

**URZĄD
OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
DELEGATURA W KATOWICACH**

40-024 Katowice, ul. Powstańców 41a
Tel./Fax (0-32) 256-46-96, Tel/Fax (0-32) 255-26-47, Tel. /Fax (0-32) 255-44-04
E-mail: katowice@uokik.gov.pl

Katowice, dn.15.05.2000r.

RKT-562-s-01/99/MF

DECYZJA Nr RKT- 18/2000

- I. Na podstawie art. 104 K.p.a. i art. 8 ust. 1 w związku z art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy z dnia 24 lutego 1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (Dz.U. z 1999r. Nr 52, poz. 547) po rozpatrzeniu sprawy wszczętej na wniosek Elkom Sp. z o.o. Brzezine k/Opola, przeciwko Lobbe Opole Sp. z o.o. Al. Przyjaźni 9 45-573 Opole, nakazuje się zaniechanie stosowania praktyki monopolistycznej polegającej na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku poprzez sprzedaż usług w sposób powodujący uprzywilejowanie niektórych ze swych kontrahentów poprzez różnicowanie cen za usuwanie odpadów komunalnych na terenie miasta Opole, bez idącego za tym uzasadnienia ekonomicznego.
- II. Na podstawie art. 104 K.p.a. i art. 8 ust. 1 w związku z art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy z dnia 24 lutego 1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (Dz.U. z 1999r. Nr 52, poz. 547) po rozpatrzeniu sprawy wszczętej na wniosek Elkom Sp. z o.o. Brzezine k/Opola, przeciwko Lobbe Opole Sp. z o.o. Al. Przyjaźni 9 45-573 Opole, nakazuje się zaniechanie stosowania praktyki monopolistycznej polegającej na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku poprzez podział rynku według kryteriów podmiotowych w wyniku różnicowania pobieranych od kontrahentów cen za usuwanie odpadów komunalnych na terenie miasta Opole bez uzasadnienia ekonomicznego.
- III. Na podstawie art. 104 K.p.a. i art. 8 ust. 1 w związku z art. 5 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 24 lutego 1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (Dz.U. z 1999r. Nr 52, poz. 547) po rozpatrzeniu sprawy wszczętej na wniosek Elkom Sp. z o.o. Brzezine k/Opola, przeciwko Lobbe Opole Sp. z o.o. Al. Przyjaźni 9 45-573 Opole, nakazuje się zaniechanie stosowania praktyki monopolistycznej polegającej na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku poprzez nieuczciwe oddziaływanie na kształtowanie się cen za usuwanie odpadów komunalnych z terenu miasta Opole.
- IV. Na podstawie art. 104 K.p.a. i art. 8 ust. 1 w związku z art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 24 lutego 1990r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (Dz.U. z 1999r. Nr 52, poz. 547) po rozpatrzeniu sprawy wszczętej na wniosek Elkom Sp. z o.o. Brzezine k/Opola, przeciwko Lobbe Opole Sp. z o.o. Al. Przyjaźni 9 45-573 Opole, nakazuje się zaniechania praktyki monopolistycznej polegającej na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku usuwania odpadów komunalnych z terenu miasta Opole poprzez przeciwdziałanie ukształtowaniu się warunków niezbędnych do rozwoju konkurencji na tym rynku w wyniku stosowanej na nim polityki cenowej wobec swoich kontrahentów.
- V. Na podstawie art. 104 K.p.a. i art. 14 ust. 1 i 2 powołanej w pkt I-IV, nakłada się na Lobbe Opole Sp. z o.o., karę pieniężną w wysokości 20 000 PLN. (słownie: dwadzieściasięćzłotych) płatną do Budżetu Państwa.

Uzasadnienie

Do Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Katowicach wpłynął wniosek Elkom Sp. z o.o. Brzezie k/Opola (zwana dalej Wnioskodawcą) o wszczęcie postępowania administracyjnego przeciwko Lobbe Opole Sp. z o.o. Al. Przyjaźni 9 45-573 Opole (zwana dalej Spółką).

Wnioskodawca zarzucił Spółce stosowanie praktyk monopolistycznych polegających na przeciwdziałaniu ukształtowaniu się warunków niezbędnych do powstania bądź rozwoju konkurencji oraz nieuczciwe oddziaływanie na kształtowanie się cen, w tym cen odsprzedaży oraz sprzedaż poniżej kosztów w celu eliminacji konkurentów, co wyczerpuje znamiona praktyk monopolistycznych określonych w art. 5 ust. 1 pkt 1 i art. 5 ust. 1 pkt 5 ustawy antymonopolowej. Ponadto Wnioskodawca zwrócił się o wydanie decyzji nakazującej zaniechania tych praktyk (Karty nr 1 i 2).

W uzasadnieniu Wnioskodawca stwierdził, że Spółka na terenie Opola zajmuje pozycję dominującą na rynku usuwania odpadów komunalnych. Wykorzystując swą pozycję na tym rynku Spółka różnicuje ceny za świadczone przez siebie usługi, w zależności od zaliczenia nabywców usług do określonych grup wg kryteriów podziału na nabywców „starych” i „nowych” lub „dużych” i „małych”.

Różnicowanie stosowanych przez Spółkę cen utrudnia innym przedsiębiorcom prowadzenie skutecznej konkurencji. Stąd też takie działanie ocenione może być, jako przeciwdziałanie ukształtowaniu się warunków do powstania konkurencji. Ponadto różnicowanie cen bez uzasadnienia ekonomicznego, wynikającego z kalkulacji kosztów, wskazywać może na nieuczciwe oddziaływanie na kształtowanie cen. W uzupełnieniu wniosku o wszczęcie postępowania administracyjnego Wnioskodawca stwierdził, że aktualnie (w chwili złożenia wniosku) nie prowadzi działalności gospodarczej polegającej na usuwaniu odpadów komunalnych z terenu miasta Opole, prowadzi natomiast działalność polegającą na administrowaniu budynkami w których powstały wspólnoty mieszkaniowe.

Wnioskodawca powziął zamiar świadczenia usług wywozu odpadów komunalnych z terenu Opola, jednocześnie jednak polityka cenowa Spółki uniemożliwia mu podjęcie tej działalności. Z treści zarzutów wynika, że Spółka w stosunku do „małych” kontrahentów, w tym też wspólnot administrowanych przez Wnioskodawcę, stosuje ceny zawyżone (19 i 20 PLN za opróżnienie kontenera 1100 l. – ceny z 1999r.), natomiast w stosunku do „dużych” kontrahentów (np. administratorzy zarządzający budynkami sąsiadującymi z budynkami administrowanymi przez Wnioskodawcę) ceny są zaniżone – dumpingowe. Dzięki takiej polityce cenowej Spółka kosztem „małych” kontrahentów posiada środki finansowe – w celu wyeliminowania każdego konkurenta z rynku - na dofinansowanie działalności prowadzonej po cenach nie pokrywających kosztów na pozostałej części rynku wywozu odpadów komunalnych. Stosowanie tych zaniżonych cen uniemożliwia złożenie przez Wnioskodawcę konkurencyjnej oferty większym zleciendawcom w Opolu. Wnioskodawca stwierdził, że Spółka powinna stosować jednakowe ceny za usługi wywozowe, gdyż po pierwsze zajmuje pozycję dominującą na rynku, a po wtóre występują takie same koszty świadczenia usług na całym rynku.

Zdaniem Wnioskodawcy różnicowanie cen przez Spółkę sięgające 50% ocenione musi być jako nieuczciwe, ponieważ przedsiębiorca ten jako sprzedawca usług, od niektórych z odbiorców żąda cen w istotnym stopniu odbiegających od tych, które z dużym prawdopodobieństwem istniałyby w warunkach efektywnej konkurencji, a od innych nie. Stosowanie różnych cen oraz pobieranie selektywnych opłat od niektórych tylko odbiorców usług o 50 % wyższych – służących na dofinansowanie działalności na tej części rynku tych samych usług, na której Spółka ponosi straty, stwarza domniemanie prawne dążenia przez Spółkę do eliminacji konkurencji z rynku.

W związku ze złożonym wnioskiem Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Katowicach wszczął postępowanie administracyjne w sprawie nakazania zaniechania przez

Spółkę stosowania praktyk monopolistycznych polegających na nadużywaniu pozycji dominującej na rynku poprzez przeciwdziałanie ukształtowaniu się warunków niezbędnych do powstania bądź rozwoju konkurencji w wyniku różnicowania cen wobec swoich kontrahentów oraz nieuczciwe oddziaływanie na kształtowanie cen w tym cen odsprzedaży oraz sprzedaż poniżej kosztów w celu eliminacji konkurentów, co może stanowić naruszenie art. 5 ust. 1 pkt 1 i art. 5 ust. 1 pkt 5 ustawy antymonopolowej (Karty nr 24-27).

W toku dalszego postępowania administracyjnego Wnioskodawca rozszerzył swój wniosek o wszczęcie postępowania i zarzucił Spółce stosowanie praktyk monopolistycznych polegających na podziale rynku wg kryteriów podmiotowych poprzez różnicowanie cen na terenie miasta Opole oraz sprzedaż towarów w sposób powodujący uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorców (Karty nr 225-226).

Urząd rozszerzył postępowanie administracyjne zgodnie z pismem Wnioskodawcy, o czym zawiadomił strony postępowania (Karty nr 230-232).

W związku z zawiadomieniem o wszczęciu postępowania administracyjnego i w toku korespondencji z Urzędem Spółka przesłała następujące wyjaśnienia (Karty nr 32-36, 166-169, 197-199).

Spółka prowadzi działalność gospodarczą polegającą na usuwaniu odpadów komunalnych na całym obszarze województwa opolskiego. Udział Spółki w rynku na terenie miasta Opola w zakresie przedmiotowej działalności wynosi, jej zdaniem, około (...) %.

Cena za wywóz odpadów komunalnych składa się z trzech elementów:

- opłata za opróżnienie pojemnika w rozliczeniu za jednorazowe opróżnienie lub m³ wywożonych odpadów (przy ustalonym wskaźniku nagromadzenia odpadów),
- opłata za dostarczone przez Spółkę pojemniki zależna od roku ich produkcji i ilości,
- opłata za utrudnienia wywozu wynikająca z konieczności wystawienia pojemników przez pracowników Spółki do miejsca wywozu.

Spółka z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej osiąga zyski (dane za okres od 1997r. do IX.1999r.), działalność ta jest więc rentowna. Wzrastające corocznie koszty działalności są minimalizowane poprzez wprowadzanie nowych specjalistycznych pojazdów zapewniających dwukrotne zwiększenie wydajności pracy, zmniejszenie zatrudnienia, wprowadzenie nowych pojemników i kontenerów oraz rozszerzenie terytorialnego obszaru na którym działa Spółka. Spółka uważa, że zarzuty Wnioskodawcy są nieuzasadnione. Stosowana polityka cenowa jest korzystna dla zleceniodawców i nie nosi cech praktyk monopolistycznych.

W dalszych pismach Spółka stwierdziła, że wszystkie odpady komunalne z terenu Opola dostarczane są na Miejskie Składowisko Odpadów w Opolu. Na składowisko to Spółka przywozi również miesięcznie około (...) ton odpadów z innych miejscowości. Część odpadów (szkło i makulatura) jest zagospodarowana przez Spółkę we własnym zakresie. Wszystkie ceny stosowane przez Spółkę są cenami umownymi. Większość z nich wprowadzana jest poprzez negocjacje z poszczególnymi wytwórcami odpadów – przedstawione przez Spółkę propozycje stawek na ogół ulegają obniżeniu. Przy ustalaniu cen na terenie Opola zasadniczym kryterium branym pod uwagę jest ilość wytworzonych odpadów, dostępność do pojemników, rodzaj zlecenia (usługa jednorazowa, umowa wieloletnia), częstotliwość wywozu, rozległość i charakter obsługiwanej zabudowy oraz opłata za składowisko.

W oparciu o zgromadzony w postępowaniu administracyjnym materiał dowodowy Urząd ustalił następujący stan faktyczny.

W mieście Opolu zezwolenie na usuwanie odpadów komunalnych otrzymało 7 podmiotów, które wywożą odpady na jedyne składowisko w Opolu, którego administrację sprawuje Zakład Komunalny Sp. z o.o. Miejskie Składowisko Odpadów w Opolu. Z informacji przedstawionych przez administratora wysypiska wynika (Karta nr 164), że w

poszczególnych latach Spółka przywiozła na składowisko następujące ilości odpadów: 1997r. – (...) ton; w 1998r. – (...) ton, a w okresie 1-09.1999r. (...) ton. Pozostali przedsiębiorcy, którzy otrzymali zezwolenie na usuwanie odpadów z terenu Opola przywieźli na to składowisko łącznie: 1997r. – (...) ton; 1998r. – (...) tony, a w okresie 1-09.1999r. (...) ton. Podobne dane, co do ilości wywiezionych odpadów we własnym zakresie przedstawiła Spółka. Należy tutaj uwzględnić fakty, że Spółka około (...) ton odpadów miesięcznie przywozi z terenu innych gmin oraz, że część usuwanych odpadów zagospodarowywana jest przez nią we własnym zakresie. Z powyższych danych wynika, że udział Spółki w ogólnej liczbie wywiezionych odpadów z terenu Opola przekracza (...) % ogólnej ich ilości, dotyczy to odpadów wywiezionych przez podmioty, które otrzymały stosowne zezwolenie na prowadzenie tej działalności gospodarczej. Z szacunków samej Spółki oraz Urzędu Miasta w Opolu wynika, że udział Spółki w rynku wynosi około (...) %.

Wnioskodawca w stosunku do Spółki występuje w dwóch rolach: jako potencjalny konkurent, gdyż świadczy usługi wywozu odpadów komunalnych z gmin sąsiednich (od 1.02.2000r. podjął działalność na terenie miasta Opola) oraz jako kontrahent, gdyż na terenie Opola sprawuje zarząd pięcioma wspólnotami mieszkaniowymi.

Ceny pobierane przez Spółkę od swych kontrahentów składają się z 3 elementów:

- opłata za jednorazowe opróżnianie pojemnika,
- opłata za dzierżawę pojemnika,
- opłata za donoszenie pojemnika.

Na fakturach sprzedaży każdy z poszczególnych elementów składających się na końcową cenę uwzględniany jest osobno. Wnioskodawca zakwestionował wyłącznie sposób ustalania i wysokość opłaty za opróżnianie pojemników (ich wywóz) od poszczególnych kontrahentów. Z cennika opłat obowiązującego od 1.02.1999r. do 1.01.2000r. (w chwili złożenia wniosku o wszczęcie postępowania) wynika, że występują różnice w stosowanych cenach odnośnie każdej z ww. opłat.

Odnosnie opłaty za dzierżawę pojemnika, różnicowanie cen jest uzasadniane: wielkością pojemnika oraz datą jego zakupu (produkcji). Ponadto kontrahenci dzierżawiący powyżej 50 pojemników płacili ceny niższe, niż podmioty które dzierżawiły mniejszą ich ilość (identyczna wielkość i data zakupu pojemnika - Karty nr 262-263). Opłata za donoszenie pojemników jest zależna od wielkości pojemnika oraz odległości na jaką dany pojemnik musi zostać przetransportowany. W zakresie zaś ceny za wywóz pojemników ich zróżnicowanie wynika, tak jak poprzednio od wielkości pojemnika, a także od miesięcznej ilości wywiezionych odpadów od danego kontrahenta (Karty nr 58 – 59):

- pojemniki 110-120 l. - ceny od 2,55 do 2,70 PLN;
- pojemniki 220-260 l.- ceny od 4,40 do 4,60 PLN;
- pojemniki 1100 l - ceny od 11,50 do 20 PLN.

Podmioty wytwarzające miesięcznie powyżej 2000m³ odpadów, gromadzonych w pojemnikach 1100l. płacą kwoty, które są ustalane w drodze indywidualnych negocjacji ze Spółką.

Z załączonego cennika wynika, że różnice w cenach odnośnie pojemników o objętości od 110 do 260 l. są małe i dochodzą do 0,20 PLN (1999r.). Z kalkulacji ceny wynika, że koszty usuwania pojemników o ww. objętości są identyczne w stosunku do wszystkich kontrahentów, różnice w cenach wynikają wyłącznie ze zróżnicowania marży zysku w stosunku do nich. Natomiast w odniesieniu do pojemników 1100 l. różnice dochodzą do 9,70 PLN, czyli prawie 50 % pobieranej ceny. Należy zauważyć, że w ramach jednej grupy wytwórców odpadów, zgodnie z zasadami kwalifikowania wytwórców do poszczególnych grup wyrażonymi w cenniku, ceny są także zróżnicowane np. podmiot wytwarzający od 150 do 700 m³ odpadów miesięcznie – cena od 13 do 18,50 PLN.

Takie same zasady ustalania cen (ich różnicowania) zostały zastosowane w cenniku na 2000r., zwiększyły się jedynie poszczególne kwoty za konkretne usługi:

- pojemniki 110-120 l. - ceny od 3 do 3,50 PLN;

- pojemniki 220-260 l.- ceny od 5,30 do 5,90 PLN;
- pojemniki 1100 l - ceny od 14,10 do 22,80 PLN.

W dalszym ciągu jedynymi kryteriami za pomocą których różnicuje się ceny za wywóz odpadów (opróżnianie pojemników) pozostały: wielkość pojemnika oraz ilość wywiezionych odpadów w okresie 1 miesiąca (Karty nr 261 – 262). Jednocześnie zmieniła się polityka Spółki, co do obowiązku wnoszenia przez kontrahentów opłaty za dzierżawę pojemników. Najwięksi kontrahenci (dzierzawiący powyżej 50 pojemników) począwszy od stycznia 2000r. nie płacą za dzierżawę pojemnika w formie odrębnej opłaty; została ona, zdaniem Spółki, doliczona do ceny za opróżnienie 1 pojemnika. Równocześnie zasady wnoszenia opłat, dla mniejszych kontrahentów nie uległy zmianie w stosunku do 1999r. tzn. płacą oni zarówno za opróżnienie pojemników, jak i za ich dzierżawę w formie odrębnych opłat.

Powyższe informacje przedstawione przez Spółkę nie znajdują jednak potwierdzenia w przesłanych przez nią kalkulacjach cen za wywóz odpadów (opróżnianie pojemników) w 2000r. W kalkulacji przedstawionej przez Spółkę dla największych odbiorców (Karty nr 242 – 246) brak jest pozycji (elementu) dotyczącego wyłącznie dzierżawy pojemników, co mogłoby świadczyć, że koszt dzierżawy jest ujęty w innej pozycji kalkulacji ceny. Jednakże w odniesieniu do wszystkich pozostałych kontrahentów (kontrahenci mali, czyli dzierzawiący poniżej 50 pojemników) przesłana do Urzędu przez Spółkę kalkulacja stosowanych cen jest identyczna z kalkulacją przedstawioną dla kontrahentów dużych (Karta nr 264) – różnica wysokości ostatecznej ceny za wywóz odpadów wynika wyłącznie z ilości opróżnianych pojemników w ciągu 1 godziny (pozycja 9 – wydajność). Tak więc, analiza nadesłanych kalkulacji cenowych nie potwierdza informacji przedstawionych przez Spółkę, że koszt dzierżawy pojemników w stosunku do największych kontrahentów (dzierzawiących powyżej 50 pojemników) został doliczony do kosztów związanych z wywozem odpadów (opróżnianiem pojemników), a co za tym idzie najwięksi kontrahenci w opłacie za wywóz odpadów płacą również za ich dzierżawę.

Powracając do cennika z 1999r., jak wcześniej wskazano, podmioty wytwarzające miesięcznie ponad 2000 m³ odpadów, płacą ceny, które wynegocjowały indywidualnie ze Spółką. Są to: Thurhand – Ret Sp. z o.o., Enter Sp. z o.o., Feroma Sp. z o.o., Spółdzielnia Mieszkaniowa im „ZWM” oraz Opolska Spółdzielnia Mieszkaniowa „Przyszłość”. Ceny pobierane od tych podmiotów za opróżnienie poszczególnych pojemników wynosiły: pojemnik 110-120 l. - 2,70 PLN/sztuka; pojemnik 220 – 260 l. – 4,20 PLN/sztuka oraz w stosunku do ww. spółek (nie dotyczy Spółdzielni) pojemnik 1100 l. – 10,30 (10,40) PLN/sztuka.

Z przesłanej przez Spółkę kalkulacji cen wynika, że w zakresie wywozu pojemników od 110 do 260 litrów jedynym powodem zróżnicowania cen jest wysokość marży zysku, która waha się od (...) %. W odniesieniu zaś do pojemników 1100 l powodami zróżnicowania cen są: wysokość marży zysku, która wynosi od (...) % oraz w pkt 11 kalkulacji wydajność mierzona w sztukach na godzinę (od 8 do 14 szt./h).

Tak więc, z jednej strony w cenniku powodem zróżnicowania wysokości cen w stosunku do poszczególnych rodzajów pojemników, jak wyżej wskazano, jest ilość odpadów usuniętych miesięcznie od danego podmiotu, natomiast w kalkulacji cen: wysokość marży zysku i wydajność.

Analizując kalkulację cen pobieranych w 1999r. należy dojść do wniosku, że koszt wywozu pojemników wyniósł (bez doliczenia marży zysku, wraz z kosztem utylizacji):

- pojemniki 110-120 l. – 2,29 PLN/pojemnik
- pojemniki 220-260 l. – 3,94 PLN/pojemnik,
- pojemniki 1100 l. – 10,82 PLN/pojemnik.

Z porównania tych kosztów z informacjami o cenach stosowanych względem największych kontrahentów, którzy miesięcznie wytwarzają ponad 2000 m³ odpadów, wynika, że w 1999r. odpady od tych podmiotów do których należy zaliczyć spółki Thurhand – Ret , Feroma oraz Enter, gromadzone w pojemnikach 1100 l., wywożone były po cenach poniżej kosztów

związanych z tą usługą. Różnica pomiędzy kosztem opróżnienia pojemnika, a ceną za to opróżnienie wynosiła od 0,42 do 0,52 PLN/pojemnik. Potwierdza to fakt stosowania przez Spółkę w stosunku do swoich największych kontrahentów cen dumpingowych w odniesieniu do pojemników 1100 l. W zakresie pojemników mniejszych działalność prowadzona przez Spółkę była zyskowna. Z kalkulacji cen wywozu odpadów komunalnych na 2000r. wynika, że w odniesieniu do wszystkich rodzajów pojemników działalność gospodarcza polegająca na ich opróżnianiu przez Spółkę jest rentowna.

Z danych przedstawionych przez Spółkę wynika również, że zleceniodawcy dostarczający ponad 2000 m³ odpadów, dostarczają miesięcznie około (...) % ogólnej ich ilości.

Na podstawie tak ustalonego stanu faktycznego Urząd zważył co następuje.

Z praktyką monopolistyczną określoną w art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy antymonopolowej mamy do czynienia wówczas, gdy nadużywanie przez przedsiębiorcę pozycji dominującej na rynku odbywa się poprzez sprzedaż towarów w sposób powodujący uprzywilejowanie niektórych przedsiębiorców lub innych podmiotów.

Podstawowym warunkiem dla stwierdzenia praktyki monopolistycznej jest zajmowanie przez przedsiębiorcę co najmniej pozycji dominującej na rynku. Jak wynika z ustalonego we wcześniejszej części decyzji stanu faktycznego, Spółka z terenu Opola wywozi ponad (...) % odpadów komunalnych stałych. Spotyka się ona na tym rynku z konkurencją 7 podmiotów, które uzyskały i odebrały zezwolenie na usuwanie odpadów komunalnych z terenu tego miasta, jednakże ilość wywiezionych odpadów przez tych przedsiębiorców jest niewielka. Urząd Miejski w Opolu oraz sama Spółka, szacują, że jej udział w rynku usuwania odpadów komunalnych stałych wynosi około (...) %. W związku z powyższym należy stwierdzić, że Spółka zajmuje silnie dominującą pozycję na rynku usuwania odpadów komunalnych stałych z obszaru miasta Opole, gdyż nie spotyka się z istotną konkurencją innych przedsiębiorców działających na tym rynku.

W niniejszym postępowaniu praktyka ta polega na tym, że Spółka nadużywając zajmowanej przez siebie pozycji dominującej na rynku usuwania odpadów komunalnych stałych z terenu miasta Opole, usuwa te odpady tak, że w sposób uprzywilejowany traktuje niektórych ze swych kontrahentów w stosunku do innych.

Potwierdzeniem tego zachowania jest cennik za usuwanie odpadów przedstawiony przez Spółkę. Spółka w toku postępowania, jako zasadnicze kryterium brane pod uwagę przy ustalaniu oferowanej ceny wskazała ilość wywożonych odpadów w okresie jednego miesiąca. Niższe ceny negocjują podmioty gospodarcze wytwarzające w okresie 1 miesiąca ponad 700 m³ odpadów gromadzonych w pojemnikach 1100 l. ustawionych w posesjach mieszkaniowych w zwartej zabudowie. Ponadto przy ustalaniu ceny, zdaniem Spółki, brana jest pod uwagę dostępność do pojemników, rodzaj zlecenia (usługa jednorazowa, umowa wieloletnia), częstotliwość wywozu, rozległość i charakter obsługiwanej zabudowy oraz opłata za składowisko.

Z nadesłanego cennika nie wynika, aby wszystkie podane wyżej kryteria stanowiły podstawę do ustalania, a w efekcie różnicowania cen.

Odnosnie dostępności do pojemników, cena za utrudnianie wywozu (donoszenie pojemników) jest przedmiotem odrębnej opłaty wnoszonej przez kontrahentów. W zależności od odległości wyciąganych pojemników zmienia się cena za tą czynność. Podmioty u których dostęp do pojemników jest swobodny i nie wymagają one donoszenia nie wnoszą tej opłaty w ogóle. Utrudnienia w wyciąganiu pojemników nie mają więc wpływu na ustalanie ceny za usuwanie odpadów komunalnych stałych (opróżnianie pojemników), gdyż są przedmiotem odrębnej opłaty. Kwestia rodzaju zlecenia, a więc fakt, czy opróżnianie pojemników odbywa się jednorazowo, czy też wielokrotnie na podstawie stałej umowy nie ma w niniejszym postępowaniu znaczenia, gdyż cenniki i kalkulacje cen odnoszą się wyłącznie do usług wywozu świadczonych w sposób stały. Odnosnie opłaty za składowisko, z kalkulacji wynika,

że koszt utylizacji odpadów w przeliczeniu na 1 pojemnik był identyczny w odniesieniu do poszczególnych rodzajów pojemników (w przypadku pojemników 1100 l różnica wynosi 0,02 PLN, ma to więc marginalny wpływ na wysokość ceny). Należy w tym miejscu również zaznaczyć, że wszystkie odpady są składowane na tym samym składowisku, cena za składowanie odpadów nie ma więc wpływu na różnicowanie cen za opróżnianie pojemników. Jednym z kryteriów wskazanych przez Spółkę jest również charakter i rozległość obsługiwanej zabudowy. Nadesłany cennik bezpośrednio nie informuje o tym, że rozległość i charakter obsługiwanej zabudowy mają wpływ na wysokość pobieranych cen. Można jedynie przypuszczać, że pośrednio taki wpływ istnieje, nie jest on jednak w sposób jawny wyrażony zarówno w kalkulacji cen, jak i cenniku (dotyczy to wyłącznie pojemników 1100 l.). W kalkulacji cen zawarta jest pozycja: wydajność szt./h, co sugerowałoby, że w sytuacji, gdy zabudowa jest zwarta (osiedla wielomieszkaniowe) to wówczas wzrasta wydajność w usuwaniu odpadów (opróżnianych jest więcej pojemników w ciągu 1 godziny), a tym samym niższy jest koszt wywozu w przeliczeniu na 1 pojemnik i w związku z tym cena za tą usługę. Reguła ta ma jednak charakter ewentualnie pomocniczy - jedynym istotnym kryterium przy ustalaniu cen jest ilość usuwanych odpadów od danego podmiotu w okresie miesiąca. Tak więc podmiot, który dostarcza odpady z zabudowy zwartej, ale dostarcza ich w okresie 1 miesiąca mało, to wówczas płaci cenę wysoką np. 18, 50 – 20 PLN za opróżnienie pojemnika 1100 l. i zgodnie z kalkulacją należałoby go automatycznie zakwalifikować do grupy podmiotów, u których wydajność w wywozie wynosi prawie 2-krotnie mniej niż u innych podmiotów. Stąd też powoływanie się przez Spółkę na to, że rozległość i charakter obsługiwanej zabudowy mają wpływ na wysokość pobieranej od kontrahenta ceny nie znajdują potwierdzenia w nadesłanym cenniku. Brak jest podstaw do przyjęcia założenia, że od podmiotów, od których w okresie miesiąca usuwana jest duża ilość odpadów, koszty wywozu są niższe niż koszty wywozu od podmiotów wytwarzających małą ich ilość. Nie ma również podstaw do łączenia ilości usuwanych odpadów w okresie miesiąca z charakterem zabudowy z której odpady te są usuwane.

Z ustalonego orzecznictwa wynika, że podmiot o pozycji dominującej na rynku powinien zasadniczo stosować takie same ceny w stosunku do wszystkich swych kontrahentów. Różnicowanie cen musi mieć uzasadnienie ekonomiczne, a w szczególności wynikać z kosztów produkcji, sprzedaży lub dostawy, jakości towaru, masy i ilości itp. Różnicowanie cen może wprawdzie mieć miejsce, jednak jego kryteria powinny być jednolite dla wszystkich kontrahentów na danym szczeblu obrotu towarowego.

Wynika z powyższego, że przedsiębiorca zajmujący pozycję dominującą na rynku powinien zasadniczo stosować takie same ceny w stosunku do wszystkich swoich kontrahentów, a różnicowanie cen musi mieć uzasadnienie ekonomiczne.

W ocenie Urzędu ilość wywożonych w okresie miesiąca odpadów nie jest kryterium, które może stanowić podstawę różnicowania cen przez przedsiębiorcę wobec swoich kontrahentów, dlatego też Spółka ustalając cennik za usuwanie odpadów stawia w uprzywilejowanej sytuacji niektórych ze swych kontrahentów. Należy w tym miejscu wspomnieć o fackie pobierania przez Spółkę od niektórych kontrahentów cen poniżej kosztów wywozu odpadów – już sam ten fakt wskazuje, że kontrahenci ci są uprzywilejowani w stosunku do pozostałych. Nie można tu również pominąć kwestii różnicowania marży zysku przez Spółkę. Spółka nie wskazała żadnej uzasadnionej przyczyny tego różnicowania, można jedynie domniemywać, że marża jest różnicowana w zależności od siły ekonomicznej danego kontrahenta.

W związku z powyższym należy stwierdzić, że Spółka różnicując ceny za usuwanie odpadów komunalnych (opróżnianie pojemników) z terenu miasta Opole w stosunku do poszczególnych kontrahentów, stawia w uprzywilejowanej sytuacji niektórych z nich w stosunku do pozostałych, co wyczerpuje znamiona praktyki monopolistycznej o której mowa w art. 5 ust. 1 pkt 3 ustawy antymonopolowej.

Dlatego należało orzec, jak w pkt I sentencji.

Dla bytu praktyki monopolistycznej określonej w art. 5 ust. 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej, muszą zostać spełnione następujące przesłanki:

1. pozycja dominująca,
2. podział rynku wg kryteriów terytorialnych, asortymentowych lub podmiotowych.

Jak wykazano w uzasadnieniu do pkt I sentencji Spółka zajmuje silnie dominującą pozycję na rynku usuwania odpadów komunalnych stałych z terenu miasta Opole.

Praktyki polegające na podziale rynku wg kryteriów terytorialnych, asortymentowych lub podmiotowych dotyczą zawsze tego samego rynku relewantnego. Polegają one na tym, że podmiot zajmujący pozycję dominującą na relewantnym rynku w zróżnicowany sposób traktuje swoich kontrahentów na tym rynku. W związku z tym, praktyki polegające na pobieraniu zróżnicowanych cen, w tym od niektórych z kontrahentów cen poniżej kosztów, co wykazano w poprzedniej części niniejszej decyzji, stanowią podział rynku według kryteriów podmiotowych.

Spółka przy ustalaniu cennika za usuwanie odpadów komunalnych z terenu Opola, jako jedyne zasadne kryterium różnicowania cen wskazała ilość usuwanych odpadów w ciągu miesiąca od danego kontrahenta. Kryterium to nie może zostać uznane za takie, które usprawiedliwiłoby zróżnicowane traktowanie swych kontrahentów. Ponadto od niektórych podmiotów pobierano ceny za usuwanie odpadów poniżej kosztów związanych z ich usunięciem. Podmiot zajmujący monopolistyczną pozycją na rynku powinien w sposób równoprawny traktować swych kontrahentów, pobierając od nich jednakowe ceny. Ewentualne ich zróżnicowanie może nastąpić tylko wówczas, jeżeli będą przemawiały za tym jasne i czytelne kryteria ekonomiczne. Za przejaw ww. praktyki monopolistycznej można również uznać, począwszy od stycznia 2000r., różnicowanie kontrahentów w ten sposób, że najwięksi z nich (dzierżawiący ponad 50 pojemników) nie wnoszą odrębnej opłaty za ich dzierżawę, natomiast pozostali kontrahenci opłatę taką zobowiązani są uiszczać. Co prawda, Spółka stwierdziła, że począwszy od IV kwartału 2000r. rezygnuje w stosunku do wszystkich kontrahentów z pobierania opłaty za dzierżawę pojemników w formie odrębnej opłaty, jednakże nie wskazano uzasadnionych przyczyn rozłożenia tej czynności w czasie. W sytuacji, gdy Spółka przyjmuje nową politykę cenową na rynku, to wówczas powinna ona zostać zastosowana w stosunku do wszystkich odbiorców usług jednocześnie, chyba że za przeciwnym rozwiązaniem przemawiają uzasadnione argumenty - Spółka takich argumentów w toku postępowania nie przedstawiła. Tak więc, pobieranie zróżnicowanych cen od swych kontrahentów bez idącego za tym uzasadnienia ekonomicznego należy uznać za praktykę monopolistyczną polegającą na podziale rynku wg kryteriów podmiotowych

W związku z powyższym należało orzec jak w sentencji.

Art. 5 ust. 1 pkt 5 ustawy antymonopolowej za praktykę monopolistyczną uznaje nadużywanie pozycji dominującej na rynku poprzez nieuczciwe oddziaływanie na kształtowanie cen, w tym cen odsprzedaży oraz sprzedaż poniżej kosztów w celu eliminacji konkurentów.

Jak wykazano w uzasadnieniu do pkt I sentencji Spółka zajmuje silnie dominującą pozycję na rynku usuwania odpadów komunalnych stałych z terenu miasta Opole.

Zdaniem Wnioskodawcy różnicowanie cen przez Spółkę sięgające 50% ocenione może być, jako nieuczciwe, ponieważ przedsiębiorca ten, jako sprzedawca usług, od niektórych odbiorców żąda cen w istotnym stopniu odbiegających od tych, które z dużym prawdopodobieństwem istniałyby w warunkach efektywnej konkurencji. Stosowanie różnych cen i pobieranie selektywnych opłat od niektórych tylko odbiorców usług o 50 % wyższych – służących na dofinansowanie na tej części rynku tych samych usług, na której Spółka ponosi straty, stwarza domniemanie prawne dążenia przez Spółkę do eliminacji konkurentów z rynku.

Dla bytu przedmiotowej praktyki podstawową kwestią jest wykazanie przedsiębiorcy, który ją stosuje nieuczciwości w zachowaniu. Nie ulega wątpliwości, że Spółka różnicuje ceny wobec swoich kontrahentów. W 1999 r. w stosunku do trzech największych odbiorców swych usług (spółki Feroma, Enter, Thurhand – Ret) Spółka stosowała ceny za usuwanie odpadów gromadzonych w pojemnikach 1100 l. poniżej kosztów związanych z tą usługą. Różnicowanie cen w sposób wyrażony w cenniku występuje bez uzasadnienia ekonomicznego i oparte jest wyłącznie na kryterium ilości odpadów usuniętych od danego podmiotu w okresie 1 miesiąca. Spowodowało to, że podmioty administrujące zbliżonymi zasobami mieszkaniowymi (zlokalizowane w bezpośredniej odległości od siebie, posiadające jednakowe warunki dojazdu i odbioru odpadów oraz, gdy cena za składowanie odpadów jest identyczna) płacą ceny znacznie zróżnicowane z tego tylko względu, że jeden z administratorów zarządza wieloma budynkami na obszarze całego miasta, a drugi z nich niewielką ich ilością. Ponadto część z odbiorców usług korzystała z usług wywozu odpadów, poniżej kosztów związanych z ich usunięciem – tym samym pozostali odbiorcy finansowali odbiór odpadów od wcześniej wymienionej grupy odbiorców.

Z powyższego wypływa wniosek, że sposób ustalania cen przez Spółkę nosi charakter działania nieuczciwego, gdyż ceny pobierane od poszczególnych odbiorców nie mają związku z kosztami usuwania od nich odpadów. Niższe ceny negocjują duzi kontrahenci (spółdzielnie mieszkaniowe, administratorzy wielu wspólnot mieszkaniowych), którzy w toku negocjacji ze Spółką posiadają silniejszą pozycję przetargową. Natomiast kontrahenci, którzy administrują posesjami, z których ilość usuwanych odpadów w okresie miesiąca jest mała, nie posiadają takiej siły rynkowej, która pozwoliłaby płacić im niższe ceny.

Ponadto Spółka pobierając od niektórych ze swych kontrahentów (podmioty dostarczające ponad 2000m³ miesięcznie) cen poniżej kosztów związanych ze świadczeniem usług, w sytuacji, gdy zajmuje ona na rynku bardzo silną pozycję dominującą, zachowaniem tym uniemożliwia złożenie konkurencyjnej oferty cenowej przez konkurentów ww. kontrahentom, co stanowi podstawę do przyjęcia stwierdzenia, że Spółka zastosowała taką politykę cenową, aby wyeliminować pozostałych konkurentów z rynku, albo też nie dopuścić do wejścia na rynek usuwania odpadów w Opolu innych przedsiębiorców.

W związku z powyższym należało orzec, jak w pkt III sentencji.

Podmiot zajmujący pozycję dominującą na rynku dopuszcza się praktyki monopolistycznej określonej w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej wówczas, gdy swym zachowaniem przeciwdziała ukształtowaniu się warunków niezbędnych do powstania bądź rozwoju konkurencji na tym rynku.

W niniejszym postępowaniu praktyka ta miałaby polegać na tym, że Spółka różnicując ceny za usuwanie odpadów komunalnych w stosunku do poszczególnych swoich kontrahentów, działaniem tym przeciwdziała rozwojowi konkurencji na rynku usuwania odpadów komunalnych z terenu miasta Opola.

Wnioskodawca w toku postępowania stwierdził, że skuteczne wejście przez jego firmę na rynek usług wywozu odpadów komunalnych w Opolu jest uzależnione od możliwości pozyskania wystarczającej liczby zleciodawców, przy której działalność ta byłaby opłacalna. Polityka cenowa stosowana przez Spółkę, zdaniem Wnioskodawcy, uniemożliwia mu podjęcie tej działalności.

Z ustalonego w niniejszym postępowaniu stanu faktycznego wynika, że różnicowanie cen przez Spółkę w znacznym stopniu utrudnia Wnioskodawcy, a także innym potencjalnym konkurentom, podjęcie działalności konkurencyjnej na rynku usuwania odpadów komunalnych w Opolu. Jak wykazano to we wcześniejszej części niniejszej decyzji, Spółka różnicowała i nadal różnicuje ceny za usuwanie odpadów w stosunku do swoich kontrahentów, przy czym jedynym powodem takiego działania, co wynika z nadesłanego

cennika, jest ilość odpadów usuwanych od danego kontrahenta w okresie miesiąca. W 1999r. w stosunku do 3 kontrahentów Spółka stosowała ceny poniżej kosztów w odniesieniu wyłącznie do odpadów gromadzonych w pojemnikach 1100 l. (nie dotyczyło to pojemników o objętości od 120 do 260 l.). Działalność na pozostałej części rynku, w stosunku do pozostałych kontrahentów była rentowna. Wnioskodawca stwierdził, że jest zainteresowany wejściem na rynek i usuwaniem odpadów komunalnych od wszystkich potencjalnych kontrahentów w mieście Opolu, przy czym największe zainteresowanie wykazuje usuwaniem odpadów komunalnych z posesji sąsiadujących z budynkami administrowanych przez niego wspólnot mieszkaniowych. Z informacji o stosowanych cenach w stosunku do ww. posesji wynika, że spółka Thurhand Ret była uprzywilejowana w ten sposób, że usuwanie odpadów z administrowanych przez nią nieruchomości (gromadzone w pojemnikach 1100 l) miało miejsce poniżej kosztów. Natomiast w odniesieniu do pozostałych zarządców budynków (inne wspólnoty mieszkaniowe, spółdzielnie mieszkaniowe) pobierano ceny powyżej kosztów związanych z usuwaniem odpadów.

Z kalkulacji cen przedstawionej na rok 2000 wynika, że działalność Spółki polegająca na usuwaniu odpadów komunalnych z terenu Opola jest rentowna w stosunku do wszystkich kontrahentów, nadal jednak ceny są różnicowane.

Począwszy od stycznia 2000r. Spółka znacznie podwyższyła ceny za usuwanie odpadów komunalnych gromadzonych w pojemnikach 1100 l, dostarczanych przez największych kontrahentów (dostarczających powyżej 2000 m³ odpadów miesięcznie), jednocześnie zrezygnowała z pobierania od tych kontrahentów odrębnej opłaty za dzierżawę pojemników, twierdząc, że koszt dzierżawy pojemników został zawarty w cenie za ich wywóz.

Jak wykazano to we wcześniejszej części decyzji, z porównania przedstawionych przez Spółkę kalkulacji cen za wywóz odpadów komunalnych w 2000r. w stosunku do wszystkich grup swych kontrahentów (Karty nr 242-246 i 264) wynika, że koszty składające się na końcową cenę są identyczne w stosunku do wszystkich podmiotów. Różnice w ostatecznej cenie za opróżnienie 1 kontenera wynikają wyłącznie z faktu przyjęcia w pkt 9 kalkulacji (wydajność) różnej ilości opróżnianych pojemników w okresie 1 godziny. Brak jest więc podstaw do przyjęcia za zasadne twierdzeń Spółki o tym, że w cenie za opróżnianie pojemników, jaką płać najwięksi kontrahenci, zawarta jest opłata za dzierżawę pojemników. Spółka poinformowała, że jej polityka cenowa zmierza do tego, aby zrezygnować w ogóle z pobierania opłaty za dzierżawę pojemników w formie odrębnej opłaty od wszystkich kontrahentów w Opolu, jednakże w stosunku do najmniejszych kontrahentów koszt dzierżawy pojemników zostanie doliczony do ceny za wywóz odpadów dopiero w IV kwartale 2000r. Takie zachowanie Spółki na rynku, zdaniem Urzędu, nosi znamiona manipulacji tzn. Spółka po wszczęciu postępowania administracyjnego przez Urząd zrezygnowała z pobierania od największych kontrahentów cen poniżej kosztów, na co przedstawiła kalkulacje stosowanych cen w 2000r. Równocześnie jednak, zrezygnowała z pobierania od największych kontrahentów opłaty za dzierżawę pojemników, co stawia ich w uprzywilejowanej sytuacji w stosunku do pozostałych dostawców odpadów.

Należy zaznaczyć, że udział Spółki w rynku wywozu odpadów komunalnych z terenu miasta Opola wynosi ponad (...) %, tak więc Spółka posiada pozycję silnie dominującą i nie spotyka się z istotną konkurencją na rynku. Podmioty, które prowadzą działalność w zakresie usuwania odpadów z Opola nie posiadają takiej siły rynkowej, jak Spółka. Stąd też Spółka, posiada niezbędny potencjał do tego, aby uniemożliwić wejście na rynek usuwania odpadów komunalnych z terenu Opola każdemu przedsiębiorcy, a także nie pozwolić na rozszerzenie działalności przez przedsiębiorców już działających na tym rynku. Odpady usuwane od największych kontrahentów stanowią (...) % ogólnej ilości odpadów usuwanych przez Spółkę. Pobieranie od tych podmiotów w 1999r. cen poniżej kosztów (dotyczy pojemników 1100 l), a następnie począwszy od 2000r. rezygnacja z pobierania od tych podmiotów opłaty za dzierżawę pojemników świadczy o tym, że Spółka chcąc utrzymać dominującą pozycję na rynku, swoją polityką cenową, uniemożliwia złożenie przez innych przedsiębiorców konkurencyjnych ofert cenowych dostawcom odpadów. Stąd też takie zachowanie należy

zakwalifikować, jako przeciwdziałanie ukształtowaniu się warunków niezbędnych do rozwoju konkurencji na rynku w zakresie wywozu odpadów komunalnych z terenu Opola, w celu utrzymania silnie dominującej pozycji Spółki na tym rynku.

W związku z powyższym należało orzec, jak w pkt IV sentencji.

Przepis art. 14 ust. 1 ustawy antymonopolowej przewiduje możliwość nałożenia kary pieniężnej w przypadku wydania decyzji nakazującej zaniechanie praktyk monopolistycznych na podstawie art. 8 ust. 1 tej ustawy.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów wydając w przedmiotowej sprawie decyzję o nakazaniu zaniechania tych praktyk monopolistycznych nałożył na Spółkę karę pieniężną w wysokości 20 000 PLN (dwadzieścietysięczyłoty), biorąc za podstawę przychód Spółki za rok 1999 w rozumieniu art. 2 pkt 10 ustawy antymonopolowej.

W rozumieniu art. 14 ust. 2 ustawy wyżej wskazanej nałożono karę na takim poziomie, aby jej charakter prewencyjno – represyjny odniósł pożądaný skutek. Wymierzając tą karę Urząd miał na względzie zagrożenie konkurencji wywołane stosowaniem przez Spółkę praktyk monopolistycznych na rynku usuwania odpadów komunalnych z terenu miasta Opola, na którym zajmuje ona bardzo silną pozycję rynkową.

Przy wymierzaniu kary Urząd kierował się ciężarem przewinienia oraz brakiem po stronie Spółki działań zmierzających do zmiany polityki cenowej w stosunku do swoich kontrahentów. Spółka zarówno w 1999r., jak i w 2000 różnicuje ceny za usuwanie odpadów komunalnych w stosunku do swoich partnerów rynkowych, jako jedyne kryterium przyjmując wyłącznie ilość odpadów usuwanych od danego kontrahenta w okresie 1 miesiąca. Zachowaniem takim godzi w swoich kontrahentów, gdyż są oni, przy takich samych warunkach świadczenia usług zobowiązani do płacenia różnych cen. Ponadto różnicowanie cen przez Spółkę, a w szczególności sprzedaż usług poniżej kosztów w stosunku do największych kontrahentów w 1999r., powoduje, że inni przedsiębiorcy zamierzający wejść i skutecznie prowadzić działalność gospodarczą na terenie Opola w zakresie usuwania odpadów komunalnych nie byli w stanie złożyć konkurencyjnej oferty cenowej.

Od początku 2000r. Spółka zrezygnowała z pobierania od największych kontrahentów cen poniżej kosztów na co przedstawiła stosowne kalkulacje. Równocześnie jednak, zrezygnowała z pobierania od największych kontrahentów opłaty za dzierżawę pojemników, co stawia ich w uprzywilejowanej sytuacji w stosunku do pozostałych dostawców odpadów. Zachowanie takie nosi cechy manipulacji i świadczy o tym, że Spółka za wszelką cenę próbuje zachować swoich partnerów rynkowych, skutecznie utrudniając złożenie konkurencyjnej oferty innym przedsiębiorcom.

Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów kierując się potrzebą zdecydowanego przeciwdziałania stosowaniu ww. praktyk monopolistycznych na rynku przez Spółkę, uznał, że orzeczona kara powinna stanowić zauważalną dolegliwość dla Spółki, aby w przyszłości nie dochodziło do podobnych zachowań, zmierzających do utrudnienia wejścia na rynek innym konkurentom.

W związku z powyższym należało orzec jak w pkt V sentencji.

Na potrzeby wykonania niniejszej decyzji przez Spółkę Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Katowicach stwierdza co następuje. Działania Spółki polegające na różnicowaniu cen za usuwanie odpadów komunalnych wobec swoich kontrahentów, ze względu na kryterium miesięcznej ilości odpadów usuwanych od poszczególnych z nich wyczerpuje znamiona praktyk monopolistycznych określonych w art. 5 ust. 1 pkt 1, 2, 3 i 5 ustawy antymonopolowej. Spółka, aby zadośćuczynić nakazowi wynikającemu z decyzji powinna zrezygnować z tego kryterium, jako podstawy zróżnicowania cen, gdyż podmiot zajmujący pozycję dominującą na rynku powinien zasadniczo stosować takie same ceny wobec wszystkich swoich kontrahentów. Ewentualne różnicowanie cen w przyszłości może

mieć miejsce tylko wówczas, jeżeli będzie oparte na jasnych i czytelnych kryteriach ekonomicznych – w sytuacji, gdy koszty usuwania odpadów od poszczególnych kontrahentów okażą się zróżnicowane, co będzie wynikało z prawidłowo sporządzonej kalkulacji cen.

Od niniejszej decyzji stronom służy odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Antymonopolowego za pośrednictwem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Katowicach w terminie dwutygodniowym od dnia doręczenia decyzji.

Karę należy wpłacić na konto UOKiK w Warszawie w NBP o/o Warszawa 1010 1010-7878-223-1.

Dyrektor Delegatury
Urzędu Ochrony Konkurencji
i Konsumentów w Katowicach
Alicja Kral