



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW  
DELEGATURA URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW  
w Warszawie**

**RWA-54/14/2003/DM**

Warszawa, dn. 16 lipca 2004 r.

**DECYZJA Nr RWA – 19/2004**

- I. Na podstawie art. 11 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j.: Dz. U. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.) oraz stosownie do art. 28 ust. 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 18 poz. 172 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu
- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:  
**nie stwierdza się stosowania** przez spółkę RUCH S.A. w Warszawie i spółkę Kolportaż Prasy ROLKON Sp. z o.o. w Poznaniu **praktyki ograniczającej konkurencję**, o której mowa w art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, polegającej na zawarciu porozumienia na krajowym rynku dystrybucji (kolportażu) prasy, przejawiającego się w kontrolowaniu świadczenia usług kolportażu prasy, poprzez organizowanie – w oparciu o Umowę współpracy nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r. oraz Umowę nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. – wspólnej sprzedaży tytułów prasowych.
- II. Na podstawie art. 10 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j.: Dz. U. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.) oraz stosownie do art. 28 ust. 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 18 poz. 172 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu
- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:  
**uznaje się za ograniczającą konkurencję** i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, praktykę polegającą na zawarciu przez spółkę RUCH S.A. w Warszawie i spółkę Kolportaż Prasy ROLKON Sp. z o.o. w Poznaniu zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku dystrybucji (kolportażu) prasy, poprzez podjęcie – w drodze Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. – partnerskiej współpracy, zmierzającej do wspólnego wpływania na kształt kolportażu prasy w Polsce  
**i stwierdza się zaniechanie jej stosowania** z dniem 28 marca 2003 r.

- III. Na podstawie art. 101 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j.: Dz. U. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.) oraz stosownie do art. 28 ust. 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 18 poz. 172 ze zm.),
- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:  
**nakłada się** na RUCH S.A. w Warszawie **karę pieniężną** w wysokości 4.000.000 zł (cztery miliony złotych), płatną do budżetu Państwa.
- IV. Na podstawie art. 101 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j.: Dz. U. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.) oraz stosownie do art. 28 ust. 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 18 poz. 172 ze zm.),
- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:  
**nakłada się** na spółkę Kolportaż Prasy ROLKON Sp. z o.o. w Poznaniu **karę pieniężną** w wysokości 60.000 zł (sześćdziesiąt tysięcy złotych), płatną do budżetu Państwa.

## UZASADNIENIE

W okresie od 24 stycznia 2003 r. do 28 lipca 2003 r. Delegatura Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie, działając z upoważnienia Prezesa Urzędu, przeprowadziła postępowanie wyjaśniające w sprawie ustalenia, czy nastąpiło naruszenie przepisów ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (t.j.: Dz. U. z 2003 r. Nr 86, poz. 804 z późn. zm.), uzasadniające wszczęcie postępowania antymonopolowego, w związku z ujawnioną informacją o nawiązaniu współpracy pomiędzy spółką RUCH S.A. w Warszawie i spółkami: ROLKON Kolportaż Prasy Sp. z o.o. w Poznaniu i FRANPRESS Sp. z o.o. we Wrocławiu, co mogło wskazywać na zawarcie pomiędzy ww. przedsiębiorcami zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję.

W oparciu o zebrane w toku tego postępowania informacje i dokumenty ustalono, iż założenia współpracy pomiędzy spółką RUCH S.A. w Warszawie (zwaną dalej: RUCH S.A.) i spółką Kolportaż Prasy ROLKON Sp. z o.o. w Poznaniu (zwaną dalej: spółką ROLKON) zostały ujęte w **Porozumieniu z dnia 10 stycznia 2003 r.**

Motywy nawiązania przedmiotowej współpracy określa preambuła Porozumienia. Zgodnie z treścią tejże preambuły, Spółki uznały, iż system kolportażu prasy w Polsce podlega żywiołowym zmianom, a bezpardonowa walka na rynku dystrybucji prasy prowadzi do niekontrolowanych procesów i niszczenia dorobku zdemokratyzowanego kolportażu osiągniętego w ostatnich latach. Wobec powyższego postanowiły, iż „*chcą wspólnie wpływać na kształt polskiego rynku dystrybucji*”.

Zgodnie z § 1 Porozumienia w stosunkach między firmami obowiązywać będzie zasada partnerstwa w działaniach mających wpływ na kształt rynku dystrybucji prasy. Konkurowanie i rywalizacja dotyczyć będzie tylko poziomu i jakości usług. Natomiast w § 2 strony Porozumienia uzgodniły, iż celem partnerskich stosunków jest ograniczenie wzajemnie wyniszczającej konkurencji oraz osiąganie korzyści z rozwijającej się współpracy.

RUCH S.A. w toku postępowania wyjaśniającego podniósł, iż w końcu 2002 r. wydawca poczytnych czasopism [Wydawnictwo Edipresse Polska] wstrzymał dostawę prasy m.in. do spółki ROLKON. Jednocześnie prowadzona była na rynku prasy akcja nakierowana przeciwko spółce ROLKON i innym firmom kolporterskim, co groziło upadkiem regionalnych dystrybutorów. Z tego też względu, dążąc do utrzymania stanu konkurencyjności na rynku, RUCH S.A. wsparł spółkę ROLKON, przeznaczając część własnych nakładów pism na jej potrzeby. W takich okolicznościach powstał – jak wyjaśnił RUCH S.A. – pomysł porozumień o charakterze intencjonalnym. Zawarte porozumienia nie niosą ze sobą – co podkreślił RUCH S.A. – żadnych konkretnych zobowiązań, lecz wyrażają intencje oraz zarysowują obszary możliwej współpracy. Ich celem jest zaś osiągnięcie korzyści z rozwijającej się współpracy opartej na partnerskich stosunkach, na płaszczyźnie sieci sprzedaży, logistyki dostaw oraz technologii.

Natomiast spółka ROLKON wyjaśniła, iż głównym celem zawarcia porozumienia z RUCH S.A. było przyjęcie przez obie strony zasady konkurowania na rynku z zachowaniem etyki biznesu. Rozmowy na temat wymiany doświadczeń i problemów w dystrybucji prasy trwały pomiędzy stronami kilka lat, nie sposób więc określić, kto był inicjatorem podpisania porozumienia.

Spółki oświadczyły jednocześnie, iż porozumienie to nie jest już realizowane, z uwagi na odstąpienie od niego przez spółkę ROLKON. Spółka ROLKON wyjaśniła, iż jej odstąpienie od tego porozumienia było wynikiem nie respektowania przez RUCH S.A. jego postanowień, dotyczących zachowania poufności rozmów w zakresie objętym Porozumieniem.

W toku postępowania wyjaśniającego ustalono ponadto, iż pomiędzy RUCH S.A. a spółką Kolportaż Prasy ROLKON istnieją umowy o współpracy, na podstawie których realizowana jest sprzedaż przez spółkę ROLKON tytułów prasowych dostarczanych jej przez RUCH S.A. Są to:

- **Umowa współpracy nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r.** (na jej podstawie RUCH S.A. dostarcza, a spółka ROLKON realizowała sprzedaż m.in. takich tytułów prasowych jak „Gazeta Wyborcza”, „Nasz Dziennik”, „Puls Biznesu”, „Rzeczpospolita”, „Super Express”),
- **Umowa nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r.**, której przedmiotem był kolportaż przez spółkę ROLKON wydawnictw wymienionych w załącznikach, stanowiących integralną część umowy (w oparciu o tę umowę realizowany był kolportaż m.in. takich tytułów prasowych jak „Przekrój”, „Przyjaciółka”, „Pani”, „Uroda”, „Twoje Dziecko”). Umowa ta wygasła wskutek zakończenia dostaw przez RUCH S.A. tytułów prasowych, objętych tą umową.

Uwzględniając dokonane ustalenia, Prezes Urzędu powziął podejrzenie w przedmiocie zawarcia bezprawnych porozumień przez RUCH S.A. i spółkę ROLKON.

Mając powyższe na uwadze, Prezes Urzędu – postanowieniem z dnia 5 sierpnia 2003 r. – wszczął z urzędu postępowanie antymonopolowe w związku z podejrzeniem:

1. zawarcia przez RUCH S.A. i spółkę ROLKON zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku dystrybucji (kolportażu) prasy, polegającego na kontrolowaniu świadczenia usług kolportażu prasy, poprzez

organizowanie – w oparciu o umowę współpracy Nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r. oraz umowę nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. – wspólnej sprzedaży tytułów prasowych, co może stanowić naruszenie art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów;

2. zawarcia przez RUCH S.A. i spółkę ROLKON zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku dystrybucji (kolportażu) prasy, poprzez podjęcie – w drodze Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. – partnerskiej współpracy, zmierzającej do wspólnego wpływania na kształt kolportażu prasy w Polsce, co może stanowić naruszenie art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W odpowiedzi na wszczęcie postępowania antymonopolowego i postawione zarzuty, strony złożyły następujące wyjaśnienia.

Spółka ROLKON w piśmie z dnia 25 sierpnia 2003 r. podniosła, iż zarzuty jej stawiane są bezpodstawne, albowiem zarówno porozumienie z 10 stycznia 2003 r., jak i umowy z dnia 14 czerwca 2002 r. i z dnia 18 grudnia 2002 r. nie naruszają zasad wolnej konkurencji na rynku dystrybucji prasy.

W jej ocenie z treści preambuły Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. nie można wysnuć wniosku, że intencją stron było podjęcie bardzo szerokiej współpracy wykraczającej poza ramy wolnego handlu i wolnej konkurencji. Tego typu wniosków nie można też wysnuć z okoliczności towarzyszących zawarciu porozumienia ani z ewentualnych działań, którejs ze stron podjętych po jego zawarciu.

Podkreśliła, że istotny jest tu kontekst, w jakim ww. Porozumienie zostało zawarte. Wyjaśniła, że doszło do jego zawarcia w momencie, gdy jeden z wydawców gazet kolorowych wstrzymał nagle dostawę prasy dla spółki ROLKON, a drugi co do wielkości dystrybutor – Kolporter S.A. rozpoczął „atak sieci kontrahentów spółki ROLKON”, informując ich, że Spółka jest bankrutem i dlatego nie dostają prasy. Dlatego też mając na uwadze zaistniałą sytuację, złożona przez RUCH S.A. propozycja wyrzeczenia się działań mających charakter praktyk nieuczciwej konkurencji, została przez spółkę ROLKON przyjęta. Jednak – na co zwróciła uwagę spółka ROLKON – istniała obawa, co do intencji RUCH S.A. Stąd zapis o poufności Porozumienia. Obawy te okazały się uzasadnione, gdyż RUCH S.A. nie zaprzestał działań noszących znamiona czynów nieuczciwej konkurencji. Jednocześnie w komunikatach prasowych zaczął przedstawiać porozumienie ze spółką ROLKON w takim świetle, iż mogło powstać wrażenie, że Spółka ściśle współpracuje z RUCH S.A., a w zasadzie została mu nawet podporządkowana. Takiej sytuacji spółka ROLKON nie mogła zaakceptować i po bezskutecznym upływie terminu wyznaczonego w piśmie z dnia 7 marca 2003 r., pismem z dnia 28 marca 2003 r. odstąpiła ze skutkiem natychmiastowym od Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r.

W ocenie Spółki, wniosek Prezesa Urzędu, iż założonym przez RUCH S.A. i spółkę ROLKON celem lub skutkiem porozumienia z 10 stycznia 2003 r. było nawiązanie współpracy wykraczającej poza granicę wolnej konkurencji, nie znajduje oparcia w żadnym z działań lub zaniechań stron tego porozumienia następujących po jego zawarciu. Zdaniem Spółki, Prezes Urzędu zinterpretował zebrany w ramach postępowania wyjaśniającego materiał dowodowy w sposób wybiórczy, nie dopuszczając możliwości, iż uczestnicy rynku mogą ze sobą współpracować w celach zgodnych z prawem. Ponadto wniosek ten nie znajduje oparcia w treści samego porozumienia. Spółka ROLKON wskazała, że Prezes Urzędu opatrnie interpretując wyrwane z kontekstu zwroty nie wziął pod uwagę okoliczności, że zgodnie z art. 65 § 2 k.c. w umowach należy raczej badać jaki był zgodny zamiar i cel umowy, a nie opierać się na jej dosłownym brzmieniu.

Jeśli chodzi o zarzut, iż łączące w przeszłości spółkę ROLKON i RUCH S.A. umowy z dnia 18 grudnia 2002 r. i z dnia 14 czerwca 2002 r. stanowią przykład zakazanych prawem porozumień, to w ocenie spółki ROLKON jest on także całkowicie nietrafiony.

Wyjaśniając okoliczności zawarcia umowy z dnia 14 czerwca 2002 r., Spółka wskazała, że została ona podpisana tylko dlatego, że w tym okresie zaczęła dostarczać prasę do jedyne go wówczas obsługiwanego przez siebie punktu w Warszawie – Marketu „Piotr i Paweł” w Jankach. Wydawcy dzienników odmówili jednak zawarcia ze spółką ROLKON umowy na dostawę lokalnych (warszawskich) wydań swoich gazet w sytuacji, gdy dzienne zamówienie opiewałoby na kilka lub kilkanaście egzemplarzy. W tej sytuacji, Spółka ROLKON zdecydowała się kupować warszawskie wydania dzienników od hurtownika, tj. RUCH S.A. Jako zupełnie bezpodstawne jest w tym świetle twierdzenie, że handlując przykładowo „Super Expressem” na poziomie 15 gazet dziennie, spółki kontrolowały świadczenie usług kolportażowych. Spółka ROLKON podkreśliła jednocześnie, iż umowa z dnia 14 czerwca 2002 r. uległa rozwiązaniu, albowiem pozyskała kolejny duży punkt (market) w Warszawie i wydawcy zgodzili się na bezpośrednie dostawy warszawskich wydań swoich dzienników.

Jeśli chodzi zaś o umowę z dnia 18 grudnia 2002 r., to powyższe wyjaśnienia mają do niej odpowiednie zastosowanie. Umowa z RUCH S.A. została bowiem zawarta dlatego, że wydawnictwo Edipresse Polska zerwało dotychczasową współpracę i przez prawie miesiąc odmawiało spółce ROLKON dostaw prasy. Na podstawie ww. umowy, spółka ROLKON dokonywała zakupów potrzebnych jedynie do minimalnej obsługi swoich kontrahentów. Wyjaśniła, że po ponownym nawiązaniu współpracy z wydawnictwem Edipresse Polska, spółka ROLKON drogą faksową zwróciła się do RUCH S.A. o rozwiązanie od dnia 21 stycznia 2003 r. przedmiotowej umowy. Faktycznie też od dnia 21 stycznia 2003 r. spółka ROLKON zaprzestała odbioru prasy od RUCH S.A.

RUCH S.A., pismem z dnia 25 sierpnia 2003 r., podniósł, że formułowane zarzuty są nieuzasadnione. Wobec powyższego wniósł o ich oddalenie.

Podniósł, że RUCH S.A. i spółka ROLKON nie prowadzili wspólnej sprzedaży tytułów prasowych w oparciu o umowę współpracy z dnia 14 czerwca 2002 r. i umowę z dnia 18 grudnia 2002 r. Prowadzenie wspólnej sprzedaży tytułów prasowych oznaczałoby bowiem, że spółki wprowadzają te same numery wydawnictw prasowych do tych samych punktów sprzedaży. Tymczasem obydwie firmy prowadziły sprzedaż tych numerów w innych punktach, dzięki czemu ostateczni klienci mieli do dyspozycji znacznie większą ilość miejsc, w których mogli dokonać zakupu prasy. Zaś nawiązanie współpracy pomiędzy kolporterami nie miało żadnego wpływu na ceny wydawnictw, gdyż są one ustalane przez wydawców.

RUCH S.A. zwrócił uwagę, że umowa współpracy nr 119/KS/02 z dnia 14 czerwca 2002 r. dotyczyła tylko i wyłącznie wydań warszawskich dzienników ogólnokrajowych, które zawierają zawsze najświeższe informacje i jako takie są poszukiwane na obrzeżach województwa mazowieckiego. Spółka ROLKON wyszła więc naprzeciw potrzebom odbiorcy ostatecznego. Jednak stosunkowo małe zainteresowanie klientów spowodowało zaprzestanie współpracy z dniem 12 lipca 2003 r. oraz rozwiązanie umowy po rozliczeniu sprzedaży. Z kolei umowa nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. została zawarta na czas nieokreślony, jednakże przyczyną jej zawarcia była sytuacja spowodowana przez Wydawnictwo Edipresse Polska, które zaprzestało dostaw swoich tytułów do spółki ROLKON. Dzięki wspólnemu posunięciu RUCH S.A. i spółki ROLKON klienci ostateczni nie odczuli żadnych utrudnień. Zawierając ww. umowę RUCH S.A. działał też we własnym interesie, albowiem – co pokreślił – po wstrzymaniu dostaw spółce ROLKON tytułów prasowych wydawanych przez Edipresse Polska zanotowano zjawisko wykupywania tych tytułów przez kontrahentów współpracujących z tą firmą w niektórych punktach zaopatrywanych przez RUCH S.A.

Odnosnie Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r., RUCH S.A. podniósł, że było ono porozumieniem intencyjnym, a żadna współpraca nie została podjęta. Strony nie miały świadomości naruszania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Wskazał, iż jego zamiary w kwestii rywalizacji na rynku kolportażu (dystrybucji) prasy są przejrzyste. Zdaniem RUCH S.A. na rynku jest miejsce dla wielu firm kolportażowych. Podkreślił, że w coraz trudniejszej sytuacji rynkowej, konieczne jest poszukiwanie dróg obniżenia kosztów dystrybucji, a konkurencja między firmami dystrybucyjnymi nie musi mieć charakteru wyniszczającej walki.

RUCH S.A. – opisując okoliczności zawarcia Porozumienia – wyjaśnił, że wydawca poczytnych czasopism wstrzymał dostawy prasy do firm: GARMOND, ROLKON i FRANPRESS. Natomiast spółka Kolporter S.A. zabiegała wówczas u innych wydawców, aby przyłączyli się do tej akcji. Izba Wydawców Prasy w oświadczeniu wyraziła zaniepokojenie sytuacją, która groziła upadkiem regionalnych dystrybutorów. W odpowiedzi na to oświadczenie RUCH S.A. wsparł tych dystrybutorów, przeznaczając część własnych nakładów pism na ich potrzeby. Wówczas to powstał pomysł porozumień o charakterze intencjonalnym.

Dodatkowo podniósł, że Izba Wydawców Prasy, organizacja reprezentująca korporacyjny interes wydawców, nie jest przeciwna nawiązaniu współpracy pomiędzy kolporterami (dystrybutorami), w szczególności w zakresie zaprzestania proponowania kontrahentom marż nie mających żadnego uzasadnienia ekonomicznego oraz wymiany informacji o nieuczciwych kontrahentach prowadzących sprzedaż prasy w punktach sprzedaży, a także w zakresie wykonywania wspólnych usług transportowo – magazynowych.

Pismem z dnia 15 grudnia 2003 r., RUCH S.A. złożył dodatkowe wyjaśnienia w sprawie. W kontekście zawartych umów z dnia 14 czerwca 2002 r. i z dnia 18 grudnia 2002 r. podniósł, iż strony zawierając przedmiotowe umowy nie miały na celu wywierania negatywnego wpływu na stan konkurencji na rynku. Celem ich było nawiązanie w okresie przejściowym współpracy *stricte* handlowej. Miały one charakter umów pionowych, polegających na prostej odsprzedaży pewnej liczby wydań lokalnych dzienników, umożliwiające spółce ROLKON rozszerzenie oferty towarowej o tytuły, których kolporter ten nie mógł pozyskać bezpośrednio od wydawców. Raz jeszcze zwrócił uwagę, że przedmiotem tych umów nie była wspólna sprzedaż prasy, której istotą byłoby wspólne oferowanie odbiorcom określonego, tego samego towaru. Umowy te nie zawierały klauzul, które mogły być potraktowane jako przejaw porozumienia kontyngentowego. Strony za ich pomocą nie kontrolowały świadczenia usług kolportażu.

Ponownie podkreślił, że Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. miało charakter intencjonalny. Wskazał, że porozumienie to jest umową cywilnoprawną, podlegającą zasadom prawa cywilnego. Przy identyfikowaniu treści umowy, zgodnie z ogólnie przyjętymi regułami interpretacyjnymi, należy w każdym przypadku opierać się nie na dosłownym brzmieniu umowy, lecz należy brać pod wagę, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy. Zamiarem RUCH S.A., zawierającego przedmiotowe porozumienie nie było ograniczenie konkurencji rozumianej jako współzawodnictwo przedsiębiorców na rynku. Wyjaśnił, że nie zamierzał zaniechać konkurowania ze spółką ROLKON.

Podkreślił ponadto, że porozumienie to nie zafunkcjonowało w praktyce, w związku z tym nie wywołało żadnego skutku. Podniósł jednak, że w przypadku gdyby przedmiotowe porozumienie zafunkcjonowało, wówczas dałoby szereg pozytywnych efektów dla otoczenia rynkowego. Po pierwsze – w jego rezultacie nastąpiłaby zdecydowana poprawa dystrybucji prasy (współpraca w zakresie logistyki, jaka mogłaby zostać rozwinięta, zdecydowanie sprzyjałaby zmniejszeniu kosztów), po drugie – korzyści odnieśliby konsumenci (podjęcie współpracy w określonym, ograniczonym zakresie niewątpliwie mogłoby wpłynąć na racjonalizację kosztów i niepodwyższanie rabatów, a tym samym cen tytułów prasowych).

**Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
ustalił, co następuje.**

RUCH S.A. i spółka ROLKON są przedsiębiorcami prowadzącymi działalność w zakresie kolportażu prasy krajowej i zagranicznej oraz książek i wydawnictw.

**RUCH S.A.** prowadzi działalność kolportażową w 14 Oddziałach terenowych, które codziennie za pośrednictwem 66 Ekspedycji prasy dostarczają prasę do ponad 36 tys. punktów sprzedaży detalicznej w całej Polsce oraz do ponad 80 tys. prenumeratorów. Posiada własną sieć, liczącą ponad 12 tys. punktów sprzedaży. Dodatkowo obsługuje ponad 24 tys. punktów związanych współpracą w zakresie sprzedaży prasy. Największymi partnerami RUCH S.A. są sieci handlowe: EMPiK, HDS, ELEA (daw. BILLA), PKN Orlen, EKO.

RUCH S.A. podkreśla, że jest niekwestionowanym liderem na rynku dystrybucji prasy w Polsce, o czym przekonują następujące fakty: posiada ok. 60%-owy udział w polskim rynku kolportażu prasy, utrzymuje w sprzedaży średnio w miesiącu ponad 1650 tytułów prasowych, a rozprowadza w ciągu roku ponad 3500 tytułów prasowych i wydawnictw jednorazowych, rozprowadza średnio w miesiącu ponad 130 mln egzemplarzy gazet i czasopism, sprzedaje średnio w miesiącu ponad 83 mln egzemplarzy gazet i czasopism o łącznej wartości przekraczającej 175 mln PLN (w cenach detalicznych), współpracuje na bieżąco z 900, a w ciągu roku z przeszło 1400 wydawcami prasy, średnia miesięczna sprzedaż prasy w punkcie sprzedaży detalicznej należącym do jego sieci wynosi ok. 3150 egzemplarzy, co daje wartość 6,7 tys. PLN, zaś w punkcie współpracującym z RUCH S.A. - ok. 1500 egzemplarzy co daje wartość 3,3 tys. PLN (źródło: strona internetowa RUCH S.A. [www.ruch.com.pl](http://www.ruch.com.pl)).

RUCH S.A. podaje, że ma obecnie ok. 50%-owy udział w rynku sprzedaży prasy. Wynika on jednak głównie ze sprzedaży dzienników i tygodników oraz dużej ilości tej prasy, której sprzedaży nie prowadzą inni dystrybutorzy (wyjaśnienia RUCH S.A. zawarte w piśmie z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

**Spółka ROLKON** jest wiodącą prywatną firmą, o jedenastoletniej tradycji, dystrybuującą prasę w zachodniej Polsce. Oferta obejmuje obecnie ponad 2000 tytułów prasy polskiej i zagranicznej. Posiada osiem oddziałów (źródło: strona internetowa spółki ROLKON [www.rolkon.com.pl](http://www.rolkon.com.pl)).

W czerwcu 2002 r. spółki te podjęły współpracę, której inicjatorem była spółka ROLKON. To ona pismem z dnia 10 czerwca 2002 r. wystąpiła do RUCH S.A. z zapytaniem o możliwość zakupu dzienników (wydań warszawskich) z przeznaczeniem ich do dalszej odsprzedaży. Spółka ta była zainteresowana następującymi tytułami: „Gazeta Wyborcza”, „Dziennik Sportowy”, „Życie”, „Puls Biznesu”, „Rzeczpospolita”, „Super Express”, „Trybuna”, „Nasz Dziennik”, „Gazeta Prawna”, „Życie Warszawy” i „Parkiet”. Zwróciła się jednocześnie o określenie warunków i zasad na jakich możliwe byłoby zakupienie tych tytułów (pismo spółki ROLKON z dnia 10 czerwca 2002 r. do Barbary Grzesiak Dyrektora Oddziału Warszawa RUCH S.A., stanowiące załącznik do pisma RUCH S.A. z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Efektem powyższego wystąpienia i podjętych następnie negocjacji między stronami była umowa nr 119/KS/02 z dnia 14 czerwca 2002 r. w zakresie sprzedaży wydawnictw (wyjaśnienia RUCH S.A. zawarte w piśmie z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Powodem nawiązania współpracy w ramach przedmiotowej umowy było rozpoczęcie przez spółkę ROLKON dostaw prasy do punktu w Warszawie – Marketu „Piotr i Paweł” w Jankach i odmowa wydawców dzienników dostarczania warszawskich wydań dzienników, z uwagi na bardzo niewielkie zamówienia, kształtujące się na poziomie kilku lub kilkunastu egzemplarzy. To zadecydowało o zwróceniu się do RUCH S.A. w celu zakupu tych codziennych gazet (wyjaśnienia spółki ROLKON zawarte w piśmie z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Przedmiotem umowy z dnia 14 czerwca 2002 r. była sprzedaż wydawnictw z pełnym prawem zwrotu niesprzedanych egzemplarzy (§ 1 umowy). Kupujący, tj. spółka ROLKON zobowiązywała się sprzedawać dostarczone przez RUCH S.A. wydawnictwa we własnym imieniu i na własny rachunek oraz sprzedawać wydawnictwa wyłącznie w cenach detalicznych umieszczonych na egzemplarzu (§ 3 i 6 umowy). Wynagrodzenie zostało ustalone jako rabat liczony od wartości netto sprzedanych wydawnictw prasowych (§ 9 umowy).

W ramach współpracy nawiązanej w drodze ww. umowy spółka ROLKON zakupywała w RUCH S.A., a następnie dystrybuowała następujące dzienniki: „Dziennik Sportowy” – w ilości od 5 do 20 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Gazetę Prawną” – w ilości od 2 do 15 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Gazetę Wyborczą” – w ilości od 15 do 120 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Nasz Dziennik” – w ilości od 3 do 15 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Parkiet” – w ilości od 4 do 12 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Puls Biznesu” – w ilości od 2 do 10 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Rzeczpospolitą” – w ilości od 5 do 30 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Super Express” – w ilości od 8 do 40 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Trybunę” – w ilości od 2 do 15 egzemplarzy poszczególnych wydań, „Życie” – w ilości od 2 do 15 egzemplarzy poszczególnych wydań i „Życie Warszawy” – w ilości od 6 do 120 egzemplarzy poszczególnych wydań (zestawienie dostaw prasy z RUCH S.A., stanowiące załącznik do pisma spółki ROLKON z dnia 23 maja 2003 r., złożonego w ramach postępowania wyjaśniającego – włączone do akt sprawy postanowieniem z dnia 6 sierpnia 2003 r.).

Współpraca, prowadzona w oparciu o umowę współpracy nr 119/KS/02 z dnia 14 czerwca 2002 r., trwała do lipca 2003 r. Wówczas spółka ROLKON, pismem z dnia 10 lipca 2003 r., zwróciła się do RUCH S.A. o rozwiązanie z dniem 13 lipca 2003 r. przedmiotowej umowy w trybie pilnym za porozumieniem stron. Spółka ROLKON pozyskała bowiem kolejny punkt dostaw prasy w Warszawie, co zapewniało większe obroty i wydawcy prasy zgodzili się dostarczać wydania warszawskie swoich dzienników bezpośrednio Spółce (wyjaśnienia spółki ROLKON zawarte w piśmie z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Dnia 10 grudnia 2003 r., Wydawnictwo Edipresse Polska (wydawca takich czasopism jak: „Przyjaciółka” „Viva!”, „Przekrój”, „Dom & Wnętrze”, „Twoje Dziecko”) przerwało dostawy swoich pism do trzech regionalnych firm kolportażowych, w tym do spółki ROLKON.

W obliczu wstrzymania dostaw popularnych czasopism, spółka ROLKON nawiązała w tym zakresie współpracę z RUCH S.A. Efektem tego była umowa nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. Przedmiotem tej umowy był kolportaż wydawnictw wymienionych w załącznikach (§ 1 umowy). Były to czasopisma wydawnictwa Edipresse Polska, m.in.: „Dom i Wnętrze”, „Twoje Dziecko”, „Przekrój”, „Vita”, „Przyjaciółka”, „Viva”, „Mamo, to ja”, „Pani” (zestawienie, zawarte w piśmie spółki ROLKON z dnia 2 czerwca 2003 r., złożonym w ramach postępowania wyjaśniającego – włączone do akt sprawy postanowieniem z dnia 6 sierpnia 2003 r.).



Dostawy ww. tytułów pasowych były realizowane przez RUCH S.A. przez jeden miesiąc. Pismem z dnia 21 stycznia 2003 r., spółka ROLKON poinformowała bowiem RUCH S.A. o podpisaniu umowy z Wydawnictwem Edipresse Polska o ponownym nawiązaniu stosunków handlowych. W związku z tym, Spółka zwróciła się z prośbą o wyrażenie zgody na rozwiązanie umowy w zakresie dostaw tytułów prasowych wydawnictwa Edipresse Polska z dnia 18 grudnia 2002 r. za porozumieniem stron z dniem 21 stycznia 2003 r. (pismo spółki ROLKON z dnia 21 stycznia 2003 r., skierowane do Pana Ryszarda Tracza pełnomocnika. Zarządu RUCH S.A. – dołączone do pisma spółki ROLKON z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Jednocześnie od dnia 21 stycznia 2003 r., spółka ROLKON faktycznie zaprzestała odbioru prasy od RUCH S.A. W efekcie doszło do wygaśnięcia przedmiotowej umowy, co nastąpiło po rozliczeniu wszystkich przekazanych wcześniej przez RUCH S.A. tytułów prasowych (wyjaśnienia spółki ROLKON zawarte w piśmie z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Niezależnie od umów, jakie wiązały spółkę ROLKON i RUCH S.A., w aspekcie kolportażu (dalszej odsprzedaży) niektórych tytułów prasowych, przedsiębiorcy ci podpisali w dniu 10 stycznia 2003 r. Porozumienie, które – zgodnie z brzmieniem jego Preambuły – zostało zawarte w okolicznościach bezpardonowej walki na rynku dystrybucji prasy. W obliczu powyższego RUCH S.A. i spółka ROLKON ustaliły, że chcą wspólnie wpływać na kształt polskiego rynku dystrybucji prasy.

W § 1 tego Porozumienia, strony ustaliły, że w stosunkach między firmami obowiązywać będzie zasada partnerstwa w działaniach mających wpływać na kształt rynku dystrybucji prasy, a konkurowanie i rywalizacja dotyczyć będzie tylko poziomu i jakości usług. Celem partnerskich stosunków miało być – stosownie do § 2 – ograniczenie wzajemnie wyniszczającej konkurencji oraz osiąganie korzyści z rozwijającej się współpracy. Głównymi obszarami współpracy miały być: na poziomie sieci sprzedaży – stosowanie rynkowych metod konkurencji, wymiana informacji o nieuczciwych sprzedawcach, na poziomie logistyki dostaw – wzajemne usługi logistyczne zmierzające do obniżenia kosztów kolportażu, a na poziomie technologii – wymiana informacji o nowoczesnych rozwiązaniach i ujednoczenie informacji udzielanych Wydawcom. Strony, w § 3 Porozumienia, zadeklarowały zachowanie poufności rozmów w zakresie objętym Porozumieniem.

Strony wyjaśniały, że pomysł zawarcia przedmiotowego Porozumienia powstał w związku z wstrzymaniem przez wydawnictwo Edipresse Polska dostaw czasopism do spółki ROLKON.

RUCH S.A. wskazywał, że porozumienie to miało charakter intencjonalny. Nie niosło ze sobą żadnych konkretnych zobowiązań, lecz wyrażało intencje oraz zarysowywało obszary możliwej współpracy. Podstawową przesłanką, jaką kierował się RUCH S.A., zmierzając do współpracy z regionalnymi dystrybutorami, był kierunek działania na rynku dystrybucyjnym. Kierunek ten wynikał z analizy rynku i perspektyw rozwojowych. Zakładał on m.in., że: konkurencja na rynku będzie odbywać się na poziomie jakości świadczonych usług, „wojna marżowa” obiektywnie nie służy rozwojowi żadnej z firm, istniejący układ na rynku pozwala na podjęcie partnerskiej współpracy z dystrybutorami regionalnymi w dziedzinie logistyki (pismo pisma RUCH S.A. z dnia 25 kwietnia 2003 r., złożone w ramach postępowania wyjaśniającego – włączone do akt sprawy postanowieniem z dnia 6 sierpnia 2003 r.).

RUCH S.A. podtrzymał te wyjaśnienia w toku postępowania antymonopolowego. Ponownie podniósł, że porozumienie to było porozumieniem intencjonalnym, a jego strony nie miały świadomości naruszania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Wywodził, że nie pociągnęło ono żadnych konkretnych zobowiązań. Stwierdził ponadto, że nie zamierzał zaniechać konkurowania ze spółką ROLKON o rynki zbytu (sprzedawców detalicznych) czy

rynki zakupu (wydawców). Wskazywał też, że porozumienie to nie zafunkcjonowało w praktyce, w związku z tym nie wywołało żadnego skutku, a tym bardziej skutku antykonkurencyjnego (pisma RUCH S.A. z dnia 25 sierpnia 2003 r. i z dnia 15 grudnia 2003 r. w toku postępowania).

Spółka ROLKON poinformowała Prezesa Urzędu, iż głównym celem zawarcia Porozumienia było przyjęcie przez obie strony zasady konkurowania na rynku z zachowaniem etyki biznesu. Podniosła, że nie jest w stanie podać, kto był inicjatorem jego podpisania (pismo spółki ROLKON z dnia 17 kwietnia 2003 r., złożone w ramach postępowania wyjaśniającego – włączone do akt sprawy postanowieniem z dnia 6 sierpnia 2003 r.).

W toku postępowania antymonopolowego, spółka ROLKON wskazała, że istotny jest tu kontekst zawarcia Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. Zostało ono bowiem zawarte w czasie, gdy jeden z wydawców gazet kolorowych (wydawnictwo Edipresse Polska) wstrzymał nagle dostawy prasy dla Spółki, a drugi co do wielkości dystrybutor prasy - Kolporter S.A. rozpoczął działania ukierunkowane na przejęcie jego dotychczasowych kontrahentów, o czym świadczą oświadczenia kontrahentów, opisujące działania spółki Kolporter. W tej sytuacji, spółka ROLKON przyjęła propozycję RUCH S.A. wyrzeczenia się działań mających charakter czynów nieuczciwej konkurencji (pismo spółki ROLKON z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. zostało rozwiązane.

Spółka ROLKON – powołując się na naruszenie zapisów Porozumienia w aspekcie naruszenia klauzuli poufności i nie zrezygnowania z nakłaniania kontrahentów spółki ROLKON do rozwiązania umowy – wystąpiła do RUCH S.A. z pismem, datowanym na dzień 7 marca 2003 r., wzywającym do zaprzestania działań naruszających postanowienia przedmiotowego Porozumienia. W odpowiedzi, spółka RUCH S.A. pismem z dnia 24 marca 2003 r. wyraziła ubolewanie z powodu nieprzestrzegania klauzuli poufności, potwierdzając ważność i respektowanie treści zawartego Porozumienia. Wystąpiła jednocześnie z propozycją spotkania w celu wyjaśnienia kwestii szczegółowych oraz nadania Porozumieniu praktycznych wymiarów (pismo spółki ROLKON z dnia 7 marca 2003 r. skierowane do Zarządu RUCH S.A. oraz pismo RUCH S.A. skierowane do Pana Jacka Roloffa Prezesa Zarządu spółki ROLKON, stanowiące załączniki do pisma spółki ROLKON z dnia 17 kwietnia 2003 r., złożonego w ramach postępowania wyjaśniającego – włączone do akt sprawy postanowieniem z dnia 6 sierpnia 2003 r.).

Ostatecznie, spółka ROLKON pismem z dnia 28 marca 2003 r., wypowiedziała ze skutkiem natychmiastowym, zawarte z RUCH S.A., Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. (pismo spółki ROLKON z dnia 28 marca 2003 r. skierowane do Zarządu RUCH S.A., stanowiące załącznika do pisma spółki ROLKON z dnia 25 sierpnia 2003 r. w toku postępowania).

**Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
zważył, co następuje.**

W sprawach o stosowanie praktyk ograniczających konkurencję, kwestią zasadniczą dla wydania rozstrzygnięcia jest określenie rynku właściwego w sprawie.

Zgodnie z art. 4 pkt 8 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Przy czym przez towary należy rozumieć zarówno rzeczy, jak i energię, papiery wartościowe i inne prawa majątkowe, usługi, a także roboty budowlane.

W celu wyznaczenia rynku właściwego, niezbędne jest zatem uwzględnienie szczególnych cech danego produktu (wyodrębnienie rynku produktowego) oraz określenie obszaru, na którym jest on dystrybuowany i gdzie warunki konkurencji są wystarczająco jednorodne (wyodrębnienie rynku geograficznego)

Wyodrębnienie rynku produktowego wiąże się z uwzględnieniem szczególnych cech danego produktu (usługi). W świetle powołanej wyżej definicji ustawowej rynku właściwego, jego aspekt produktowy odnosi się do „*rynku towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty*”.

RUCH S.A. i spółka ROLKON zajmują się świadczeniem usług polegających na kolportażu prasy i dystrybucji innych artykułów częstego zakupu, poprzez sieć punktów sprzedaży. W niniejszej sprawie, z uwagi na charakter stawianych zarzutów, wynikających z umów łączących ww. spółki, które dotyczą wyłącznie kolportażu prasy, ocenie podlegać będą zachowania na obszarze działalności związanej z kolportażem prasy.

Usługa dystrybucji (kolportażu) prasy polegać może na jej rozpowszechnianiu za pośrednictwem punktów sprzedaży bądź rozprowadzaniu jej bezpośrednio do odbiorców indywidualnych (w prenumeracie). W świetle powołanej wyżej definicji rynku właściwego należy uznać obie formy dystrybucji prasy za usługi należące do tego samego rynku produktowego. Mamy tu bowiem do czynienia z tożsamością rozpowszechnianego produktu (prasa), jednolitością docelowego odbiorcy (nabywca prasy) i zbliżoną ceną. Ze względu na istotę i charakter ww. rodzajów dystrybucji prasy, przyjąć należy zatem, iż są to usługi substytutowe wobec siebie, a co za tym idzie stanowią jeden rynek produktowy.

Podnieść przy tym należy, że w obrocie gospodarczym bardzo często używa się zamiennie pojęcia dystrybucja prasy i kolportaż prasy. W niniejszej sprawie, Prezes Urzędu używa w definicji rynku podwójnego określenia: dystrybucja (kolportaż) prasy. Służyć to ma pełniejszemu oddaniu specyfiki usługi świadczonej przez strony postępowania i należytemu scharakteryzowaniu rynku. Użyte pojęcie: dystrybucja (kolportaż) prasy oznacza jednak – co wskazano powyżej – jeden rynek, obejmujący rozpowszechnianie prasy za pośrednictwem punktów sprzedaży i rozprowadzanie jej bezpośrednio do odbiorców indywidualnych, tj. w prenumeracie.

Uwzględniając powyższe, należy stwierdzić, iż **rynkiem produktowym** w niniejszej sprawie jest rynek dystrybucji (kolportażu) prasy.

Drugim niezbędnym elementem rynku właściwego jest jego wymiar geograficzny, oznaczający konieczność wskazania obszaru, na którym warunki konkurencji, mające zastosowanie do określonych towarów, są jednakowe dla wszystkich konkurentów.

Definicja ustawowa każe odnosić rynek geograficzny do obszaru „na którym, ze względu na ich [towarów, usług] rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji”.

Mając powyższe na uwadze należy stwierdzić, iż warunki świadczenia usługi kolportażu prasy są identyczne na obszarze całego kraju. Wszędzie bowiem istnieje zapotrzebowanie na prasę, zaś działalność firm kolportażowych ukierunkowana jest na

zapewnienie jak najszerszego dostępu czytelników do gazet, czasopism czy innych periodyków. Wszyscy wydawcy korzystają z usług firm kolportażowych na takich samych zasadach. Nie ma wewnętrznych barier, które powodowałyby zróżnicowanie w możliwości prowadzenia działalności kolportażowej w poszczególnych rejonach Polski.

Należy zatem uznać, iż w **aspekcie geograficznym**, mamy tu do czynienia z rynkiem obejmującym obszar całego kraju.

Tak więc rynkem właściwym w przedmiotowej sprawie jest **krajowy rynek dystrybucji (kolportażu) prasy**.

RUCH S.A. jest liderem na rynku kolportażu prasy. Swój udział szacuje na ok. 50%, co podaje także w toku niniejszego postępowania. Kolporter ten ma największą ilość punktów sprzedaży, do której dostarcza prasę. Rozprowadza też największą ilość prasy.

Drugą, co do wielkości, firmą kolportażową w Polsce jest Kolporter S.A. w Kielcach. Jego udział w rynku – według różnych źródeł – kształtuje się na poziomie 30-40%. Sama Spółka szacuje swój udział jako bliski 40% (www.kolporter-spolka-akcyjna.com.pl).

Spośród pozostałych liczących się na rynku dystrybucji (kolportażu) prasy przedsiębiorców należy wymienić: Garmond Press S.A. w Krakowie, Inmedio Sp. z o.o. w Gdańsku, Franpress Sp. z o.o. we Wrocławiu i spółkę ROLKON. Ich udziały w rynku kształtują się na poziomie kilku procent.

Biorąc powyższe pod uwagę, należy stwierdzić, iż łączny udział w rynku RUCH S.A. i spółki ROLKON będzie przekraczał 50%. Przy czym tak wysoki udział w rynku to w głównej mierze wynik potencjału, jakim dysponuje RUCH S.A.

Prezes Urzędu zarzucił stronom niniejszego postępowania stosowanie praktyk ograniczających konkurencję na krajowym rynku dystrybucji (kolportażu) prasy, przejawiających się w zawarciu przez spółką RUCH S.A. i spółkę ROLKON porozumień, polegających na:

- I. kontrolowaniu świadczenia usług kolportażu prasy, poprzez organizowanie – w oparciu o umowę współpracy Nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r. oraz umowę nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. – wspólnej sprzedaży tytułów prasowych, co może stanowić naruszenie art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów;
- II. podjęciu – w drodze Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. – partnerskiej współpracy, zmierzającej do wspólnego wpływania na kształt kolportażu prasy w Polsce, co może stanowić naruszenie art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

#### **Ad. I**

Odnosnie zarzutu zawarcia porozumienia, polegającego na kontrolowaniu świadczenia usług kolportażu prasy, poprzez organizowanie – w oparciu o umowę współpracy Nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r. oraz umowę nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. – wspólnej sprzedaży tytułów prasowych

Jak podniesiono wyżej, pomiędzy RUCH S.A. i spółką ROLKON doszło do zawarcia dwóch umów o kolportaż i sprzedaż tytułów prasowych: umowy współpracy nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r. oraz umowy nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. Na podstawie tych umów, RUCH S.A. miał dostarczać spółce ROLKON tytuły prasowe, a spółka ROLKON miała realizować ich sprzedaż, za pośrednictwem obsługiwanych przez siebie punktów sprzedaży.

Bezsprzecznie tego typu umowy stanowią, w myśl art. 4 pkt 4 lit. a) ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, porozumienia. Treść tych umów wskazywać zaś mogła, że mamy tu do czynienia z porozumieniami, które w doktrynie i orzecznictwie, określa się mianem porozumień o wspólnej sprzedaży.

Taki rodzaj kooperacji nosi w sobie zagrożenie dla konkurencji, z uwagi na fakt, iż kontrahenci (tu: wydawcy prasy) mają ograniczoną możliwość wyboru swego partnera w zakresie sprzedaży swych towarów (prasy), poprzez to, że część potencjalnych kontrahentów działa niejako w ramach wspólnej sieci. Dlatego też w pewnych sytuacjach może ona stanowić praktykę ograniczającą konkurencję.

Prezes Urzędu zgadza się jednak z argumentami stron postępowania, iż dla uznania określonych porozumień za praktyki ograniczające konkurencję konieczne jest zbadanie okoliczności zawarcia takich porozumień (umów), zakresu uzgodnień i skutków, jakie uzgodnienia te wywołują lub mogą wywołać na rynku oraz celu takich porozumień.

Prezes Urzędu przeanalizował zawarte umowy w kontekście tych właśnie przesłanek.

Badając okoliczności zawarcia umów z dnia 14 czerwca 2002 r. i z dnia 18 grudnia 2002 r., Prezes Urzędu stwierdził, że były to okoliczności czytelne i obiektywnie uzasadnione. Należy tu bowiem stwierdzić, że zawarcie obydwu tych umów było wynikiem potrzeby gospodarczej (handlowej), jak zaistniała po stronie spółki ROLKON.

Spółka ROLKON, której głównym przedmiotem działalności jest kolportaż prasy, ma wobec swoich kontrahentów (punktów, do których dostarcza prasę) obowiązek dostarczać prasę w pełnym zakresie. W pewnym momencie Spółka stanęła zaś w obliczu sytuacji, w której wydawcy prasy nie chcieli dostarczać jej niektórych tytułów prasowych. Najpierw, w czerwcu 2002 r., byli to wydawcy dzienników, którzy z uwagi na zbyt małe zamówienia nie zdecydowali się dostarczać spółce ROLKON wydań warszawskich swych dzienników. Potem w grudniu 2002 r. wydawnictwo Edipresse Polska zaprzestało dostarczać spółce ROLKON swoich czasopism. Te okoliczności zmusiły spółkę ROLKON do poszukiwania – w celu zapewnienia ciągłości dostaw dla swych kontrahentów – innych źródeł zaopatrzenia.

W efekcie Spółka wystąpiła do RUCH S.A. z prośbą o realizowanie dostaw poszczególnych tytułów prasowych. W następstwie tego, najpierw doszło do zawarcia umowy z dnia 14 czerwca 2002 r., na podstawie której RUCH S.A. dostarczał spółce ROLKON warszawskie wydania jedenastu dzienników. Natomiast dostawy czasopism wydawnictwa Edipresse Polska odbywały się na podstawie umowy z dnia 18 grudnia 2002 r.

W ocenie Prezesa Urzędu powyższe okoliczności tłumaczą zawarcie przedmiotowych umów. Wyjaśniają także przesłanki, którymi strony kierowały się przy ich zawieraniu.

Na powyższe wskazuje także fakt rozwiązania tych umów (ich wygaśnięcia), a co za tym idzie zakończenie współpracy. Nastąpiło to bowiem w momencie, gdy powody, dla których zawarto przedmiotowe umowy odpadły. W pierwszym przypadku było to nawiązanie współpracy z wydawcami dzienników, a w drugim kontynuowanie dostaw przez wydawnictwo Edipresse Polska. Pokazuje to, że zawarcie tych umów było zdeterminowane potrzebą zapewnienia bieżącej działalności spółki ROLKON.

Uzgodnienia, zawarte w umowach z dnia 14 czerwca 2002 r. i z dnia 18 grudnia 2002 r., łączących RUCH S.A. i spółkę ROLKON, dotyczyły wyłącznie kwestii dostaw i dalszej odsprzedaży prasy przez spółkę ROLKON. Strony umówiły się, co do warunków sprzedaży prasy, dostaw, zwrotu nie sprzedanych egzemplarzy i rozliczeń za sprzedane wydawnictwa oraz wysokości wynagrodzenia. Uregulowania te zbliżają ww. umowy do typowych umów kolportażowych, które kolporterzy zawierają z wydawcami prasy. Zresztą, w założeniu, powyższe umowy miały właśnie zastąpić kontrakty z wydawcami. Uzgodnienia tam zawarte nie wykraczają poza utrwalone, sprawnie funkcjonujące na rynku, zasady współpracy.

Należy jednocześnie zwrócić uwagę, iż sprzedaż, którą regulowały przedmiotowe umowy, dotyczyła niewielkiej ilości wydawnictw prasowych:

- na podstawie umowy z dnia 14 czerwca 2002 r. realizowana była sprzedaż spółce ROLKON jedenastu dzienników (m.in. „Rzeczpospolita”, „Życie”, „Gazeta Wyborcza”) w ilości sięgającej średnio od kilku do kilkunastu egzemplarzy dziennie każdej z gazet (w nieco większej ilości dostarczano jedynie „Gazetę Wyborczą”, ale i tu było to średnio 20 – 80 egzemplarzy dziennie);
- na podstawie umowy z dnia 18 grudnia 2002 r. realizowana była sprzedaż spółce ROLKON czasopism wydawnictwa Edipresse Polska (m.in. „Dom i Wnętrze”, „Twoje Dziecko”, „Przekrój”, „Vita”); w ramach dostaw dokonywanych w okresie od 16 grudnia 2002 r. do 16 stycznia 2003 r. Spółka otrzymywała od kilkuset do kilku tysięcy egzemplarzy poszczególnych czasopism.

Mamy tu więc do czynienia ze współpracą w dość wąskim zakresie. Obejmowała ona bowiem znikomy procent ogólnego nakładu tytułów prasowych, których dotyczyły te umowy. W konsekwencji zakres uzgodnień nie mógł wywoływać żadnych negatywnych skutków na rynku kolportażu prasy. Zwłaszcza, że – na co zwrócono uwagę powyżej – umowy te zastąpiły umowy o kolportaż z wydawcami prasy. Przedmiotowe umowy wypełniły więc lukę, która powstała w wyniku odmowy części wydawców realizowania dostaw prasy spółce ROLKON.

Cel porozumień (umów z dnia 14 czerwca 2002 r. i z dnia 18 grudnia 2002 r.) ujawnia się w zasadzie, jeżeli prześledzimy okoliczności zawarcia ww. umów. Jak ustalono to w toku postępowania, spółka ROLKON – mając na uwadze konieczność zaopatrywania punktów sprzedaży we wszystkie wydawnictwa prasowe, na które istnieje zapotrzebowanie – podjęła starania, by RUCH S.A. zapewnił jej dostawy warszawskich wydań krajowych dzienników oraz czasopism wydawnictwa Edipresse Polska. Zawarcie przedmiotowych umów było więc każdorazowo związane z aktualną sytuacją, w której spółka ROLKON znalazła się, najpierw w czerwcu 2002 r. wobec odmowy wydawców dzienników dostaw warszawskich wydań ich gazet, a potem w grudniu 2002 r. w związku z zaprzestaniem dostaw czasopism przez wydawnictwo Edipresse Polska.

W tej sytuacji cel zawarcia z RUCH S.A. umów o dostawę i dalszą sprzedaż tych tytułów prasowych, jawi się jako racjonalny i w pełni uzasadniony gospodarczo. Celem ich było bowiem zapewnienie ciągłości dostaw prasy w pełnym wymiarze do kontrahentów (punktów sprzedaży) spółki ROLKON.

Prezes Urzędu nie znalazł zaś dowodów świadczących, iż celem zawarcia ww. umów była chęć wspólnego oddziaływania na rynek kolportażu prasy. Umowy w tym kształcie, w zakresie tak niewielu tytułów prasowych, nie stwarzają – w ocenie Prezesa Urzędu – zagrożeń dla tego rynku. Co więcej zapewnienie, dzięki RUCH S.A., dostaw tychże dzienników i czasopism do punktów sprzedaży spółki ROLKON umożliwiło konsumentom szerszy dostęp do tych tytułów prasowych.

Reasumując należy stwierdzić, że okoliczności zawarcia umów z dnia 14 czerwca 2002 r. i z dnia 18 grudnia 2002 r. były czytelne. Przesłanki, którymi kierowały się strony przy ich zawieraniu nie budzą wątpliwości. Natomiast zakres uzgodnień zawarty w tych umowach, ze względu na ich standardową treść (tożsamą z umowami funkcjonującymi na rynku) oraz niewielką skalę współpracy nie stwarzał zagrożeń dla konkurencji. Dlatego też nie można uznać, że skutkiem lub celem przedmiotowych umów było wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na krajowym rynku dystrybucji (kolportażu) prasy.

Mając powyższe na uwadze, Prezes Urzędu **nie stwierdził** stosowania przez RUCH S.A. i spółkę ROLKON praktyki ograniczającej konkurencję, polegającej na zawarciu porozumienia, polegającego na kontrolowaniu świadczenia usług kolportażu prasy, poprzez organizowanie – w oparciu o umowę współpracy Nr 119/KS/02 w zakresie sprzedaży wydawnictw z dnia 14 czerwca 2002 r. oraz umowę nr II/DK/I/2002 z dnia 18 grudnia 2002 r. – wspólnej sprzedaży tytułów prasowych.

## Ad. II

Odnosnie zarzutu zawarcia porozumienia, polegającego na podjęciu – w drodze Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. – partnerskiej współpracy, zmierzającej do wspólnego wpływania na kształt kolportażu prasy w Polsce.

Niesporne jest, że strony: spółka ROLKON i RUCH S.A. zawarły w dniu 10 stycznia 2003 r. dwustronną umowę, którą nazwano Porozumieniem. Stanowi ona także porozumienie w rozumieniu art. 4 pkt 4 lit a) ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie bowiem z ww. przepisem, porozumieniem są m.in. umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów.

Stronami tej umowy są przedsiębiorcy prowadzący konkurencyjną względem siebie działalność gospodarczą, polegającą na świadczeniu usługi kolportażu prasy.

Wszelkie zawierane między takimi przedsiębiorcami porozumienia (umowy) muszą budzić podejrzenie w aspekcie naruszenia zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję, zwłaszcza jeżeli ich udziały w rynku – tak jak w przedmiotowej sprawie – są bardzo wysokie, co umożliwi rzeczywiste wpływanie na rynek.

W sprawie zawarcia Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. pomiędzy spółką ROLKON i RUCH S.A. zasadnicze znaczenie ma cel, dla którego strony zdecydowały się je zawrzeć. W ocenie Prezesa Urzędu materiał dowodowy zgromadzony w sprawie pozwala przyjąć, iż cel tego porozumienia był sprzeczny z prawem konkurencji. Świadczą o tym treść Porozumienia oraz okoliczności jego zawarcia.

Założenia Porozumienia zawarte są w Preambule tego dokumentu. To tu strony podały, że chcą wspólnie wpływać na kształt polskiego rynku dystrybucji prasy, na którym bezpardonowa walka prowadzi do niekontrolowanych procesów i niszczenia dorobku zdemokratyzowanego kolportażu osiągniętego w ostatnich latach. Rozwinięciem tego postulatu jest zapis § 1 Porozumienia, zgodnie z którym w stosunkach między firmami [stronami porozumienia] obowiązywać będzie zasada partnerstwa w działaniach mających wpływ na kształt rynku dystrybucji prasy, a konkurowanie i rywalizacja dotyczyć będzie tylko poziomu i jakości usług.

Treść tych zapisów nie pozostawia wątpliwości, iż RUCH S.A. i spółka ROLKON umówiły się co do tego, że będą podejmować wspólne działania na rynku dystrybucji (kolportażu) prasy w Polsce. Zresztą fakt ten nie jest co do zasady przez strony negowany. RUCH S.A. wskazywał przecież, że porozumienie to „*wyrażało intencję oraz zarysowywało obszary możliwej współpracy*”, zaś spółka ROLKON podniosła, że „*głównym celem było przyjęcie przez obie strony zasady konkurowania na rynku z zachowaniem etyki*”.

Należy więc uznać za udowodniony fakt, iż zakładane przez spółki działania miały być działaniami wspólnymi, skorelowanymi. Na powyższe wskazuje zresztą także brzmienie § 3 zdanie pierwsze Porozumienia, gdzie zapisano, że strony deklarują zachowanie poufności rozmów w zakresie objętym Porozumieniem. Świadczy to niezbicie, że strony zakładały podejmowanie rozmów, które miały dotyczyć już konkretnych kwestii, precyzujących to Porozumienie.

Potwierdzeniem powyższego jest treść pisma spółki RUCH S.A. z dnia 24 marca 2003 r. skierowana do Pana Jacka Roloffa – Prezesa Zarządu spółki ROLKON (w aktach sprawy), w którym RUCH S.A. wystąpił z propozycją spotkania w celu nadania Porozumieniu praktycznych wymiarów. Co prawda do powyższego spotkania nie doszło z powodu wypowiedzenia Porozumienia przez spółkę ROLKON, jednak propozycja zawarta w tym piśmie wskazuje, że strony zamierzały konkretyzować zapisy Porozumienia i wprowadzać je w życie.

Przytoczone wyżej zapisy Porozumienia wskazują jednocześnie, że wspólne działania – jakie w ramach tego Porozumienia miały podjąć strony – miały na celu oddziaływanie na rynek kolportażu prasy. Należy tu wyjść od sformułowania ujętego w Preambule Porozumienia, a następnie powtórnego w § 1, mianowicie: „wpływać na kształt polskiego rynku dystrybucji prasy”. Wpływać, to – zgodnie z definicją zawartą w Słowniku Języka Polskiego i potocznym rozumieniem – oddziaływać na kogoś, na coś.

Prezes Urzędu stoi na stanowisku, że strony, formułując te zapisy kierowały się tym powszechnym znaczeniem ww. pojęcia. Brak jest jakichkolwiek przesłanek świadczących o tym, że strony chciały nadać temu zwrotowi inny sens. Tym samym sformułowanie „wpływać na kształt polskiego rynku dystrybucji prasy” oznaczało dążenie do oddziaływania na rynek i kształtowania go w ustalony przez siebie sposób.

Kolejnym celem Porozumienia – wyrażonym *expressis verbis* w § 2 – było ograniczenie wzajemnie wyniszczającej konkurencji oraz osiąganie korzyści z rozwijającej się współpracy. Zapis ten, będący konsekwencją woli obu podmiotów wspólnego wpływania na rynek, jest czytelnym sygnałem o ograniczeniu konkurencji między spółkami.

Tym samym celem dla którego RUCH S.A. i spółka ROLKON zawarły Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. było wspólne oddziaływanie na rynek dystrybucji (kolportażu) prasy. Przedsiębiorcy wyrazili bowiem wolę wspólnego działania na rynku w ustalony sposób i zadeklarowali chęć ograniczenia konkurencji między sobą.

Dążenie przez konkurujących ze sobą przedsiębiorców do wspólnego oddziaływania (wpływania) na rynek i ograniczanie wzajemnej konkurencji jest działaniem sprzecznym z prawem, naruszającym przepis art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie bowiem z tym przepisem zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym.

Jak wywiedziono wyżej, cel Porozumienia był wyraźnie antykonkurencyjny.

Jednocześnie w świetle zamiaru (celu) wspólnego wpływania na rynek, uwidaczniają się potencjalne negatywne skutki tego porozumienia, polegające na ograniczeniu konkurencji na rynku dystrybucji (kolportażu) prasy.

Do naruszenia konkurencji dochodzi bowiem wówczas, gdy zostaje ograniczona autonomia działania przedsiębiorców lub zostają zmienione warunki konkurencji wynikające z normalnej gry sił rynkowych, przy czym ograniczenia te mogą mieć charakter aktualny lub potencjalny.

Ograniczenie autonomii działania i zmienione warunki konkurencji to potencjalny efekt ograniczenia zakresu konkurencji między stronami porozumienia i zacieśnienia wzajemnej współpracy.

Ograniczenie konkurencji między samymi uczestnikami porozumienia wynika z treści § 1 zdanie drugie Porozumienia, gdzie strony uzgodniły, że konkurencja i rywalizacja dotyczyć będzie tylko poziomu i jakości usług. Celem partnerskich stosunków – zgodnie z powołanym już wyżej § 2 zdanie pierwsze – było zaś ograniczenie wzajemnie wyniszczającej konkurencji oraz osiąganie korzyści z rozwijającej się współpracy.



Zdaniem Prezesa Urzędu, RUCH S.A. i spółka ROLKON, zadeklarowały więc *de facto*, iż zaprzestają konkutowania między sobą i wprowadzają we wzajemnych stosunkach zasadę partnerstwa. Natomiast celem nawiązania tej współpracy – co podkreśla się w Porozumieniu – miało być osiągnięcie korzyści. Zaznaczyć przy tym trzeba, iż współpraca ta miała być przez strony rozwijana.

Strony tego porozumienia założyły więc daleko idącą współpracę. W jej wyniku nastąpiłoby zaś zakłócenie konkurencji na rynku kolportażu prasy i mogłoby doprowadzić do zachwiania relacji konkurencyjnych pomiędzy firmami kolportażowymi. Porozumienie to polegało przecież na współdziałaniu między dwoma – dotychczas konkurującymi ze sobą – podmiotami, w efekcie którego mogło nastąpić zmniejszenie ilości konkurencyjnych ofert dla wydawców prasy.

Należy stwierdzić, że już sama wymiana informacji o stosowanych cenach, klientach, pozycji rynkowej, planach rozwoju czy innych informacji istotnych z punktu widzenia świadczonych usług – co mieściło się w zakresie Porozumienia – stanowi realne zagrożenie dla funkcjonowania rynku. W ten sposób mogło dojść do naruszenia warunków wymiany handlowej.

Tego rodzaju kooperacja horyzontalna ogranicza konkurencję zwłaszcza wtedy, gdy znacząca jest siła rynkowa współdziałających podmiotów, a struktura rynku, na którym doszło do takiej współpracy, nie zapewnia dostatecznej przeciwwagi dla takich porozumień.

Z taką sytuacją mamy do czynienia właśnie w analizowanym tu przypadku. Działalność w zakresie kolportażu prasy prowadzi zaledwie sześciu liczących się przedsiębiorców: RUCH S.A., KOLPORTER S.A., INMEDIO Sp. z o.o., FRANPRESS Sp. z o.o., GARMOND PRESS S.A. i właśnie spółka ROLKON. Struktura rynku jest więc wąska. W tej sytuacji wszelkie porozumienia między tymi przedsiębiorcami będą bardzo niebezpieczne dla rynku. Uczestnikiem przedmiotowego porozumienia jest zaś lider na krajowym rynku kolportażu prasy, tj. RUCH S.A. z udziałem kształtującym się na poziomie ok. 50%. Wspólnie zaś umawiające się strony przekraczają poziom 50%. Dlatego też współpraca pomiędzy RUCH S.A. i spółką ROLKON – zainicjowana Porozumieniem z dnia 10 stycznia 2003 r. – byłaby niezwykle dużym zagrożeniem dla konkurencji na tym rynku. Dotkniętymi jego skutkami byłiby nie tylko konkurenci ww. spółek, ale również ich kontrahenci, tj. wydawcy prasy, z którymi zawierają umowy o kolportaż prasy.

Należało zatem uznać, że realizacja postanowień Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r., mogła prowadzić do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku dystrybucji (kolportażu) prasy.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że zarówno cel, jak i potencjalny skutek Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. wyraża się w ograniczeniu konkurencji na rynku właściwym. Porozumienie to narusza zatem art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Odnosząc się do argumentów stron, zgłaszanych w toku postępowania, Prezes Urzędu stwierdza, co następuje.

Prezes Urzędu odrzuca argumenty powoływane przez strony, iż Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. miało charakter intencjonalny i nie niosło za sobą żadnych zobowiązań.

Otóż fakt, że nie doszło do żadnych konkretnych ustaleń, nie zmienia oceny tego Porozumienia. Intencje stron, a więc cel, dla którego zawarto Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. był wyraźnie ujęty w Porozumieniu i dotyczył wspólnego wpływania na rynek dystrybucji prasy. Natomiast potencjalne efekty (skutki) takiego porozumienia ograniczałyby konkurencję na rynku dystrybucji (kolportażu) prasy.

Niezależnie od tego trzeba stwierdzić, że prawo antymonopolowe sankcjonuje samą praktykę (tu: zawarcie porozumienia), motywacja stron ma drugorzędne znaczenie. Wystarczy, aby cel lub skutek zawartego porozumienia miał wydźwięk antykonkurencyjny, co w niniejszej sprawie jest oczywiste.

Takie wspólne działania – jakie zadeklarowały w Porozumieniu RUCH S.A. i spółka ROLKON – nie mogą być uznane za obojętne dla rynku. Samo podjęcie współpracy (co jest bezsporne) ma dla rynku niebagatelne znaczenie i rodzi zakłócenia w konkurencji. W momencie zaś gdy ta współpraca ma wykraczać poza normalne, przyjęte zasady handlowe i w zamierzeniach stron ma znacząco ograniczać wzajemną konkurencję – jawi się wówczas jako działanie bezprawne, naruszające przepis ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Wbrew twierdzeniom spółki ROLKON, okoliczności zawarcia Porozumienia nie są jasne i nie wyjaśniają, dlaczego doszło do tak daleko idących uzgodnień.

Nie jest zrozumiałe dlaczego fakt wstrzymania dostaw prasy przez wydawnictwo Edipresse Polska miał uzasadniać (tłumaczyć) zawarcie przedmiotowego porozumienia, skoro dla zapewnienia dostaw czasopism tego wydawnictwa strony zawarły odrębną umowę, która precyzyjnie określała zasady współpracy pomiędzy spółką ROLKON i RUCH S.A. na tym polu. Również dla każdej innej umowy, czy to dotyczącej współpracy w zakresie usług logistycznych czy w zakresie wymiany informacji technicznych (technologicznych), nie jest potrzebne zawarcie takiego porozumienia. W tym kontekście zapisy Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. miały spełniać inną rolę, daleko wykraczającą poza zasady wolnego handlu.

Nie tłumaczy także zawarcia takiego porozumienia chęć uniknięcia, we wzajemnych relacjach, działań o charakterze czynów nieuczciwej konkurencji. Normą w działalności gospodarczej jest przecież działanie zgodne z duchem wolnej i uczciwej konkurencji. Wszelkie przejawy działalności noszącej znamiona czynu nieuczciwej konkurencji mogą być natomiast przedmiotem sporu cywilnoprawnego. Prezes Urzędu nie znajduje więc uzasadnienia dla zawierania w tym przedmiocie odrębnej umowy o zaniechanie takich praktyk. Gdyby jednak strony uznały, że powinno to być jednak uregulowane w umowie wzajemnej, to jej treść powinna się sprowadzić do stwierdzenia, że strony postanawiają (zobowiązują) się do zaniechania czynów nieuczciwej konkurencji. Natomiast Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. zawarte przez RUCH S.A. i spółkę ROLKON wprowadza uzgodnienia wykraczające poza takie stwierdzenie.

Należy jednocześnie zauważyć, że powoływane przez strony „Stanowisko Izby Wydawców Prasy w sprawie sytuacji na rynku kolportażu prasy” z dnia 12 grudnia 2002 r. zawiera wyraźne stwierdzenie, że w interesie wszystkich wydawców prasy jest istnienie konkurencyjnych sieci sprzedaży wzajemnie stymulujących podnoszenie na wyższy poziom obsługi nabywców dzienników i czasopism, a także zapobiegających nieskrępowanemu podnoszeniu cen za dystrybucję. Nie ulega zatem wątpliwości, że Izba oczekuje konkurowania przez sieci sprzedaży prasy, co ma przyczynić się do polepszenia świadczonych na rzecz wydawców usług. Tymczasem zawarcie Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. jest wyraźnym odejściem od idei konkurencyjności, którą Izba – zresztą słusznie – uznaje gwarantem podnoszenia jakości usług kolportażowych i zabezpieczeniem przed podnoszeniem cen za te usługi.

Biorąc powyższe pod uwagę, **Prezes Urzędu stwierdził**, że RUCH S.A. i spółka ROLKON zawarły porozumienie, stanowiące praktykę ograniczającą konkurencję określoną w art. 5 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, polegające na podjęciu – w drodze Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. – partnerskiej współpracy, zmierzające do wspólnego wpływania na kształt kolportażu prasy w Polsce.

Jednocześnie, należy stwierdzić, że Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. – w wyniku odstąpienia przez spółkę ROLKON – przestało obowiązywać. Prezes Urzędu znał, że zostało ono zaniechane w dniu 28 marca 2003 r. W tym dniu spółka ROLKON wystosowała do RUCH S.A. pismo, w którym poinformowała o wypowiedzeniu przedmiotowego Porozumienia i natychmiastowym odstąpieniu od jego stosowania.

Mając na uwadze, że o porozumieniu można mówić tak długo, jak jego strony zgodnie podtrzymują wolę funkcjonowania porozumienia, Prezes Urzędu uznał, że wypowiedzenie tego Porozumienia przez spółkę ROLKON jest momentem końcowym jego obowiązywania. W dniu 28 marca 2003 r. spółka ROLKON odstąpiła bowiem ze skutkiem natychmiastowym od Porozumienia. Tak więc w tej dacie przestała być już stroną porozumienia ograniczającego konkurencję.

Brak woli kontynuowania porozumienia przez jedną ze stron – bez względu na to, jakie jest stanowisko drugiego uczestnika porozumienia i czy ma świadomość odstąpienia przez partnera od zawartego porozumienia – oznacza, że nie można wówczas już mówić o porozumieniu, jako praktyce ograniczającej konkurencję.

W efekcie, Prezes Urzędu stwierdził, że **praktyka** polegająca na zawarciu Porozumienia z dnia 10 stycznia 2003 r. **została zaniechana z dniem 28 marca 2003 r.**

Zgodnie z treścią art. 1 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, określa ona warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Organ administracji - Prezes Urzędu, w toku postępowania i przy wydawaniu decyzji jest zatem rzecznikiem interesu publicznego, co wynika również z jego zadań w strukturze administracji publicznej – m.in. art. 7 k.p.a. Decyzja administracyjna może bowiem dotyczyć nie tylko stron, lecz jej skutki mogą rozciągać się także na inne osoby – osoby fizyczne, jednostki organizacyjne.<sup>1</sup>

W rozstrzyganych przez Prezesa Urzędu postępowaniach zasadnym jest zatem ustalenie, czy nastąpiło naruszenie interesu publicznoprawnego.

Interes publiczny w postępowaniu administracyjnym nie jest pojęciem jednolitym i stałym. Opierając się na orzecznictwie antymonopolowym przyjmuje się, że z naruszeniem interesu publicznoprawnego możemy mieć do czynienia w przypadku gdy skutki działań sprzecznych z ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów dotknięty jest szerszy krąg uczestników rynku, bądź gdy te działania wywołują na rynku inne niekorzystne zjawiska.

W przedmiotowej sprawie, stwierdzona tu praktyka ograniczająca konkurencję oddziaływała bardzo szeroko na krajowy rynek dystrybucji prasy. Skutki zawartego przez spółkę ROLKON i RUCH S.A. mogły dotyczyć zarówno konkurentów tych spółek, tj. innych firm kolportażowych, jak i ich kontrahentów – wydawców prasy. Negatywne działania będące rezultatem tego Porozumienia, mogły mieć więc wpływ na działalność bardzo wielu podmiotów.

Porozumienie z dnia 10 stycznia 2003 r. w sposób ewidentny naruszało też generalnie konkurencję na rynku dystrybucji (kolportażu) prasy, a dobrem chronionym ustawą o ochronie konkurencji i konsumentów jest przecież niezakłócona konkurencja na rynku.

Jest zatem bezsprzecznym, iż w niniejszej sprawie mamy do czynienia z naruszeniem interesu publicznoprawnego.

---

<sup>1</sup> „Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz” B. Adamiak, J. Borkowski - wyd. C.H. BECK, Warszawa 1996, str. 57

Stosownie do art. 101 ust. 1 pkt 1 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, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 6 i art. 7, lub naruszenia zakazu określonego w art. 8.

Za udowodnione należy uznać, iż doszło do zawarcia przez spółkę ROLKON i RUCH S.A. zakazanego porozumienia ograniczającego konkurencję. Przedsiębiorcy ci dopuścili się więc naruszenia zakazu, o których mowa w art. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, które nie zostały wyłączone na podstawie art. 6 i 7 tej ustawy.

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 RUCH S.A., czy spółka ROLKON. Podmioty profesjonalnie działające na rynku powinny przewidzieć, że podejmowane przez nie działania będą uznane przez Prezesa Urzędu za praktykę ograniczającą konkurencję i nie mogą skutecznie dowodzić braku świadomości naruszenia prawa konkurencji.

W ocenie Prezesa Urzędu, charakter praktyki, której dopuścili się obaj przedsiębiorcy w pełni uzasadnia nałożenie na nich kar pieniężnych. Jednak z uwagi na fakt, że stopień zawinienia, sytuacja finansowa i ekonomiczna RUCH S.A. i spółki ROLKON są różne, należało karę pieniężną wyraźnie zróżnicować.

Przychód RUCH S.A. w 2003 r., zgodnie ze Sprawozdaniem F-01/I-01 o przychodach, kosztach i wyniku finansowym oraz nakładach na środki trwałe za okres od początku roku do końca IV kwartału 2003 r. – wyniósł 3.753.270.000 zł. Natomiast przychody spółki ROLKON – ustalone o tożsamy dokument dotyczący tej Spółki – wyniosły w 2003 r. 76.789.000 zł.

Prezes Urzędu wymierzył więc RUCH S.A. karę w wysokości 4.000.000 zł (cztery miliony złotych), natomiast spółce ROLKON – karę w wysokości 60.000 zł (sześćdziesiąt tysięcy złotych).

Przy wymierzaniu RUCH S.A. kary w wysokości 4.000.000, Prezes Urzędu uznał, iż musi ona przede wszystkim posiadać charakter represyjny. Stąd jej nominalnie wysoka wartość. Trzeba jednak przy tym zauważyć, że stanowi ona niecałe 1,1% kary maksymalnej.

W ocenie Prezesa Urzędu kara ta w pełni odpowiada stopniowi zawinienia RUCH S.A. Obciążający RUCH S.A. jest przede wszystkim antykonkurencyjny charakter zawartego porozumienia. Jego postanowienia – co wywiedziono wyżej – zakładały przeciwieństwo (z drugim uczestnikiem porozumienia) kształtowanie rynku kolportażu prasy i ograniczenie wzajemnej konkurencji. W konsekwencji nastąpiło ograniczenie konkurencji na rynku kolportażu prasy, przez podmiot, który jest liderem na tym rynku. Działania RUCH S.A. posiadają więc wszelkie cechy bezprawności.

Skutki dla rynku, jakie niosą ze sobą tego typu porozumienia, jak to z 10 stycznia 2003 r., w warunkach wąskiej konkurencji, mogą być niezmiernie groźne. Dlatego też gotowość wpływania na rynek – co strony założyły w Porozumieniu – jako wyraźnie antykonkurencyjna praktyka musi być z całą stanowczością piętnowane.

Jednocześnie odpada argument braku po stronie RUCH S.A. świadomości naruszenia przepisów ustawy. Musi on bowiem – z racji swej pozycji rynkowej i doświadczenia – podejmować działania z dużą ostrożnością, by nie doprowadzać do naruszenia prawa antymonopolowego.

Niemniej istotne jest to, że RUCH S.A. dopuszczał się już wielokrotnie naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów (wcześniej: ustawy o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów), za które były na niego nakładane kary.

Uwzględniając powyższe, kara powinna być na tyle dolegliwa, by przedsiębiorca odczuł ją w sposób wymierny. Zdaniem Prezesa Urzędu kara w wysokości 4.000.000 zł będzie miała wobec RUCH S.A. taki właśnie wymiar.

Jednocześnie brak jest podstaw, by kara ta była wyższa. Prezes Urzędu wziął bowiem pod uwagę, że praktyka ta trwała dość krótko, bo około dwa i pół miesiąca. W konsekwencji zawarte porozumienie nie mogło wywołać wielu negatywnych skutków.

Nakładając karę w ustalonej wyżej wysokości, Prezes Urzędu uznał, iż kara ta musi też spełniać funkcję prewencyjną. Niniejsza decyzja musi bowiem przyczynić się do zmiany polityki RCH S.A. i zmusić go do zaniechania zawierania w przyszłości antykonkurencyjnych porozumień z innymi dystrybutorami prasy.

Nałożenie na spółkę ROLKON względnie niższej kary, wynika przed wszystkim z faktu, że jako podmiot o słabszej pozycji rynkowej, w mniejszym stopniu miałyby wpływ na kształt wspólnej polityki. Zapewne spełniałyby rolę podrzędną, wyznaczoną przez znacznie silniejszego partnera. Nie sposób wykluczyć, że w ramach współpracy realizowałyby po prostu zalecenia RUCH S.A.

Nakładając karę na spółkę ROLKON, Prezes Urzędu wziął pod uwagę również fakt, że Spółka nie dopuściła się wcześniej naruszenia prawa konkurencji.

Nie ulega jednak wątpliwości, że również ta spółka – zawierając Porozumienie – działała z rozeznaniem i powinna być świadoma naruszenia prawa konkurencji. Oznacza to, że również jej działanie było zawinione. Stąd kara powinna być także i dla tego przedsiębiorcy dotkliwa.

W tej sytuacji Prezes Urzędu nałożył na spółkę ROLKON karę w wysokości 60.000 zł, co stanowi 0,78% kary maksymalnej.

Podobnie, jak w przypadku kary dla RUCH S.A., również w odniesieniu do spółki ROLKON ma ona spełnić zarówno funkcję represyjną, jak prewencyjną.

Warto na koniec zwrócić uwagę, iż mimo oczywistego naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, żadna ze stron nie przyznała się do stosowania zarzucanej jej praktyki. Fakt, że spółka ROLKON odstąpiła od porozumienia nie ma tu znaczenia, albowiem powodem dla którego wypowiedziała to porozumienie było nieprzestrzeganie jego postanowień przez RUCH S.A., nie zaś akt skruchy, wynikający z dążenia do zaniechania stosowania praktyki ograniczającej konkurencję.

W tym świetle nałożenie przedmiotowych kar, jak i ich wysokość, są w pełni uzasadnione.

Biorąc powyższe pod uwagę, orzeka się jak w sentencji.

Stosownie do art. 105 ust. 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów – karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji, na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie:

nr 5111010100078782231000000, w banku NBP O/O Warszawa.

Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w związku z art. 479<sup>28</sup> § 2 k.p.c., od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie dwutygodniowym od dnia jej doręczenia, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatury w Warszawie.

Z up. Prezesa Urzędu  
Ochrony Konkurencji  
i Konsumentów

Otrzymuje:

**Pani**  
**Elżbieta Modzelewska - Wąchal**  
*Pełnomocnik spółki*  
*RUCH S.A.*

Kancelaria Radcy Prawnego  
Centrum Prawa Konkurencji  
ul. Tamka 34 lok. 3  
00-355 Warszawa

**Kolportaż Prasy**  
**ROLKON Sp. z o.o.**  
ul. Marcelińska 18  
60-801 Poznań