



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

Warszawa, dnia 25.05. 2001 r.

DDR1-505/5/488/99/KB

DECYZJA nr DDF-27/01

Na podstawie art. 11 ust. 1 w związku z art. 5 ust.1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319), po rozpatrzeniu sprawy wszczętej na wnioski:

- Fabryk Mebli "Forte" SA w Ostrowi Mazowieckiej,
- Mazurskich Mebli International Sp. z o.o. w Olsztynie,
- Swarzędzkich Fabryk Mebli SA w Swarzędzu,
- Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli w Poznaniu

przeciwko:

- Zakładom Płyt Wiórowych SA w Grajewie i Zakładom Płyt Wiórowych "Prospan" SA w Wieruszowie, należącym do grupy kapitałowej Pfeleiderer AG oraz
- Polspan Sp. z o.o. w Szczecinku, Krono-Wood Sp. z o.o. w Mielcu i Kronopol Sp. z o.o. w Żarach należącym do grupy kapitałowej Kronospan AG

nie stwierdza się stosowania przez ww. przedsiębiorców praktyk ograniczających konkurencję.

UZASADNIENIE

Do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwanego dalej "organem antymonopolowym" wpłynęły wnioski: Fabryk Mebli "Forte" SA w Ostrowi Mazowieckiej i Mazurskich Mebli International Sp. z o.o. w Olsztynie z dnia 13 października 1999 r., Swarzędzkich Fabryk Mebli SA w Swarzędzu z dnia 15 października 1999 r., Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli w Poznaniu z dnia 13 października 1999 r., zwanych dalej odpowiednio: "wnioskodawcami" lub "Forte", "MMI", "Swarzędz", "Izba Gospodarcza", o wszczęcie postępowania administracyjnego przeciwko Zakładom Płyt Wiórowych SA w Grajewie i Zakładom Płyt Wiórowych "Prospan" SA w Wieruszowie, należącym do grupy Pfeleiderer AG i Polspan Sp. z o.o. w Szczecinku, Krono-Wood Sp. z o.o. w Mielcu i Kronopol Sp. z o.o. w Żarach, należącym do grupy kapitałowej Kronospan AG, zwanych dalej odpowiednio: "Grajewo", "Prospan", "Polspan", "Krono-Wood" i "Kronopol", pod zarzutem stosowania praktyk monopolistycznych na polskim rynku polegających na wprowadzeniu w tym samym czasie i o zbliżonym poziomie podwyżek cen płyt wiórowych, co może stanowić naruszenie art. 4 pkt 1 ustawy z dnia 24 lutego 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (Dz. U. z 1999 r. Nr 52, poz. 547), zwanej dalej "ustawą antymonopolową".

Jak podano w uzasadnieniach "dwa zagraniczne koncerny, *Pfleiderer AG i Kronospan AG*, posiadające w Polsce wytwórnie płyt wiórowych, uzyskały w I półroczu 1999 r. ponad 80% udział w polskim rynku płyt wiórowych i następnie zaczęły stosować praktyki monopolistyczne polegające na wprowadzeniu przez oba koncerny niespodziewanych, skokowych podwyżek cen płyt wiórowych, w konsekwencji czego na przestrzeni kilkunastu dni września 1999 r. ceny płyt wiórowych w podległych im wytwórniach płyt wiórowych wzrosły średnio o ok. 30%". Zdaniem wnioskodawców świadczy to o wspólnym, bezprawnym działaniu obu monopolistów, które określić można jako tzw. nieuczciwość cenową.

W związku z powyższym organ antymonopolowy, w dniu 25 listopada 1999 r. wszczął postępowanie administracyjne przeciwko wspomnianym wcześniej producentom płyt wiórowych, w sprawie stosowania praktyk monopolistycznych określonych w art. 4 pkt 1 ustawy antymonopolowej polegających na wprowadzeniu w tym samym czasie i o zbliżonym poziomie podwyżek cen płyt wiórowych.

Odpowiadając na zawiadomienie o wszczęciu postępowania, ww. przedsiębiorcy nie zgodzili się z postawionymi zarzutami i zaprzeczyli, jakoby stosowali jakiegokolwiek praktyki monopolistyczne, w tym wskazane przez wnioskodawców. Grajewo i Prospan w pismach z dnia 13 grudnia 1999 r. wyjaśniają, iż ewolucja poziomu cen na płyty wiórowe w okresie od października 1998 r. była wypadkową koniunktury rynkowej i skoordynowanego działania nabywców płyt wiórowych, w tym wnioskodawców. Średnie ceny uzyskane w październiku 1998 r. za płyty wiórowe surowe wynosiły: 356 zł/m³ (Grajewo) i 388 zł/m³ (Prospan). W następnym okresie nastąpiła dekoniunktura - istotny spadek popytu. Najwięksi nabywcy płyt wiórowych - w tym wnioskodawcy - w okresie 9 miesięcy wymusili obniżkę cen płyty surowej do średniego poziomu w lipcu 1999 r.: odpowiednio 263 zł/m³ i 255 zł/m³. Tak niski poziom cen utrzymał się przez 3 miesiące, tj. do końca sierpnia 1999 r. W porównaniu z październikiem 1998 r. ceny obniżono o ok. 26% (Grajewo) i o ok. 34% (Prospan) ceny nominalnej, a po uwzględnieniu inflacji: o 30% (Grajewo) i o ok. 40% (Prospan) w ujęciu realnym. Utrzymywanie przez dłuższy czas sprzedaży poniżej progu opłacalności oznaczałoby dla nich upadłość [*tajemnica przedsiębiorstwa*]. Z chwilą gdy nastąpiła wyraźna poprawa koniunktury (od sierpnia 1999 r.) polegająca na skokowym wzroście popytu, Grajewo podwyższyło ceny na swoje produkty do poziomu [*tajemnica przedsiębiorstwa*] zł za m³ płyty surowej (średnie ceny z października 1999 r.), zaś Prospan odpowiednio do [*tajemnica przedsiębiorstwa*] zł za m³ płyty surowej. Oznaczało to, że ceny płyty surowej były nadal niższe od cen w 1998 r. o ok. 18% Grajewo i ok. 15% Prospan. Strony podkreślają również, iż inni producenci płyt wiórowych - nie objęci postępowaniem - zareagowali analogicznie na poprawę koniunktury i w tym samym czasie podnieśli ceny na swoje wyroby.

Również Polspan i Krono-Wood uważają, iż ich postępowanie nie naruszyło przepisów ustawy antymonopolowej i stanowiło przejaw normalnego, racjonalnego działania przedsiębiorcy (pismo Polspan i Krono-Wood z dnia 28 lutego 2000 r.). Przedsiębiorcy podnoszą, iż polski rynek płyt wiórowych był w ostatnich latach rynkiem prężnie rozwijającym się. Na rynku tym występuje tzw. sezonowość sprzedaży, która charakteryzuje się wzrostem obrotów w czwartym kwartale i tendencją do obniżania się wyników finansowych w pozostałych kwartałach, co ma związek z cyklicznym charakterem popytu na produkty meblarskie. W związku z powyższym jakiegokolwiek podwyżki cen płyt wiórowych mogą nastąpić tylko w okresie zwiększonego popytu na nie, tj. jesienią. W 1998 r., w efekcie załamania gospodarczego oraz wzrastającej presji ze strony odbiorców, ceny płyt wiórowych gwałtownie zaczęły spadać. W pierwszych 8 miesiącach 1999 r., w porównaniu z tym samym okresem roku 1998, ceny płyt wiórowych surowych spadły o ok. 60% i zaczęto je oferować poniżej kosztów produkcji. Po podwyżce cen dokonanej przez Polspan i Krono-Wood jesienią 1999 r., ceny nie osiągnęły poziomu z 1998 r., nie osiągnęły także poziomu gwarantującego rentowność działalności i w dalszym ciągu ich produkcja przynosiła straty. Ponadto przedsiębiorcy podnoszą, że podobne podwyżki cen płyt wiórowych, wcale nie świadczą o zawarciu porozumienia pomiędzy producentami płyt. Po prostu reagowali oni podobnie, dążąc do uniknięcia ryzyka gospodarczego. Utrzymywanie cen na tak niskim poziomie w

dłuższej perspektywie czasu zagrażało dalszej ich egzystencji, zaś podwyżka mogła nastąpić jedynie w momencie zwiększonego popytu na płyty wiórowe, które na tym rynku mają miejsce raz w roku. Zdaniem Polspan i Krono-Wood kwestionowane przez wnioskodawców działanie stanowiło przejaw tzw. zachowań paralelnych.

Podobne stanowisko w tej sprawie zajął Kronopol, stwierdzając iż nie uzgadniał stosowania wspólnych cen z innymi producentami (pismo z dnia 10 grudnia 1999 r.). Kronopol podwyższył ceny już w sierpniu w efekcie likwidacji letnich rabatów. Było to spowodowane wzrastającym zainteresowaniem rynku i zwiększającym się popytem na meble. Ponadto utrzymywanie niskich cen, nieadekwatnych do kosztów produkcji, groziło utratą płynności finansowej. Pomimo podwyżki sprzedaż płyt wiórowych nadal rosła. Zdaniem przedsiębiorcy fakt niemal jednoczesnych podwyżek cen świadczył o podobnych kłopotach wszystkich producentów płyt, którzy w momencie ożywienia rynku wykonali ekonomicznie uzasadniony manewr w celu ratowania swojej kondycji finansowej.

Ponadto Polspan i Krono-Wood oraz Kronopol złożyli stanowcze oświadczenia i wyjaśnienia, iż nie tworzą jednej grupy kapitałowej Kronospan, gdyż posiadają różnych właścicieli i nie istnieją między nimi żadne powiązania finansowe, organizacyjne ani personalne. Polspan i Krono-Wood są spółkami zależnymi Kronospan Holdings Ltd, Cypr, zaś Kronopol jest spółką zależną Krono Holding AG, Szwajcaria. Ponadto w tej sprawie prawnik reprezentujący grupę Kronospan w Polsce skierował do Prezesa Ogólnopolskiej Izby Gospodarczej Producentów Mebli pismo z dnia 11 sierpnia 2000 r., protestujące przeciwko łączeniu w jedną grupę firm kontrolowanych przez Kronospan i firmę Kronopol. Związek tych firm ma korzenie historyczne (obie grupy wywodzą się z przedsiębiorstwa rodziny Kaindl), ale nie ma pomiędzy nimi powiązań kapitałowych i działają na rynku polskim jako niezależne podmioty, rywalizujące ze sobą zarówno w Polsce jak i za granicą. Imputowanie istnienia jakiegoś koncernu Krono, czy uznawanie go za jeden z dwóch elementów rzekomego duopolu, jest działaniem w sposób oczywisty wprowadzającym w błąd uczestników obrotu.

W dniu 15 marca 2000 r. wpłynęło pismo Forte wycofujące wniosek z dnia 13 października 1999 r. o wszczęcie postępowania przeciwko wyżej wymienionym producentom płyt wiórowych i zawierające żądanie umorzenia wszczętego postępowania. Również od MMI w dniu 15 marca 2000 r. wpłynęło pismo wycofujące wniosek z dnia 13 października 1999 r. o wszczęcie postępowania w ww. sprawie i zawierające żądanie umorzenia postępowania jako bezprzedmiotowego „na zasadzie art. 105 §2 kpa”. W uzasadnieniu podano, że w obecnym stanie faktycznym i prawnym nie jest możliwe stwierdzenie stosowania zarzucanych praktyk monopolistycznych przez pozwanych przedsiębiorców. Zdaniem wnioskodawcy umorzenie postępowania nie jest sprzeczne z interesem społecznym, ponieważ umorzenie nie spowoduje zagrożenia ani naruszenia interesu publiczno-prawnego, w szczególności interesów konsumentów. W kwietniu 2000 r. wpłynęło pismo Izby Gospodarczej zawierające żądanie umorzenia omawianego postępowania. W uzasadnieniu podano, że żądanie umorzenia pozostaje w ścisłym związku z uspokojeniem sytuacji na rynku płyt wiórowych, a także „nie obserwowaniem dalszych praktyk monopolistycznych ze strony producentów płyt”. Natomiast od Swarzędza pismo dotyczące umorzenia postępowania nie wpłynęło. Organ antymonopolowy nie zgodził się z argumentacją wnioskodawców i nie uwzględnił ich żądania o umorzenie postępowania (postanowienie z dnia 14 czerwca 2000 r.).

W toku przeprowadzonego postępowania organ antymonopolowy ustalił, co następuje.

1. Produkcją płyt wiórowych w Polsce w latach 1998 - 1999 zajmowali się następujący przedsiębiorcy:

- Zakłady Płyt Wiórowych SA w Grajewie i Zakłady Płyt Wiórowych "Prospan" S.A. w Wieruszowie, należące do grupy kapitałowej Pfeleiderer, Niemcy,

- Polspan Sp. z o.o. w Szczecinku i Krono-Wood Sp. z o.o. w Mielcu, należące do grupy kapitałowej Kronospan, Austria,
- Kronopol Sp. z o.o. w Żarach, spółka zależna od Krono Holding AG, Szwajcaria,
- Furnel S.A. w Warszawie (oddział produkcyjny w Jaśle),
- Zakłady Płyt Wiórowych w Czarnkowie,
- Piskie Zakłady Przemysłu Sklejek w Piszcu,
- Alpex - Karlino S.A. w Karlinie,
- Alpex - Paged Sp. z o.o. w Karlinie.

Według danych GUS łącznie ww. przedsiębiorcy wyprodukowali w 1998 r. 2.451.500 m³, zaś w 1999 r. - 2.599.100 m³ płyt wiórowych surowych. Przedsiębiorcy będący stronami w postępowaniu skupiali w 1998 r. łącznie ok. 80%, zaś w 1999 r. ok. 92% rynku produkcji płyt wiórowych, przy czym udział w rynku żadnego z nich osobno, a także w ujęciu grup kapitałowych nie przekroczył 35%.

2. Decyzje w sprawie wysokości cen zbytu płyt wiórowych były podejmowane przez zarządy przedsiębiorców na podstawie wniosku dyrektora/kierownika ds. sprzedaży. Decyzje te przyjmowały postać cenników ogólnych, stanowiących podstawę do ustalania cen w ramach tzw. negocjacji indywidualnych z największymi odbiorcami, w tym z producentami mebli. Producenci stosowali bardzo zróżnicowane zasady ustalania ostatecznych cen sprzedaży, przy czym były uwzględniane rozmaite czynniki. Zasady te również podlegały zmianom w różnych okresach. Poniżej przedstawiono zasady ustalania cen i daty wprowadzania zmian u poszczególnych producentów w 1999 r.

2.1. W Grajewo i Prospan (koncern Pflleiderer) kolejne cenniki ogólne wprowadzono:

- 18 marca: obniżono cenę obowiązującą od 1 października 1998 r. o 73 zł (ponieważ ceny określone są według grubości płyt, dla niniejszej analizy przyjęto średnią cenę dla grubości 15, 16 i 18 mm) i zmieniono zasady różnicowania cen: dotychczas ceny różnicowano tylko według *[tajemnica przedsiębiorstwa]*, a po zmianie według *[tajemnica przedsiębiorstwa]*,
- 2 czerwca: obniżono cenę o dalsze 26 zł i zmieniono formułę z loco ex work na franco magazyn odbiorcy, a więc rzeczywista obniżka była znacznie większa, gdyż w tej producent pokrywał koszty transportu towaru do magazynu odbiorcy.
- 9 sierpnia: podwyższono cenę, ale nie dotyczyło to klientów zaliczonych do grupy *[tajemnica przedsiębiorstwa]*: podwyżka polegała na powrocie do formuły loco ex work, a więc cena wzrosła o koszty transportu, które w tej formule pokrywa odbiorca,
- 1 września: podwyższono cenę do poziomu i formuły z 18 marca, a więc dla klientów zaliczonych do grupy *[tajemnica przedsiębiorstwa]* podwyżka wyniosła 49 zł.
- 20 września: wprowadzono nowe zasady cen sprzedaży polegające na różnicowaniu cen w zależności od *[tajemnica przedsiębiorstwa]*. Różnica między najniższą ceną *[tajemnica przedsiębiorstwa]*, a najwyższą *[tajemnica przedsiębiorstwa]* wynosiła 25 zł. Przy *[tajemnica przedsiębiorstwa]* (najczęściej stosowanej) cena wzrosła o 71 zł, ale nie osiągnęła poziomu z października 1998 r.

W omawianym okresie zmiany cen dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]* wprowadzono: 4 stycznia (obniżka o 12 zł), 21 stycznia (obniżka o dalsze 11 zł), 10 lutego (obniżka o 28 zł), 1 czerwca (obniżka o 15 zł), 1 lipca (obniżka o 25 zł), 1 września (podwyżka o 25 zł), 20 września (podwyżka o dalsze 65 zł). Była stosowana jedna cena dla wszystkich grubości, według formuły franco magazyn odbiorcy i przy 60 dniowym terminie płatności. Ta ostatnia cena osiągnęła poziom z grudnia 1998 r., ale była nadal niższa od ceny z października 1998 r.

Zmiany cen dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]* wprowadzono: 2 stycznia (obniżka ceny obowiązującej od 1 października 1998 r. o 59 zł), 24 marca (obniżka o dalsze 14 zł), 2

sierpnia (obniżka o 15 zł), 16 września (podwyżka o 15 zł) i 1 października (podwyżka o 50 zł), ale cena ta nie osiągnęła poziomu z października 1998 r.

[tajemnica przedsiębiorstwa] został pominięty w niniejszej analizie, ponieważ dokonał tylko jednorazowego zakupu płyt w 1999 r.

2.2. W Polspan (Grupa Kronospan) nie wprowadzano zmian cenników ogólnych w okresie od 1 stycznia 1998 r. do 11 maja 1999 r. Ceny były określone według grubości płyty i według formuły loco ex work. Kolejne cenniki ogólne wprowadzono:

- 12 maja: zastosowano jedną cenę dla wszystkich grubości płyty i różnicowanie cen w zależności od [tajemnica przedsiębiorstwa]. Różnica między najniższą ceną [tajemnica przedsiębiorstwa], a najwyższą [tajemnica przedsiębiorstwa] wynosiła 20 zł.
- 15 września: wprowadzono dodatkowo różnicowanie cen w zależności od grubości płyty; podwyższono cenę przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 103 zł, przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 108 zł, przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 113 zł.
- 8 października: podwyższono cenę przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 15 zł, przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 30 zł, przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 40 zł i przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 50 zł.; ceny nie osiągnęły poziomu z 1998 r.

Zmiany cen dla [tajemnica przedsiębiorstwa] (współpraca handlowa od lipca do końca roku) wprowadzono: 20 września (podwyżka o 130 zł), 5 października (obniżka o 10 zł). Ceny określono według formuły franco magazyn odbiorcy.

[tajemnica przedsiębiorstwa] pominięto w niniejszej analizie, ponieważ nie dokonywali zakupów płyt w Polspan w 1999 r.

2.3. W Krono-Wood (Grupa Kronospan):

- 17 maja wprowadzono pierwszy cennik ogólny (firma rozpoczęła produkcję w II połowie 1998 r. i stosowała ceny nieco niższe niż w Polspan) określający ceny płyt według grup ich grubości (np. jedna cena dla grubości 10 i 12 mm, odrębna cena dla grubości 15, 16, 18 mm itd.), według [tajemnica przedsiębiorstwa] i według formuły loco ex work.
- 15 września: wprowadzono inną cenę dla każdej grubości, podwyższono ceny dla [tajemnica przedsiębiorstwa] o 100 zł, przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 103 zł, [tajemnica przedsiębiorstwa] o 100 zł i przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 85 zł.;
- 18 października: podwyższono ceny dla [tajemnica przedsiębiorstwa] o 25 zł, przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 30 zł, [tajemnica przedsiębiorstwa] o 40 zł i przy [tajemnica przedsiębiorstwa] o 70 zł.;

Zmiany cen dla [tajemnica przedsiębiorstwa] (współpraca handlowa od maja do końca roku, jedna cena dla wszystkich grubości, formuła franco magazyn odbiorcy) wprowadzono 8 września (podwyżka o 37 zł), 21 października (podwyżka o 47 zł).

[tajemnica przedsiębiorstwa] został pominięty w niniejszej analizie, ponieważ dokonał tylko jednorazowego zakupu płyt w 1999 r., zaś [tajemnica przedsiębiorstwa] nie dokonywał zakupów.

2.4. W Kronopol wprowadzano zmiany 28 stycznia, 26 kwietnia, 10 czerwca, 1 sierpnia, 6 września, 27 września, 18 października. Cenniki nie miały jednak charakteru ogólnie obowiązującego, były ustalane dla poszczególnych grup odbiorców. Ceny przez cały rok 1999 wahały się w górę i w dół w granicach 20 – 30 zł. Dla wszystkich grubości była jedna cena według formuły franco magazyn odbiorcy. Zasady te stosowane dla wszystkich odbiorców.

Zmiany cen dla [tajemnica przedsiębiorstwa] wprowadzono 5 marca (obniżka ceny obowiązującej od października 1998 r. o 89 zł), 11 maja (obniżka o dalsze 5 zł), 15

czerwca (obniżka o dalsze 20 zł) i cena ta utrzymała się do zakończenia współpracy w sierpniu.

Zmiany cen dla [tajemnica przedsiębiorstwa] (współpraca od kwietnia) wprowadzono 1 czerwca (obniżka o 10 zł, dodatkowo o 18 zł w przypadku [tajemnica przedsiębiorstwa]) i cena ta utrzymała się do zakończenia współpracy w październiku.

Jak wynika z powyższego wszyscy producenci płyt zmieniali ceny płyt wiórowych wiele razy. Zmiany były wprowadzane w różnych terminach, niekiedy w zbliżonych, wielkości ruchów cenowych kształtowały się bardzo rozmaicie, istniało wiele różnorodnych czynników i elementów, które miały decydujący wpływ na ostateczną cenę sprzedaży. W zależności od okresu cenniki posiadały różne stopnie szczegółowości opisu oferowanego towaru i zawierały rozmaite upusty, rabaty, bonifikaty itp. uzależnione od różnych czynników. I tak na ostateczne ceny transakcyjne miały wpływ:

w Grajewo i Prospan:

- a) [tajemnica przedsiębiorstwa] (od 1 października 98 r. do 17 marca 99 r.),
- b) [tajemnica przedsiębiorstwa] (od 18 marca 99 r. do 19 września 99 r.),
- c) [tajemnica przedsiębiorstwa] (od 20 września 99 r. do końca roku)

w Polspan i Krono-Wood

- a) [tajemnica przedsiębiorstwa] (od 1 stycznia 99 r. do 11 maja 99 r.)
- b) [tajemnica przedsiębiorstwa] (od 12 maja 99 r. do końca 99 r.)

w Kronopol - [tajemnica przedsiębiorstwa] w całym okresie 1998 i 1999 r.

Ceny zawarte w cennikach określone były na warunkach loco lub franco, a więc obejmowały koszty transportu lub nie, np.:

- Grajewo i Prospan ceny loco ex work stosowały od stycznia 98 r. do czerwca 99 r. oraz od 1 września 99 r. do końca roku, zaś ceny franco w okresie od 2 czerwca 99 r. do 9 sierpnia 99 r. oraz od 9 sierpnia 99 r. do 1 września 99 r. ([tajemnica przedsiębiorstwa]),
- Polspan i Krono-Wood stosowały wszystkie ceny loco magazyn wytwórcy,
- Kronopol w 98 r. z wyjątkiem okresu od 2 marca do 17 marca stosował cenę loco ex work, zaś w roku 99 i w I połowie marca 98 r. cenę franco magazyn odbiorcy.

3. Odbiorcy płyt wiórowych Grajewo i Prospan w 1998 i 1999 r. podzieleni byli na kategorie wg zaufania co do wypłacalności w długim okresie współpracy oraz wielkości obrotów, a ponadto wyróżniano 5 grup:

- [tajemnica przedsiębiorstwa].

W Kronopol w 1998 r. odbiorcy płyt wiórowych dzielili się na dwie grupy [tajemnica przedsiębiorstwa]. W grupie [tajemnica przedsiębiorstwa], ze względu na największe ilości odbiorów płyt, ceny były negocjowane indywidualnie i należały do najniższych z najdłuższym terminem płatności. W 1999 r. wprowadzono dwie kolejne kategorie odbiorców: [tajemnica przedsiębiorstwa].

W Polspan i Krono-Wood odbiorców dzieli się na dwie grupy: [tajemnica przedsiębiorstwa]. Jednak w oparciu o dodatkowe kryteria, np. [tajemnica przedsiębiorstwa], możliwy był podział na dodatkowe grupy lub podgrupy uwzględniające ich specyfikację. Nie było to jednak stosowane w praktyce. Wszystkich odbiorców w danym okresie obowiązywał jeden cennik, a niższa cena sprzedaży płyty danemu odbiorcy była konsekwencją indywidualnych ustaleń w zależności od [tajemnica przedsiębiorstwa].

4. Producenci płyt wiórowych stosowali określone obniżki cen, np. w zależności od [tajemnica przedsiębiorstwa]. I tak, w Kronopol wysokość rabatów uzależniona była od [tajemnica przedsiębiorstwa]. Dodatkowo w okresie od 10 czerwca do 31 lipca stosowane były tzw. [tajemnica przedsiębiorstwa]. Natomiast z największymi odbiorcami ceny

negocjowane były indywidualnie. W grupie tej [tajemnica przedsiębiorstwa] obowiązywały już od maja/czerwca do września i były wyższe niż dla pozostałych odbiorców.

Grajewo i Prospan w latach 1998 - 1999 ustalały ceny dla każdej z grup odbiorców w oparciu o ogólnie obowiązujące cenniki, bez stosowania specjalnych zasad przyznawania rabatów, upustów czy bonifikat. Wyjątkiem byli [tajemnica przedsiębiorstwa], z którymi podobnie jak w Kronopol, ceny były indywidualnie negocjowane w zależności od [tajemnica przedsiębiorstwa].

Natomiast w Polspan i Krono-Wood nie obowiązywał żaden powszechnie stosowany i ogólnie obowiązujący wszystkich odbiorców system rabatowy. W przypadku ustalania cen z odbiorcami indywidualnie umowa zawierała swego rodzaju "bonifikatę".

5. Nie wszystkie zakłady płyt wiórowych będące stronami postępowania sprzedawały płyty wiórowe wnioskodawcom, a w większości przypadków były to tylko pojedyncze lub krótkookresowe transakcje. W okresie współpracy handlowej ceny dla ww. producentów mebli ustalane były w ramach indywidualnych negocjacji drogą pocztową, telefoniczną, faksową oraz podczas spotkań handlowych. Z przekazanej przez producentów płyt dokumentacji wynika, iż ceny te były znacznie niższe (w niektórych przypadkach nawet o 40%) od cen stosowanych dla innych odbiorców, zarówno producentów jak i handlowców.

6. Z analizy materiału dowodowego nie wynika, że pozwani producenci płyt wiórowych zawarli zarzucane im, zabronione ustawą porozumienie. Porozumienia takie cechują się bowiem tym, że ich celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Natomiast zmiany cen płyt wiórowych surowych dokonywane w okresie od sierpnia do października 1999 r. przez 5 producentów płyt wiórowych, będących stronami niniejszego postępowania, wiąże się z określoną sytuacją na rynku powstałą na skutek niekorzystnych zjawisk w tych dziedzinach gospodarki, które mają wpływ na kształtowanie wielkości popytu na ten produkt. Zjawiska te doprowadziły do systematycznego spadku zapotrzebowania na płyty i wielkości ich sprzedaży, a w konsekwencji postawiły producentów w obliczu faktu nadprodukcji. To z kolei wymusiło na nich obniżki cen sprzedaży, które w pewnym momencie przez znaczny okres, jak wynika z dokumentów, były niższe od kosztów wytwarzania, co oznaczało działalność ze stratą.

W Polspan średnie ceny sprzedaży począwszy od kwietnia 1998 r. zaczęły systematycznie spadać, aż do lipca 1999 r. i były niższe o 43%. W sierpniu 1999 r. cena bardzo nieznacznie wzrosła (o 2 zł), a znaczne podwyżki nastąpiły we wrześniu (o 40 zł), październiku (o 60 zł) i listopadzie (o 27 zł), przy czym dopiero w październiku nastąpiło zrównanie ceny z kosztami wytwarzania. Przez cały ten okres ceny sprzedaży płyt były wyraźnie niższe niż koszty ich wytworzenia.

Podobny przebieg miała sytuacja w Krono-Wood, gdzie ceny w początkowych miesiącach 1999 r. rosły o 2 – 3 zł miesięcznie, w dalszych miesiącach wahały się w pewnych granicach. We wrześniu nastąpił niewielki wzrost (o 5 zł), a następnie w październiku (o 45 zł) i grudniu (o 17 zł) w wyniku czego nastąpiło zrównanie ceny z kosztami wytwarzania. Przez cały ten okres ceny sprzedaży płyt były wyraźnie niższe niż koszty ich wytworzenia.

Również w Prospan i Grajewo wystąpiły wyżej opisane zjawiska, przy czym należy podkreślić, że firmy te stosują jeden i ten sam cennik na swoje wyroby. Począwszy od stycznia 1999 r. aż do sierpnia 1999 r. roku ceny na płyty tych producentów systematycznie spadały i były niższe o 23% w stosunku do stycznia. Przez cały ten okres ceny sprzedaży płyt były niższe niż koszty ich wytworzenia. We wrześniu nastąpiła znaczna podwyżka cen (o 57 zł), co doprowadziło do uzyskania nadwyżki ceny nad kosztami. W październiku cena wzrosła o dalsze 58 zł.

Natomiast całkowicie inaczej omawiana kwestia przedstawiała się w Kronopol. Tu przez cały rok 1999 ceny wahały się w górę i w dół w granicach 20 – 30 zł, przy czym w całym okresie były one wyższe od kosztów wytwarzania.

Na uwagę zasługuje fakt, chociaż w niniejszym postępowaniu nie ma on żadnego znaczenia, że omawianym okresie niektórzy producenci sprzedawali płyty niektórym odbiorcom po znacznie niższych cenach niż ogólnie obowiązujące, a więc jeszcze bardziej odbiegających od kosztów wytwarzania. Również należy zauważyć, że mimo znacznych podwyżek we wrześniu i październiku ceny płyt nie osiągnęły do końca 1999 r. poziomu z okresu zanim zaczęły spadać.

Organ antymonopolowy zważył, co następuje:

1. Art. 4 ustawy z dnia 24 lutego 1990 r. o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów (Dz. U. z 1999 r., Nr 52, poz. 547) za praktykę monopolistyczną uznawał porozumienia polegające na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen oraz zasad ich kształtowania między konkurentami w stosunku z osobami trzecimi. Z dniem 1 kwietnia 2001 r. weszła w życie ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 122, poz. 1319). Zgodnie z art. 113 tej ustawy, postępowania wszczęte na podstawie przepisów ustawy z dnia 24 lutego 1990 r. prowadzi się na podstawie obecnie obowiązującej ustawy, a więc zarzucane przez wnioskodawców praktyki będące przedmiotem postępowania wszczętego pismem z dnia 25 listopada 1999 r. należało oceniać pod kątem ewentualnego naruszenia art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów. Zgodnie z ww. przepisem zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Prowadzone przez organ antymonopolowy postępowanie miało zatem na celu zbadanie, czy przedsiębiorcy, przeciwko którym je wszczęto, tj. wskazani producenci płyt wiórowych, zawarli porozumienie ustalające wysokość stosowanych cen sprzedaży produkowanych przez nich płyt i terminy ich wprowadzenia.
2. Zakazane ustawą porozumienie nie musi mieć sformalizowanej, pisemnej formy. Jest to każde, podjęte w jakiegokolwiek formie uzgodnienie przedsiębiorców skierowane przeciwko osobom trzecim, nie będącym stronami porozumienia. Dla uznania działań przedsiębiorców w określonym zakresie, za sprzeczne z ustawą wystarczy stwierdzić, iż ograniczyły one swoją swobodę w stosunkach z osobami trzecimi na podstawie poczynionego wspólnie uzgodnienia. Stwierdzenie praktyki ograniczającej konkurencję następuje wówczas poprzez stwierdzenie zaistnienia określonych, wspólnych dla tych przedsiębiorców zachowań.
3. Wnioskodawcy nie przedstawili żadnego miarodajnego dowodu o przynależności Kronopol do grupy Kronospan. Badania podjęte przez Urząd również nie dostarczyły żadnych przesłanek świadczących o tej przynależności. Z tego też względu w niniejszym postępowaniu organ antymonopolowy przyjął, że mamy do czynienia nie z dwoma koncernami (Pfleiderer i Kronospan), jak to sformułowali wnioskodawcy, lecz z trzema: Pfleiderer, Kronospan i Krono Holding. Porozumienie więc, dotyczące wprowadzenia podwyżek cen płyt musiałyby nastąpić pomiędzy trzema podmiotami, a nie dwoma jak to określono we wnioskach.
4. Zmiany cen płyt wiórowych surowych dokonywane w okresie od sierpnia do października 1999 r. przez producentów płyt wiórowych, będących stronami niniejszego postępowania, były w ocenie organu antymonopolowego wynikiem określonej sytuacji na rynku, zapoczątkowanej w 1998 r. i charakteryzującej się zmniejszeniem popytu na rynku krajowym oraz załamaniem eksportu. Zjawiska te doprowadziły do systematycznego spadku zapotrzebowania na płyty i wielkości ich sprzedaży, a w konsekwencji postawiły

producentów w obliczu faktu nadprodukcji. To z kolei wymusiło na nich obniżki cen sprzedaży, które w pewnym momencie przez znaczny okres były niższe od kosztów wytwarzania, co oznaczało działalność ze stratą (z wyjątkiem Kronopol). W związku z występowaniem na rynku sprzedaży płyt wiórowych sezonowości przejawiającej się wzrostem obrotów w czwartym kwartale i obniżaniem się w pozostałych kwartałach, znaczące podwyżki cen płyt wiórowych mogą następować tylko w czwartym kwartale, co zostało dokonane. Po podwyżkach cen w sierpniu, wrześniu i październiku 1999 r. ceny płyt wiórowych nie osiągnęły poziomu z 1998 r., nie osiągnęły także poziomu gwarantującego rentowność działalności (w dalszym ciągu były niższe od kosztów wytwarzania). Natomiast w Kronopol przez cały rok 1999 ceny wahały się w górę i w dół w granicach 20 – 30 zł, przy czym w całym okresie były one wyższe od kosztów wytwarzania.

5. Wszyscy producenci płyt zmieniali ceny płyt wiórowych wiele razy. Zmiany były wprowadzane w różnych terminach, niekiedy w zbliżonych, wielkości ruchów cenowych kształtowały się bardzo rozmaicie, istniało wiele różnorodnych czynników i elementów, które miały decydujący wpływ na ostateczną cenę sprzedaży. W zależności od okresu cenniki posiadały różne stopnie szczegółowości opisu oferowanego towaru i zawierały rozmaite upusty, rabaty, bonifikaty itp. uzależnione od różnych czynników. Wszyscy producenci traktują cenę jako jeden z elementów uzgodnień handlowych zawieranych z odbiorcami i jest ona uzależniona od *[tajemnica przedsiębiorstwa]*. Z tego względu ceny rzeczywiste, uzyskane w transakcji, są trudno porównywalne, gdyż mają wybitnie indywidualny charakter.
6. Podwyżki cen dla wnioskodawców wprowadzono:
 - grupa Grajewo-Prospan:
 - dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]*: 1 września podwyżka ceny z 1 lipca o 25 zł, tj. o 10%, 20 września podwyżka o dalsze 65 zł, tzn. łącznie 90 zł, tj. o 38%,
 - dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]*: 16 września podwyżka ceny z 2 sierpnia o 15 zł, tj. o 6%, 1 października o 50 zł, tzn. łącznie 65 zł, tj. o 25%,
 - Polspan dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]*: 20 września podwyżka ceny z 3 lipca o 130 zł, tj. o 57%, 5 października cena spadła o 10 zł,
 - Krono-Wood dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]*: 8 września podwyżka ceny z 24 maja o 37 zł, tj. o 15%, 21 października podwyżka o 47 zł, tzn. łącznie o 84 zł, tj. 33%,

Jak wynika z powyższego dla *[tajemnica przedsiębiorstwa]* cena została podniesiona:

- przez Grajewo-Prospan 20 września o 38% (cenę uzgodniono już 13 września), zaś dla Forte 16 września o 6%,
- przez Polspan 20 września o 57% (negocjacje podjęto po wejściu nowego cennika ogólnego, tj. po 15 września),
- przez Krono-Wood 8 września o 15%,

Omawiane podwyżki cen zostały wprowadzone wprawdzie w terminach zbliżonych, lecz ich skala istotnie różniła się. Również poziom cen osiągnięty przez każdego z producentów w efekcie tych podwyżek znacząco był zróżnicowany, w stopniu większym niż przed tymi podwyżkami. Nie można więc na podstawie tych faktów orzec, że działania producentów były uzgodnione i zmierzały do ograniczenia konkurencji na rynku płyt wiórowych w postaci uzgodnienia ceny sprzedaży tych płyt. Całokształt okoliczności występujących na tym rynku w dłuższym okresie czasu wskazuje, że podwyżki te miały uzasadnione przesłanki w pogarszającej się sytuacji ekonomicznej producentów oraz pojawieniu się zwiększonego popytu na płyty w czwartym kwartale. Co najwyżej można by mówić o tzw. zachowaniach paralelnych producentów płyt wiórowych, które wyrażają się w świadomych, zindywidualizowanych działaniach dostosowawczych do powstałej sytuacji na rynku. Utrwalona praktyka orzecznicza w tym zakresie wyraźnie odróżnia takie zachowania od zakazanych prawem porozumień ograniczających konkurencję.

Zważywszy powyższe orzeka się jak w sentencji.

Od decyzji niniejszej służy odwołanie do Sądu Antymonopolowego za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie dwutygodniowym od dnia doręczenia decyzji

Z upoważnienia Prezesa
Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów

Otrzymują:

1. Fabryki Mebli FORTE SA
ul. Biała 1, 07-300 Ostrów Mazowiecka,
2. Mazurskie Meble International Sp. z o.o.
ul. Dworcowa 3, 10-413 Olsztyn
3. Swarzędzkie Fabryki Mebli SA
ul. Poznańska 1, 62-020 Swarzędz,
4. Ogólnopolska Izba Gospodarcza Producentów Mebli
ul. Grunwaldzka 104, 60-307 Poznań
5. Pełnomocnik
Zakładów Płyt Wiórowych SA, Grajewo
oraz
Zakładów Płyt Wiórowych „PROSPAN” SA, Wieruszów
Kronopol Sp. z o.o., ul. Serbska 56, 68-200 Żary
6. Pełnomocnik
Polspan Sp. z o.o., Szczecinek
oraz
Krono-Wood Sp. z o.o., Mielec