

**PREZES URZĘDU
OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
URZĄD OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW DELEGATURA W
ŁODZI**

90-051 Łódź, Al. Piłsudskiego 8
Tel. (0-42) 636-36-89, Tel/Fax (0-42) 636-07-12, Tel. Centrala (0-42) 636-72-11, wew. 259
E-mail: lodz@uokik.gov.pl

Łódź, dnia 27 kwietnia 2001 r.

RŁO-5S/501-1/AZ

DECYZJA RŁO Nr 10/2001

Na podstawie art. 11 ust. 1 w związku z art. 8 ust. 2 ustawy z dnia 15.12.2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319) po rozpatrzeniu sprawy wszczętej na wniosek Polskiej Unii Dystrybutorów Stali w Warszawie ul. Wagonowa 17/19 przeciwko Hucie Ostrowiec S.A. w Ostrowcu Świętokrzyskim ul. Samsonowicza 2, w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nie stwierdza się stosowania przez Hutę Ostrowiec S.A. praktyki ograniczającej konkurencję, polegającej na odmowie sprzedaży prętów zbrojeniowych przedsiębiorcom spoza grupy kapitałowej Stalexport S.A. z siedzibą w Katowicach ul. Mickiewicza 29.

Uzasadnienie

Do organu antymonopolowego wystąpiła Polska Unia Dystrybutorów Stali w Warszawie zwana dalej (Wnioskodawcą) z wnioskiem o wszczęcie postępowania administracyjnego w sprawie stosowania przez Hutę Ostrowiec S.A. w Ostrowcu Świętokrzyskim (zwaną dalej Hutą Ostrowiec) praktyki monopolistycznej polegającej na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku poprzez odmowę sprzedaży prętów zbrojeniowych przedsiębiorcom spoza grupy kapitałowej Stalexport S.A. (zwanego dalej Stalexportem).

W uzasadnieniu wniosku (k.4) Wnioskodawca podał, że Huta Ostrowiec jest przedsiębiorcą, którego podstawowym przedmiotem działania jest wytwarzanie wyrobów hutniczych, w tym prętów zbrojeniowych w pełnym asortymencie, co zwiększa atrakcyjność Huty Ostrowiec dla dystrybutorów. Inwestorem strategicznym w Hucie Ostrowiec jest Stalexport, który od 1992r. rozpoczął tworzenie sieci dystrybucyjnej. Sieć ta w 1999r. składała się z podmiotów zależnych kapitałowo od Stalexportu. Uczestnicy sieci dystrybucyjnej Stalexportu nazywani są Regionalnymi biurami Sprzedaży (RBS-ami). Udział kapitałowy organizatora sieci w kapitale RBS-ów waha się od 40% do 100%. Wnioskodawca stwierdził, że obrót prętami zbrojeniowymi jest organizowany przez Stalexport - Biuro Handlowe w Ostrowcu Świętokrzyskim.

W sieci dystrybucyjnej działają także tzw. Współpracownicy, czyli niezależni dystrybutorzy produktów stalowych, w tym prętów zbrojeniowych, których łączą umowy z RBS-ami. Uczestników sieci dystrybucyjnej Stalexportu obowiązują różne upusty cenowe i terminy zapłaty

1/ upusty dla Stalexport - Biura Handlowego w Ostrowcu Świętokrzyskim do końca 1999r. wynosiły (*tajemnica przedsiębiorcy*)% oraz 30 dniowy termin zapłaty, od stycznia 2000r. upusty wynosiły ok. (*tajemnica przedsiębiorcy*)% i 30 dniowy termin płatności,

2/ upusty dla RBS-ów do końca 1999r. wynosiły (*tajemnica przedsiębiorcy*)%, oraz 30 dniowy termin zapłaty, od stycznia 2000r. upusty wynosiły (*tajemnica przedsiębiorcy*)% i 30 dniowy termin płatności,

3/ upusty dla Współpracowników do końca 1999r. wynosiły (*tajemnica przedsiębiorcy*)% oraz

21 dniowy termin płatności, od stycznia 2000r. upusty wynosiły (*tajemnica przedsiębiorcy*)% i 21 dniowy termin płatności.

Zdaniem Wnioskodawcy RBS-y prowadzą sprzedaż dla finalnych odbiorców konkurując ze Współpracownikami i oferując pręty zbrojeniowe po cenach niższych o wysokość upustu otrzymywanego od biura sprzedaży w Ostrowcu Świętokrzyskim. Skutkiem takiego działania jest stopniowa utrata przez Współpracowników dotychczasowych klientów, którzy zainteresowani są niższą ceną oferowaną przez RBS-y.

Wnioskodawca stwierdził, że działanie RBS-ów w sieci Stalexport oznacza eliminowanie konkurencji przez stosowanie cen niższych o uzyskane marże. Wnioskodawca przyznał, że struktura marż w grupie kapitałowej Stalexport jest wewnętrzną sprawą holdingu, pod warunkiem, że nie będzie miała wpływu na konkurencję na rynku prętów zbrojeniowych. Tymczasem z przedstawionego stanu faktycznego wynika, że ustalony system marż pozwala RBS-om na stosowanie cen niższych dla odbiorców finalnych, przez co eliminowani są dystrybutorzy spoza grupy kapitałowej.

Wnioskodawca podał, że sieć dystrybucyjna Stalexport jest zamknięta dla podmiotów spoza grupy kapitałowej, o czym świadczy fakt odmowy zaopatrywania dużych dystrybutorów bezpośrednio w Hucie Ostrowiec, jeżeli mają oni umowy z RBS-ami.

Z petitum wniosku wynikało, że Wnioskodawca żądał wszczęcia postępowania przeciwko Hucie Ostrowiec i postawił zarzut stosowania przez Hutę Ostrowiec praktyki monopolistycznej polegającej na odmowie sprzedaży prętów zbrojeniowych przedsiębiorcom spoza grupy kapitałowej Stalexport. Natomiast z uzasadnienia wniosku wynikało, że Wnioskodawca skarży się na działania inwestora strategicznego, twórcę sieci dystrybucji - Stalexport oraz na RBS-y. W związku z powyższym mając na celu prawidłowe rozstrzygnięcie sprawy organ antymonopolowy wystąpił do Wnioskodawcy o zajęcie stanowiska przeciwko komu postępowanie antymonopolowe ma być prowadzone (k.346). Na pytanie to Wnioskodawca nie udzielił odpowiedzi.

Zgodnie z ww. wnioskiem w dniu 21 marca 2000r. zostało wszczęte postępowanie administracyjne w sprawie nadużywania przez Hutę Ostrowiec pozycji dominującej na rynku dystrybucji prętów do zbrojenia betonu, poprzez odmowę sprzedaży prętów zbrojeniowych przedsiębiorcom spoza grupy kapitałowej Stalexport, co mogło stanowić naruszenie art.5 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 24.02.1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (j.t. - Dz.U. Nr 52 z 1999r., poz. 547 ze zm.).

W odpowiedzi na wniosek (pismo z dnia 18.05.2000r.) Huta Ostrowiec wyjaśniła, że jest podmiotem należącym do Grupy Kapitałowej Stalexport i z uwagi na strukturę akcjonariatu jest spółką zależną od Stalexportu. Huta Ostrowiec wskazała na zmniejszenie swojego udziału w rynku i osłabienie roli lidera z uwagi na rozwój konkurentów (Huty Zawiercie w Zawierciu i Huty Lucchini w Warszawie) oraz wzrost importu.

Z wyjaśnień Huty Ostrowiec wynikało, że do 30.04.1996r. Huta Ostrowiec sprzedawała wyroby walcowane poprzez własną sieć dystrybucji. Sieć ta była otwarta dla każdego, kto zaakceptował warunki sprzedaży Huty Ostrowiec. Huta Ostrowiec podpisała wówczas umowy o współpracy z firmami, które dokonywały comiesięcznych zakupów wyrobów walcowanych. W związku ze wzrostem sprzedaży umowy handlowe zostały przekształcane w umowy dealerskie. W 1996r. Huta Ostrowiec zacieśniła współpracę handlową ze Stalexportem. W dniu 30.04.1996r. strony zawarły umowę handlową, na podstawie której Stalexport uzyskał prawie (*tajemnica przedsiębiorcy*) sprzedaży wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec. Huta Ostrowiec przekazała Stalexportowi (*tajemnica przedsiębiorcy*). W ten sposób kontrolę nad siecią sprzedaży przejął (*tajemnica przedsiębiorcy*). Wyjątek stanowiły 4 umowy o współpracy bezpośrednio z Huta Ostrowiec i 5 porozumień kompensacyjnych. Zdaniem Huty Ostrowiec każdy przedsiębiorca spoza sieci miał możliwość bezpośrednich odbiorów wyrobów walcowanych z Huty Ostrowiec kupując je w

Biurze Sprzedaży Stalexportu, działającym na terenie Huty Ostrowiec, lub w sklepie firmowym Huty Ostrowiec.

Huta Ostrowiec podała, że w styczniu 2000r. zawarła 15 trójstronnych umów - „Warunki zakupu -sprzedaży w Stalexporcie S.A. wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec S.A. przez Regionalne Biura Sprzedaży”. Od stycznia 2000r. Huta Ostrowiec mogła też składać własne oferty dostaw i podpisywać umowy o współpracy bezpośredniej z firmami, które kupią powyżej (*tajemnica przedsiębiorcy*) ton wyrobów walcowanych miesięcznie. Zdaniem Huty Ostrowiec warunków takich nie spełnia Wnioskodawca, zrzeszający małych i średnich odbiorców, którzy działając każdy na własny rachunek nie są w stanie zapewnić Hucie Ostrowiec odbioru dużych ilości wyrobów, jak również zabezpieczyć płatności z tym związanych.

W ocenie Huty Ostrowiec utworzenie sieci sprzedaży przy udziale Stalexportu miało na celu dalszy rozwój sprzedaży wyrobów walcowanych, lepszą ich promocję poprzez wyspecjalizowanych, doświadczonych przedsiębiorców powiązanych kapitałowo ze Stalexportem. Firmy tworzące sieć otrzymały za pośrednictwem Stalexportu dostęp do wyrobów innych hut, z którymi Stalexport posiadał korzystne umowy o współpracy, co ułatwiło wzajemne rozliczenia finansowe poprzez szerszą wymianę towarową, cesje należności i kompensaty. Miało to bardzo pozytywny wpływ na udrożnienie zatorów płatniczych oraz dało Hucie Ostrowiec gwarancję terminowych płatności ze strony Stalexportu, który przejął na siebie ryzyko wypłacalności (ściągalności należności) odbiorców wyrobów walcowanych. Efektem dobrego funkcjonowania sieci sprzedaży przekazanej Stalexportowi był wzrost sprzedaży wyrobów Huty Ostrowiec.

Huta Ostrowiec podniosła też, że spółki zgrupowane w holdingu, a do takich należą m.in. Stalexport i Huta Ostrowiec stanowią jeden organizm gospodarczy, a umowy zawierane pomiędzy spółkami zgrupowanymi w holdingu nie podlegają ocenie przepisów ustawy z dnia 24.02.1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i - ochronie interesów konsumentów.

W związku z powyższym Huta Ostrowiec wniosła o wydanie decyzji nie stwierdzającej stosowanie praktyki monopolistycznej.

Z dniem 1 kwietnia 2001r. utraciła moc ww. ustawa z dnia 24 lutego 1990r., a zaczęła obowiązywać ustawa z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. Nr 122, poz.1319). Zgodnie z art.113 ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. postępowania wszczęte na podstawie przepisów ustawy z dnia 24 lutego 1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów prowadzi się na podstawie przepisów niniejszej ustawy. W związku z powyższym strony zostały poinformowane, że w nowym stanie prawnym zachowanie Huty Ostrowiec może stanowić naruszenie art. 8 ust. 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów.

Organ antymonopolowy ustalił

Praktyki monopolistyczne ujawniają się na rynku. Z tego względu punktem wyjścia dla rozstrzygnięcia każdej sprawy jest określenie rynku - rynku istotnego w sprawie (ryнку relewantnego).

W tej sprawie, co jest okolicznością bezsporną (k.358 i 381) rynkiem produktu są pręty walcowane na gorąco. Zgodnie z definicją zawartą w Polskiej Normie PN-EN 10079 Stal.Wyroby.Terminologia. - pręty walcowane na gorąco - to wyroby walcowane na gorąco, w odcinkach prostych (nigdy w kręgach), o stałym na całej długości pełnym przekroju poprzecznym. Z uwagi na przeznaczenie i grubość pręty należy podzielić na grupy, wyróżniając następujące istotne rynki produktowe:

1. pręty najcieńsze o średnicy do 15 mm,
2. pręty cienkie o średnicy 16mm - 30 mm,
3. pręty średnie o średnicy 31 mm - 60 mm.

Grupy te obejmują pręty gładkie, zebrowane i kształtowe (sześciokątne i kwadratowe).

Organ antymonopolowy uznał, że z uwagi na właściwości, przeznaczenie, funkcje użytkowe i cenę substytutem ww. prętów jest walcówka, która zgodnie z PN-EN 10079 jest wyrobem walcowanym na gorąco o nominalnej średnicy 5 mm i powyżej, zwiniętym w ciepłym stanie w nieregularne kręgi (k.513, 401).

Będące przedmiotem sporu pręty oraz walcówka są powszechnie stosowane w budownictwie do produkcji konstrukcji żelbetonowych, czy też do wyrobu mat budowlanych. Relevantnym rynkiem geograficznym jest rynek krajowy.

Z ustaleń organu antymonopolowego wynika, że na tak ustalonych rynkach konkuruje z sobą 12 przedsiębiorców produkujących pręty i walcówkę do zbrojenia betonu. Przeprowadzone badania rynku produkcji prętów i walcówki do zbrojenia betonu za okres I-VI/2000r. potwierdziły brak pozycji dominującej Huty Ostrowiec na rynku prętów najcieńszych (*tajemnica przedsiębiorcy*%) oraz pozycję (*tajemnica przedsiębiorcy*).

Z materiału dowodowego wynika, że Huta Ostrowiec jest przedsiębiorcą należącym do grupy kapitałowej Stalexportu, który jest dla Huty Ostrowiec podmiotem dominującym (k.123). Huta Ostrowiec produkuje dwa rodzaje wyrobów - wyroby walcowane (w tym pręty do zbrojenia betonu) i wyroby kute swobodnie. O ile wyroby walcowane są wyrobami standardowymi, produkowanymi masowo do sprzedaży hurtowej, o tyle wyroby kute swobodnie są wyrobami produkowanymi wyłącznie na zamówienie bezpośredniego odbiorcy. W związku z powyższym wyroby kute swobodnie nie są przedmiotem obrotu hurtowego.

W celu zwiększenia sprzedaży wyrobów walcowanych, poprzez dotarcie do odbiorców z terenu całego kraju, w 1995r. Huta Ostrowiec rozpoczęła budowę własnej sieci sprzedaży. Huta Ostrowiec zawarła wówczas umowy o współpracy z przedsiębiorcami, którzy w tym czasie dokonywali systematycznych zakupów wyrobów walcowanych. W związku ze wzrostem sprzedaży i po tzw. okresie próbnym ww. umowy o współpracy zostały zastąpione umowami dealerskimi. Zbudowana przez Hutę Ostrowiec sieć dealerska była otwarta dla każdego, kto zgodził się wypełnić postanowienia zawarte w umowach przygotowanych przez Hutę Ostrowiec. W 1995r. dealerami Huty Ostrowiec zostali między innymi przedsiębiorcy wchodzący w skład Wnioskodawcy (k.252, 306). Utworzenie przez Hutę Ostrowiec własnej sieci sprzedaży przyniosło w 1995r. wymierne efekty w sprzedaży wyrobów walcowanych. W stosunku do 1994r. sprzedaż ta wzrosła o (*tajemnica przedsiębiorcy*) %. Z utworzonej przez Hutę Ostrowiec sieci sprzedaży zadowoleni też byli dealerzy. Dzięki umowom dealerskim mieli oni perspektywy tworzenia stabilnej polityki sprzedaży prętów zbrojeniowych (k.240, 296).

W dniu 30.04.1996r. Huta Ostrowiec i Stalexport zawarły Umowę Handlową, w której ustalono zasady współpracy handlowej w zakresie

- 1/ eksportu wyrobów produkowanych przez Hutę Ostrowiec,
- 2/ sprzedaży tych wyrobów krajowym odbiorcom,
- 3/ zaopatrywanie Huty Ostrowiec przez Stalexport w surowce i materiały z importu lub/i z produkcji krajowej (k.52). W dacie zawarcia umowy Stalexport był inwestorem strategicznym Huty Ostrowiec i posiadał 23,82 % akcji Huty Ostrowiec.

Na podstawie ww. Umowy Handlowej Stalexport uzyskał (*tajemnica przedsiębiorcy*) wyrobów produkowanych przez Hutę Ostrowiec (§ 3) i (*tajemnica przedsiębiorcy*) na sprzedaż tych wyrobów na rynek krajowy (§ 4). W załączniku Nr 1 do Umowy Handlowej strony uzgodniły Warunki sprzedaży wyrobów walcowanych na rynku krajowym (k.65). Sprzedaż ta miała się odbywać poprzez utworzone na terenie Huty Ostrowiec Biuro Sprzedaży Stalexportu. W punkcie 2.1 Warunków sprzedaży Huta Ostrowiec zobowiązała się dokonać na rzecz Stalexportu (*tajemnica przedsiębiorcy*) do umów dealerskich i umów o współpracy oraz innych umów handlowych dotyczących sprzedaży wyrobów walcowanych. Na podstawie ww. zapisu z dniem 1.05.1996r. Huta Ostrowiec (*tajemnica przedsiębiorcy*) wynikające z umów dealerskich lub umów o współpracy na Stalexport (k.257, 314). Warunki sprzedaży dla dealerów pozostały bez zmian.

W świetle powyższego Biuro Sprzedaży Stalexportu sprzedawało wyroby walcowane Huty Ostrowiec na rynek krajowy poprzez
(tajemnica przedsiębiorcy)

W czerwcu 1997r. podczas spotkania, które odbyło się w siedzibie Stalexportu, Stalexport przedstawił koncepcję reorganizacji sieci sprzedaży na rynku krajowym wyrobów walcowanych produkowanych przez Hutę Ostrowiec (k. 322). Między innymi Stalexport postanowił, że z dniem 1.07.1997r. sieć sprzedaży Stalexportu będzie przedstawiała się następująco

(tajemnica przedsiębiorcy)

Pismami z dnia 16.06.1997r. Stalexport zawiadomił uczestników Wnioskodawcy, że rozwiązuje zawarte umowy dealerskie w trybie natychmiastowym (k.258, 315). Jednocześnie zostali oni poinformowani o możliwości dokonywania zakupów wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec za pośrednictwem dowolnie wybranego RBS-u. Uczestnicy Wnioskodawcy z możliwości takiej skorzystali. W czerwcu 1997r. zawarli umowy o współpracy ze spółką Stalexport Centrostal w Warszawie, pełniącej funkcję RBS-u (k.259, 316). W ten sposób stali się Współpracownikami wybranego RBS-u, z którym dotychczas konkurowali na rynku dystrybucji wyrobów walcowanych. Umowy nie gwarantowały Współpracownikom dotychczasowych warunków zakupu wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec. Współpracownicy nie mogli dokonywać zakupów bezpośrednio w Biurze Sprzedaży Stalexport. Zamówienia na wyroby walcowane Huty Ostrowiec składali za pośrednictwem RBS-u, a RBS przysyłał je do Biura Sprzedaży Stalexport. Zmniejszone zostały upusty z 5% do 3% przy terminie płatności 21 dni (k.321).

W tym samym czasie, gdy Stalexport reorganizował sieć sprzedaży wyrobów walcowanych na rynek krajowy. Uchyłono warunki sprzedaży wyrobów walcowanych stanowiące załącznik nr 1 do Umowy Handlowej z dnia 30.04.1996r. zawartej pomiędzy Hutą Ostrowiec i Stalexportem. Zastąpiły je nowe Warunki sprzedaży wyrobów walcowanych na rynku krajowym uzgodnione w dniu 24.06.1997r. (k.73). Zmiana jaka pojawiła się w nowych Warunkach sprzedaży dotyczyła (tajemnica przedsiębiorcy) miesięcznie (pkt 2.16). Na podstawie tego zapisu Huta Ostrowiec mogła sprzedawać wyroby walcowane (tajemnica przedsiębiorcy) dostawcom materiałów i surowców (złomu) dla potrzeb Huty Ostrowiec lub w ramach realizacji porozumień kompensacyjnych. W aneksie nr 2 z dnia 9.12.1998r. limit, którym mogła dysponować Huta Ostrowiec (tajemnica przedsiębiorcy) ton. Poszerzono też krąg odbiorców, którzy mogli dokonać zakupów bezpośrednio w Hucie Ostrowiec o firmy stosujące wyroby Huty Ostrowiec do dalszej produkcji (produkcja śrub, kotwic, itp. k.79). Huta Ostrowiec była jednak zobowiązana do zapłaty na rzecz Stalexportu opłaty franchisingowej w wysokości (tajemnica przedsiębiorcy)% wartości sprzedaży wyrobów walcowanych zrealizowanej bezpośrednio przez Hutę Ostrowiec (k.61).

Zbudowaną przez Stalexport w 1997r. sieć dystrybucji wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec przedstawia schemat - k.42. Odpowiadającą mu strukturę sprzedaży wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec na rynek krajowy w latach 1997-1999 z podziałem na Stalexport i innych odbiorców przedstawia tabela nr 8 (k.133).

Istotne zmiany w sieci dystrybucji Stalexport nastąpiły w styczniu 2000r. Wynikały one z aneksu nr 7 do Umowy Handlowej z dnia 30.04.1996r. (k.62). Zmieniając § 4 pkt b ww. Umowy Handlowej strony dopuściły możliwość sprzedaży wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec przez

(tajemnica przedsiębiorcy)

W aneksie uzgodniono system opustów, formy i terminy płatności jednakowe zarówno dla odbiorców Działu Sprzedaży Huty Ostrowiec, jak i dla odbiorców Biura Sprzedaży Stalexport.

W związku z powyższym Huta Ostrowiec rozesłała do dystrybutorów stali oferty handlowe dotyczące bezpośredniej sprzedaży swoich wyrobów. Warunki zakupu (opusty,

formy i terminy zapłaty) były uzależnione od wielkości zakupów (k.223). Dla stałych odbiorców hurtowych, którzy będą kupować powyżej 100 ton miesięcznie Huta Ostrowiec przewidywała możliwość zawarcia umowy handlowej.

Oferta dotycząca bezpośrednich zakupów w Hucie Ostrowiec została też wysłana do Wnioskodawcy (k.221-224). Pismem z dnia 16.02.2000r. Huta Ostrowiec przesłała Wnioskodawcy obowiązujące wówczas ogólne zasady dystrybucji wyrobów walcowanych. Na tym jednak korespondencja z Wnioskodawcą się zakończyła.

Z materiału dowodowego wynika, że bezpośrednią współpracą z Huta Ostrowiec zainteresował się jeden z uczestników Wnioskodawcy (k.556). Pismem z dnia 16.03.2000r. Huta Ostrowiec poinformowała uczestnika Wnioskodawcy o warunkach zakupu prętów zbrojeniowych w Hucie Ostrowiec (k.557). Na ofertę Huty Ostrowiec nie było odpowiedzi. Uczestnicy Wnioskodawcy przyznali, że dokonują zakupów w Hucie Zawiercie, której wyroby są podobnej jakości co wyroby Huty Ostrowiec (k.230, 242, 299).

Organ antymonopolowy zważył

W art. 8 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów ustawodawca zawarł zakaz nadużywania pozycji dominującej wskazując przykładowe zachowania w świetle prawa naganne. Katalog ten nie jest jednak zamknięty. Tym samym uznać należy, że skoro ustawodawca nie podał w art.8 ust.2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów pełnego katalogu praktyk monopolistycznych, mogą istnieć inne przejawy nadużywania pozycji dominującej na rynku niż te, które są wymienione w ww. przepisie.

Taka sytuacja ma miejsce w tym postępowaniu. Hucie Ostrowiec został postawiony zarzut nadużywania pozycji dominującej poprzez odmowę sprzedaży prętów zbrojeniowych przedsiębiorcom spoza grupy kapitałowej Stalexport. Dla stwierdzenia stosowania przez Huta Ostrowiec działań ograniczających rozwój konkurencji konieczne jest łączne spełnienie następujących przesłanek

- 1/ nadużycie posiadanej pozycji dominującej,
- 2/ fakt odmowy sprzedaży prętów zbrojeniowych, 3/ dyskryminacyjny charakter odmowy,
- 4/ brak alternatywnego źródła zaopatrzenia.

Jak wykazało przeprowadzone postępowanie dowodowe Huta Ostrowiec posiada pozycję (*tajemnica przedsiębiorcy*). Została więc spełniona pierwsza przesłanka.

Posiadanie pozycji dominującej nie jest jednak w świetle obowiązujących przepisów prawa zakazane. Zakazane jest natomiast nadużywanie tej pozycji. Ustalone fakty potwierdziły, że Hucie Ostrowiec nie można postawić zarzutu nadużycia pozycji dominującej. Huta Ostrowiec zdecydowała, o przekazaniu funkcji sprzedaży produkowanych wyrobów walcowanych swojemu większościowemu udziałowcowi - Stalexportowi. W decyzji takiej Huta Ostrowiec upatrywała dla swojego przedsiębiorstwa dużo korzyści. Sprzedażą wyrobów Huty Ostrowiec zajęła się specjalistyczna firma, o stabilnej pozycji handlowej i ekonomicznej na rynku, posiadająca na terenie kraju wyspecjalizowane, powiązane z sobą kapitałowo składy. Stalexport przejął też na siebie rolę wiarygodnego płatnika, co w trudnej sytuacji finansowej Huty Ostrowiec nie było bez znaczenia. Do decyzji takiej Huta Ostrowiec miała więc prawo. Na podstawie Umowy Handlowej z dnia 30.04.1996r. Stalexport uzyskał (*tajemnica przedsiębiorcy*) Huty Ostrowiec. Stalexport zbudował sieć dystrybucji wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec, do której wprowadzał wyroby walcowane zakupione od Huty Ostrowiec. Stalexport zarządzał tą siecią i pełnił rolę lidera. Huta Ostrowiec nie była uczestnikiem tej sieci, nie prowadziła samodzielnej sprzedaży, (*tajemnica przedsiębiorcy*). W związku z powyższym z zarzutem ograniczania rozwoju konkurencji poprzez odmowę sprzedaży prętów zbrojeniowych przedsiębiorcom spoza grupy kapitałowej Stalexport Wnioskodawca mógł ewentualnie wystąpić przeciwko innemu podmiotowi, a nie przeciwko Hucie Ostrowiec.

O odmowie sprzedaży wyrobów walcowanych i ograniczaniu przez Huta Ostrowiec

konkurencji trudno też mówić po zmianie przez Stalexport zasad sprzedaży wyrobów walcowanych Huty Ostrowiec w styczniu 2000r. Z materiału dowodowego wynika, że w celu intensyfikacji sprzedaży prętów zbrojeniowych Stalexport zdecydował o umożliwieniu Hucie Ostrowiec bezpośredniej sprzedaży poprzez pozyskanie nowych odbiorców bezpośrednich i nowych hurtowników. W celu skutecznej realizacji założeń polityki handlowej Huta Ostrowiec ustaliła obiektywne kryteria dla odbiorców hurtowych, z którymi przewidywała podpisanie umów handlowych. O kryteriach tych zostali powiadomieni przedsiębiorcy zainteresowani bezpośrednią współpracą z Hutą Ostrowiec, w tym uczestnicy Wnioskodawcy. Do zawarcia umowy z uczestnikami Wnioskodawcy jednak nie doszło. Wnioskodawca nie przedstawił dowodu, z którego wynikałaby odmowa sprzedaży prętów zbrojeniowych przez Hutę Ostrowiec przy spełnieniu przez uczestników Wnioskodawcy ustalonego kryterium wielkości zakupów hurtowych.

Przeprowadzone postępowanie dowodowe wskazuje na sytuację wręcz odwrotną. W sytuacji rosnącej konkurencji i pogarszającej się sytuacji finansowej, z perspektywą ogłoszenia upadłości Huta Ostrowiec robiła wszystko, aby jak najszybciej i jak najlepiej sprzedać swoje wyroby.

W świetle powyższego należy uznać, że nie została spełniona druga przesłanka.

Skoro organ antymonopolowy ustalił, że nie miała miejsca odmowa sprzedaży prętów zbrojeniowych to trudno mówić o jej dyskryminacyjnym charakterze. Tym bardziej, że w ocenie organu antymonopolowego ustalone kryterium wielkości zakupów i warunki zakupów (opusty, forma i terminy zapłaty) były obiektywne. W tej sytuacji organ antymonopolowy nie rozważał trzeciej przesłanki.

Odnosnie alternatywnych źródeł zakupu prętów zbrojeniowych materiał dowodowy potwierdził, że uczestnicy Wnioskodawcy mogą dokonywać zakupów prętów zbrojeniowych u konkurentów Huty Ostrowiec.

Mając na uwadze powyższe nie stwierdza się naruszenia przez Hutę Ostrowiec zakazu określonego w art.8 ust.2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów i orzeka jak w sentencji.

Od decyzji przysługuje stronom odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Antymonopolowego w terminie 14 dni od daty jej doręczenia, za pośrednictwem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Łodzi.

Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Dyrektor Delegatury
Iwona Bielska

Otrzymują
1. Pełnomocnik
Polskiej Unii Dystrybutorów Stali
Adwokat Marek Tadeusiak
Kancelaria Adwokacka Prawa Konkurencji
ul. Żurawia 7/9
Łódź 91-455
2. Huta Ostrowiec S.A.
ul. Samsonowicza 2
Ostrowiec Świętokrzyski 27-400