XI sentencji decyzji)**

- (551) Z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że Cementownia Nowa Huta S.A. nie była uczestnikiem kartelu.
- (552) Cementownia Nowa Huta S.A. była traktowana przez pozostałych producentów, z racji niewielkiej wielkości produkcji cementu szarego (średniorocznie ok. 200 tys. ton), jako mało istotny uczestnik rynku, którego zachowania nie wywierają większego wpływu na rynek krajowy, w tym na pozycje pozostałych producentów cementu.
- (553) Zgodnie z wyjaśnieniami przedstawionymi przez Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. (por. pkt 111), Cementownia Nowa Huta S.A. nie uczestniczyła w jakichkolwiek uzgodnieniach o charakterze antykonkurencyjnym.

---

<sup>151</sup> Pkt 46 wytycznych Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/08.

<sup>152</sup> Pkt 35 wytycznych Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/08.

<sup>153</sup> D. Miąsik, w: T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik, *Komentarz OKiKU*, art. 8 Nb 23, Warszawa 2009, Decyzja Prezesa Urzędu z 18 września 2006 r. nr DOK-107/2006, Dz. Urz. UOKiK z 2006 r. Nr 4, poz. 53).



- (554) Potwierdzają to tabele zgromadzone w toku kontroli z informacjami o wielkości sprzedaży cementu przez poszczególnych przedsiębiorców, w których dane o Cementowni Nowa Huta S.A. są szacowane (por. pkt 111) co świadczy jednoznacznie w ocenie Prezesa Urzędu, iż podmiot ten nie uczestniczył w wymianie poufnych informacji handlowych dotyczących wielkości produkcji i sprzedaży cementu. Ponieważ wymiana informacji była głównym narzędziem służącym monitorowaniu przestrzegania przez uczestników porozumienia przypisanych im wielkości udziałów rynkowych, Prezes Urzędu uznał, iż Cementownia Nowa Huta S.A. nie uczestniczyła w podziale krajowego rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego. Brak także jakichkolwiek dowodów na udział Cementowni Nowa Huta S.A. w porozumieniu polegającym na ustalaniu cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- (555) Z uwagi na powyższe w odniesieniu do wskazanego przedsiębiorcy należało nie stwierdzić stosowania zakazanych ustawą *o ochronie konkurencji i konsumentów* praktyk polegających na zawarciu porozumienia w zakresie:
1. ustalania cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego;
  2. podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego;
  3. wymiany poufnych informacji handlowych.

**VIII Niestwierdzenie naruszenia przez Ekocem Sp. z o.o. art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i art. 81 ust. 1 TWE (obecnie: art. 101 ust. 1 TofUE) (Punkty XIII, XV, XVII sentencji decyzji)**

- (556) Z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że Ekocem Sp. z o.o. nie był uczestnikiem kartelu.
- (557) Zgodnie z wyjaśnieniami Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. Ekocem Sp. z o.o. nie uczestniczył w jakichkolwiek uzgodnieniach o charakterze antykonkurencyjnym.
- (558) Potwierdzają to tabele zgromadzone w toku kontroli z informacjami o wielkości sprzedaży cementu przez poszczególnych przedsiębiorców, w których dane o Ekocem Sp. z o.o. są umieszczane w odrębnej części zestawień wraz z danymi dotyczącymi importu i Cementowni Nowa Huta S.A. lub są wliczane do globalnej wielkości sprzedaży Górażdże Cement S.A. (por. pkt 111). W ocenie Prezesa Urzędu, wskazuje to, iż Ekocem Sp. z o.o. nie uczestniczył w wymianie poufnych informacji handlowych dotyczących wielkości produkcji i sprzedaży cementu wielkość jego sprzedaży była bądź wyodrębniana poza wielkość sprzedaży uczestników porozumienia, bądź też traktowana przez nich jako część sprzedaży Górażdże Cement S.A. Ponieważ wymiana informacji była głównym narzędziem służącym monitorowaniu przestrzegania przez uczestników porozumienia przypisanych im wielkości udziałów rynkowych, Prezes Urzędu uznał, iż Ekocem Sp. z o.o. nie uczestniczył w podziale krajowego rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.
- (559) Za brakiem udziału Ekocem Sp. z o.o. w porozumieniu polegającym na podziale krajowego rynku produkcji i sprzedaży cementu przemawia także sposób, w jaki doszło do skanalizowania sprzedaży cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. Po rozpoczęciu działalności przez Ekocem Sp. z o.o. w 2000 r. producenci cementu podjęli uzgodnienia co do sposobu kontrolowanego wprowadzenia na rynek cementu produkowanego przez Ekocem Sp. z o.o. Z wyjaśnień Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. wynika, iż Ekocem Sp. z o.o. nie był uczestnikiem tych uzgodnień, a jego rola była całkowicie przedmiotowa (por. pkt 153 i następne, 164 i następne).
- (560) Brak także jakichkolwiek dowodów na udział Ekocem Sp. z o.o. w porozumieniu polegającym na ustalaniu cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego.
- (561) Ponadto należy zwrócić uwagę, iż od 2003 r. Górażdże Cement S.A. posiada 100% udziałów Ekocem Sp. z o.o. Przedstawione w pkt 44 i następnych zależności pomiędzy Górażdże Cement S.A. i Ekocem Sp. z o.o. i wpływ wywierany przez spółkę matkę na politykę handlową spółki córki wskazują, iż Górażdże Cement S.A. oraz Ekocem Sp. z o.o. stanowią jeden podmiot gospodarczy w rozumieniu prawa konkurencji. Ekocem Sp. z o.o. nie posiadał bowiem swobody w kształtowaniu swoich działań rynkowych, które były określane przez spółkę matkę. Ponadto, zebrany materiał dowodowy wskazuje, iż Ekocem Sp. z o.o., od przejścia nad nim kontroli przez Górażdże Cement S.A., był postrzegany przez uczestników kartelu jako jeden podmiot z Górażdże Cement S.A.
- (562) W tym kontekście należy wskazać, iż przepisy art. 5 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* jak również art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) znajdują zastosowanie wyłącznie do działań podejmowanych przez przedsiębiorców, którzy wykazują dostateczny stopień samodzielności na rynku. Nie chodzi tu jedynie o samodzielność w sensie prawnym, ale o samodzielność gospodarczą.

- (563) Sądy wspólnotowe wielokrotnie zajmowały się kwestią charakteru stosunków kontraktowych między spółkami operującymi w ramach jednej grupy kapitałowej<sup>154</sup>. Zgodnie z utrwalonym orzecnictwem zakaz zawierania antykonkurencyjnych porozumień nie znajduje zastosowania do porozumień i uzgodnionych praktyk pomiędzy przedsiębiorcami należącymi do tej samej grupy kapitałowej, jeżeli przedsiębiorcy ci tworzą jedną jednostkę gospodarczą (ang. *single economic unit*), w ramach której spółka zależna pozbawiona jest rzeczywistej autonomii w określaniu swojego postępowania na rynku, a porozumienie lub uzgodniona praktyka ma na celu ustanowienie wewnętrznego podziału zadań między przedsiębiorstwami<sup>155</sup>. Wskazuje się ponadto, że art. 81 TWE odnosząc się do porozumień i uzgodnionych praktyk pomiędzy przedsiębiorcami, dotyczy relacji pomiędzy co najmniej dwoma podmiotami gospodarczymi, które mają możliwość konkurowania ze sobą<sup>156</sup>. Natomiast w odniesieniu do podmiotów tworzących część tej samej jednostki gospodarczej nie można oczekiwać, że będą ze sobą konkurować, zatem relacje pomiędzy nimi, mimo że posiadają oddzielną osobowość prawną, nie mogą zostać uznane za porozumienie ograniczające konkurencję<sup>157</sup>.
- (564) Elementami wskazującymi na istnienie jednego podmiotu gospodarczego z punktu widzenia wspólnotowego prawa konkurencji są m.in.: kontrolowanie w 100% kapitału spółki zależnej przez spółkę dominującą (choć także w sytuacji posiadania tylko części udziałów przez spółkę matkę w spółce córce przedsiębiorcy ci mogą zostać uznani za jeden podmiot gospodarczy), zarządzanie przez spółkę dominującą działalnością w zakresie sprzedaży i marketingu, wyznaczanie przez spółkę dominującą celów sprzedaży, marż, kosztów sprzedaży, warunków składowania i rezerw, przekazywanie wytycznych w zakresie gamy produktów, cen i rabatów, kontrolowanie działań reklamowych<sup>158</sup>. Czynnikiem mającym wpływ na stwierdzenie, iż w danym przypadku podmioty stanowią jeden organizm ekonomiczny jest także sposób ich postrzegania przez osoby trzecie<sup>159</sup>.
- (565) Również w polskiej judykaturze przyjmuje się, że zgrupowane w jednym holdingu spółki, pomimo odrębnej osobowości prawnej, mogą zostać uznane, w świetle prawa konkurencji, za jeden organizm gospodarczy<sup>160</sup>. W decyzji dotyczącej działań Telekomunikacji Polskiej S.A. i Polskiej Telefonii Komórkowej Centertel Sp. z o.o. Prezes Urzędu wskazał, iż dokonując analizy porozumienia, którego uczestnikami są podmioty należące do jednej grupy kapitałowej, organ antymonopolowy powinien w pierwszej kolejności przeprowadzić analizę stopnia autonomii przedsiębiorców w kreowaniu ich zachowań rynkowych. Zdarzyć się bowiem może sytuacja, w której domniemany członek zakazanego porozumienia faktycznie nie mógł decydować o przystąpieniu lub nie do takiego porozumienia. Brak swobody w tym zakresie wyłącza możliwość penalizacji zarzucanych takiemu przedsiębiorcy działań<sup>161</sup>.
- (566) Z uwagi na powyższe w odniesieniu do wskazanego przedsiębiorcy należało nie stwierdzić stosowania zakazanych ustawą *o ochronie konkurencji i konsumentów* praktyk polegających na zawarciu porozumienia w zakresie:
1. ustalania cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego;
  2. podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego;
  3. wymiany poufnych informacji handlowych.

**IX Niestwierdzenie naruszenia przez Cementownię Rejowiec S.A. art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) (Punkty XIX, XXI, XXIII sentencji decyzji)**

<sup>154</sup> Wyrok ETS sprawa 22/71 *Beguelin Import v. GL Import Export*, Zb. Orz. z 1971 r., 949, wyrok ETS sprawa 15/74 *Centrafarm BV v. Sterling Drug Inc*, Zb. Orz. z 1974 r., 1147, wyrok ETS sprawa 30/87 *Corinne Bodson v. S.A. Pompes Funebres des Regions Liberees SA*, Zb. Orz. z 1988 r., 2479, wyrok SPI sprawa T-102/92 *Viho v. Komisja*, Zb. Orz. z 1995 r., II-17 oraz wyrok ETS sprawa C-73/95 P *Viho v. Komisja*, Zb. Orz. z 1996 r., I-5457.

<sup>155</sup> Sprawa 30/87 *Corinne Bodson v. S.A. Pompes Funebres des Regions Liberees SA*, Zb. Orz. z 1988 r., 2479.

<sup>156</sup> Sprawy połączone T-68/89, T-77/89, T-78/89 *Societa Italiana Vetro SpA, Fabbrica Pisana SpA and PPG Vernante Pennitalia SpA v. Komisja*, Zb. Orz. z 1992 r., II-1403, pkt 357.

<sup>157</sup> Sprawa C-73/95 P *Viho v. Komisja*, Zb. Orz. z 1996 r., I-5457.

<sup>158</sup> Orzeczenie SPI sprawa T-102/92 *Viho v. Komisja*, Zb. Orz. z 1995 r., II-17, pkt 48.

<sup>159</sup> Decyzja Komisji z 3 maja 2006 r. sprawa COMP/38.620 – *Hydrogen Peroxide and Perborate*, Zb. Orz.

<sup>160</sup> Wyrok Sądu Antymonopolowego z 3 czerwca 1998 r., sygn. akt XVII Ama 7/98, LEX nr 56492, wyrok Sądu Antymonopolowego z 17 stycznia 1996 r., sygn. akt XVII Amr 54/95, Wokanda 1997/4/52, wyrok Sądu Antymonopolowego z 2 grudnia 1998 r., sygn. akt XVII Ama 59/98, Wokanda 2000/3/53, wyrok Sądu Antymonopolowego z 20 maja 1998 r., sygn. akt XVII Ama 4/98, Wokanda 1999/6/53.

<sup>161</sup> Decyzja Prezesa Urzędu z dnia 14 marca 2007 r., nr DOK-34/07, www.uokik.gov.pl.

- (567) Z zebranego w sprawie materiału dowodowego wynika, że Ekocem Sp. z o.o. nie był uczestnikiem kartelu. W ocenie Prezesa Urzędu brak jest jakichkolwiek dowodów na udział Cementowni Rejowiec S.A. w porozumieniu ograniczającym konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.
- (568) Także zgodnie z wyjaśnieniami Górażdże Cement S.A. i Lafarge Cement S.A. Cementownia Rejowiec S.A. nie uczestniczyła w jakichkolwiek uzgodnieniach o charakterze antykonkurencyjnym. Zebrany materiał dowodowy wskazuje, iż Cementownia Rejowiec S.A. była postrzegana przez uczestników kartelu jako jeden podmiot z Grupą Ożarów S.A. i nie uczestniczyła samodzielnie w żadnych uzgodnieniach. W uzgodnieniach brała natomiast udział Grupa Ożarów S.A.
- (569) Grupa Ożarów S.A. przejęła kontrolę nad Cementownią Rejowiec S.A. w 1997 r., a od 2000 r. posiada 100% udziałów Cementowni Rejowiec S.A.
- (570) Przedstawione w pkt 58 - 73 zależności pomiędzy Grupą Ożarów S.A. i Cementownią Rejowiec S.A. i wpływ wywierany przez spółkę matkę na politykę handlową spółki córki wskazują, iż Grupa Ożarów S.A. oraz Cementownia Rejowiec S.A. stanowią, w świetle reguł prawa konkurencji, jeden podmiot gospodarczy. Cementownia Rejowiec S.A. nie posiadała bowiem swobody w kształtowaniu swoich działań rynkowych, które były określane przez spółkę matkę. Pomimo, iż przejmowanie zarządzania i kontroli nad Cementownią Rejowiec S.A. przez Grupę Ożarów S.A. było pewnym procesem, to zdaniem Prezesa Urzędu, już od końca 1999 r. Cementownia Rejowiec S.A. realizowała strategię ustaloną przez Górażdże Cement S.A., zatem podmioty te stanowiły jedną jednostkę gospodarczą.
- (571) W tym kontekście należy wskazać, iż wyjaśnienia Prezesa Urzędu zawarte w pkt 562 - 565 powyżej w odniesieniu do Ekocem Sp. z o.o., znajdują także w pełni zastosowanie wobec Cementowni Rejowiec S.A.
- (572) Z uwagi na powyższe w odniesieniu do wskazanego przedsiębiorcy należało nie stwierdzić stosowania zakazanych ustawą *o ochronie konkurencji i konsumentów* praktyk polegających na zawarciu porozumienia w zakresie:
1. ustalania cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego;
  2. podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego;
  3. wymiany poufnych informacji handlowych.

**X Umorzenie postępowania antymonopolowego w zakresie art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) (Punkty XIV, XVI, XVIII, XX, XXII, XXIV sentencji decyzji)**

- (573) W przedmiotowej sprawie Prezes Urzędu umorzył postępowanie w odniesieniu do zarzutu naruszenia art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) w sytuacji nie stwierdzenia stosowania przez Cementownię Nowa Huta S.A. oraz przez Ekocem Sp. z o.o., jak i przez Cementownię Rejowiec S.A. praktyki polegającej na zawarciu porozumienia w zakresie:
1. ustalania cen lub innych warunków sprzedaży cementu szarego;
  2. podziale rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego;
  3. wymiany poufnych informacji handlowych.
- (574) Stosownie do art. 35 Rozporządzenia nr 1/2003, państwa członkowskie muszą wyznaczyć organ lub organy ochrony konkurencji odpowiedzialne za stosowanie art. 81 i 82 WE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE). W Polsce, zgodnie z art. 24 ust. 1a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, do wykonywania zadań nałożonych na władze państw członkowskich Unii Europejskiej na podstawie art. 84 i 85 TWE (obecnie: art. 104 i 105 TofUE) wyznaczony został Prezes Urzędu. W szczególności, Prezes Urzędu został wskazany jako właściwy organ ochrony konkurencji w rozumieniu art. 35 ww. Rozporządzenia.
- (575) W świetle art. 5 Rozporządzenia nr 1/2003 organy ochrony konkurencji państw członkowskich mają uprawnienie do stosowania art. 81 i 82 TWE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE). Co więcej, zgodnie z art. 3 Rozporządzenia, jeżeli Prezes Urzędu stosuje krajowe prawo konkurencji do praktyk zakazanych w rozumieniu art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE), które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi, lub stosuje krajowe przepisy do praktyk zakazanych w rozumieniu art. 82 TWE (obecnie: art. 102 TofUE), stosuje również odpowiednio te ww. przepisy. Tym samym, jeżeli krajowy organ konkurencji poweźmie podejrzenie, że przesłanka wpływu na handel między państwami członkowskimi może być spełniona, wówczas jest zobowiązany do wszczęcia postępowania w sprawie praktyk ograniczających konkurencję również na podstawie przepisów traktatowych.
- (576) W art. 5 ww. Rozporządzenia zamieszczony został katalog decyzji, jakie może wydać organ ochrony konkurencji państwa członkowskiego stosując art. 81 i 82 TWE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE).

Katalog ten ma charakter enumeratywny<sup>162</sup>. Zgodnie z przywołanym przepisem, organ antymonopolowy państwa członkowskiego jest uprawniony do wydania wyłącznie następujących rodzajów decyzji:

- domagającej się zaprzestania naruszenia,
  - zarządzającej środki tymczasowe,
  - akceptującej zobowiązania,
  - nakładającej grzywny lub okresowe kary pieniężne lub inne kary przewidziane w krajowych przepisach prawa.
- (577) Ponadto, stosownie do ww. przepisu Rozporządzenia nr 1/2003, jeżeli na podstawie informacji posiadanych przez organy ochrony konkurencji państw członkowskich warunki ustanowienia zakazu stosowania praktyk ograniczających konkurencję zawartego w art. 81 i 82 TWE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE). nie zostały spełnione, organy te mogą również zdecydować, że nie ma podstaw do działania z ich strony.
- (578) Przytoczony art. 5 Rozporządzenia nie przewiduje możliwości wydania przez krajowy organ antymonopolowy decyzji o niestwierdzeniu stosowania praktyki określonej w art. 81 i 82 TWE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE). Takiego rodzaju decyzji nie uwzględniono bowiem w zamkniętym katalogu określonym w art. 5 Rozporządzenia. Wynika stąd, że wydanie przez Prezesa Urzędu decyzji o niestwierdzeniu stosowania takiej praktyki, stanowiłoby przekroczenie kompetencji przyznanych temu organowi przez wspólnotowe prawo konkurencji. Przepisy Rozporządzenia nr 1/2003, które wprowadziły zamknięty katalog decyzji organów krajowych w sprawach dotyczących art. 81 i 82 TWE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE), upoważniły te organy do przeprowadzenia dowodu wyłącznie na okoliczności stanowiące podstawę wydania decyzji, o których mowa w art. 5 Rozporządzenia.
- (579) Przedstawione powyżej stanowisko w kwestii braku możliwości wydania przez krajowy organ antymonopolowy decyzji o niestwierdzeniu stosowania praktyki określonej w art. 81 i 82 TWE (obecnie: art. 101 i 102 TofUE) dodatkowo potwierdza treść art. 11 ust. 4 Rozporządzenia nr 1/2003. Zgodnie z tym przepisem, „nie później niż na 30 dni przed przyjęciem decyzji nakazującej zaprzestanie naruszenia, akceptującej zobowiązania lub wycofującej stosowanie rozporządzenia o wyłączeniu grupowym, organy ochrony konkurencji Państw Członkowskich powiadomią o tym Komisję”. Należy zwrócić uwagę, że cytowany przepis nie przewiduje obowiązku notyfikacji projektu decyzji o niestwierdzeniu stosowania praktyki ograniczającej konkurencję. Jest to motywowane faktem, że zgodnie z przepisami Rozporządzenia 1/2003 organy antymonopolowe państw członkowskich UE nie są uprawnione do wydania takich decyzji.
- (580) Z uwagi na niemożność wydania decyzji merytorycznej niestwierdzającej stosowania praktyki określonej w art. art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) – co zostało udowodnione w toku niniejszego postępowania – postępowanie w zakresie naruszenia art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) w odniesieniu do Cementowni Nowa Huta S.A. oraz Ekocem Sp. z o.o., jak i Cementowni Rejowiec S.A. jest bezprzedmiotowe. Przedmiotem postępowania bowiem, zgodnie z brzmieniem art. 5 ww. Rozporządzenia, mogłoby być stwierdzenie stosowania praktyki, nałożenie kary pieniężnej, ewentualnie akceptacja zobowiązań przyjętych przez przedsiębiorcę (zaś na wcześniejszym etapie postępowania – również zarządzenie środków tymczasowych).
- (581) Należy zauważyć, iż ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów nie reguluje kwestii bezprzedmiotowości postępowania, lecz w art. 80 zawiera, m.in. w tym zakresie, odesłanie do przepisów kodeksu postępowania administracyjnego. Zgodnie z art. 105 Kodeksu postępowania administracyjnego, gdy postępowanie z jakiegokolwiek przyczyny stało się bezprzedmiotowe, organ administracji publicznej wydaje decyzję o umorzeniu postępowania. W przypadku niniejszego postępowania, w zakresie podejrzenia naruszenia art. 101 TofUE mamy do czynienia z bezprzedmiotowością postępowania. Jak wyżej wskazano, przedmiotem postępowania, zgodnie z brzmieniem art. 5 Rozporządzenia mogłoby bowiem być stwierdzenie stosowania praktyki, nałożenie kary pieniężnej, względnie akceptacja zobowiązań (na wcześniejszym etapie postępowania – zarządzenie środków tymczasowych). Żaden z tych przypadków nie ma tu miejsca, a zatem postępowanie w zakresie podejrzenia naruszenia art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE) należało umorzyć jako bezprzedmiotowe.

---

<sup>162</sup> E. De Smijter, L. Kjølbje, *The Enforcement System under Regulation 1/2003*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 113, K. Kohutek, *Komentarz do art. 5 rozporządzenia Rady (WE) nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu*, C. Balasiński, M. Bychowska, *Kompetencje decyzyjne Komisji Europejskiej i Prezesa UOKiK wynikające z rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 w świetle zasady równoległego stosowania wspólnotowego i krajowego prawa antymonopolowego*, Przegląd Prawa Handlowego marzec 2009, s. 6.

## **XI Kary pieniężne (Punkt XXV sentencji decyzji)**

- (582) Środkiem, który pozwala na wyeliminowanie nieprawidłowości jest bez wątpienia kompetencja do nakładania kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję. Kary pieniężne powinny być ustalane w takiej wysokości, aby rzeczywiście zmusiły zawinionych przedsiębiorców do niepodejmowania działań sprzecznych z polskimi i wspólnotowymi regulacjami antymonopolowymi. Zważyć przy tym należy, że przedmiotem niniejszego postępowania jest rodzaj porozumienia (kartel), który jest bez wątpienia traktowany przez Komisję Europejską, jak też przez wszystkie państwa członkowskie UE jako praktyka najbardziej szkodliwie wpływająca na rynek właściwy. Z tego powodu środki, w tym kary pieniężne nałożone na przedsiębiorców muszą być na poziomie najwyższym z możliwych.
- (583) W niniejszej decyzji Prezes Urzędu dla skutecznego stosowania i egzekwowania wspólnotowego prawa konkurencji musi nałożyć na przedsiębiorców kary pieniężne takie, jakie nałożyłaby Komisja za identyczne naruszenie. Zwrócić uwagę należy, że stwierdzenie praktyk ograniczających konkurencję, które wpływają na handel między państwami członkowskimi i nałożenie kar za ich stosowanie musi mieć na celu wyeliminowanie naruszeń, których skutki choćby potencjalnie nie ograniczają się do terytorium RP i rozciągają się na cały wspólny rynek, godząc w ideę jego prawidłowego funkcjonowania.
- (584) Idąc dalej, należy stwierdzić, że inne, w tym łagodniejsze potraktowanie przedsiębiorców uczestniczących w porozumieniu poprzez w szczególności nałożenie kar na niższym poziomie, mogłoby implikować zastosowanie przepisu dającego uprawnienie do przejęcia sprawy do jurysdykcji Komisji, jako że rozstrzygnięcie nie dawałoby rękojmi skutecznego wyeliminowania naruszenia.
- (585) Stosownie do art. 101 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 5 ww. ustawy w zakresie nie wyłączonym na podstawie art. 6 i 7 lub dopuścił się naruszenia art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE).
- (586) Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia administracyjnej kary pieniężnej posiada więc fakultatywny charakter. Skuteczna polityka karania wymaga jednak, by w przypadku stwierdzenia stosowania przez przedsiębiorcę praktyki ograniczającej konkurencję zasadą było nakładanie kary pieniężnej.
- (587) Ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów* nie zawiera zamkniętego katalogu przesłanek, od których uzależniana jest wysokość nakładanych na przedsiębiorców kar. Norma prawna wynikająca z art. 104 ww. ustawy stanowi jedynie, iż przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, o których mowa między innymi w art. 101 należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy. Ponadto, w zakresie kar nakładanych za naruszenie art. 5 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, należy uwzględnić przesłanki wynikające z art. 103a ww. ustawy<sup>163</sup>.
- (588) W piśmiennictwie oraz judykaturze wskazuje się, że faktyczna wysokość kary musi być w pierwszym rzędzie, odzwierciedleniem winy, z jaką związane jest naruszenie zakazu<sup>164</sup>. Konieczność wzięcia pod uwagę przesłanki winy w przypadku stosowania kar pieniężnych z art. 101 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* wynika bezpośrednio nie tylko z treści tego przepisu, lecz również z orzecznictwa Trybunału Konstytucyjnego<sup>165</sup>. Trybunał uznał bowiem, iż przesłanką wymierzenia kary administracyjnej jest subiektywny element zawinienia sprawcy. Z przepisów ww. ustawy wyraźnie wynika, iż kara może być nałożona także w przypadku, gdy wina sprawcy jest nieumyślna.
- (589) Ponadto przyjmuje się, że kara winna odzwierciedlać stopień naruszenia interesu publicznego, co wynika z treści art. 1 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, który zawiera ogólną dyrektywę stosowania ustawy w interesie publicznym<sup>166</sup>. W jednym z orzeczeń SOKiK wskazał, iż nie pozostawia to wątpliwości, że interes publiczny stanowi jedną z głównych przesłanek nałożenia kary, jak i jej wysokości<sup>167</sup>.

<sup>163</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. Akt XVII Ama 17/05, Dz. Urz. UOKiK 2006/3/48.

<sup>164</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. Akt XVII Ama 17/05, Dz. Urz. UOKiK 2006/3/48 za Król-Bogomilska, *Kary pieniężne w prawie antymonopolowym*, Warszawa 2001, s. 90, 93.

<sup>165</sup> Orzeczenie TK z dnia 1 marca 1994 r., sygn. akt U 7/93, OTK 1994/1/5.

<sup>166</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. Akt XVII Ama 17/05, Dz. Urz. UOKiK 2006/3/48 za Król-Bogomilska, *Kary pieniężne w prawie antymonopolowym*, Warszawa 2001, s. 90, 93.

<sup>167</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. akt XVII Ama 17/05, Dz. Urz. UOKiK 2006/3/48.

- (590) Ponadto w judykaturze wskazuje się, że w przypadku kar za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, które należy brać pod uwagę są: potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalny poziom kary wynikający z przepisów ustawy oraz cele, jakie kara ma osiągnąć<sup>168</sup>. Nałożona przez organ antymonopolowy kara pieniężna powinna pełnić funkcję represyjną (tj. stanowić dolegliwość za naruszenie przepisów ustawy antymonopolowej), a także prewencyjną, dyscyplinującą (tj. zapobiegać podobnym naruszeniom w przyszłości zarówno przez sprawcę naruszenia jak również przez innych przedsiębiorców)<sup>169</sup>.
- (591) W niniejszym postępowaniu stwierdzono naruszenia zarówno polskiego, jak też wspólnotowego prawa konkurencji, co oznacza, że stosowana praktyka ograniczająca konkurencję skutkowałą naruszeniem zasad prawidłowego funkcjonowania jednolitego rynku wewnętrznego. Wpływ praktyki na zaburzenie handlu między państwami członkowskimi implikuje konieczność uwzględnienia tego faktu przy szacowaniu kary pieniężnej nakładanej na uczestników kartelu. Organ antymonopolowy zobowiązany jest – prowadząc postępowanie na podstawie przepisów wspólnotowych – do wyeliminowania skutków zaistniałych naruszeń oraz wyeliminowania prób podejmowania podobnych zachowań w przyszłości, na terytorium całej UE, tak jakby uczyniła to Komisja Europejska, gdyby prowadziła niniejsze postępowanie (szersze rozważania dotyczące związania organów krajowych regulacjami oraz orzecznictwem wspólnotowym zawarte są powyżej (por. pkt 396 i następne). Regułą taką można w szczególności wywodzić z brzmienia art. 3 ust. 2 Rozporządzenia Rady UE 1/2003, zgodnie z którym państwa członkowskie nie mogą zakazywać porozumień, które byłyby dozwolone na podstawie przepisów wspólnotowych ale też nie mogą doprowadzić do zalegalizowania porozumień, które są niezgodne z art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TofUE). Krajowe organy konkurencji zobowiązane są zatem do stosowania środków, które skutecznie doprowadzą do wyeliminowania praktyk ograniczających konkurencję, w tym w szczególności do skutecznego eliminowania najbardziej szkodliwych dla rynku karteli cenowych, podziałowych, czy kontyngentowych. Środkiem, który pozwala na wyeliminowanie nieprawidłowości jest bez wątpienia kompetencja do nakładania kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję. Kary pieniężne powinny być ustalane w takiej wysokości, aby rzeczywiście zmusiły zawinionych przedsiębiorców do niepodejmowania działań sprzecznych z polskimi i wspólnotowymi regulacjami antymonopolowymi. Zważyć przy tym należy, że przedmiotem niniejszego postępowania jest rodzaj porozumienia (kartel), który jest bez wątpienia traktowany przez Komisję Europejską, jak też przez wszystkie Państwa Członkowskie UE jako praktyka najbardziej szkodliwie wpływająca na rynek właściwy. Z tego powodu środki, w tym kary pieniężne nałożone na przedsiębiorców muszą być na poziomie najwyższym z możliwych.
- (592) Wskazać należy, że projekt niniejszego rozstrzygnięcia został, zgodnie z art. 11 ust. 4 Rozporządzenia Rady UE 1/2003 notyfikowany Komisji Europejskiej, która nie zgłosiła do niego zastrzeżeń, w tym w zakresie kar nałożonych na uczestników kartelu. W przypadku, gdyby Komisja Europejska uznała, iż rozstrzygnięcie jest zbyt restrykcyjne (w szczególności kary zostały oszacowane na zbyt wysokim poziomie), wówczas mogłaby zastosować przysługujące jej uprawnienie do przejęcia sprawy do swojej jurysdykcji (art. 11 ust. 6 w związku z art. 3 ust. 2 Rozporządzenia Rady UE 1/2003), czego nie uczyniła, uznając, że wysokość kar jest adekwatna i proporcjonalna do stwierdzonego naruszenia. Idąc dalej, należy stwierdzić, że inne, w tym łagodniejsze potraktowanie przedsiębiorców uczestniczących w porozumieniu poprzez w szczególności nałożenie kar na niższym poziomie, mogłoby implikować zastosowanie przepisu dającego uprawnienie do przejęcia sprawy do jurysdykcji Komisji Europejskiej, jako że rozstrzygnięcie nie dawałoby rękojmi skutecznego wyeliminowania naruszenia.
- (593) Zwrócić uwagę należy, że przyjęty w Rozporządzeniu Rady UE 1/2003 zdecentralizowany system stosowania traktatowego zakazu praktyk ograniczających konkurencję, tj. dopuszczenie możliwości stosowania ustanawiających go przepisów w pełnym zakresie również przez właściwe organy państw członkowskich, nie pozbawia jednak roli wiodącej w tym zakresie Komisji Europejskiej. Organy krajowe są związane jej dotychczasowym, a nawet przyszłym orzecznictwem. Gwarancją nadrzędnego statusu KE są przede wszystkim przepisy art. 11 i 16 Rozporządzenia Rady UE 1/2003.<sup>170</sup>

---

<sup>168</sup> Wyrok SN z 27 czerwca 2000 r., sygn. akt I CKN 793/98, LEX nr 50870, wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. akt XVII Ama 17/05, Dz. Urz. UOKiK 2006/3/48, w którym wskazał m.in., że wśród okoliczności, które należy uwzględnić przy wymiarze kary są także skutki naruszenia ustawy oraz osiągnięte korzyści.

<sup>169</sup> Por. wyrok SOKiK z dnia 4 maja 2006 r., sygn. akt XVII Ama 119/04, Dz. Urz. UOKiK 2006/3/47 za K. Kohutek, *Komentarz do art. 106*, w: K. Kohutek, M. Sieradzka, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2008, s. 1015.

<sup>170</sup> Zob. M. Krasnodębska – Tomkiel, *Wspólnotowe prawo konkurencji. Skutki dla Polski*, Warszawa 2006 r., s. 214 in.

- (594) Prezes Urzędu ustalił wymiar kar pieniężnych, opierając się na treści art. 104 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, mając przy tym na względzie swoją interpretację przesłanek, które powinny być brane pod uwagę przy nakładaniu kar za antykonkurencyjne naruszenia zawartą w *Wyjaśnieniach w sprawie ustalania wysokości kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję*<sup>171</sup>. Dokonując oceny wagi stwierdzonego naruszenia organ wziął w pierwszej kolejności pod uwagę, że o wadze (szkodliwości) naruszenia decydują dwie grupy okoliczności: dotyczące (a) natury naruszenia i (b) czynników związanych ze specyfiką rynku oraz działalnością przedsiębiorcy.
- (595) W kwestii natury naruszenia Prezes UOKiK wyróżnia (i) **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, (ii) **naruszenia poważne**, do których należy zaliczyć przede wszystkim porozumienia horyzontalne niezaliczane do najpoważniejszych naruszeń, porozumienia pionowe 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, (iii) 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.
- (596) W ocenie Prezesa Urzędu praktykę zarzucaną Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A., Grupie Ożarów S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementowni Warta S.A. oraz Cementowni Odra S.A. należy zaliczyć do **bardzo poważnych** naruszeń prawa konkurencji. Nie ulega wątpliwości, iż porozumienie zawarte pomiędzy ww. producentami cementu, o długotrwałym charakterze, obejmujące praktycznie wszystkich istotnych krajowych producentów cementu szarego, mające na celu stabilizację rynku, poprzez zamrożenie udziałów rynkowych, wspólne ustalanie cen, wysokości i terminów podwyżek, jak również zapewnienie pełnej przewidywalności i jasności co do posunięć rynkowych poszczególnych przedsiębiorców, poprzez wymianę poufnych informacji handlowych, należy uznać za praktykę szczególnie szkodliwą dla konkurencji. W związku z powyższym wysokość kar pieniężnych dla poszczególnych przedsiębiorców należało określić na poziomie 3% przychodu.

Tabela 31 – I etap naliczenia wysokości kar

Podmiot	Wymiar kary (% przychodu)
	Natura naruszenia
Lafarge Cement S.A.	3%
Górażdże Cement S.A.	3%
Grupa Ożarów S.A.	3%
Cemex Polska Sp. z o.o.	3%
Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.	3%
Cementownia Warta S.A.	3%
Cementownia Odra S.A.	3%

- (597) Organ antymonopolowy określając wysokość nałożonych na uczestników przedmiotowego porozumienia ograniczającego konkurencję kar pieniężnych, wyszedł z założenia, iż wymiar kar nie może abstrahować od specyfiki rynku właściwego oraz działalności przedsiębiorców, a zatem powinny one podlegać dalszej modyfikacji. Kierując się oceną wpływu naruszenia na rynek, Prezes Urzędu może zwiększyć lub zmniejszyć ustaloną powyżej kwotę maksymalnie o 80%.
- (598) W ocenie Prezesa Urzędu zważyć należało, iż wszelkie zniekształcenia konkurencji na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego mają negatywne konsekwencje dla licznych podmiotów, dla których cement jest półproduktem, w tym w szczególności dla budownictwa, a w konsekwencji dla licznych konsumentów. Nie ulega wątpliwości, iż cement szary jest produktem nadzwyczaj istotnym dla odbiorców i innych sektorów gospodarki.
- (599) Ponadto, należy zauważyć, iż krajowy rynek produkcji i sprzedaży cementu szarego jest rynkiem oligopolistycznym, o wysokich barierach wejścia związanych z koniecznością poniesienia wysokich nakładów finansowych związanych z prowadzeniem działalności na tym rynku. Ponadto, w przedmiotowym porozumieniu uczestniczyli praktycznie wszyscy istotni producenci cementu szarego w Polsce. Porozumienie ograniczające konkurencję na tego rodzaju rynku niesie negatywne konsekwencje dla uczestników jego strony popytowej, którzy spotykają się z wyższym poziomem cen produktu, niż gdyby wynikał on z walki konkurencyjnej pomiędzy producentami cementu.
- (600) W ocenie Prezesa Urzędu nie ulega wątpliwości, iż przedmiotowe porozumienie zostało wprowadzone w życie przez wszystkich jego uczestników. Nie zmienia oceny organu antymonopolowego fakt, iż z

<sup>171</sup> Dz. Urz. UOKiK 2008/4/33.

materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie wynika, iż wielokrotnie, poczynione ustalenia były niedotrzymywane, a poszczególni uczestnicy porozumienia oszukiwali się wzajemnie.

- (601) Zasięg geograficzny praktyki, w wyniku uczestniczenia w niej właściwie wszystkich istotnych producentów cementu szarego, obejmuje obszar całego kraju.
- (602) Udział przychodów z towarów należących do rynku właściwego w sprawie w przychodach poszczególnych przedsiębiorców jest znaczący. Dla każdej ze stron postępowania produkcja i sprzedaż cementu jest podstawowym rodzajem działalności.
- (603) Jednocześnie należy zauważyć, iż ewentualne skutki przedmiotowego porozumienia cechuje względnie łatwa odwracalność. Istotnie, długotrwałe funkcjonowanie kartelu stabilizującego krajowy rynek produkcji i sprzedaży cementu szarego spetryfikowało w znacznym stopniu jego strukturę i relacje pomiędzy producentami cementu, jednakże w ocenie Prezesa Urzędu nie spowodowało to trwałej, niewzruszalnej zmiany struktury rynkowej. Jak się wydaje, poddanie się przez przedsiębiorców swobodnemu działaniu mechanizmu konkurencji, może spowodować względnie łatwą zmianę struktury rynkowej, w której przewagę konkurencyjną będą zdobywali najbardziej efektywni przedsiębiorcy.
- (604) W związku z powyższym, wyjściowy poziom kar pieniężnych, ustalony w oparciu o naturę naruszenia został zwiększony o 70%.

Tabela 32 - II etap naliczenia wysokości kar

Podmiot	Wymiar kary (% przychodu)		
	Natura naruszenia	Specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy	Razem
Lafarge Cement S.A.	3%	↑ 70%	5,1%
Górażdże Cement S.A.	3%	↑ 70%	5,1%
Grupa Ożarów S.A.	3%	↑ 70%	5,1%
Cemex Polska Sp. z o.o.	3%	↑ 70%	5,1%
Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.	3%	↑ 70%	5,1%
Cementownia Warta S.A.	3%	↑ 70%	5,1%
Cementownia Odra S.A.	3%	↑ 70%	5,1%

- (605) Kalkulując wymiar kar pieniężnych nakładanych na uczestników przedmiotowego porozumienia, organ antymonopolowy wziął także pod uwagę długotrwałość naruszenia. Uwzględniając okres naruszenia, Prezes Urzędu może zwiększyć kwotę bazową kar, jeśli długotrwałość stosowania praktyki ograniczającej konkurencję prowadzi do zwielokrotnienia jej negatywnych skutków, w szczególności, gdy wpływa na wysokość korzyści uzyskiwanych przez przedsiębiorcę dopuszczającego się naruszenia lub szkody ponoszone przez innych uczestników rynku. Jako długotrwałe traktowane są naruszenia trwające dłużej niż rok. Biorąc powyższe pod uwagę, dla odzwierciedlenia wpływu długotrwałości naruszenia na wysokość kar, Prezes Urzędu może zwiększyć w przypadku porozumień ograniczających konkurencję kwotę bazową maksymalnie o 200%.
- (606) Mając powyższe na uwadze, oraz uwzględniając, iż przedmiotowe porozumienie ograniczające konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego trwa co najmniej od 1998 r., nie ulega wątpliwości, iż ma ono charakter długotrwały. W związku z powyższym, Prezes Urzędu postanowił zwiększyć kwotę bazową kary o maksymalną dopuszczalną wielkość, tj. o 200%.

Tabela 34 - III etap naliczenia wysokości kar

Podmiot	Wymiar kary (% przychodu)			
	Natura naruszenia	Specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy	Długotrwałość naruszenia	Razem
Lafarge Cement S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%
Górażdże Cement S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%
Grupa Ożarów S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%
Cemex Polska Sp. z o.o.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%
Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%
Cementownia Warta S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%
Cementownia Odra S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	15,3%

- (607) Organ antymonopolowy, ustalając wysokość kary, powinien także wziąć pod uwagę okoliczności mające wpływ na zwiększenie (okoliczności obciążające) lub zmniejszenie (okoliczności łagodzące) wymiaru kary. Okoliczności łagodzące i obciążające są oceniane łącznie, indywidualnie dla każdej sprawy oraz dla każdego przedsiębiorcy. Jak wynika z orzecznictwa organów wspólnotowych, w przypadku gdy naruszenia dopuściło się kilka przedsiębiorstw, analizy wagi naruszenia należy dokonać



względem udziału każdego z nich, celem ustalenia, czy występują w odniesieniu do nich okoliczności obciążające lub łagodzące.<sup>172</sup> Poszczególne okoliczności łagodzące lub obciążające mogą mieć różną wagę. Ustalona na wcześniejszym etapie wysokość kary może ulec zwiększeniu/zmniejszeniu maksymalnie o 50%.

- (608) W ocenie Prezesa Urzędu w sprawie nie wystąpiły żadne okoliczności łagodzące odnośnie do zachowania trzech przedsiębiorców, tj. Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A. oraz Grupy Ożarów S.A. Rola ww. podmiotów w zorganizowaniu i zapewnieniu funkcjonowania przedmiotowego kartelu była zdecydowanie wiodąca, co należy uznać za okoliczność obciążającą. Przedsiębiorcy ci nieustannie w czasie funkcjonowania kartelu uczestniczyli w bezpośrednich uzgodnieniach, przekazywali ustalenia pozostałym członkom kartelu, ich przedstawiciele odbywali liczne spotkania, których tematem były uzgodnienia mające na celu ograniczenie konkurencji na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego, byli koordynatorami niedozwolonej wymiany informacji handlowych. Podejmowali także wspólne i indywidualne działania odwetowe w stosunku do innych przedsiębiorców, którzy nie przestrzegali uzgodnień. W ocenie Prezesa Urzędu nie ma jednak możliwości precyzyjnego przypisania jednemu z tych podmiotów roli inicjatora lub lidera praktyki ograniczającej konkurencję na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego.
- (609) W ocenie Prezesa Urzędu okolicznością obciążającą wszystkich uczestników kartelu jest umyślność działania. O ile można zgodzić się z twierdzeniami stron, iż w końcu lat 90-tych świadomość istnienia przepisów prawa antymonopolowego zakazujących określonych zachowań była relatywnie niska wśród producentów cementu, to po sprywatyzowaniu sektora cementowego i wejściu na polski rynek dużych koncernów zagranicznych, jak również po podjęciu działań przez niemiecki organ antymonopolowy wobec sektora cementowego w Niemczech, świadomość ta uległa zmianie, co jednak nie przełożyło się na odstąpienie przez przedsiębiorców od przedmiotowego porozumienia. Należy zwrócić uwagę, iż zgodnie z art. 83 Konstytucji RP, każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej. Obowiązek znajomości i przestrzegania norm prawa ciąży tym bardziej na profesjonalnych uczestnikach obrotu rynkowego, takich jak strony niniejszego postępowania. Biorąc pod uwagę fakt, iż podmioty te działają na dużą skalę (świadczą o tym uzyskiwane przez nie przychody), jak również fakt, iż działają na rynku od wielu lat (dysponują zatem odpowiednim doświadczeniem), powinny one przewidzieć, że podejmowane działania będą uznane przez Prezesa UOKiK za praktykę ograniczającą konkurencję. Organ antymonopolowy wziął zatem pod uwagę fakt, że duże przedsiębiorstwa, działające w ramach grup kapitałowych, posiadać powinny odpowiednią wiedzę prawniczą i ekonomiczną, która umożliwi łatwiejszą ocenę, czy ich zachowanie stanowi naruszenie prawa konkurencji, powodując określone skutki na rynku.
- (610) Umyślność działania i świadomość korzyści, jakie poszczególni przedsiębiorcy osiągnęli z istnienia przedmiotowego porozumienia w postaci stabilizacji krajowego rynku cementowego, uniemożliwia Prezemu Urzędu przyjęcie argumentacji niektórych stron, iż mniejsi producenci cementu działali pod przymusem Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A. i Grupy Ożarów S.A.
- (611) W ocenie Prezesa Urzędu wobec pozostałych stron postępowania, tj. Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementowni Warta S.A., Cementowni Odra S.A. można jako okoliczność łagodzącą uznać relatywnie mniejszą lub bierną rolę w przedmiotowym naruszeniu. Przedsiębiorcy ci nie brali bezpośredniego udziału we wszystkich ustaleniach, jednakże nawet w takich sytuacjach podjęte decyzje były im przekazywane.
- (612) W ocenie organu antymonopolowego, uzasadnione jest zatem zwiększenie wymiaru kary wobec Górażdże Cement S.A., Lafarge Cement S.A. oraz Grupy Ożarów S.A. o 50%, natomiast wobec Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementowni Warta S.A., Cementowni Odra S.A. pozostawienie wymiaru kary na poziomie ustalonym na wcześniejszym etapie.

Tabela 35 – IV etap naliczenia wysokości kar

Podmiot	Wymiar kary (% przychodu)				
	Natura naruszenia	Specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy	Długotrwałość naruszenia	Okoliczności łagodzące/obciążające	Razem
Lafarge Cement S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	↑ 50%	22,95%
Górażdże Cement S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	↑ 50%	22,95%
Grupa Ożarów	3%	↑ 70%	↑ 200%	↑ 50%	22,95%

<sup>172</sup> Wyrok ETS z dnia 16 grudnia 1975 r. w sprawach połączonych od 40/73 do 48/73, od 54/73 do 56/73, 111/73, 114/73 *Suiker Unie i inni v. Komisji*.

S.A.					
Cemex Polska Sp. z o.o.	3%	↑ 70%	↑ 200%	Bez zmian	15,3%
Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.	3%	↑ 70%	↑ 200%	Bez zmian	15,3%
Cementownia Warta S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	Bez zmian	15,3%
Cementownia Odra S.A.	3%	↑ 70%	↑ 200%	Bez zmian	15,3%

(613) Ponieważ nałożona kara nie może przekraczać 10% przychodów przedsiębiorcy w roku poprzedzającym wydanie decyzji, jeżeli ustalona wysokość kary przekracza tę wartość, karę nakłada się w maksymalnej wysokości.

(614) Mając na uwadze wszystkie powyższe okoliczności, Prezes Urzędu uznał, że waga stwierdzonego niniejszą decyzją naruszenia ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przesądza o ustaleniu wysokości kar pieniężnych dla poszczególnych przedsiębiorców, w oparciu o przedstawione przez strony informacje na temat osiągniętych przychodów w 2008 r., w następującej wysokości:

Tabela 36 – Wysokości kar pieniężnych

Podmiot	Przychód <sup>173</sup> (zł)	Wymiar kary	Wysokość kary pieniężnej (zł)
Lafarge Cement S.A.	[pkt 1 załącznika nr 12 – informacje utajnione]	10%	[pkt 2 załącznika nr 12 – informacje utajnione]
Górażdże Cement S.A.	[pkt 9 załącznika nr 1 – informacje utajnione]	10%	[pkt 10 załącznika nr 1 – informacje utajnione]
Grupa Ożarów S.A.	[pkt 19 załącznika nr 2 – informacje utajnione]	10%	[pkt 20 załącznika nr 2 – informacje utajnione]
Cemex Polska Sp. z o.o.	[pkt 5 załącznika nr 3 – informacje utajnione]	10%	[pkt 6 załącznika nr 3 – informacje utajnione]
Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.	[pkt 2 załącznika nr 4 – informacje utajnione]	10%	[pkt 3 załącznika nr 4 – informacje utajnione]
Cementownia Warta S.A.	[pkt 2 załącznika nr 5 – informacje utajnione]	10%	[pkt 3 załącznika nr 5 – informacje utajnione]
Cementownia Odra S.A.	[pkt 2 załącznika nr 6 – informacje utajnione]	10%	[pkt 3 załącznika nr 6 – informacje utajnione]

(615) W podsumowaniu wywodów dotyczących sposobu ustalania kar pieniężnych w niniejszej sprawie, należy podkreślić, że zdaniem Prezesa UOKiK **tylko kary w ustalonej wyżej wysokości pozwolą 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). Nałożone kary pieniężne powinny przyczynić się do zapewnienia trwałego zaprzestania w przyszłości naruszania przez strony reguł konkurencji. Aby skutecznie zapobiegać próbom pojawienia się w przyszłości takich niekorzystnych zjawisk, muszą być ostrzeżeniem odczuwalnym. Wobec powyższego w niniejszej sprawie kary pieniężne powinny być na tyle dolegliwe, by uczestnicy stwierdzonego porozumienia odczuli je w sposób wymierny. Kary w ustalonych wysokościach będą miały wobec ww. spółek taki właśnie wymiar.

(616) W niniejszej sprawie stwierdzono, że uczestnicy antykonkurencyjnego porozumienia działali **umyślnie**, tworząc mechanizmy uzgodnień służących trwałemu ustabilizowaniu sytuacji na rynku – na zasadach uzgodnionych przez jego niemal wszystkich uczestników. Udowodnione im porozumienie było niewątpliwie **naruszeniem o najwyższym możliwym stopniu uciążliwości dla runku**. Świadczy o

<sup>173</sup> Przyjęte wielkości wyznaczono jako przychody wykazane w zeznaniach podatkowych CIT-8 lub CIT – 8a

- tym m.in. to, że w świetle orzecznictwa można je uznać za porozumienie, takie które ze swej istoty ma antykonkurencyjny cel.
- (617) To, że stosując stwierdzone praktyki, karani **przedsiębiorcy naruszyli przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w wysokim stopniu** (co uzasadnia wysokość nałożonych kar), wynika też z tajnego charakteru uzgodnień. Wskazać należy, iż fakt zawarcia i funkcjonowania porozumienia jest utrzymywany w najgłębszej tajemnicy przez podmioty, które je zawarły. W przypadku braku zdecydowanej reakcji ze strony organu antymonopolowego, działania uczestników niniejszego porozumienia nie zostałyby wykryte, w wyniku czego negatywne skutki ograniczenia konkurencji mogłyby stale pogłębiać się. Tajny charakter tego rodzaju porozumień wynika z samej natury tych praktyk zakazanych. Dlatego też wykrycie ww. porozumień jest niezwykle trudne. Porozumienia polegające na ustalaniu cen i podziale rynku, jak w niniejszej sprawie, są zarazem uważane za szczególnie ciężkie naruszenie reguł konkurencji. Z uwagi na szczególnie negatywny wpływ na rynek, muszą być traktowane w szczególnie surowy sposób – adekwatny do wysoce destrukcyjny wpływ takiej praktyki na rozwój konkurencji.
- (618) O tym, że stwierdzone w niniejszej sprawie naruszenie było szczególnie destrukcyjne dla konkurencji, świadczy też skala działalności uczestników zakazanych przez Prezesa UOKiK uzgodnień, którzy łącznie dysponują niemal całym rynkiem właściwym. Dobitnie świadczy to o **wysokim stopniu naruszenia interesu publicznego**.
- (619) Stwierdzając, że w niniejszej sprawie miało miejsce poważne naruszenie interesu publicznego Prezes UOKiK uwzględnił także to, że spowodowane zakazanymi praktykami zniekształcenia konkurencji na krajowym rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego oddziałują nie tylko na ten rynek, ale mają również negatywne konsekwencje dla licznych podmiotów, dla których cement jest półproduktem, w tym w szczególności dla budownictwa, a w konsekwencji dla licznych konsumentów.
- (620) Wysokości nałożonych kar uwzględniają też stwierdzony negatywny **wpływ na handel między Państwami Członkowskimi UE**, co również świadczy o wysokim stopniu naruszenia interesu publicznego.
- (621) Wreszcie, uzasadniając wysokość nałożonych kar pieniężnych podkreślić należy **dlugotrwałość** stwierdzonego naruszenia, które trwa co najmniej od 1998 r.
- (622) W świetle wszystkich powyższych okoliczności uzasadnione było ustalenie, że adekwatną wysokością kary pieniężnej dla każdego z uczestników praktyk zakazanych w pkt I-VI tej decyzji jest kara w najwyższej wysokości, jaką przewiduje ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (623) Powyższej oceny nie zmienia stwierdzenie, że w przypadku części uczestników porozumienia (Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementownia Warta S.A., Cementownia Odra S.A.) występują opisane wyżej okoliczności łagodzące w postaci relatywnie mniejszej roli w naruszeniu. Wobec wszystkich opisanych okoliczności wskazujących na szczególnie wysoki stopień naruszenia prawa, także w przypadku ww. przedsiębiorców tylko kara w maksymalnym wymiarze będzie adekwatna do stopnia naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

#### **Zastosowanie programu łagodzenia kar**

- (624) Przepisy art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przewidują możliwość złożenia przez przedsiębiorcę wniosku o odstąpienie od wymierzenia lub o obniżenie kary pieniężnej. Zgodnie z art. 103a ww. ustawy, przedsiębiorca, który współpracuje z Prezesem Urzędu w ujawnieniu niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję jest traktowany łagodniej. To łagodniejsze traktowanie przejawia się w odstąpieniu od wymierzenia kary albo obniżeniu kary za udział w porozumieniu.
- (625) Przedsiębiorca wnioskujący o odstąpienie od wymierzenia kary musi jako pierwszy z uczestników niedozwolonego porozumienia dostarczyć Prezesowi Urzędu informację o istnieniu zakazanego porozumienia, wystarczającą do wszczęcia postępowania antymonopolowego lub przedstawić Prezesowi Urzędu z własnej inicjatywy, dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję i naruszające zakaz przewidziany w art. 5 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* lub art. 81 TWE (obecnie: 101 TofUE). Dodatkowo muszą zostać spełnione następujące warunki:
- w momencie dostarczenia informacji lub przedstawienia dowodów przez przedsiębiorcę, w związku ze zgłoszeniem do wniosku o odstąpienie od nałożenia kary, Prezes Urzędu nie może posiadać informacji i dowodów wystarczających do wszczęcia postępowania antymonopolowego w danej sprawie lub do wydania decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję,
  - przedsiębiorca współpracuje z Prezesem Urzędu w toku postępowania w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkie dowody, którymi dysponuje, albo którymi może dysponować i udzielając niezwłocznie wszelkich informacji związanych ze sprawą, z własnej inicjatywy lub na żądanie organu antymonopolowego,

- przedsiębiorca zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu nie później, niż w dniu poinformowania Prezesa Urzędu o istnieniu porozumienia lub przedstawienia dowodu umożliwiającego wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję,
  - przedsiębiorca nie był inicjatorem zawarcia porozumienia i nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.
- (626) Natomiast obniżenie wymiaru kary jest możliwe dla przedsiębiorcy, który przedstawi Prezesowi Urzędu, z własnej inicjatywy, dowód który w sposób istotny przyczyni się do wydania decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję i zaprzestanie uczestnictwa w porozumieniu nie później, niż w momencie przedstawienia ww. dowodu.
- (627) Obniżenie wysokości kary jest także możliwe, gdy przedsiębiorca przedstawi Prezesowi Urzędu z własnej inicjatywy, dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję, w sytuacji, gdy Prezes Urzędu nie posiadał takiego dowodu oraz spełni warunki wskazane w pkt 625 wyżej, tj. współpracuje z Prezesem Urzędu, zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu oraz nie był jego inicjatorem, lecz inny przedsiębiorca biorący udział w porozumieniu dostarczył wcześniej informację o istnieniu zakazanego porozumienia, wystarczającą do wszczęcia postępowania antymonopolowego.
- (628) W przedmiotowej sprawie do Prezesa Urzędu zgłosiło się dwóch przedsiębiorców pragnących skorzystać z programu łagodzenia kar: Lafarge Cement S.A. oraz Górażdże Cement S.A.
- (629) Lafarge Cement S.A. złożył w dniu 21 czerwca 2006 r. na podstawie art. 103a ust. 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, wniosek o obniżenie kary pieniężnej, następnie uzupełniając go w dniu 22 czerwca 2006 r. wnioskiem o odstąpienie od nałożenia kary, na podstawie art. 103a ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (630) W dniu 23 czerwca 2006 r. również Górażdże Cement S.A. wystąpiło z wnioskiem o odstąpienie od nałożenia kary, podając jako jego podstawę prawną art. 103a ww. ustawy w całości. Pismem z dnia 9 października 2006 r. Górażdże Cement S.A. złożył uzupełnienie, wnioskując alternatywnie o obniżenie wymiaru kary, na podstawie art. 103a ust. 2 ww. ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, na wypadek nieuwzględnienia wniosku o odstąpienie od jej nałożenia.

#### **Lafarge Cement S.A.**

- (631) Lafarge Cement S.A. zgłosił się do Prezesa Urzędu z ww. wnioskiem jako pierwszy z uczestników porozumienia sprzecznego z regułami konkurencji. Wniosek ten zawierał informacje i dowody dotyczące wymiany danych o sprzedaży cementu i klinkieru pomiędzy konkurentami, prób stabilizacji udziałów rynkowych oraz prób ograniczenia eksportu cementu z Polski do Niemiec.
- (632) W dniu 1 września 2006 r. Lafarge Cement S.A. przedstawił dalsze wyjaśnienia w ramach współpracy z Prezesem Urzędu. W uzupełnieniu tym wnioskodawca przedłożył informacje i dowody m.in. w zakresie wymiany informacji dotyczących wielkości sprzedaży cementu, ustalania wysokości cen oraz stabilizacji udziałów rynkowych, ustaleń w odniesieniu do odbiorców cementu.
- (633) Prezes Urzędu uznając, iż wstępna analiza wniosku oraz materiału dowodowego dostarczonego przez Lafarge Cement S.A. wskazuje, iż wnioskodawca może spełniać warunki z art. 103a, zawiadomił o tym wnioskodawcę pismem z dnia 6 października 2006 r.
- (634) Należy wskazać, iż Lafarge Cement S.A. zgłosił się do Prezesa Urzędu z przedmiotowym wnioskiem po przeprowadzeniu przez organ kontroli wraz z przeszukaniem u producentów cementu oraz kilku innych podmiotów. Materiały zgromadzone w toku kontroli były wystarczające do wszczęcia postępowania antymonopolowego, jakkolwiek, jak wynikało z ich analizy na moment złożenia przez Lafarge Cement S.A. wniosku leniency, nie wystarczyłyby one do wydania decyzji stwierdzającej istnienie zakazanego porozumienia. Z uwagi na powyższe Prezes Urzędu oceniając, czy Lafarge Cement S.A. spełnił przesłanki do odstąpienia od nałożenia na niego kary za udział w sprzecznym z prawem konkurencji porozumieniu, brał pod uwagę - stosownie do art. 103a ust. 1 pkt 1 lit b ustawy - czy wnioskodawca przedstawił Prezesowi Urzędu dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję, którego organ w tym czasie nie posiadał.
- (635) W tym zakresie należy wskazać, iż w ramach współpracy Lafarge Cement S.A. złożył Prezesowi Urzędu, poza ww. wyjaśnieniami z dnia 20 czerwca i 1 września 2006 r., liczne pisma zawierające wyjaśnienia i dowody dotyczące kartelu:
- z 10 lipca 2007 r. – omówienie dowodów pochodzących z kontroli przeprowadzonej przez Prezesa Urzędu włączonych do akt postępowania, w tym w szczególności wyjaśnienia dotyczące wymiany poufnych informacji handlowych, ustalenia udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu;
  - z 21 maja 2008 r. - omówienie dowodów pochodzących z kontroli przeprowadzonej przez Prezesa Urzędu włączonych do akt postępowania, w tym w szczególności wyjaśnienia dotyczące wymiany

- poufnych informacji handlowych, ustalenia udziałów rynkowych poszczególnych producentów cementu, ustaleń dotyczących cen cementu;
- z 18 grudnia 2008 r. - wyjaśnienia i dowody przedstawione w odpowiedzi na pytania Prezesa Urzędu zawierające wyjaśnienia na temat spotkań, ustaleń podwyżek cen, udziałów rynkowych i wymiany poufnych informacji handlowych;
  - z 19 stycznia 2009 r. - wyjaśnienia i dowody przedstawione w odpowiedzi na pytania Prezesa Urzędu w szczególności na temat transakcji kupna/sprzedaży cementu lub innych materiałów dokonywanych pomiędzy producentami cementu;
  - z 19 lutego 2009 r. - wyjaśnienia i dowody przedstawione w odpowiedzi na pytania Prezesa Urzędu zawierające wyjaśnienia na temat spotkań, ustaleń podwyżek cen, udziałów rynkowych i wymiany poufnych informacji handlowych;
  - z 25 marca 2009 r. - informacje dotyczące ustalania podwyżek cen;
  - z 28 kwietnia 2009 r. - informacje dotyczące ustalania podwyżek cen;
- (636) Lafarge Cement S.A. współpracował z Prezesem Urzędu w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkie dowody, którymi dysponował i udzielając niezwłocznie wszelkich informacji związanych ze sprawą, zarówno z własnej inicjatywy jak i na żądanie organu antymonopolowego. Przedsiębiorca ten przedstawił Prezesowi Urzędu informacje dotyczące charakteru oraz funkcjonowania kartelu umożliwiające Prezesowi Urzędu wydanie decyzji uznającej porozumienie pomiędzy producentami cementu w Polsce za ograniczające konkurencję.
- (637) Lafarge Cement S.A., zgodnie z deklaracją, zaprzestał udziału w zakazanym porozumieniu nie później niż w dniu złożenia wniosku na podstawie art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. (Oświadczenie Lafarge Cement S.A. załączone do wniosku z 20 czerwca 2006 r., że zaprzestał uczestnictwa w praktykach i porozumieniach opisanych we wniosku z dniem 31 maja 2006 r. (k. 5362)
- (638) Wnioskodawca nie był inicjatorem zawarcia porozumienia i nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu. Z orzecznictwa organów wspólnotowych wynika, że za inicjatora porozumienia uznaje się przedsiębiorcę, który zorganizował pierwsze spotkanie o antykonkurencyjnym celu i mu przewodniczył (a także kierował przebiegiem innych spotkań o takim charakterze). Ponadto za okoliczności potwierdzające rolę lidera w danym naruszeniu, uważa się fakt „zobowiązania się do zapewnienia przez cały czas uczestnictwa w kartelu jego prawidłowego funkcjonowania poprzez przypominanie innym członkom o konieczności utrzymywania w tajemnicy działań kartelu” oraz poprzez wyjaśnianie nowym uczestnikom porozumienia „mechanizmów porozumień zawartych między członkami po przyłączeniu się tej strony do kartelu”<sup>174</sup>.
- (639) Dowody zgromadzone w przedmiotowej sprawie nie wskazują, aby Lafarge Cement S.A. był inicjatorem zawarcia porozumienia lub nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu. Jakkolwiek z pewnością przedsiębiorca ten odgrywał wiodącą w nim rolę, to nie można mu jednakże przypisać roli inicjatora. Nie ma także dowodów, które świadczyłyby o tym, iż wnioskodawca ten nakłaniałby innych do uczestnictwa w kartelu.
- (640) Z uwagi na powyższe, w opinii Prezesa Urzędu Lafarge Cement S.A., spełnił przesłanki odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 101 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, która zostałaby na niego nałożona w przypadku braku współpracy z Prezesem Urzędu w ramach programu łagodzenia kar. Prezes Urzędu odstąpił od nałożenia kary na Lafarge Cement S.A.
- Górażdże Cement S.A.**
- (641) Górażdże Cement S.A. jako drugi z uczestników porozumienia złożył wniosek na podstawie art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. We wniosku przedsiębiorca wskazał w bardzo ogólny sposób, iż producenci cementu w Polsce zawarli porozumienie ustalające wielkość udziału w rynku produkcji i sprzedaży cementu z nich oraz że dochodziło do ustalania wysokości podwyżek cen. Po spotkaniu z pracownikami Urzędu, Górażdże Cement S.A. przedstawił dalsze wyjaśnienia odnoszące się do charakteru i funkcjonowania porozumienia m.in. mechanizm ustalania cen.
- (642) Prezes Urzędu uznając, iż wstępna analiza wniosku złożonego przez Górażdże Cement S.A. wskazuje, iż wnioskodawca może spełniać warunki z art. 103a ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, zawiadomił o tym wnioskodawcę pismem z dnia 10 października 2006 r.
- (643) Należy wskazać, iż Górażdże Cement S.A. zgłosił się do Prezesa Urzędu z przedmiotowym wnioskiem po przeprowadzeniu przez organ kontroli wraz z przeszukaniem u producentów cementu oraz kilku innych podmiotów oraz po złożeniu przez Lafarge Cement S.A. wniosku na podstawie art. 103a ww. ustawy. Materiały zgromadzone w toku kontroli były wystarczające do wszczęcia postępowania antymonopolowego. Z uwagi na powyższe Prezes Urzędu oceniając, czy Lafarge Cement S.A. spełnił przesłanki do odstąpienia od nałożenia na niego kary za udział w sprzecznym z prawem konkurencji

<sup>174</sup> Orzeczenie SPI z 27 września 2006 r. w sprawie T-59/02, *Archer Daniels Midland Co. v Komisja* (Zb. Orz. z 2006 r. II-3627)

- porozumieniu, brał pod uwagę, czy wnioskodawca przedstawił Prezesowi Urzędu dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję, których organ w tym czasie nie posiadał. Zatem ocena współpracy Górażdże Cement S.A. z Prezesem Urzędu miała miejsce na podstawie art. 103a ust. 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Nie miał natomiast zastosowania art. 103a ust. 4 ww. ustawy.
- (644) Przedsiębiorca ubiegający się o obniżenie kary pieniężnej powinien, z własnej inicjatywy, przedstawić Prezesowi Urzędu dowód, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji uznającej porozumienie za ograniczające konkurencję. Ustalając znaczenie dowodów przedłożonych przez przedsiębiorcę, organ antymonopolowy uwzględnia ich wartość i moc dowodową, w porównaniu do dowodów, które znajdowały się przed rozpoczęciem współpracy w posiadaniu organu, a także jakość współpracy z wnioskodawcą.
- (645) Można przyjąć, iż „dowód, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji”, to dowód zwiększający wartość informacji będących już w posiadaniu Prezesa Urzędu. W ustaleniu zakresu tego pojęcia pomocny może być test „znacznego zwiększenia wartości” (ang. *significant added value*) dowodów będących już w posiadaniu organu, wypracowany w praktyce orzeczniczej Komisji Europejskiej i wskazany w Obwieszczeniu Komisji z 2006 r. w sprawie *zwalniania z grzywien i zmniejszania grzywien w sprawach kartelowych*<sup>175</sup>.
- (646) Stosownie do pkt 25 ww. obwieszczenia pojęcie „zwiększenia wartości” odnosi się do zakresu, w którym dostarczone dowody zwiększają, poprzez swój charakter lub poziom szczegółowości, możliwość udowodnienia przez Komisję istnienia domniemanego kartelu. Przy tej ocenie co do zasady większą wartość mają dowody pisemne pochodzące z okresu, którego dotyczą. Również dowody bezpośrednio odnoszące się do danego stanu faktycznego zasadniczo zostaną uznane za posiadające większą wartość niż dowody odnoszące się do niego pośrednio. Podobnie na wartość przedstawionych dowodów wpływ będzie miał zakres, w jakim potwierdzają je materiały pochodzące z innych źródeł.
- (647) Z praktyki orzeczniczej Prezesa Urzędu wynika, że za istotne mogą zostać uznane m.in. oświadczenia pracowników przedsiębiorcy, w których opisali oni mechanizm funkcjonowania porozumienia, co w połączeniu z innymi dowodami dało spójny obraz funkcjonowania porozumienia<sup>176</sup>.
- (648) W tym zakresie należy wskazać, iż w ramach współpracy Górażdże Cement S.A. złożył Prezesowi Urzędu, poza ww. wyjaśnieniami z dnia 23 czerwca i 11 sierpnia 2006 r., następujące pisma zawierające wyjaśnienia i dowody dotyczące kartelu:
- z 19 października 2006 r. – Górażdże Cement S.A. przesłało otrzymany anonim dotyczący dostaw cementu;
  - z 20 lipca 2007 r. – informacje dotyczące ustalania podwyżek cen;
  - z 9 października 2007 r. – wyjaśnienia i dowody przedstawione po spotkaniu z przedstawicielami Urzędu dotyczące współpracy producentów cementu w związku z wejściem na rynek Ekocem Sp. z o.o., ustalania cen cementu, monitorowania przestrzegania dokonanych ustaleń oraz opis niektórych spotkań przedstawicieli producentów cementu związanych z funkcjonowaniem kartelu;
  - z 16 grudnia 2008 r. – wyjaśnienia i dowody przedstawione w odpowiedzi na pytania Prezesa Urzędu zawierające wyjaśnienia na temat spotkań, ustaleń podwyżek cen, udziałów rynkowych i wymiany poufnych informacji handlowych;
  - z 20 lutego 2009 r. - wyjaśnienia i dowody przedstawione w odpowiedzi na pytania Prezesa Urzędu zawierające ...
  - z 25 marca 2009 r. - informacje dotyczące ustalania podwyżek cen;
  - z 27 kwietnia 2009 r. - informacje dotyczące ustalania podwyżek cen;
- (649) Z uwagi na powyższe, w opinii Prezesa Urzędu Górażdże Cement S.A., spełnił przesłanki obniżenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 101 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, która zostałaby na niego nałożona w przypadku braku współpracy z Prezesem Urzędu w ramach programu łagodzenia kar. Zgodnie z art. 103a ust. 3 pkt 1 Prezes Urzędu nakłada na przedsiębiorcę, który jako pierwszy spełnił warunki określone w art. 103a ust. 2, karę w wysokości nie większej niż 5% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Wobec powyższego, Prezes Urzędu nałożył karę na Górażdże Cement S.A. w wysokości **[pkt 11 załącznika nr 1 – informacje utajnione]**, co stanowi 5% uzyskanego przez Górażdże Cement S.A. przychodu w 2008 r. i 50% kary maksymalnej (ustalonej powyżej), jaką możliwość nałożenia przewiduje ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (650) Łączna suma kar nałożonych na przedsiębiorców wyniosła **411 585 477,53 zł (słownie czterysta jedenaście milionów pięćset 85 tysięcy czterysta siedemdziesiąt siedem złotych i pięćdziesiąt trzy grosze)**.

<sup>175</sup> Dz. Urz. UE 2006 r., C 298/17.

<sup>176</sup> Decyzja Prezesa Urzędu z dnia 18 września 2006 r. Nr DOK-107/08

## XII Koszty postępowania (pkt XXVI sentencji decyzji)

- (651) Zgodnie z art. 72 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów*, jeżeli postępowanie zostało wszczęte z urzędu i w jego wyniku Prezes Urzędu stwierdził naruszenie przepisów ustawy, przedsiębiorca lub związek przedsiębiorców, który dopuścił się tego naruszenia, zobowiązany jest ponieść koszty postępowania. Natomiast w świetle art. 75 tej ustawy, Prezes Urzędu rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie. Z ustawy nie wynika, co składa się na koszty postępowania, o których mowa w jej art. 72. Wobec generalnego odesłania w sprawach nieuregulowanych do przepisów kodeksu postępowania administracyjnego (art. 80 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*) należy przyjąć, iż zakres tych kosztów wyznacza art. 263 § 1 k.p.a. W jego świetle do kosztów postępowania zalicza się: (1) koszty podróży i inne należności świadków i biegłych oraz stron, (2) koszty doręczania stronom pism procesowych, (3) inne koszty bezpośrednio związane z rozstrzygnięciem sprawy.
- (652) Postępowanie przeciwko Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A., Ekocem Sp. z o.o., Grupie Ożarów S.A., Cementowni Rejowiec S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementowni Warta S.A., Cementowni Odra S.A., Cementowni Nowa Huta S.A. zostało wszczęte z urzędu. W punktach I, II, III, IV, V, VI sentencji niniejszej decyzji stwierdzono stosowanie przez Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A., Grupę Ożarów S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementownię Warta S.A., Cementownię Odra S.A. praktyk ograniczających konkurencję zakazanych na podstawie art. 5 ust. 1 oraz ust. 1 pkt 1 i 3 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Na koszty Prezesa UOKiK w niniejszym postępowaniu składają się:
- wydatki, które są związane z prowadzoną w toku postępowania korespondencją:
    - a) z Lafarge Cement S.A. w kwocie 502,85 zł (89 listów w cenie 5,65 zł);
    - b) z Górażdże Cement S.A. w kwocie 508,5 zł (90 listów w cenie 5,65 zł);
    - c) z Grupą Ożarów S.A. w kwocie 491,55 zł (87 listów w cenie 5,65 zł);
    - d) z Cemex Polska Sp. z o.o. w kwocie 491,55 zł (87 listów w cenie 5,65 zł);
    - e) z Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w kwocie 491,55 zł (87 listów w cenie 5,65 zł);
    - f) z Cementownią Warta S.A. w kwocie 502,85 zł (89 listów w cenie 5,65 zł);
    - g) z Cementownią Odra S.A. w kwocie 497,2 zł (88 listów w cenie 5,65 zł);
  - wydatki związane z tłumaczeniem na język polski obcojęzycznych materiałów zgromadzonych podczas kontroli w siedzibie Lafarge Cement S.A. włączonych do akt postępowania postanowieniem z dnia 24 kwietnia 2008 r., będących dowodami na okoliczność zawarcia porozumienia w przedmiotowej sprawie w zakresie podziału krajowego rynku produkcji i sprzedaży cementu szarego oraz wymiany poufnych informacji handlowych przez Lafarge Cement S.A., Górażdże Cement S.A., Grupę Ożarów S.A., Cemex Polska Sp. z o.o., Dyckerhoff Polska Sp. z o.o., Cementownię Warta S.A., Cementownię Odra S.A. Sporządzenie tłumaczeń zebranych materiałów było niezbędne, by mogły być wykorzystane w niniejszym postępowaniu. Wynika to z treści art. 46 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie z nim, dowodem z dokumentu w postępowaniu przed Prezesem UOKiK może być tylko oryginał dokumentu lub jego kopia poświadczona przez organ administracji publicznej, notariusza, adwokata, radcę prawnego lub upoważnionego pracownika przedsiębiorcy (ust. 1). Dowodem w postępowaniu przed Prezesem UOKiK jest dokument sporządzony w języku polskim (ust. 2). Jeżeli dokument został sporządzony w języku obcym, należy przedłożyć także poświadczone przez tłumacza przysięgłego tłumaczenie na język polski tego dokumentu albo jego części mającej stanowić dowód w sprawie (ust. 3). W niniejszym postępowaniu Prezes UOKiK poniósł koszt w wysokości 425,78 zł poświadczonego przez tłumacza przysięgłego tłumaczenia na język polski ww. dokumentów. Ponieważ dokumenty te zostały wykorzystane jako dowody na stwierdzenie stosowania praktyk ograniczających konkurencję przez wszystkie strony wskazane w pkt I – VI sentencji decyzji, a zostały zebrane przez organ w toku kontroli, Prezes Urzędu uznał, iż koszt ten powinien zostać rozdzielony na wszystkich uczestników porozumienia, w związku z czym każdy z nich został z tego tytułu obciążony kwotą 60,83 zł.
- (653) W związku z powyższym postanowiono obciążyć poszczególne strony niniejszego postępowania łącznymi kosztami w wysokości:
- a) Lafarge Cement S.A. w kwocie 563,68 zł (słownie: pięćset sześćdziesiąt trzy złote i sześćdziesiąt osiem groszy);
  - b) Górażdże Cement S.A. w kwocie 569,33 zł (słownie: pięćset sześćdziesiąt dziewięć złotych i trzydzieści trzy grosze);
  - c) Grupę Ożarów S.A. w kwocie 552,38 zł (słownie: pięćset pięćdziesiąt dwa złote i trzydzieści osiem groszy);

- d) Cemex Polska Sp. z o.o. w kwocie 552,38 zł (słownie pięćset pięćdziesiąt dwa złote i trzydzieści osiem groszy);
- e) Dyckerhoff Polska Sp. z o.o. w kwocie 552,38 zł (słownie pięćset pięćdziesiąt dwa złote i trzydzieści osiem groszy);
- f) Cementownię Warta S.A. w kwocie 563,68 zł (słownie: pięćset sześćdziesiąt trzy złote i sześćdziesiąt osiem groszy);
- g) Cementownię Odra S.A. w kwocie 558,03 zł (słownie: pięćset pięćdziesiąt osiem złotych i trzy grosze).
- (654) Biorąc powyższe pod uwagę, w szczególności rodzaj i charakter dokonanego naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów orzeczono jak w pkt I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII, XIII, XIV, XV, XVI, XVII, XVIII, XIX, XX, XXI, XXII, XXIII, XXIV, XXV, XXVI sentencji niniejszej decyzji.
- (655) Zgodnie z art. 105 ust. 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: NBP o/o Warszawa Nr 51101010100078782231000000.
- (656) Zgodnie z art. 78 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz z art. 479 (28) § 2 i 3 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 1964 r., Nr 43, poz. 296 z późn. zm.), od niniejszej decyzji służy stronie odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu, w terminie dwutygodniowym od dnia doręczenia decyzji.

*Z upoważnienia  
Prezesa Urzędu Ochrony  
Konkurencji i Konsumentów*

Otrzymują:

- 1.)** Pani Iwona Terlecka  
*Pełnomocnik Lafarge Cement S.A.*  
Clifford Chance, Janicka, Namiotkiewicz,  
Dębowski i Wspólnicy Spółka komandytowa  
Norway House  
ul. Lwowska 19  
00-660 Warszawa
- 2.)** Pan Cezary Nowakowski  
*Pełnomocnik Cemex Polska Sp. z o.o.*  
Kancelaria Radców Prawnych i Adwokatów  
Nowakowski i Wspólnicy  
Al. Armii Ludowej 26  
00-609 Warszawa
- 3.)** Pani Dorothy Hansberry-Bieguńska  
*Pełnomocnik Grupy Ożarów S.A. oraz Cementowni Rejowiec S.A*  
Wardyński i Wspólnicy Sp. k.  
Al. Ujazdowskie 10  
00-478 Warszawa
- 4.)** Pan Krzysztof Kanton  
*Pełnomocnik Górażdże Cement S.A. oraz Ekocem Sp. z o.o.*  
Sołtysiński & Szlęzak – Kancelaria Radców Prawnych  
i Adwokatów Spółka Komandytowa  
ul. Wawelska 15B  
02-034 Warszawa



**5.)** Pani Dorota Szubielska  
*Pełnomocnik Cementowni Warta S.A.*  
Chadbourne & Parke LLP  
Radzikowski, Szubielska i Wspólnicy sp. k.  
Cementownia Warta S.A  
ul. Przemysłowa 17  
98-355 Działoszyn

**6.)** Pan Tomasz Dunikowski  
*Pełnomocnik Cementowni Odra S.A.*  
Kancelaria Prawnicza  
Corporate A. Kustra spółka komandytowa  
ul. F. Modrzewskiego 15/17  
50-156 Wrocław

**7.)** Cementownia Nowa Huta S.A.  
ul. Łowińskiego 9  
31-752 Kraków

**8.)** Dyckerhoff Polska Sp. z o.o.  
ul. Zakładowa 3  
26-052 Sitkówka Nowiny