



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DELEGATURA W LUBLINIE
20-012 Lublin, ul. Ochotnicza 10
Tel. (0-81) 532-35-31, 532-54-48,
Fax (0-81) 532-08-26
E-mail: lublin@uokik.gov.pl

Lublin, dnia 09 września 2010r.
za p.o.

RLU – 410-1/08/EW

DECYZJA RLU Nr 17/2010
(wersja jawna)

I.

Na podstawie art. 11 ust. 1 i ust. 2 w zw. z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50 poz. 331 ze zm.) oraz stosownie do art. 33 ust. 6 tej ustawy i § 7 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 134, poz. 939) w zw. z § 7 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 107, poz. 887), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu,

- w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

uznaje się za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz określony w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów porozumienie zawarte na krajowym rynku detalicznej sprzedaży stolarki budowlanej pomiędzy producentem Zakładem Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik spółka jawna z siedzibą w Suwałkach, a następującymi przedsiębiorcami - dystrybutorami :

1. Markiem Rajewskim prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą PHiUB „DOM” z siedzibą w Toruniu,
2. Ryszardem Kotulą prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą PHU LAKBUD z siedzibą we Wrocławiu,

3. Sławomirem Junakiem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą FHU LAREDO-Sławomir Junak z siedzibą w Ostrowie Wielkopolskim,
4. TECHNO-BUD Andrzej Fedio, Tomasz Wieczorek Sp. Jawna z siedzibą w Warszawie,
5. Januszem Grodzkim współnikiem Spółki cywilnej PPHU „Geal” z siedzibą w Łomży,
6. Adamem Gajownikiem współnikiem Spółki cywilnej PPHU „Geal” z siedzibą w Łomży,
7. Andrzejem Bylicą współnikiem Spółki cywilnej PPHU Geal S.C. z siedzibą w Łomży,
8. Januszem Szperkiewiczem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą BWO z siedzibą w Warszawie,
9. Jerzym Nowakiem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą DREFAMET z siedzibą w Gdyni,

polegające na zawarciu w Umowach Dostawy pomiędzy wskazanymi wyżej przedsiębiorcami - dystrybutorami i producentem Zakładem Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik spółka jawna z siedzibą w Suwałkach zapisu o treści: § 2 „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony i dostarczony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”, co stanowi bezpośrednie ustalenie detalicznych cen sprzedaży drzwi produkowanych przez Zakład Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik spółka jawna z siedzibą w Suwałkach **oraz stwierdza się zaniechanie stosowania tej praktyki z dniem 27 stycznia 2009r.**

II.

Na podstawie art. 105 k.p.a. w związku z art. 83 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50 poz. 331 ze zm.) oraz stosownie do art. 33 ust. 6 tej ustawy i § 7 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 134, poz. 939) w zw. z § 7 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 107, poz. 887), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu ,

- w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

umarza się jako bezprzedmiotowe postępowanie antymonopolowe wszczęte z urzędu przeciwko przedsiębiorcom: BILBO Sp. z o.o. z siedzibą w Janikowie, Murbet Gabrylewicz, Mieczkowski sp. j. z siedzibą w Ełku i przedsiębiorcy Krzysztofowi Janikowskiemu prowadzącemu działalność gospodarczą pod nazwą VENTO PHU z siedzibą w Warszawie pod zarzutem naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez zawarcie porozumienia na krajowym rynku detalicznej sprzedaży stolarki budowlanej pomiędzy producentem Zakładem Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik spółka jawna z siedzibą w Suwałkach, a przedsiębiorcami – dystrybutorami, polegające na zawarciu w Umowach Dostawy zapisu o treści: § 2 „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony i dostarczony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”, co stanowi bezpośrednie ustalenie detalicznych cen sprzedaży drzwi produkowanych przez Zakład Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik spółka jawna z siedzibą w Suwałkach.

III.

Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 50 poz. 331 ze zm.) oraz stosownie do art. 33 ust. 6 tej ustawy i §

7 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 17 lipca 2007 r. w sprawie właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. Nr 134, poz. 939) w zw. z § 7 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 1 lipca 2009 r. w sprawie właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i konsumentów (Dz. U. Nr 107, poz. 887) - **nakłada się w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów**, na przedsiębiorców:

1. **Zakład Stolarki Budowlanej CAL Z. Cywiński, E. Antonik sp. jawna** z tytułu naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w pkt I sentencji decyzji, karę pieniężną w wysokości **13 396 zł** (słownie: trzysta tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt sześć zł), płatną do budżetu państwa,
2. **Ryszarda Kotulę prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą „LAKBUD” z siedzibą we Wrocławiu** z tytułu naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w pkt I sentencji decyzji, karę pieniężną w wysokości **3031 zł** (słownie: trzy tysiące trzydzieści jeden zł), płatną do budżetu państwa,
3. **Sławomira Junaka prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą „Junak Sławomir F.H.U. LAREDO” z siedzibą Ostrowie Wielkopolskim** z tytułu naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w pkt I sentencji decyzji, karę pieniężną w wysokości **1093 zł** (słownie: tysiąc dziewięćdziesiąt trzy zł), płatną do budżetu państwa,
4. **Techno Bud Andrzej Fedio Tomasz Wieczorek Sp. Jawna z siedzibą w Warszawie** z tytułu naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w pkt I sentencji decyzji, karę pieniężną w wysokości **1674 zł** (słownie: tysiąc sześćset siedemdziesiąt cztery zł), płatną do budżetu państwa,
5. **Jerzego Nowaka prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Firma Handlowa „DREFAMET” Jerzy Nowak z siedzibą w Gdyni** z tytułu naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w zakresie opisanym w pkt I sentencji decyzji, karę pieniężną w wysokości **1439 zł** (słownie: tysiąc czterysta trzydzieści dziewięć zł), płatną do budżetu państwa.

Uzasadnienie

Do Delegatury w Lublinie wpłynęło z Centrali UOKiK w Warszawie pismo zawierające informacje odnośnie wyników przeprowadzonej analizy rynku materiałów budowlanych za 2007.

W trakcie tego badania poddano analizie cennik stosowany przez Zakład Stolarki Budowlanej CAL Z. Cywiński, E. Antonik sp. jawna z Suwałk, zwany dalej CAL.

Ustalono, że prezentowany na stronie internetowej tego przedsiębiorcy cennik zawiera zapis o treści: „ceny detaliczne zawarte w cenniku obowiązują wszystkich autoryzowanych sprzedawców na terenie Polski. Cena nie zależy od miejsca zakupu”.

W związku z powyższym wszczęto postępowanie wyjaśniające RLU-403-10/07/EW, którego celem miało być ustalenie, czy nastąpiło naruszenie przez Zakład Stolarki Budowlanej CAL Z. Cywiński, E. Antonik sp. jawna z siedzibą w Suwałkach uzasadniające wszczęcie postępowania antymonopolowego, w tym czy sprawa ma charakter antymonopolowy, odnośnie uzgodnień dokonanych przez producenta z dystrybutorami w zakresie cen odsprzedaży produktów Zakładu Stolarki Budowlanej CAL sp. jawna w Suwałkach.

W odpowiedzi na wszczęcie postępowania wyjaśniającego przedsiębiorca poinformował, że

„praktyka handlowa Zakładu sprowadza się do założenia, iż ceny detaliczne zawarte w cenniku obowiązują u wszystkich dystrybutorów przedsiębiorcy na terenie całego kraju oraz nie są zależne od miejsca zakupu. Stąd, klienci mogą być pewni, że bez względu na miejsce zakupu uiszcza taką samą cenę za produkt zakładu”. Taka praktyka, zdaniem przedsiębiorcy, miała służyć eliminacji zawyżania cen przez dystrybutorów, co było w interesie klientów-konsumentów. Przedsiębiorca poinformował także, że podjął starania celem wyeliminowania z cennika wątpliwych zapisów. Przedsiębiorca podał, że jego udział w rynku sprzedaży stolarki budowlanej w 2006 r. był minimalny. Do wyjaśnień załączono kopie umów – 13 sztuk podpisanych z dystrybutorami wyrobów Zakładu Stolarki Budowlanej CAL Z. Cywiński, E. Antonik sp. jawna, kopię KRS Spółki i cenniki.

W następnym piśmie przedsiębiorca wyjaśnił, że przesłane umowy stanowią fragment umów podpisanych z dystrybutorami w okresie 2006 r. do sierpnia 2007 r., inne umowy zawarte są z odbiorcami większymi: OBI, VOX, Praktiker. Następnie na wezwanie organu antymonopolowego przedsiębiorca dostarczył wykaz umów dystrybucyjnych podpisanych w 2007 r. z zapisem odnośnie obowiązku stosowania ustalonych przez producenta cen na sprzedawane przez dystrybutorów drzwi wewnętrzne i zewnętrzne.

W związku z tym zamknięto postępowanie wyjaśniające w tej sprawie i wszczęto postępowanie wyjaśniające RLU- 400-2/08/EW w sprawie ustalenia zasad współpracy pomiędzy Zakładem Stolarki Budowlanej CAL Z. Cywiński, E. Antonik sp. jawna z siedzibą w Suwałkach, a przedsiębiorcami na terenie całego kraju, którzy podpisali z tym przedsiębiorcą umowy o współpracę (dystrybucję) w celu ustalenia listy tych przedsiębiorców, ustalenia warunków umów obowiązujących w 2008 i 2009 r., co mogło uzasadniać wszczęcie postępowania antymonopolowego pod kątem zawarcia porozumienia ustalającego sztywne ceny sprzedaży detalicznej wyrobów tej Spółki.

W prowadzonym postępowaniu wyjaśniającym ustalono obowiązujące w 2008 r. (podpisywanie umów miało miejsce w latach poprzednich; od 2001 r.) umowy podpisane przez CAL z przedsiębiorcami- dystrybutorami zlokalizowanymi na terenie całej Polski, którzy podjęli się sprzedaży detalicznej wyrobów CAL w swoich siedzibach.

W umowach tych noszących nazwę UMOWA DOSTAWY nr..... przedsiębiorcy: CAL i dystrybutor w § 2 zawarli zapis: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony i dostarczony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”, gdzie jako dostawcę określono CAL, a odbiorcę przedsiębiorcę – dystrybutora.

CAL posiadał i udostępniał swoim kontrahentom cenniki na produkowane towary, które dostępne były również na stronie internetowej tego producenta. Na cennikach tych widniała informacja o stosowaniu takich samych cen na wyroby bez względu na miejsce ich zakupu.

W postępowaniu tym ustalono także, które z przesłanych przez CAL umów zawartych z dystrybutorami były kontynuowane w 2008 r. i na jakich warunkach.

Z materiału dowodowego wynika, że większość umów zawartych przez CAL z odbiorcami wyrobów tej firmy zawierała w swoich zapisach treść § 2 wskazanej wyżej Umowy dostawy. Tylko w przypadku odbiorców dużych (OBI, VOX, PRAKTIKER), tj. sieci handlowej umowa była zawarta w oparciu o inne wzorce wynegocjowane pomiędzy stronami, w treści których nie ma zapisu o treści zobowiązującej do stosowania cen ustalonych przez dostawcę.

Analiza materiałów dowodowych zgromadzonych w obu postępowaniach wyjaśniających dała podstawy do wszczęcia, po uzyskaniu stosownego upoważnienia od Prezesa UOKiK, postępowania administracyjnego z urzędu, Postanowieniem Nr 275/08 z dnia 26 listopada 2008 r. pod zarzutem zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję pomiędzy CAL, a 10 przedsiębiorcami - dystrybutorami:

1. BILBO Sp. z o.o. z siedzibą w Janikowie,
2. Markiem Rajewskim prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą PHiUB DOM z siedzibą w Toruniu,
3. Murbet Gabrylewicz, Mieczkowski sp.j. z siedzibą w Elku,
4. Ryszardem Kotulą prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą PHU LAKBUD z siedzibą we Wrocławiu,
5. Sławomirem Junakiem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą FHU LAREDO-Sławomir Junak z siedzibą w Ostrowie wielkopolskim,
6. TECHNO-BUD Andrzej Fedio, Tomasz Wieczorek Sp. Jawna z siedzibą w Warszawie,
7. Januszem Grodzkim, Adamem Gajownikiem, Andrzejem Bylicą prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą PPHU Geal S.C. z siedzibą w Łomży,
8. Krzysztofem Janikowskim prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą VENTO PHU z siedzibą w Warszawie,
9. Januszem Szperkiewiczem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą BWO z siedzibą w Warszawie,
10. Jerzym Nowakiem prowadzącym działalność gospodarczą pod nazwą DREFAMET z siedzibą w Gdyni,

na krajowym rynku sprzedaży drzwi zewnętrznych i wewnętrznych, których producentem jest Zakład Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik Spółka Jawna w Suwałkach, polegającego na ustaleniu w umowach współpracy dystrybucyjnej zawartych pomiędzy Zakładem Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik Spółka Jawna w Suwałkach a ww. przedsiębiorcami cen odsprzedaży (cen detalicznych) odbiorcom końcowym tych drzwi po cenach ustalonych przez dostawcę- Zakład Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik Spółka Jawna w Suwałkach, co mogło stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W odpowiedzi na wszczęcie postępowania administracyjnego CAL odpowiedział, że nie było jego zamiarem zawieranie porozumienia ograniczającego konkurencję, ale dobro konsumentów, powtarzając w tym zakresie argumentację przytaczaną w prowadzonych wcześniej postępowaniach wyjaśniających.

Przedsiębiorcy - dystrybutorzy objęci zarzutami postępowania administracyjnego wyjaśnili, że w praktyce nie stosowali obowiązku wynikającego z podpisanych Umów Dostawy w zakresie stosowania cen ustalonych przez dostawcę. Sami ustalali ceny na sprzedawane wyroby. Większość z tych wyrobów sprzedawana była wraz z usługą i w każdym przypadku cenę końcową kalkulowano indywidualnie z każdym klientem.

W niniejszej sprawie Prezes UOKiK ustalił, co następuje:

Zakład Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik Spółka Jawna z siedzibą w Suwałkach jest przedsiębiorcą działającym z formie spółki prawa handlowego i wpisanym do KRS pod numerem 0000021604. Przedmiotem działalności Spółki jest między innymi produkcja wyrobów stolarskich i ciesielskich dla budownictwa, sprzedaż hurtowa materiałów budowlanych i wyposażenia sanitarnego. Obszar działalności tego przedsiębiorcy obejmuje cały kraj.

W ramach prowadzonej działalności gospodarczej CAL od 2001 r. zawierał z częścią swoich kontrahentów Umowy dostawy, których przedmiotem była sprzedaż drzwi zewnętrznych i wewnętrznych produkowanych przez tego przedsiębiorcę. Odbiorcy tych wyrobów tworzyli sieć punktów sprzedaży CAL na terenie całego kraju (w § 16 Umów dostawy znajduje się

zapis o treści: Dostawca na własny koszt przeszkoli pracowników Odbiorcy zajmujących się sprzedażą drzwi CAL-a w zakresie formułowania zamówień, oznakowywania, cech produktu, montażu, a w § 17 zapis o treści: Odbiorca zobowiązany jest przy sprzedaży posługiwać się znakiem firmowym dostawcy, jak również stosować jego nazewnictwo i opisy). Przedsiębiorcy - dystrybutorzy nie sprzedawali tylko i wyłącznie wyrobów CAL i nie byli w żaden sposób powiązani kapitałowo i prawnie z CAL. Przedsiębiorcy ci oferowali w sprzedaży detalicznej wyroby CAL z tym, że większość z nich ewidencjonowała tą sprzedaż, jako sprzedaż towaru z usługą wystawiając jedną fakturę na łączną cenę obejmującą drzwi i montaż.

Jak ustalono w postępowaniu dowodowym w niniejszej sprawie nie wszyscy przedsiębiorcy na terenie kraju oferujący do sprzedaży detalicznej wyroby CAL posiadali obowiązujące Umowy Dostawy, w stosunku do części z tych przedsiębiorców umowy wygasły po rocznym okresie obowiązywania, ale współpracowali oni nadal z CAL, kupowali towar bez umowy na podstawie zamówień składanych u producenta z zachowaniem warunków sieci dystrybucyjnej wynikających z wcześniejszych umów. Przedsiębiorcy ci otrzymywali od CAL Cenniki firmowe zawierające ceny detaliczne, które były na bieżąco aktualizowane przez CAL. Analiza cenników wskazuje, że znajdowały się w nich informacje mówiące o tym, że ceny w nich przedstawione obowiązują u wszystkich dystrybutorów na terenie Polski, niezależnie od miejsca zakupu, a Cennik nie stanowi oferty w rozumieniu przepisów prawa i publikowany jest jedynie dla celów informacyjnych..

Cenniki dostępne były także na stronie internetowej CAL, a od zakupionych sztuk drzwi przedsiębiorcy otrzymywali rabat ustalany indywidualnie w zależności od ilości zakupionego towaru.

Przedsiębiorcy prowadzili własną politykę sprzedaży wyrobów CAL, ceny z cennika firmowego CAL stanowiły tylko bazę- punkt wyjścia w oparciu, o którą indywidualnie ustalano z każdym klientem ostateczną cenę zakupionych przez niego drzwi CAL.

Wszyscy przedsiębiorcy w składanych wyjaśnieniach twierdzą, że zapis z Umowy dostawy nigdy nie był przez nich odbierany, jako nakaz, nigdy CAL nie sprawdzał czy zapis ten jest przez dystrybutorów przestrzegany, a ceny z Cenników firmowych CAL przedsiębiorcy traktowali, jako ceny wyjściowe, bazowe, co w praktyce przekładało się na ustalanie własnych cen uwzględniając prowadzoną politykę cenową przez danego dystrybutora.

W zawieranych od 2001 roku Umowach Dostawy CAL zawarł zapisy o treści: „§ 2- **Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”.

Przedsiębiorcy - dystrybutorzy otrzymywali od CAL lub poprzez jego terenowych przedstawicieli aktualne Cenniki firmowe CAL, którymi posługiwali się przy prezentacji oferty klientom indywidualnym.

W postępowaniu antymonopolowym ustalono, że część umów zawarta od 2001 r. już nie obowiązuje, stąd przedmiotem zainteresowania Prezesa UOKiK objęci byli tylko ci przedsiębiorcy, którzy mieli zawarte obowiązujące umowy lub posługiwali się Cennikami firmowymi CAL i z tej grupy wyłoniono dziesięciu przedsiębiorców, którzy kontynuowali w 2008 i 2009 r. współpracę z CAL.

W trakcie postępowania antymonopolowego CAL złożył oświadczenie o zaniechaniu stosowania zakwestionowanego zapisu poprzez aneksowanie Umów Dostawy z przedsiębiorcami. Z treści załączonych aneksów wynika, że CAL zrezygnował z zapisu § 2 Umowy Dostawy o treści zobowiązującej odbiorcę do stosowania cen ustalonych przez CAL, a w nowych umowach zawieranych po 02 kwietnia 2008 r. CAL takiego zapisu już nie stosuje. Zgodnie z informacjami przekazanymi przez CAL dnia 02 kwietnia 2008 r. przedsiębiorca ten wysłał do swoich kontrahentów nowe propozycje zawarcia umowy o

współpracy ze zmienionym brzmieniem § 2 na: Odbiorca składa zamówienie za pomocą programu dostępnego w witrynie www.calsuwalki.ath.cx lub faksu na formularzu F02/01 (wzór dostępny w aktualnym cenniku). Nowe umowy podpisywane były w różnym czasie od 02 kwietnia 2008r. do 26 stycznia 2009 r.

W toku prowadzonego postępowania dowodowego organ antymonopolowy uzyskał stanowiska przedsiębiorców współpracujących z CAL w oparciu o zawarte Umowy Dostawy, w których zawarto zapis :„§ 2- **Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”.

1. **BILBO Sp. z o.o.** działa, jako podmiot prawa handlowego i wpisana jest do KRS pod numerem 0000225773. Siedziba przedsiębiorcy znajduje się w Janikowie, województwo wielkopolskie. Przedmiotem działania tego przedsiębiorcy jest między innymi handel i budownictwo. W odpowiedzi na postawiony zarzut przedsiębiorca poinformował, że prowadzi sprzedaż produktów firmy CAL, jednak końcową cenę sprzedaży negocjuje z klientem. Z przesłanych dokumentów wynika, że BILBO sp. z o.o. w 2007 r. stosował firmowy cennik CAL i na cenniku tym naklejona jest wizytówka tego przedsiębiorcy z jego adresem i danymi kontaktowymi. Na cenniku tym widnieje informacja, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych. Przedsiębiorca przedstawił kopię Umowy Dostawy nr 7820000416 z dnia 03 lipca 2003 r., której przedmiotem jest zobowiązanie CAL, jako Dostawcy do wytworzenia i dostarczenia BILBO Sp. z o.o., jako Odbiorcy drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W § 2 tej umowy zawarty jest zapis o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Przedmiotowa umowa zawarta była **na okres jednego roku**. Po tym okresie czasu współpraca odbywała się bezumownie z tym, że przedsiębiorca ten prowadził sprzedaż produktów CAL i jak wynika z jego oświadczenia końcową cenę sprzedaży negocjował z klientami. Spółka pomimo współpracy z CAL od 2004 r. nie podpisała nowej umowy. Z przedstawionych dokumentów wynika, że w okresie, gdy współpraca kontynuowana była bezumownie ceny z cenników firmowych CAL Spółka traktowała, jako ceny nie wiążące, wyjściowe, gdyż taka zasada obowiązuje w całej sprzedaży Spółki. Każda cena kalkulowana jest indywidualnie dla każdej transakcji. Zdaniem Spółki przedstawiając klientowi dany asortyment sprzedawca w przypadku, gdy posiada wyroby różnych dostawców musi bazować na wyjściowej cenie, a mając cennik producenta łatwiej jest mu rozmawiać z potencjalnymi klientami

2. **Przedsiębiorca Marek Rajewski prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowe i Usług Budowlanych „DOM”** w Toruniu, adres przedsiębiorcy 87-148 Łysomice, ul. Jesionowa 2d. Działalność prowadzona jest na zasadzie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej pod numerem 1317/2005 prowadzonej przez Wójta Gminy Łysomice. Przedmiotem prowadzonej działalności gospodarczej jest wykonywanie robót budowlanych, sprzedaż hurtowa i detaliczna. Przedsiębiorca ten zawarł z CAL **na czas nieokreślony** Umowę Dostawy nr 879-22-40-214 z dnia 27 maja 2002 r., której przedmiotem jest zobowiązanie CAL, jako Dostawcy do wytworzenia i dostarczenia do PW DOM Agnieszka Gwardiak-Ogrodowska, Marek Rajewski z siedzibą w Toruniu (obecnie w ramach tej umowy współpracę z CAL prowadzi przedsiębiorca Marek Rajewski PH i UB DOM), jako Odbiorcy drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W § 2 tej Umowy zawarty jest zapis o

treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”.

Przedsiębiorca wskazał, że umowa została mu przedstawiona przez CAL, jako warunek współpracy i nie miał żadnego wpływu na treść jej zapisów. Zapis zobowiązujący do stosowania sztywnych cen, cen producenta nie był nigdy stosowany i CAL z tego tytułu nie wyciągał żadnych konsekwencji. Przedsiębiorca poinformował, że sprzedaje stolarkę drewnianą na podstawie umowy według Cennika firmowego CAL i marży handlowej, przedstawił Cenniki firmowe CAL za okres 2007r. Na cenniku tym widnieje informacja, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych. Przedsiębiorca oświadczył, że przy zamówieniu drzwi każdy klient jest traktowany indywidualnie, otrzymuje upust cenowy od ceny drzwi z cennika firmy CAL. Cena z usługą czy też bez niej jest tak samo wyliczana. W związku z powyższym nie ma możliwości, aby cena skalkulowana przez PHUB DOM była taka sama, jak u innego dystrybutora CAL.

W dniu 02 kwietnia 2008 r. pomiędzy CAL, a przedsiębiorcą zawarto nową Umowę dostawy bez zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL.

3. **MURBET Gabrylewicz, Mieczkowski sp. j z siedzibą w Elku.** Przedsiębiorca ten prowadzi działalność gospodarczą na zasadzie spółki prawa handlowego- spółki jawnej i jest wpisany do Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem 0000006365. Spółka ma siedzibę w Elku. Przedmiotem działalności tej Spółki jest między innymi sprzedaż wyrobów budowlanych. Przedsiębiorca miał podpisaną z CAL Umowę Dostawy nr 8480000983 z dnia 11.10.2004 r. w treści, której znajdował się w § 2 zapis o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Umowa ta zawarta była **na okres jednego roku** i jak wynika z oświadczenia Spółki i CAL współpraca w kolejnych latach, aż do 08 kwietnia 2008 r. prowadzona była bezumownie na zasadzie składania zamówień i odbioru towaru. Były to jak wskazuje Spółka partnerskie zasady współpracy nie mające charakteru podpisanej umowy. Przedsiębiorca poinformował, że w okresie obowiązywania umowy z CAL (okres 2004/2005), ceny stosowane na wyroby CAL zgodne były z cennikiem podyktowanym przez CAL, nigdy nie były zawyżane, jedynie udzielano od nich bonifikat klientom indywidualnym. Obecnie stosowany w Spółce Cennik jest cennikiem wolnorynkowym, nie zawiera sztywnych cen. Przedsiębiorca oświadczył, że zapis o stosowaniu cen ustalonych przez CAL był zapisem nie stosowanym w prowadzonej sprzedaży, otrzymane warunki handlowe dotyczyły drzwi wewnętrznych i zewnętrznych, jednak drzwi wewnętrzne nie były sprzedawane (jeden klient od 2007r.). Nie istniał żaden mechanizm ustalania ceny na wyroby CAL, gdyż większość wyrobów (kilkanaście sztuk w skali roku) sprzedawanych było wraz z usługą montażu. Każdy klient traktowany był indywidualnie, przy sprzedaży. Przy sprzedaży bez usługi montażu upust był liczony zarówno od cennika CAL, jak i od ceny hurtowej. Udział wyrobów CAL w ogólnej sprzedaży firmy stanowi śladowy udział w obrotach firmy w segmencie stolarki drzwiowej, który to sięga kilku tysięcy drzwi rocznie. Obecnie obowiązująca umowa z CAL, zawarta w dniu 8 kwietnia 2008 r., nie zawiera zapisu o obowiązku stosowania cen ustalonych przez dostawcę.

4. **Przedsiębiorca Ryszard Kotuła prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą**

„LAKBUD” z siedzibą we Wrocławiu. Przedsiębiorca działa na zasadzie wpisu do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonej przez Prezydenta Miasta Wrocławia pod numerem 103997. Przedmiotem prowadzonej działalności jest sprzedaż i montaż stolarki budowlanej. Dnia 11 czerwca 2002 r. przedsiębiorca zawarł z CAL **bezterminową** Umowę Dostawy nr 8991086738. Paragraf 2 tej Umowy zawiera zapis o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Przedsiębiorca poinformował, że sprzedaje stolarkę drewnianą na podstawie umowy według Cennika firmowego CAL i marży handlowej, przedstawił Cenniki firmowe CAL. Na cennikach tych widnieje informacja, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych. Jako firma handlowa przedsiębiorca w zdecydowanej większości przypadków sprzedaje towar wraz z usługą bez wyodrębniania części składowych na towar i usługę. Mechanizm ustalania ceny był następujący:

- obliczana była cena zakupu danego modelu w taki sposób, że od ceny z cennika firmowego CAL, czyli bazy, była odliczana wartość bonifikaty określonej w załączniku do umowy z CAL (cena zakupu od CAL),
- do otrzymanej ceny zakupu dodawana była marża handlowa w wysokości 25%, wynikająca z kalkulacji kosztów i zysków,
- od tak otrzymanej ceny wyjściowej, jako ceny sprzedaży klient otrzymywał upust od kilku do kilkunastu procent w zależności od wielkości zamówienia,
- w przypadku zamawiania usługi wraz z montażem drzwi do ceny wyliczonej, jak wyżej doliczano cenę montażu i cenę akcesoriów.

Przychód przedsiębiorcy za 2009 r. wyniósł: *(dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy)* zł.

5. **Przedsiębiorca Sławomir Junak prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą „Junak Sławomir F.II.U. LAREDO” z siedzibą Ostrowie Wielkopolskim** jest wpisany do ewidencji prowadzenia działalności gospodarczej pod numerem 13240 prowadzonej przez Prezydenta Miasta Ostrow Wielkopolski. Przedmiotem działalności tego przedsiębiorcy jest sprzedaż detaliczna i usługowa między innymi stolarki budowlanej. Przedsiębiorca ten zawarł z CAL dnia 04 czerwca 2001 r. Umowę Dostawy nr 622-128-45-65 **na czas nieokreślony**. Przedmiotem tej umowy jest dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W Umowie tej zawarty jest zapis o treści: § 2 „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Następnie dnia 14 maja 2002 r. zostaje zawarta na czas nieokreślony pomiędzy CAL, a tym przedsiębiorcą nowa Umowa Dostawy nr 622-128-45-65, która w swojej treści zawiera w paragrafie 2 powtórzenie zapisu paragrafu 2 Umowy z 2001 r. Dopiero dnia 19 stycznia 2009 r. strony zawierają następną Umowę Dostawy nr 6221284565, w treści której nie ma już zakwestionowanego zapisu zobowiązującego przedsiębiorcę do stosowania cen ustalonych przez CAL. Przedsiębiorca w swoich wyjaśnieniach wskazał, że inicjatorem i autorem umów podpisywanych z CAL, był CAL. Cena stosowana z Cennika firmowego CAL była tylko ceną wyjściową, od której stosowano upusty w wyniku negocjacji z każdym klientem. CAL w żaden sposób nie ingerował w ceny odsprzedaży wyrobów swojej produkcji sprzedawanych przez przedsiębiorcę. Przedsiębiorca przedstawił także stosowany w lipcu 2008r. cennik na wyroby zakupione od CAL. Jest to Cennik firmy CAL, na którym przedsiębiorca umieścił swoją pieczęć firmową. Na cenniku widnieje informacja, że ceny

obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych.

Przychód przedsiębiorcy za 2009r. wyniósł: *(dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy)* zł.

6. **Techno Bud Andrzej Fedio Tomasz Wieczorek Sp. Jawna z siedzibą w Warszawie** to przedsiębiorca prowadzący działalność gospodarczą w formie spółki prawa handlowego, wpisany do KRS pod numerem 0000091791. Przedmiotem działalności spółki jest między innymi sprzedaż materiałów budowlanych i zakładanie stolarki budowlanej. Dnia 01 kwietnia 2005 r. została zawarta **na czas nieokreślony**, pomiędzy CAL a Spółką Umowa Dostawy nr 1181606473, w treści której w § 2 zawarto zapis: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Przedmiotem tej umowy jest dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. Następnie dnia 26 stycznia 2009 r. strony zawierają nową Umowę Dostawy nr 5271000262, w treści, której nie ma już zakwestionowanego zapisu § 2 Umowy z 2005 r., a jej przedmiotem jest wytworzenie i dostarczenie przez CAL na rzecz Spółki drzwi zewnętrznych i wewnętrznych.

Ustalając cenę sprzedaży dla odbiorców końcowych firma stosuje indywidualne podejście do klienta uwzględniające wielkość sprzedaży oraz dodatkowe parametry związane ze specyfiką usługi (czy montaż drzwi w stanie surowym, czy nie, dostosowanie otworów, skracanie drzwi). Nie były wprowadzone sztywne rabaty handlowe. Każdorazowo handlowiec ustalał z klientem w zależności od wartości zamówienia upusty cenowe od całości zamówienia. W przypadku sprzedaży drzwi bez usługi montażu dodawana była marża handlowa.

Przedsiębiorca oświadczył, że ceny zawsze podlegają negocjacji i stosowane są rabaty. Wobec obowiązywania nowej umowy z CAL Spółka nie ma obowiązku stosowania cen ustalonych przez dostawcę.

Przestawiony Cennik firmowy CAL zawiera informację, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych.

Przychód przedsiębiorcy za 2009 r. wyniósł [REDAKOWANE] zł.

7. **Przedsiębiorcy Janusz Grodzki, Adam Gajownik, Andrzej Bylica prowadzą działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe „GEAL” S.C.** na zasadzie spółki cywilnej w oparciu o wpisy do ewidencji działalności gospodarczej prowadzonych przez Prezydenta Miasta Łomża. Miejszem wykonywania działalności gospodarczej jest Łomża. Przedmiotem wykonywanej działalności gospodarczej jest między innymi sprzedaż materiałów budowlanych hurtowa i detaliczna, wykonywanie robót budowlanych, wykończeniowych. W dniu 23 maja 2006 r. została zawarta **na okres jednego roku** pomiędzy wspólnikami Spółki cywilnej PPHU GEAL, a CAL Umowa dostawy nr 718-194-52-21, której przedmiotem było dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W treści tej Umowy w § 2 zawarto zapis: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Zapis z umowy był narzucony przez CAL, tak jak i sama umowa i jej podpisanie warunkowało rozpoczęcie współpracy z tym przedsiębiorcą. Zapis ten nigdy nie był

przez CAL egzekwowany.

Następnie w dniu 08 kwietnia 2008r. zostaje zawarta pomiędzy stronami nowa Umowa Dostawy nr 7181945221, której przedmiotem jest dostawa przez CAL na rzecz tej Spółki drzwi zewnętrznych i wewnętrznych i w treści, której nie ma już zapisu § 2 Umowy z 2006 r.

W swoich wyjaśnieniach wspólnicy tej Spółki poinformowali, że nie ma ustalonego mechanizmu sprzedaży, gdyż towar sprzedają sami wspólnicy. Kalkulowanie ostatecznej ceny dla klienta odbywa się niezależnie czy towar sprzedawany jest z usługą montażu czy też bez niej. Upusty stosowane są tylko i wyłącznie od towaru, bazą jest cena z Cennika CAL, cena usługi jest stała. Wielkość upustów zależy od wielkości zamówienia i jego rodzaju (czy same drzwi, czy drzwi ze stolarką okienną). Ponadto przedsiębiorcy wskazali, że zawsze stosowali upusty od ceny wyjściowej z Cennika firmowego CAL i nie byli związani sztywnymi cenami, jak wynikało to z podpisanej w 2006 r. Umowy.

Stosowany Cennik CAL w latach 2007-2008 zawiera informację, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych.

8. **Przedsiębiorca Krzysztof Janikowski prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą „VENTO” Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe** z siedzibą w Warszawie.

Działalność gospodarcza prowadzona jest na zasadzie wpisu do ewidencji prowadzenia działalności gospodarczej pod numerem 25493 prowadzonej przez Prezydenta m.st. Warszawy. Przedmiotem prowadzonej działalności jest między innymi handel hurtowy i detaliczny art. przemysłowymi, usługi remontowo-budowlane i stolarskie. W dniu 09 czerwca 2003 r. przedsiębiorca ten podpisał z CAL Umowę Dostawy nr 9521008948, **na okres jednego roku**. Przedmiotem tej Umowy było dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W treści tej Umowy w § 2 zawarto zapis: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Po okresie jednego roku obowiązywania tej Umowy współpraca odbywała się bezumownie, przedsiębiorcę nie wiązały żadne ustalenia odnośnie stosowania cen za zakupywany towar do dalszej odsprzedaży. Następnie w dniu 08 kwietnia 2008r. zostaje zawarta pomiędzy stronami nowa Umowa Dostawy nr 9521008948 na wytworzenie i dostawę drzwi wewnętrznych i zewnętrznych dla tego przedsiębiorcy. W treści tej Umowy nie ma już § 2 o zobowiązaniu do stosowania cen ustalonych przez dostawcę. Przedsiębiorca wyjaśnił, że treść Umowy z 2003 r. nie podlegała negocjacjom i dostał ją do podpisu od przedstawiciela handlowego CAL. Prowadząc działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży wyrobów CAL przedsiębiorca oferuje drzwi wraz z montażem, stąd na cenę składa się wartość towaru wraz z usługą. Za każdym razem jest to cena ustalana indywidualnie w zależności od opcji wyposażenia drzwi wybranej przez klienta, ceny są negocjowane. Przedsiębiorca nie przyznał się do stosowania Cenników firmowych CAL w swojej działalności gospodarczej.

W okresie 2007 i 2008 r. przedsiębiorca zakupił od CAL tylko parę sztuk drzwi, stąd współpraca była znikoma.

9. **Przedsiębiorca Janusz Szperkiewicz prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą „BWO”** z siedzibą w Warszawie. Działalność prowadzona jest na zasadzie wpisu do ewidencji prowadzenia działalności gospodarczej pod numerem 28587

prowadzonej przez Prezydenta m.st. Warszawy. Przedmiotem działalności tego przedsiębiorcy jest między innymi sprzedaż detaliczna materiałów budowlanych, zakładanie stolarki budowlanej.

W dniu 21 maja 2003 r. została zawarta **na czas nieokreślony** pomiędzy CAL, a przedsiębiorcą Umowa Dostawy nr 1130104425, której przedmiotem było dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W treści tej Umowy w § 2 zawarto zapis: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Następnie w dniu 02 kwietnia 2008r. zostaje zawarta pomiędzy stronami nowa Umowa Dostawy nr 1130104425, której przedmiotem jest dostawa przez CAL na rzecz „BWO” drzwi zewnętrznych i wewnętrznych i w treści, której nie ma już zapisu § 2 Umowy z 2003 r. Przedsiębiorca wskazał, że nie prowadził żadnych ustaleń z CAL w zakresie cen sprzedaży. Produkty CAL nie są sprzedawane jako samodzielny towar tylko razem z usługą montażu, stąd cena kalkulowana jest łącznie. Przedsiębiorca Cennik firmowy CAL uznawał jako cenę zakupu wiążącą go i stanowiącą bazę do dalszego ustalania ceny dla końcowego odbiorcy. Stosowany Cennik CAL w latach 2007-2008 zawiera informację, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych.

10. **Przedsiębiorca Jerzy Nowak prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą Firma**

Handlowa „DREFAMET” Jerzy Nowak z siedzibą w Gdyni działa na podstawie wpisu do ewidencji prowadzenia działalności gospodarczej prowadzonej przez Prezydenta Miasta Gdyni pod numerem 603. Przedmiotem działalności tego przedsiębiorcy jest między innymi zakładanie stolarki budowlanej, wykonywanie robót budowlanych. Dnia 18 lipca 2002 r. zawarta została **na czas nieokreślony** pomiędzy CAL, a przedsiębiorcą Umowa Dostawy nr 5860001616, której przedmiotem było dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W § 2 tej Umowy zawarto zapis o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Następnie w dniu 10 kwietnia 2008r. zostaje zawarta pomiędzy stronami nowa Umowa Dostawy nr 586 000 16, której przedmiotem jest dostawa przez CAL na rzecz tej Spółki drzwi zewnętrznych i wewnętrznych i w treści, której nie ma już zapisu § 2 Umowy z 2003 r. Pomimo tego, jak wskazuje przedsiębiorca korzysta on z Cennika firmowego CAL opatrzonego naklejką z własnym logo i danymi kontaktowymi FH „DREFAMET”, uznając ceny w nim zawarte, jako ceny, od których rozpoczyna negocjacje z klientami. Stosowany Cennik CAL w latach 2007-2008 zawiera informację, że ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych.

Przedsiębiorca często udziela dodatkowych rabatów dla klientów. W opinii przedsiębiorcy nie ma możliwości, aby cena końcowa z uwzględnieniem polityki cenowej każdego dystrybutora CAL była taka sama u chociażby dwóch dystrybutorów.

Przychód przedsiębiorcy za 2009 r. wyniósł (*dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy*) zł.

Prezes Urzędu na podstawie dokumentów przesłanych przez CAL ustalił przychód Spółki za 2009 r. w wysokości: ██████████ zł.

Prezes UOKiK w niniejszej sprawie zważył, co następuje:

Stronom niniejszego postępowania został postawiony zarzut zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku detalicznej sprzedaży stolarki budowlanej, polegającego na zawarciu przez CAL w Umowach Dostawy zawieranych od 2001 do 2006 r. z dystrybutorami tego przedsiębiorcy zapisu o treści: § 2 „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”, jako ustalenie sztywnych cen odsprzedaży tych wyrobów, co mogło stanowić naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W trakcie prowadzonego postępowania antymonopolowego ustalono ponadto, że część dystrybutorów nie wiązały już Umowy dostawy zawarte z CAL, w treści których był kwestionowany zapis zobowiązujący dystrybutorów do stosowania cen końcowych ustalonych przez CAL. Przedsiębiorcy ci w dalszym ciągu posługiwali się do 2009 r. Cennikami firmowymi CAL, gdzie zamieszczono zapis o treści: ceny obowiązują u dystrybutorów CAL, ich wysokość nie zależy od miejsca zakupu, a Cennik nie stanowi oferty handlowej i publikowany jest tylko dla celów informacyjnych.

Postawienie zarzutu zawarcia zakazanego prawem porozumienia przedsiębiorcom wiąże się ze spełnieniem przesłanek z ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów takich jak:

Interes publicznoprawny

Art. 1 ust. 1 ustawy o okik stanowi, że: „ (...), ustawa określa warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowania w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów”.

Zapis o powyższej treści wyłącza zatem możliwość podejmowania działań przez Prezesa UOKiK w celu ochrony indywidualnego interesu przedsiębiorcy. Publicznoprawny charakter ustawy o okik powoduje, że jej celem jest ochrona konkurencji w interesie publicznym. Prezes UOKiK podejmuje działania, gdy w wyniku pewnych ogólnych zjawisk zagrożona jest sama instytucja konkurencji, gdy skutkiem określonych, sprzecznych z przepisami ustawy działań dotknięty jest szerszy krąg uczestników rynku (wyrok SN z dnia 05 czerwca 2008 r. III SK 40/07 i wyroki SA z dnia 24.01.1991 r. XV Amr 8/90, z dnia 25.05.1994 r. XVII Amr 67/93).

We wskazanym wyżej wyroku Sąd Najwyższy: „*podzielił w pełni dotychczasową linię orzeczniczą, zgodnie z którą naruszenie interesu publicznoprawnego ma miejsce nie tylko wówczas, gdy skutkami działań sprzecznych w przepisami obu ustaw (ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów i ustawa o przeciwdziałaniu praktykom monopolistycznym i ochronie interesów konsumentów) dotknięty został –szerszy krąg uczestników rynku ale także, gdy działania te wywołały na rynku inne niekorzystne zjawiska*”.

Zatem, jak argumentuje SN „*pojęcie interesu publicznego należy interpretować przez pryzmat aksjologii ustawodawstwa antymonopolowego, a określenie w interesie publicznym to ochrona konkurencji podejmowana w interesie państwa, niezależnie od działań jednostek i niezależnie od ich interesów*”.

Postępowanie antymonopolowe w niniejszej sprawie dotyczy zawarcia przez przedsiębiorców: CAL i jego partnerów handlowych działających z sieci stworzonej przez CAL porozumienia w zakresie ustalenia sztywnych cen sprzedaży detalicznej drzwi

wewnętrznych i zewnętrznych, których CAL jest producentem. Porozumienie to, jako praktyka ograniczająca konkurencję negatywnie wpływa na możliwość cenowego konkurowania pomiędzy sobą przez partnerów CAL. W interesie publicznym leży natomiast istnienie i rozwój konkurencji na wszystkich rynkach stąd działania, które ograniczają, eliminują lub blokują rozwój konkurencji naruszają interes publiczny.

Orzecznictwo sądowe w sprawach antymonopolowych europejskie i polskie od wielu już lat uznaje porozumienia cenowe za najcięższe naruszenie konkurencji, gdyż zawsze wywołują one niekorzystne działania na rynku, zniekształcają ten rynek, naruszając interes ogólnospołeczny.

Porozumienia pionowe, a z takim mamy do czynienia w niniejszej sprawie wykluczają lub utrudniają pojawienie się nowych, tańszych i lepszych jakościowo form dystrybucji, co przekłada się na utrudnienie lub uniemożliwienie rozwoju nowych form konkurowania pomiędzy partnerami handlowymi tej samej sieci.

W ocenie organu antymonopolowego zawarcie w Umowach dostawy zapisu paragrafu 2 o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**” powoduje ustalenie przez tych przedsiębiorców sztywnych cen odsprzedaży przez nich wyrobów firmy CAL, a dodatkowo stosowanie przez tych przedsiębiorców jednolitych Cenników firmowych CAL powoduje, że skutki tych działań dotyczą konsumentów, jako finalnych nabywców tych towarów. Taki mechanizm ustalania cen powoduje, że konsumenci zostają pozbawieni możliwości nabycia towaru po cenach niższych niż ustalone przez tych przedsiębiorców w Umowach Dostawy i Cennikach firmowych CAL.

W związku z tym uznano, że spełniona jest przesłanka warunkująca podjęcie przez Prezesa UOKiK działań w interesie publicznym.

2. Rynek właściwy

Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów definiuje rynek właściwy jako rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji – art. 4 pkt 9 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Przez towary rozumie się zarówno rzeczy, jak i energię, papiery wartościowe i inne prawa majątkowe, usługi, a także roboty budowlane - art. 4 pkt 7 ustawy o okik.

Rynek właściwy odnosi się przedmiotowo do wszystkich wyrobów (usług) jednego rodzaju, które ze względu na swoje szczególne właściwości odróżniają się od innych wyrobów (usług) w taki sposób, że nie istnieje możliwość dowolnej zamiany. Rynek właściwy produktowo obejmuje wszystkie towary, które służą zaspakajaniu tych samych potrzeb nabywców, mają zbliżone właściwości, podobne ceny, reprezentują podobny poziom jakości.

Rynek właściwy określa się także pod względem geograficznym, jako wskazanie obszaru, na którym warunki konkurencji, mające zastosowanie do określonych towarów, są jednakowe dla wszystkich konkurentów.

Wyznaczając rynek właściwy w danej sprawie poddaje się określoną działalność analizie z punktu widzenia produktowego i geograficznego.

W niniejszej sprawie przedmiotem zarzutu stawianego stronom postępowania jest zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję pomiędzy CAL, jako producentem stolarki

budowlanej (drzwi drewniane), a jego partnerami handlowymi działającymi w sieci, dystrybutorami tego towaru na terenie Polski polegającego na ustaleniu w umowach handlowych detalicznych cen sprzedaży wyrobów CAL klientom końcowym.

Ze względu na fakt, że dystrybutorzy Cal tj. przedsiębiorcy oferujący w swoich punktach handlowych na terenie Polski wyroby CAL kierowali swoją ofertę do odbiorców na terenie całego kraju, zasadnym jest **przyjęcie rynku właściwego w tej sprawie, jako rynku detalicznej sprzedaży stolarki budowlanej**. Na rynku tym działalność gospodarczą prowadzą dystrybutorzy CAL - przedsiębiorcy oferujący klientom końcowym wyroby stolarki budowlanej, w tym drzwi drewniane produkcji CAL.

Takie określenie rynku właściwego pod względem szczebla obrotu ma uzasadnienie w tym, że w przypadku porozumień wertykalnych (a taki charakter ma porozumienie w tej sprawie) przyjmuje się zwykle „dolny szczebel obrotu”, czyli rynek, na który porozumienie wywiera bezpośredni wpływ. W niniejszej sprawie dystrybutorzy CAL nie działają na rynku hurtowym, deklarują, że prowadzą sprzedaż detaliczną lub hurtową i detaliczną, a ci którzy prowadzą sprzedaż hurtową wykazują poziom obrotów wyrobami CAL na szczeblu detalicznym. Także fakt sprzedaży przez większość dystrybutorów CAL towaru wraz z usługą odbiorcom końcowym (w zdecydowanej większości konsumentom) wskazuje, że działają oni na szczeblu detalicznym.

Takie określenie rynku właściwego jest zgodne z orzecznictwem Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który przy określaniu rynku właściwego nakazuje m.inn. obok towaru na nim oferowanego uwzględniać również szczebel obrotu towarowego (hurt, detal)- *wyrok SOKiK z dnia 23.03.2006 r., sygn. akt XVII Ama 130/04*.

Takie samo podejście do wyznaczania rynku właściwego dominuje w orzecznictwie Komisji Europejskiej, gdzie wskazuje się na konieczność uwzględnienia szczebla obrotu, którego dotyczy zarzucany czyn, co uzasadnia szersze spojrzenie na badane rynki.

Ustalenie zatem detalicznych cen sprzedaży stolarki budowlanej (drzwi drewnianych) odbyło się na szczeblu detalicznym- pomiędzy CAL, a jego dystrybutorami działającymi w sieci firm z nim współpracujących.

Biorąc pod uwagę fakt, co ustalono w postępowaniu antymonopolowym, że dystrybutorzy CAL pochodzą z terenu całej Polski, nie występują istotne różnice warunków konkurencji na różnych obszarach kraju, a cechy produktu stolarki budowlanej nie ograniczają możliwości transportu, **rynek właściwy w ujęciu geograficznym zdefiniowano, jako rynek krajowy**.

Dodatkowymi argumentami za przyjęciem takiego wyznaczeniu rynku są;

- sieć sprzedaży CAL na terenie całego kraju obejmująca kilkudziesięciu odbiorców detalicznych w tym duże sieci handlowe: OBI, VOX, Praktiker,
- prowadzenie przez CAL jednolitej polityki cenowej wobec zdecydowanej większości odbiorców jej wyrobów oraz stosowanie jednolitego Cennika detalicznego CAL na terenie całego kraju,
- dystrybutorzy CAL obsługują także rynki lokalne, które w sumie tworzą większy obszar ponadlokalny,
- nieistotność kosztów transportu na terenie kraju, o czym świadczy prowadzenie sprzedaży detalicznej przez CAL poprzez stronę internetową.

W związku z tym Prezes UOKiK uznał, że porozumienie zawarto na krajowym rynku detalicznej sprzedaży stolarki budowlanej.

Polskie normy prawa dotyczące porozumień ograniczających konkurencję, w tym porozumień w zakresie ustalania cen są traktowane bardzo restrykcyjnie i są bezwzględnie zabronione niezależnie od wielkości udziału w rynku właściwym przedsiębiorców uczestniczących w

takim porozumieniu.

Zatem należy wskazać, że w niniejszej sprawie nie ma zastosowania regulacja art. 7 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jako wyłączenie spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję ze względu na wielkość udziału w rynku właściwym przedsiębiorców, którzy to porozumienie zawarli, a którzy nie są konkurentami.

Stąd nie było konieczne ustalanie udziałów rynkowych przedsiębiorców objętych zarzutami w niniejszej sprawie, gdyż wyłączenie nie dotyczy porozumień polegających na bezpośrednim lub pośrednim ustalaniu cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

Porozumienia cenowe nie podlegają także wyłączeniu na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 19 listopada 2007 r. w sprawie wyłączeń niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. z 2007 r. Nr 230, poz. 1691), gdyż rozporządzenie to nie dotyczy porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień mają na celu ograniczenie prawa nabywcy do ustalania cen sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub o określonej wysokości (sztywnych) cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem.

Wobec powyższego należy przyjąć, że porozumienie cenowe jest zakazane bez względu na udział w rynku przedsiębiorców w nim uczestniczących i nie podlega ono wyłączeniu spod zakazu jego zawierania.

3. Zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję.

Artykuł 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów stanowi, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające w szczególności na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

Porozumienia, o których mowa w tym przepisie zawierane są przez przedsiębiorców w postaci wszelkich form ich grupowych działań, które ograniczają konkurencję na rynku. Te, które polegają na wspólnym ustaleniu cen przez konkurentów traktowane są, jako najcięższe nadużycia ograniczające konkurencję.

Pojęcie porozumienia w orzecznictwie europejskim jest skupione wokół kwestii zgodności woli pomiędzy dwoma podmiotami. Bez znaczenia jest natomiast forma w jakiej ta wola została wyrażona tak długo jak oddany jest wiernie zamiar stron. Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, do ustalenia istnienia porozumienia w rozumieniu art. 81 Traktatu Wspólnot Europejskich wystarczające jest, iż **jego uczestnicy wyrażą wspólną wolę zachowania się na rynku w określony sposób** (*sprawa 41/69 ACF Chemiefarma przeciwko Komisji, sprawa T – 7/89 Hercules Chemicals przeciwko Komisji*).

Art.4 pkt 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wskazuje, że przez „porozumienie”- rozumie się :

- umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów,
- uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki,
- uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.

Definicja ta pozwala na szerokie objęcie zakazem wynikającym z art. 6 ustawy o okik wszelkich form skoordynowanych zachowań niezależnie działających przedsiębiorców, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji na

rynku właściwym.

Porozumienie może przybrać formę umowy dwustronnej lub wielostronnej, ustnej, lub pisemnej, wyraźnej bądź dorozumianej.

Jak wynika z orzecznictwa sądowego w podobnych sprawach, nie ma znaczenia w stwierdzeniu stosowania porozumienia fakt, czy planowany cel lub skutek został przez porozumiewających się osiągnięty i czy porozumienie weszło w życie. Zakazane jest już samo porozumienie określone w art. 6 ustawy o okik.

W niniejszej sprawie porozumienie ograniczające konkurencję zawarte pomiędzy CAL a przedsiębiorcami z nim współpracującymi – dystrybutorami wynika z zapisu Umowy dostawy, który zobowiązuje odbiorcę stolarki budowlanej CAL (drzwi drewnianych) do stosowania cen detalicznych ustalonych przez CAL w Cenniku firmowym.

AD. I

Źródłem porozumienia w niniejszej sprawie były zapisy § 2 Umów Dostawy, których treść została opracowana przez CAL i była przedstawiana do podpisu przedsiębiorcom, którzy chcieli podjąć współpracę z CAL. Dodatkowo w ramach tej współpracy przedsiębiorcy po podpisaniu umów dostawali do stosowania Cenniki firmowe CAL, które zawierały detaliczne ceny na poszczególne rodzaje drzwi i ich wyposażenie. Cennikami tymi, jako bazą do negocjacji cen z klientami posługiwali się dystrybutorzy CAL.

Umowy dostawy zawierające zakwestionowany zapis § 2 zawierane były na różne okresy czasu, część z nich miała charakter umów wieloletnich i zawierana była na czas nieokreślony, część zawierana była na okres jednego roku.

Inicjatorem zakazanego porozumienia była firma CAL, która dyktowała swoim dystrybutorom warunki współpracy w ramach zawartych Umów Dostawy i w ramach sieci, która wiązała dystrybutorów. Rola dystrybutorów w tym porozumieniu jest bierna, a podpisanie Umów współpracy z zakwestionowanym, jako wskazujący na zawarcie porozumienia zapisem, było niezbędne do podjęcia współpracy z CAL. Wynika to z faktu, że autorem warunków współpracy, wzoru Umowy i Cenników firmowych był CAL.

Nie można się zgodzić z twierdzeniami CAL, że opracowany system sprzedaży wyrobów tego przedsiębiorcy: drzwi drewnianych poprzez ustalenie jednolitych cen bez względu na miejsce zakupu miał na celu ochronę interesów ekonomicznych konsumentów przed nadmiernym wzrostem tych cen na rynku krajowym.

W rzeczywistości ustalone w Umowach dostawy zasady stosowania cen producenta-dostawcy; CAL, a następnie wprowadzenie tych zasad w życie poprzez wysyłanie od dystrybutorów Cenników firmowych CAL zawierających ceny detaliczne drzwi zaburzały stosunki konkurencyjne pomiędzy przedsiębiorcami-dystrybutorami oferującymi te wyroby w różnych częściach kraju. W praktyce dystrybutorzy chcąc zachować konkurencyjność swoich ofert ustalali w oparciu o Cenniki firmowe CAL kwoty bazowe, od których obliczano cenę detaliczną, końcową drzwi.

W ostatecznym rachunku pomimo tego, że mechanizm ten nie powodował stosowania przez dystrybutorów cen detalicznych wynikających z Cenników firmowych CAL, gdyż każdy z nich prowadził własną politykę cenową, sam ustalał marże i upusty na sprzedawane wyroby CAL, CAL odnosił korzyści w postaci pewności, co do zachowania określonego, a wynikającego z Cenników firmowych pułapu cen detalicznych na swoje wyroby- drzwi drewniane.

Praktyka polegająca na posługiwaniu się Cennikami CAL, jako punktem wyjścia dla uzgodnień z klientami była dla średnich przedsiębiorców, (a tacy zostali objęci niniejszym

postępowaniem, którzy posiadali w swojej ofercie po kilka lub więcej asortymentu stolarki budowlanej różnych producentów) wygodna, gdyż pozwalała im na kalkulowanie ostatecznych cen mając już określony punkt wyjścia, a z drugiej strony pokazywała potencjalnym klientom, że cena wyjściowa jest zgodna z kosztami produkcji drzwi, gdyż jej wysokość określał sam producent. W konsekwencji taki mechanizm współpracy, jak opisany wyżej, miał służyć głównie CAL, jako liderowi tego porozumienia, gdyż zapewnić miał mu jednolity poziom cen detalicznych na rynku ponad który dystrybutorzy nie powinni wychodzić przy sprzedaży drzwi CAL.

W praktyce nie było możliwości, aby u dwóch dystrybutorów CAL cena sprzedaży był taka sama, ale jak przyznała część z nich starali się nie przekraczać w wynegocjowanych z klientem cenach cen detalicznych z Cennika CAL.

CAL nigdy nie egzekwował obowiązku wynikającego z zawartej umowy i stosowania cen z Cennika firmowego. Pomimo informacji, że są to ceny stosowane u dystrybutorów i obowiązują w całym kraju CAL zamieszczał dodatkowo informacje, że Cenniki nie stanowią oferty handlowej i publikowane są jedynie dla celów informacyjnych.

Dystrybutorzy w większości oferujący towar CAL wraz z usługą stosowali upusty od ceny towaru z Cennika CAL, których ostateczną wielkość ustalali indywidualnie dla każdego klienta. Pomimo opisanego wyżej mechanizmu Prezes UOKiK uznaje, że dystrybutorzy CAL nie musieli się obawiać konkurencji ze strony innych przedsiębiorców działających w sieci. Mieli pewność, że wobec polityki cenowej CAL takie same zasady sprzedaży powinny być stosowane u wszystkich dystrybutorów, co przejawiało się w cyklicznym przesyłaniu przez CAL nowych Cenników z cenami detalicznymi na wyroby: drzwi i osprzęt.

Przedsiębiorcy tacy jak Jerzy Nowak prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą DREFAMED z Gdyni, Janusz Szperkiewicz prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą BWO z Warszawy, Spółka jawna Techno-Bud Andrzej Fedio, Tomasz Wieczorek z Warszawy, Sławomir Junak prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą F.H.U. LAREDO z Ostrowa Wielkopolskiego, Ryszard Kotuła prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą LAKBUD z Wrocławia i Marek Rajewski prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą PHiUB DOM z Torunia zawarli z CAL na czas nieokreślony Umowy dostawy z zapisem zobowiązującym ich do stosowania cen ustalonych przez dostawcę drzwi tj. CAL lub umowę na czas określony tak, jak przedsiębiorcy Janusz Grodzki, Adam Gajownik, Andrzej Bylica prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe „GEAL” S.C. z Łomży.

W praktyce wszyscy ci przedsiębiorcy ustalali detaliczne ceny sprzedaży wyrobów CAL bazując na Cennikach firmowych. Kopie faktur sprzedaży przedstawione w postępowaniu antymonopolowym wskazują, że cena detaliczna była negocjowana z klientem w zależności od wielkości zakupu, rodzaju wyrobu czy dodatkowych usług. Cena ta obliczana była od kwoty bazowej wynikającej z Cennika firmowego CAL. Klient po wyborze określonego wzoru drzwi ustalał ze sprzedawcą dodatkowe wyposażenie. Ceną bazową była cena na drzwi wynikająca z Cennika firmowego CAL plus koszt osprzętu i od tej ceny liczone upusty, na który składały się koszty sprzedawcy i cena po której zakupił drzwi od CAL. Po przeliczeniu ustalono ostateczną cenę detaliczną sprzedaży i jeżeli klient kupował drzwi wraz z usługą określano koszt montażu. Natomiast na fakturze wykazywano cenę towaru wraz z montażem. Sytuacja ta w kontekście zapisów Umów dostawy zawartych przez tych przedsiębiorców z CAL wskazuje na realizację w praktyce zobowiązania do stosowania cen ustalonych przez CAL pomimo, iż końcowa cena detaliczna dla klienta nie pokrywała się z cenami detalicznymi ustalonymi w Cenniku CAL.

Sytuacja uległa zmianie na przestrzeni 2008 i 2009 r. gdy CAL w związku z toczącym się przed Prezesem UOKiK postępowaniem antymonopolowym dokonał zmian umów

podpisanych z dystrybutorami, podpisując nowe umowy nie zawierające zobowiązań do stosowania cen ustalonych przez CAL.

Należy zauważyć, że stosowane przez wskazanych wyżej przedsiębiorców porozumienie, które polegało na zawarciu w podpisanych Umowach dostawy zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez dostawcę na wyroby CAL – drzwi cechuje długi okres stosowania, pierwsze umowy z takim zapisem zawarto w 2001r., a zaprzestano stosowania umów z takim zapisem na pod koniec stycznia 2009 r.

Powstała w wyniku stosowania tego zapisu sytuacja naruszała prawidłowe funkcjonowanie reguł konkurencji na tym rynku. Podjęte przez CAL działania w postaci przygotowania Umowy dostawy z zakwestionowanym zapisem, wyposażania swoich dystrybutorów w jednolite Cenniki firmowe CAL zawierające detaliczne ceny drzwi były akceptowane przez dystrybutorów, posługiwali się oni tymi Cennikami, traktowali je jako ceny bazowe do kalkulowania ceny ostatecznej dla klientów. Ze względu na fakt, że zdecydowana większość dystrybutorów CAL sprzedawała drzwi nie jako samodzielny towar tylko, jako usługę wraz z montażem i wyposażeniem dodatkowym wybranym przez klienta, cena ostateczna podlegała zawsze negocjacom i nie była równa cenie z Cennika CAL. Jednak trzeba stwierdzić, że sami dystrybutorzy w swoich wyjaśnieniach potwierdzili fakt, że ceny z Cenników firmowych CAL były cenami wyjściowymi i przedstawiano je klientom, jako ceny własne.

W tym miejscu należy stwierdzić, że stosownie do orzecznictwa Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości: *ustalenie ceny, nawet takiej, która ma jedynie charakter rekomendacji ogranicza konkurencję, ponieważ umożliwia wszystkim uczestnikom rynku przewidzieć z dużym stopniem prawdopodobieństwa, jaka będzie polityka cenowa ich konkurentów, zwłaszcza jeśli istnieje możliwość przeprowadzenia kontroli i pociągnięcia do odpowiedzialności za ich niestosowanie (wyrok ETS w sprawie 8/72 Vereenigin van Cementhandelaren /1972/).*

Natomiast w wyroku ETS w sprawie 246/86 Belasco /1989/ stwierdzono, że: *nawet w przypadku, gdy uprzednio ustalone ceny nie są przestrzegane w praktyce uznać należy, że decyzja wprowadzająca te ceny ma na celu ograniczenie konkurencji.*

Stosowanie w niniejszej decyzji porozumienia ograniczającego konkurencję dawało korzyści głównie producentowi CAL, co wykazano wyżej, ale pośrednio także i dystrybutorom, gdyż eliminowało niepewność co do ich wzajemnego zachowania cenowego na tym rynku, skutkiem czego była rezygnacja z jakiegokolwiek rywalizacji cenowej pomiędzy sobą i ograniczenie rywalizacji wewnątrzmarkowej - towar tego samego producenta, nabywany w hurcie według różnych warunków finansowych w detalu oferowany według jednolitych cen wyjściowych producenta z zachowaniem upustów cenowych dotyczących sprzedaży towaru i towaru z usługą, gdzie upust dotyczył towaru. W doktrynie antymonopolowej uznaje się, że już samo ustalenie cen, które stanowią tylko cel wpływa na konkurencję, gdyż umożliwia uczestnikom takiego porozumienia przewidzieć ruchy cenowe swoich konkurentów na tym rynku.

W tym miejscu należy ponownie wskazać, że nie mogą ostać się twierdzenia CAL i jego dystrybutorów objętych niniejszym postępowaniem, że zapis Umów dostawy zobowiązujący do stosowania cen ustalonych przez CAL nie był w praktyce stosowany, gdyż ceny zawsze podlegały negocjacom. Ostateczne ceny detaliczne drzwi drewnianych faktycznie podlegały negocjacom, ale wzajemne zobowiązanie do stosowania cen ustalonych przez CAL poprzez posługiwanie się przez wszystkich przedsiębiorców wymienionych w pkt I sentencji niniejszej decyzji jednolitymi Cennikami firmowymi CAL, jako własnymi i ustalanie według tych Cenników cen bazowych na drzwi oferowane klientom na terenie działania danego dystrybutora powodowało, że nie było pełnej konkurencji pomiędzy dystrybutorami CAL.

Jak wskazano wyżej dla stwierdzenia stosowania zakazanego prawem porozumienia

ograniczającego konkurencję nie jest konieczne jego dosłowne realizowanie w praktyce. W niniejszej sprawie strony tego postępowania realizowały jednak w praktyce cel zawarty w § 2 podpisanych z CAL Umów dostawy poprzez stosowanie Cenników CAL, jako własnych przez co realizowały założenie polityki cenowej opracowane i wdrożone przy ich pomocy przez CAL, jako lidera tego porozumienia.

W związku z tym organ antymonopolowy stwierdza, że bez znaczenia jest w tym przypadku fakt, czy rzeczywiście doszło do ujednoczenia końcowych cen na sprzedawane przez dystrybutorów wyroby CAL - drzwi, gdyż zebrany w tej sprawie materiał dowodowy wskazuje, że zapis zawarty w Umowach dostawy, które dystrybutorzy podpisywali z CAL wprowadzał mechanizm zobowiązujący dystrybutorów do stosowania cen detalicznych ustalonych przez CAL, dystrybutorzy stosowali go w praktyce nie wprost, lecz poprzez modyfikację bazując na cenach detalicznych z Cenników firmowych CAL, jako cenach wyjściowych do ustalania ostatecznej ceny detalicznej, co wskazuje na zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję.

Tym samym organ antymonopolowy stwierdza, że wykazano stosowanie przez CAL i jego dystrybutorów wskazanych w pkt I sentencji niniejszej decyzji porozumienia ograniczającego konkurencję, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Zgodnie z art. 11 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, nie wydaje się decyzji, o której mowa w art. 10 jeżeli zachowanie rynkowe przedsiębiorcy przestało naruszać zakazy określone w art. 6 lub 9. W takim przypadku Prezes UOKiK wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającą zaniechanie jej stosowania.

Przedmiotowe porozumienie cechuje długi okres jego stosowania tj. od 2001 roku do 26 stycznia 2009 r., gdy CAL podpisał ostatnie, nowe umowy z dystrybutorami nie zawierające zapisu zobowiązującego ich do stosowania cen ustalonych przez producenta. Umowy takie podpisano również z dystrybutorami, którzy stosowali tylko Cenniki firmowe CAL, gdyż wygasły Umowy dostawy podpisane z CAL we wcześniejszych latach.

W związku z tym stwierdzono, że przedsiębiorcy zaprzestali stosowania zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję biorąc jako datę zaprzestania stosowania porozumienia następnego dzień po podpisaniu nowej Umowy dostawy z ostatnim dystrybutorem CAL tj. dzień 27 stycznia 2009 r.

Stąd orzeczono jak w pkt I sentencji niniejszej decyzji.

Ad II.

Zgodnie z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w sprawach w niej nieuregulowanych stosuje się przepisy kodeksu postępowania administracyjnego.

Art. 105 kpa stanowi, że gdy postępowanie z jakiegokolwiek przyczyny stało się bezprzedmiotowe, organ administracji publicznej wydaje decyzję o umorzeniu postępowania. Bezprzedmiotowość postępowania, o której mowa w tym artykule oznacza brak któregoś z elementów materialnego stosunku prawnego, który uniemożliwia wydanie decyzji administracyjnej załatwiającej sprawę przez rozstrzygnięcie co do jej istoty. Przesłanka do umorzenia postępowania może istnieć przed jego wszczęciem, ale może się także ujawnić w trakcie postępowania administracyjnego, a więc w sprawie już zawisłej przed organem administracyjnym.

W niniejszej sprawie zarzut naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez stosowanie niedozwolonego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję został postawiony CAL i 12 przedsiębiorcom; dystrybutorom firmy CAL, z którymi przedsiębiorca ten zawarł Umowy dostawy z zapisem zobowiązującym do stosowania cen ustalonych przez CAL na wyroby zakupione w ramach tych umów.

W postępowaniu dowodowym prowadzonym w niniejszej sprawie w przypadku trzech przedsiębiorców ustalono, że:

1. **BILBO Sp. z o.o.** miał podpisaną z CAL Umowy Dostawy nr 7820000416 z dnia 03 lipca 2003 r., której przedmiotem było zobowiązanie CAL, jako Dostawcy do wytworzenia i dostarczenia BILBO Sp. z o.o., jako Odbiorcy drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W § 2 tej umowy zawarty był zapis o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Przedmiotowa umowa zawarta była **na okres jednego roku**. Po tym okresie czasu współpraca odbywała się bezumownie z tym, że przedsiębiorca ten prowadził sprzedaż produktów CAL i jak wynika z jego oświadczenia końcową cenę sprzedaży negocjował z klientami. Spółka pomimo współpracy z CAL od 2004 r. nie podpisała nowej umowy. Z przedstawionych dokumentów wynika, że w okresie, gdy współpraca kontynuowana była bezumownie ceny z Cenników firmowych CAL Spółka traktowała, jako ceny nie wiążące, wyjściowe, gdyż taka zasada obowiązuje w całej sprzedaży Spółki. Każda cena kalkulowana była indywidualnie dla każdej transakcji. Ze względu na fakt, że Spółka ma w swojej ofercie towar kilku przedsiębiorców wygodne jest przy podawaniu klientowi ceny wyjściowej posłużyć się cennikiem producenta. W żaden to jednak sposób, wobec braku innych wiążących strony zapisów nie zobowiązuje do stosowania cen ustalonych w Cenniku CAL, nie ogranicza możliwości stosowania ceny wyższej lub niższej aniżeli ta w Cenniku CAL. Spółka stwierdziła, że na rynku wyrobów stolarki budowlanej i na wielu innych rynkach w kraju praktyką powszechnie stosowaną przez drobnych przedsiębiorców jest pomocniczo posługiwanie się cennikami producenta ze względu na wygodę prowadzonej działalności i większą wiarygodność dla klientów, że jest się faktycznie dystrybutorem danego producenta.

W związku z tym należy uznać, że zgodnie z art. 93 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie wszczyna się postępowania w sprawie stosowania praktyk ograniczających konkurencję, jeżeli od końca roku, w którym zaprzestano ich stosowania, upłynął rok. Spółka miała zawartą na czas określony od 03.07.2003 r. do 02.07.2004 r. Umowę dostawy z CAL, w treści której znajdował się zakwestionowany przez Prezesa UOKiK zapis o zobowiązaniu do stosowania cen ustalonych przez CAL. Zatem zgodnie z wskazanym wyżej przepisem postępowanie wobec tego przedsiębiorcy obejmujące warunki zawartej z CAL umowy mogło zostać wszczęte do 31 grudnia 2005 r.

Wobec powyższego należy uznać, że w stosunku do Spółki zasadne jest umorzenie postępowania antymonopolowego na podstawie art. 105 k.p.a. w związku z przedawnieniem stawianego zarzutu i brakiem dokumentów potwierdzających uzgodnione porozumienie z CAL.

MURBET Gabrylewicz, Mieczkowski sp. j z siedzibą w Elku przedsiębiorca ten miał podpisaną z CAL Umowę Dostawy nr 8480000983 z dnia 11.10.2004 r. w treści, której znajdował się w § 2 zapis o treści: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Umowa ta zawarta była na okres jednego roku i jak wynika z oświadczenia Spółki i CAL współpraca w kolejnych latach, aż do 08 kwietnia 2008 r. prowadzona była bezumownie na zasadzie składania zamówień i odbioru towaru. Były to partnerskie zasady współpracy nie mające charakteru podpisanej umowy. Przedsiębiorca w okresie obowiązywania umowy z CAL (okres 2004/2005) stosował ceny na wyroby CAL zgodne z Cennikiem podyktowanym przez CAL, ceny te nigdy nie były zawyżane, jedynie udzielano od nich bonifikat klientom indywidualnym. Obecnie stosowany w Spółce Cennik jest cennikiem wolnorynkowym, wobec braku umowy z CAL przedsiębiorcę nie wiążą żadne wspólne ustalenia, co do cen i ich wysokości. Spółka nie posługuje się oznaczeniami firmowymi CAL. CAL przesyła od 2009 r. Cenniki, ale nie ma w nich już żadnych informacji, że cena obowiązuje wszystkie firmy współpracujące z tym przedsiębiorcą. Ze względu na fakt, że na fakturach wydawanych klientom uwzględnia się sprzedaż towaru z montażem i elementami dodatkowymi analiza tych faktur nie pozwala stwierdzić, w oparciu o jaką cenę na sam towar dokonano wyliczenia ceny końcowej.

W związku z tym należy uznać, że zgodnie z art. 93 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie wszczyna się postępowania w sprawie stosowania praktyk ograniczających konkurencję, jeżeli od końca roku, w którym zaprzestano ich stosowania, upłynął rok. Spółka miała zawartą na czas określony od 11.10.2004 r. do 10.10.2005 r. Umowę dostawy z CAL, w treści której znajdował się zakwestionowany przez Prezesa UOKiK zapis o zobowiązaniu do stosowania cen ustalonych przez CAL. Zatem zgodnie z wskazanym wyżej przepisem postępowanie wobec tego przedsiębiorcy obejmujące warunki zawartej z CAL umowy mogło zostać wszczęte do 31 grudnia 2006 r.

Wobec powyższego należy uznać, że w stosunku do Spółki zasadne jest umorzenie postępowania antymonopolowego na podstawie art. 105 k.p.a. w związku z przedawnieniem stawianego zarzutu i brakiem dokumentów potwierdzających uzgodnione porozumienie z CAL w zakresie bezumownego stosowania sztywnych cen.

Przedsiębiorca Krzysztof Janikowski prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą „VENTO” Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe z siedzibą w Warszawie podpisał z CAL w dniu 09 czerwca 2003 r. Umowę Dostawy nr 9521008948, na okres jednego roku. Przedmiotem tej Umowy było dostarczanie przez CAL wyprodukowanych drzwi wewnętrznych i zewnętrznych z drewna sosnowego wykonanych technologią ramiaka klejonego odłogowanego. W treści tej Umowy w paragrafie 2 zawarto zapis: „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**”. Po okresie jednego roku obowiązywania tej Umowy współpraca odbywała się bezumownie, przedsiębiorcę nie wiązały żadne ustalenia odnośnie stosowania cen za zakupywany towar do dalszej odsprzedaży. Następnie w dniu 08 kwietnia 2008r. zostaje zawarta pomiędzy stronami nowa Umowa Dostawy nr 9521008948 na wytworzenie i dostawę drzwi wewnętrznych i zewnętrznych dla tego przedsiębiorcy. W treści tej Umowy nie ma już § 2 o zobowiązaniu do stosowania cen ustalonych przez dostawcę. Przedsiębiorca wyjaśnił, że treść Umowy z 2003 r. nie podlegała negocjacjom i dostał ją do podpisu

od przedstawiciela handlowego CAL. Prowadząc działalność gospodarczą w zakresie sprzedaży wyrobów CAL przedsiębiorca oferuje drzwi wraz z montażem, stąd na cenę składa się wartość towaru wraz z usługą. Za każdym razem jest to cena ustalana indywidualnie w zależności od opcji wyposażenia drzwi wybranej przez klienta, ceny są negocjowane.

Przedsiębiorca oświadczył, że nie stosował cen z Cennika CAL, ani samych Cenników.

Cenę zawsze kalkulował indywidualnie w oparciu o udzielane przez CAL rabaty na zakupione drzwi.

W związku z tym należy uznać, że zgodnie z art. 93 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów nie wszczyna się postępowania w sprawie stosowania praktyk ograniczających konkurencję, jeżeli od końca roku, w którym zaprzestano ich stosowania, upłynął rok. Przedsiębiorca miał zawartą na czas określony od 09.06.2003r. do 08.06.2004 r. Umowę dostawy z CAL, w treści której znajdował się zakwestionowany przez Prezesa UOKiK zapis o zobowiązaniu do stosowania cen ustalonych przez CAL. Zatem zgodnie z wskazanym wyżej przepisem postępowanie wobec tego przedsiębiorcy obejmujące warunki zawartej z CAL umowy mogło zostać wszczęte do 31 grudnia 2005 r.

Wobec powyższego należy uznać, że w stosunku do przedsiębiorcy zasadne jest umorzenie postępowania antymonopolowego na podstawie art. 105 k.p.a. w związku z przedawnieniem stawianego zarzutu i brakiem dokumentów potwierdzających uzgodnione porozumienie z CAL w zakresie bezumownego stosowania sztywnych cen.

Zatem orzeczono jak w pkt II sentencji decyzji.

Ad. III.

Kara pieniężna

Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes UOKiK może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 ww. ustawy, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i 8.

Chociaż decyzja o nałożeniu kary ma charakter fakultatywny to jednak skuteczność polityki karania wymaga, aby w przypadku stwierdzenia stosowania praktyki ograniczającej konkurencję zasadą było nakładanie kar pieniężnych.

Prezes Urzędu wydając decyzję o nałożeniu kary pieniężnej działa zatem w ramach uznania administracyjnego, co oczywiście nie jest równoznaczne z dowolnością. W tym zakresie kieruje się on zasadą równości i proporcjonalności. Rozważając kwestię nałożenia kary organ antymonopolowy musi wziąć pod uwagę, czy w danych okolicznościach sprawy konieczne albo celowe jest jej nałożenie, a jeżeli tak, to w jakiej wysokości kara spełni założone funkcje. Przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, o których mowa w art. 106-108 ustawy o ochronie (...), Prezes Urzędu powinien wziąć pod uwagę w szczególności okres, stopień oraz okoliczności uprzedniego naruszenia przepisów ustawy (art. 111 ww. ustawy).

W ocenie Prezesa Urzędu na wysokość kary musi mieć także wpływ stopień zagrożenia lub naruszenia interesu publicznoprawnego stosowanymi praktykami ograniczającymi konkurencję.

W judykaturze wskazuje się, że w przypadku kar za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, które należy brać pod uwagę są: potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalna wysokość kary wynikająca z przepisów ustawy o okik oraz cele jakie kara powinna osiągnąć (wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27 czerwca 2000 r., sygn. akt I CKN 793/98).

Kara nakładana przez Prezesa UOKiK ma charakter fakultatywny, powinna spełniać funkcję prewencyjną, represyjną i dyscyplinującą.

W punkcie I sentencji niniejszej decyzji Prezes UOKiK uznał, że wskazani w nim przedsiębiorcy dopuścili się naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję polegającego na ustaleniu w Umowach Dostawy zawieranych od 2001r. pomiędzy wskazanymi wyżej przedsiębiorcami - dystrybutorami i producentem Zakładem Stolarki Budowlanej „CAL” Z. Cywiński, E. Antonik spółka jawna z siedzibą w Suwałkach detalicznych cen sprzedaży tych drzwi odbiorcom końcowym poprzez zawarcie zapisu o treści: § 2 „**Odbiorca** zobowiązany jest sprzedawać wytworzony i dostarczony towar po cenach ustalonych przez **Dostawcę**” i kalkulowaniu przez przedsiębiorców – dystrybutorów cen na drzwi wynikających z jednolitych Cenników firmowych CAL.

Skutkiem porozumienia była pewność CAL co do poziomu detalicznego cen jej wyrobów, co umożliwiło CAL utrzymywanie tych cen na odpowiadającym jej pułapie, przez co uzyskiwała większą konkurencyjność w stosunku do innych producentów stolarki budowlanej. Mechanizm ten ograniczał samodzielność polityki cenowej w zakresie sprzedaży detalicznej drzwi drewnianych CAL przez jego dystrybutorów i ograniczał konkurencję pomiędzy tymi przedsiębiorcami pomimo, że nie stosowali oni w praktyce treści zapisu Umów dostawy zobowiązujących ich do stosowania cen ustalonych przez CAL.

Przedmiotowe porozumienie nie korzysta z wyłączenia spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję ani na podstawie art. 7, ani na podstawie art. 8 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

Indywidualizując ustalenie kary i jej wysokość Prezes Urzędu uznał, że zgromadzony w sprawie materiał dowodowy oraz jego ocena, a w szczególności antykonkurencyjny charakter oraz korzyści, jakie odnieśli poszczególni uczestnicy tego porozumienia uzasadnia nałożenie kary na uczestników tego porozumienia.

Kara pieniężna ustalona dla lidera porozumienia CAL:

W szczególności wzięto pod uwagę że :

1. CAL utrzymywał jednolity poziom cen wyjściowych na swoje towary bez względu na miejsce ich sprzedaży na terenie kraju,
2. dystrybutorzy pozbawieni zostali swobody ustalania sprzedawanych przez siebie towarów CAL, które kupowali w ramach sieci, na różnych warunkach finansowych,
3. ograniczono konkurencję cenową wewnątrzmarkową (cena towaru tego samego producenta jest taka sama bez względu na miejsce zakupu i koszty prowadzonej działalności gospodarczej przez przedsiębiorcę wprowadzającego na rynek ten towar na jego obszarze działania),

4. naruszono zasadę suwerenności podmiotów gospodarczych w podejmowaniu decyzji rynkowych, godząc także w interesy nabywców tych drzwi,
5. rola lidera porozumienia, CAL był autorem zapisu zawartego w Umowach dostawy, nie było możliwości negocjowania tych umów, CAL rozsyłał dystrybutorom Cenniki firmowe zawierające zapisy o jednakowym poziomie cen u wszystkich dystrybutorów,
6. dystrybutorzy CAL nie mieli możliwości negocjowania Umów dostawy, które były kluczowym dokumentem umożliwiającym sprzedaż drzwi CAL,
7. dystrybutorzy w praktyce nie stosowali zapisu umowy w takim brzmieniu, jak zakładał CAL, gdyż ceny detaliczne ustalali w zależności od swoich kosztów i negocjacji z klientami, cena z Cennika firmowego CAL stanowiła tylko bazę do dalszych wyliczeń, ceny końcowe nie pokrywały się z Cennikiem CAL i były różne u wszystkich dystrybutorów.

Za naruszenie powyższego zakazu Prezes Urzędu postanowił w niniejszej decyzji nałożyć na przedsiębiorcę CAL karę pieniężną w wysokości 13 396 zł (słownie: trzysta tysięcy trzysta dziewięćdziesiąt sześć zł), co stanowi ██████% przychodu.

Podstawą obliczenia wysokości kary jest przychód przedsiębiorcy osiągnięty w roku poprzedzającym rok nałożenia kary tj. kwota ██████ zł. Maksymalna wysokość kary pieniężnej, jak mogłaby być nałożona na tego przedsiębiorcę to ██████ zł.

Ustalając wymiar kary pieniężnej Prezes UOKiK w pierwszej kolejności dokonał oceny natury stwierdzonego w niniejszej decyzji naruszenia, która determinuje wysokość kwoty bazowej kary będącej odsetkiem uzyskanych przychodów przez CAL w 2009 r.

Odnosnie natury naruszenia organ antymonopolowy wyróżnia naruszenia bardzo poważne (do których zalicza się szkodliwe horyzontalne ograniczenia konkurencji, w tym porozumienia cenowe, zmywy przetargowe, podział rynku, nadużywanie pozycji dominującej prowadzące do eliminacji konkurencji z rynku), naruszenia poważne (do których zaliczamy porozumienia horyzontalne nie zaliczane do poważnych naruszeń, porozumienia pionowe wpływające na cenę lub warunki oferowania produktu, nadużywanie pozycji dominującej prowadzące do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku) i naruszenia mniej poważne niż wyżej wymienione (porozumienia wertykalne nie związane z cenami, nadużycia pozycji dominującej o mniejszej wadze).

Natura naruszenia skutkuje wysokością kary w ten sposób, że wyjściowy poziom kary, jako baza do dalszych wyliczeń kształtuje się dla poszczególnych naruszeń następująco:

- powyżej 1%, jednak nie więcej niż 3% przychodu w przypadku naruszeń bardzo poważnych,
- powyżej 0,2%, jednak nie więcej niż 1% przychodu w przypadku naruszeń poważnych,
- powyżej 0,01%, jednak nie więcej niż 0,2% przychodu w przypadku naruszeń pozostałych.

Prezes Urzędu uznał, że przedmiotowe porozumienie stanowi poważne naruszenie prawa konkurencji, stąd jako podstawę do dalszego obliczania kary pieniężnej przyjął odsetek przychodu równy ██████%.

Przy ustalaniu kary pieniężnej wzięto również pod uwagę specyfikę rynku, na którym doszło do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję. Rozważając powyższe Prezes Urzędu uznał, że produkt w postaci stolarki budowlanej – drzwi drewniane nie jest zbyt istotny dla odbiorców, a i odbiorcy nie stanowią grupy szczególnie wrażliwej pod względem możliwości przestawienia się na inny, podobny produkt innego producenta. W grupie produktów stolarki budowlanej, a szczególnie drzwi drewnianych na rynku nie ma barier

wejścia na ten rynek, istnieje bardzo wielu producentów oferujących produkty spełniające kryteria substytutowości.

Wskazać ponadto należy na fakt, że w praktyce dystrybutorzy CAL nie realizowali dosłownie zapisów Umów dostawy, lecz bazując na Cennikach firmowych CAL ustalali własne detaliczne bazując na Cennikach firmowych CAL, ale nie były to ceny jednolite i pokrywające się z cenami z Cennika. W związku z tym skutki porozumienia były nieznaczące, a fakt braku egzekwowania ze strony CAL zapisu Umów dostawy zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez dostawcę, pozwalał dystrybutorom na pewną swobodę w kształtowaniu końcowych cen detalicznych drzwi CAL.

Nie ustalono w prowadzonym postępowaniu antymonopolowym danych, które wskazywałyby na nieodwracalność lub trudną odwracalność skutków naruszenia ze względu na wskazany wyżej odmienny sposób realizacji zapisu Umów dostawy przez dystrybutorów CAL i brak nadzoru CAL nad realizacją zapisu Umów współpracy.

Zatem, biorąc pod uwagę także specyfikę rynku, na którym zawarto przedmiotowe porozumienie stwierdzić należy, iż nie wpłynęło ono w istotnie negatywny sposób na stan konkurencji na tym rynku, chociaż w pewnym zakresie ograniczyło konkurencję pomiędzy dystrybutorami CAL, a samemu CAL umożliwiło utrzymanie poziomu cen na swoje wyroby-drzwi drewniane.

W związku z tym postanowiono obniżyć kwotę wyjściową o 40%.

Przy ustalaniu wysokości kary pieniężnej wzięto następnie pod uwagę długotrwałość naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. W niniejszej sprawie ustalony udział w porozumieniu wszystkich jego uczestników zamyka się w ramach czasowych obejmujących okres nawet do 6 lat (najdłuższa zawarta umowa). Jednak ten okres trwania praktyki nie wywołał realnych skutków rynkowych w postaci ograniczenia konkurencji.

Następnie organ antymonopolowy rozważył, czy w przedmiotowej sprawie po stronie CAL zachodzą okoliczności łagodzące i obciążające. Analiza sprawy pod tym kątem wskazuje na istnienie okoliczności łagodzących i obciążających.

Okolicznością łagodzącą po stronie CAL jest:

- zaniechanie stosowania zarzuconego porozumienia poprzez podjęcie inicjatywy wymiany umów z dystrybutorami na takie, które nie zobowiązują tych ostatnich do stosowania cen ustalonych przez CAL, zmian zapisów w Cennikach firmowych, które obecnie taktowane są jako orientacyjne ceny producenta. Ostatecznie proces ten zakończył się dnia 26 stycznia 2009 r. a więc w trakcie prowadzonego postępowania antymonopolowego w tej sprawie.

Okolicznością obciążającą po stronie CAL jest:

- rola liderem i inicjatora zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję.

W związku z powyższym biorąc pod uwagę sumę okoliczności łagodzących i obciążających **Prezes UOKiK postanowił kwotę wyjściową ustaloną na poprzednich etapach podwyższyć o 10 %.**

Stąd, kara pieniężna obliczona według wskazanych wyżej kryteriów to kwota 13 396 zł, co stanowi ████████% przychodu tego przedsiębiorcy.

Zdaniem Prezesa Urzędu wymierzona kara pieniężna jest adekwatna do stopnia zawinienia przez CAL zaś jej wysokość jest na tyle dolegliwa, iż skutecznie zapobiegnie naruszeniom ustawy przez ten podmiot w przyszłości. Spełnia ona również rolę prewencji ogólnej, zniechęcając do naruszania prawa przez innych przedsiębiorców.

Dystrybutorzy CAL

Prezes UOKiK decydując o nałożeniu kary pieniężnej na poszczególnych przedsiębiorców – dystrybutorów CAL wymienionych w pkt I sentencji niniejszej decyzji wziął pod uwagę fakt, że uczestniczyli oni w porozumieniu ograniczającym konkurencję, które dotyczy cen, a więc jest uznawane za jedno z najpoważniejszych naruszeń prawa konkurencji. W związku z tym uznano za zasadne nałożenie na tych przedsiębiorców kary pieniężnej.

Prezes UOKiK uznał, że stwierdzone porozumienie ograniczające konkurencję należy zaliczyć do poważnych naruszeń konkurencji.

W związku z powyższym kwotę wyjściową ustalono na **poziomie XX%** przychodu przedsiębiorców biorących udział w tym porozumieniu.

Ustalając wymiar kary dla każdego z dystrybutorów Prezes UOKiK wziął w dalszej kolejności pod uwagę specyfikę rynku, na jakim doszło do naruszenia konkurencji. W szczególności wzięto pod uwagę fakt, że na rynku tym nie występują szczególne bariery związane z możliwością wejścia na ten rynek innych przedsiębiorców, jest to rynek bardzo konkurencyjny. W Polsce występuje wielu przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą drzwi wewnętrznych i zewnętrznych. W toku postępowania jego uczestnicy wskazywali na fakt, że w swojej ofercie handlowej posiadają także drzwi innych producentów.

Stąd, zasadne było obniżenie kwoty wyjściowej.

W dalszej kolejności wzięto pod uwagę fakt, że przedmiotowe porozumienie cechuje długoletni okres jego stosowania (od 2001 r. do 26 stycznia 2009 r.), co przejawiało się w podpisywaniu w tym okresie przez uczestników porozumienia Umów dostawy z zapisem o zobowiązaniu do stosowania cen ustalonych przez CAL. Uwzględniając jednak okoliczność, iż przedmiotowe porozumienie nie było w praktyce realizowane, a co za tym idzie trudno stwierdzić, by wywołało negatywne skutki na rynku, Prezes UOKiK nie uznał za celowe podwyższenia wysokości kary na tym etapie.

Suma tych czynników dała podstawę do ustalenia kwoty wyjściowej i dalszego miarkowania kary pieniężnej pod kątem istnienia okoliczności łagodzących i obciążających.

1.Przedsiębiorca Ryszard Kotuła prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą „LAKBUD” z siedzibą we Wrocławiu.

Prezes UOKiK podejmując decyzję o nałożeniu kary pieniężnej na tego przedsiębiorcę wziął pod uwagę fakt, że uczestniczył on w zarzucanym porozumieniu ograniczającym konkurencję na podstawie zapisu paragrafu 2 Umowy dostawy zawartej na czas nieokreślony w 2002 r.

Dnia 02 kwietnia 2008 r. zawarto nową Umowę dostawy z CAL nie zawierającą w swojej treści zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL.

Przedsiębiorca złożył także oświadczenie, że wszystkie ceny stosowane na wyroby CAL były cenami niższymi aniżeli ustalone przez CAL w Cenniku firmowym. Ustalono, że przychód przedsiębiorcy za 2009 r. wynosi (*dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy*) zł.

Podstawą obliczenia wysokości kary jest przychód przedsiębiorcy osiągnięty w roku poprzedzającym rok nałożenia kary tj. kwota: (*dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy*) zł. Maksymalna wysokość kary pieniężnej, jak mogłaby być nałożona na tego przedsiębiorcę to (*dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy*) zł.

Za naruszenie powyższego zakazu Prezes Urzędu postanowił w niniejszej decyzji nałożyć na przedsiębiorcę Ryszarda Kotułę prowadzącego działalność gospodarczą pod

nazwą „LAKBUD” z siedzibą we Wrocławiu, karę pieniężną w wysokości 3031 zł (słownie: trzy tysiące trzydzieści jeden zł).

Jako kwotę wyjściową z tytułu wagi naruszenia przyjęto 0,XX% przychodu przedsiębiorcy.

Ze względu na fakt, że na rynku na którym przedsiębiorca ten prowadzi działalność gospodarczą nie występują szczególne bariery związane z możliwością wejścia na ten rynek innych przedsiębiorców, jest to rynek bardzo konkurencyjny.

Wobec powyższego kwotę wyjściową postanowiono obniżyć o 40%.

W dalszej kolejności wzięto pod uwagę długotrwałość stwierdzonego porozumienia, co jednak z powodów wskazanych wyżej, nie wpłynęło na wysokość kary.

Następnie organ antymonopolowy rozważył, czy w przedmiotowej sprawie po stronie przedsiębiorcy Ryszarda Kotuły zachodzą okoliczności łagodzące i obciążające. Analiza sprawy pod tym kątem wskazuje na istnienie okoliczności łagodzących.

Okolicznościami łagodzącymi są następujące fakty:

- zaniechano stosowania zarzuconego porozumienia poprzez podpisanie nowej Umowy dostawy bez zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL, i oświadczeniu przedsiębiorcy,

-przedsiębiorcę cechuje bierna rola uczestnika zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję.

Prezes UOKiK nie dopatrył się w tej sprawie okoliczności obciążających.

W związku z powyższym Prezes UOKiK postanowił karę pieniężną ustaloną na poprzednich etapach obniżyć jeszcze o 40%.

Stąd, ustalona kara pieniężna to **3031 zł.**

Zdaniem Prezesa Urzędu wymierzona kara pieniężna jest adekwatna do stopnia zawinienia przez tego przedsiębiorcę, zaś jej wysokość jest na tyle dolegliwa, iż skutecznie zapobiegnie naruszeniom ustawy przez ten podmiot w przyszłości. Spełnia ona również rolę prewencji ogólnej, zniechęcającą do naruszania prawa przez innych przedsiębiorców.

2.Przedsiębiorca Sławomir Junak prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą „Junak Sławomir F.H.U. LAREDO” z siedzibą w Ostrowie Wielkopolskim.

Prezes UOKiK podejmując decyzję o nałożeniu kary pieniężnej na tego przedsiębiorcę wziął pod uwagę fakt, że uczestniczył on w zarzucanym porozumieniu ograniczającym konkurencję na podstawie zapisu paragrafu 2 Umowy dostawy zawartej na czas nieokreślony w 2002 r.

Dopiero dnia 19 stycznia 2009r. zawarto nową Umowę dostawy z CAL nie zawierającą w swojej treści zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL.

Przedsiębiorca złożył także oświadczenie, że wszystkie ceny stosowane na wyroby CAL były negocjowane z klientami, a ceny z Cenników Firmowych CAL były tylko cenami wyjściowymi do dalszych negocjacji. Nowa umowa z CAL nie zobowiązuje już do stosowania cen z Cennika firmowego tego przedsiębiorcy.

Przychód osiągnięty przez przedsiębiorcę w 2009 r. wyniósł *(dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy)* zł.

Podstawą obliczenia wysokości kary jest przychód przedsiębiorcy osiągnięty w roku poprzedzającym rok nałożenia kary tj. kwota: *(dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy)* zł.

Maksymalna wysokość kary pieniężnej, jak mogłaby być nałożona na tego przedsiębiorcę to *(dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy)* zł.

Za naruszenie powyższego zakazu Prezes Urzędu postanowił w niniejszej decyzji nałożyć na przedsiębiorcę Sławomira Junaka prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą „Junak Sławomir F.H.U. LAREDO” z siedzibą w Ostrowie Wielkopolskim, karę pieniężną w wysokości: 1093 zł (słownie: tysiąc dziewięćdziesiąt trzy zł).

Jako kwotę wyjściową z tytułu wagi naruszenia przyjęto 0, XX% przychodu przedsiębiorcy.

Ze względu na fakt, że na rynku na którym przedsiębiorca ten prowadzi działalność gospodarczą nie występują szczególne bariery związane z możliwością wejścia na ten rynek innych przedsiębiorców, jest to rynek bardzo konkurencyjny zasadne jest obniżenie kwoty bazowej.

Wobec powyższego kwotę wyjściową postanowiono obniżyć o 40%.

W dalszej kolejności wzięto pod uwagę długotrwałość stwierdzonego porozumienia, co jednak z powodów wskazanych wyżej, nie wpłynęło na wysokość kary.

Następnie organ antymonopolowy rozważył, czy w przedmiotowej sprawie po stronie przedsiębiorcy Sławomira Junaka zachodzą okoliczności łagodzące i obciążające. Analiza sprawy pod tym kątem wskazuje na istnienie okoliczności łagodzących.

Okolicznościami łagodzącymi są następujące fakty:

- zaniechano stosowania zarzuconego porozumienia poprzez podpisanie nowej Umowy dostawy bez zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL, i oświadczeniu przedsiębiorcy,
- przedsiębiorcę cechuje bierna rola uczestnika zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję.

Prezes UOKiK nie dopatrywał się w tej sprawie okoliczności obciążających.

W związku z powyższym Prezes UOKiK postanowił karę pieniężną ustaloną na poprzednich etapach obniżyć jeszcze o 40%.

Stąd, ustalona kara pieniężna to **1093 zł**.

Zdaniem Prezesa Urzędu wymierzona kara pieniężna jest adekwatna do stopnia zawinienia przez tego przedsiębiorcę, zaś jej wysokość jest na tyle dolegliwa, iż skutecznie zapobiegnie naruszeniom ustawy przez ten podmiot w przyszłości. Spełnia ona również rolę prewencji ogólnej, zniechęcającą do naruszania prawa przez innych przedsiębiorców.

3. Techno Bud Andrzej Fedio Tomasz Wiczorek Sp. Jawna z siedzibą w Warszawie.

Prezes UOKiK podejmując decyzję o nałożeniu kary pieniężnej na tego przedsiębiorcę wziął pod uwagę fakt, że uczestniczył on w zarzucanym porozumieniu ograniczającym konkurencję na podstawie zapisu paragrafu 2 Umowy dostawy zawartej na czas nieokreślony w 2005 r.

Przedsiębiorca oświadczył, że ceny z Cennika firmowego CAL są cenami maksymalnymi jakie może otrzymać klient przy zakupie od Spółki wyrobów CAL. Ceny te zawsze podlegają negocjacji i stosowane są rabaty. Przedsiębiorca wskazał, że udział wyrobów CAL w ogólnej sprzedaży jest zmienny i tak w latach 2007, 2008 i 2009 były miesiące gdy nie zakupiono żadnych drzwi, a w pozostałych niewielką ich ilość.

Dopiero dnia 26 stycznia 2009r. zawarto nową Umowę dostawy z CAL nie zawierającą w swojej treści zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL.

Spółka poinformowała, że za 2009 r. osiągnęła przychód w wysokości [REDAKTOWANO] zł.

Maksymalna wysokość kary pieniężnej, jak mogłaby być nałożona na tego przedsiębiorcę to [REDAKTOWANO] zł.

Za naruszenie powyższego zakazu Prezes Urzędu postanowił w niniejszej decyzji nałożyć na przedsiębiorcę Techno Bud Andrzej Fedio Tomasz Wiczorek Sp. Jawna z

siedzibą w Warszawie, karę pieniężną w wysokości 1674 zł (słownie: tysiąc sześćset siedemdziesiąt cztery zł), co stanowi ok. [REDACTED]% przychodu.

Jako kwotę wyjściową z tytułu wagi naruszenia przyjęto [REDACTED]% przychodu przedsiębiorcy.

Ze względu na fakt, że na rynku na którym przedsiębiorca ten prowadzi działalność gospodarczą nie występują szczególne bariery związane z możliwością wejścia na ten rynek innych przedsiębiorców, jest to rynek bardzo konkurencyjny. W przychodzie ogółem sprzedaż wyrobów CAL wg oświadczenia przedsiębiorcy – niewielki udział zasadne jest obniżenie kwoty bazowej.

Wobec powyższego kwotę wyjściową postanowiono obniżyć o 40%.

W dalszej kolejności wzięto pod uwagę długotrwałość stwierdzonego porozumienia, co jednak z powodów wskazanych wyżej, nie wpłynęło na wysokość kary.

Następnie organ antymonopolowy rozważył, czy w przedmiotowej sprawie po stronie przedsiębiorcy zachodzą okoliczności łagodzące i obciążające. Analiza sprawy pod tym kątem wskazuje na istnienie okoliczności łagodzących.

Okolicznościami łagodzącymi są następujące fakty:

- zaniechano stosowania zarzuconego porozumienia poprzez podpisanie nowej Umowy dostawy bez zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL, i oświadczeniu przedsiębiorcy,
- przedsiębiorcę cechuje bierna rola uczestnika zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję.

Prezes UOKiK nie dopatrył się w tej sprawie okoliczności obciążających.

W związku z powyższym Prezes UOKiK postanowił karę pieniężną ustaloną na poprzednich etapach obniżyć jeszcze o 40%.

Stąd, ustalona kara pieniężna to 1674 zł, co stanowi ok. [REDACTED]% przychodu.

Zdaniem Prezesa Urzędu wymierzona kara pieniężna jest adekwatna do stopnia zawinienia przez tego przedsiębiorcę, zaś jej wysokość jest na tyle dolegliwa, iż skutecznie zapobiegnie naruszeniom ustawy przez ten podmiot w przyszłości. Spełnia ona również rolę prewencji ogólnej, zniechęcającą do naruszania prawa przez innych przedsiębiorców.

4. Przedsiębiorca Jerzy Nowak prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą Firma Handlowa „DREFAMET” Jerzy Nowak z siedzibą w Gdyni.

Prezes UOKiK podejmując decyzję o nałożeniu kary pieniężnej na tego przedsiębiorcę wziął pod uwagę fakt, że uczestniczył on w zarzucanym porozumieniu ograniczającym konkurencję na podstawie zapisu paragrafu 2 Umowy dostawy zawartej na czas nieokreślony w 2002r. i stosowaniu w oparciu o ten zapis jednolitego Cennika firmowego CAL na wyroby tego producenta sprzedawane na obszarze działania tego przedsiębiorcy.

Dopiero dnia 02 kwietnia 2008r. zawarto nową Umowę dostawy z CAL nie zawierającą w swojej treści zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL.

Przychód za 2009 r. tego przedsiębiorcy to kwota (*dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy*) zł.

Maksymalna wysokość kary pieniężnej, jak mogłaby być nałożona na tego przedsiębiorcę to (*dane objęte tajemnicą przedsiębiorcy*) zł.

Za naruszenie powyższego zakazu Prezes Urzędu postanowił w niniejszej decyzji nałożyć na przedsiębiorcę Jerzego Nowaka prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Firma Handlowa „DREFAMET” Jerzy Nowak z siedzibą w Gdyni, karę pieniężną w wysokości 1439 zł (słownie: tysiąc czterysta trzydzieści dziewięć zł).

Jako kwotę wyjściową z tytułu wagi naruszenia przyjęto XX% przychodu przedsiębiorcy.

Ze względu na fakt, że na rynku na którym przedsiębiorca ten prowadzi działalność gospodarczą nie występują szczególne bariery związane z możliwością wejścia na ten rynek innych przedsiębiorców, jest to rynek bardzo konkurencyjny. W przychodzie ogółem sprzedaż wyrobów CAL wg oświadczenia przedsiębiorcy – niewielki udział zasadne jest obniżenie kwoty bazowej.

Wobec powyższego kwotę wyjściową postanowiono obniżyć o 40%.

W dalszej kolejności wzięto pod uwagę długotrwałość stwierdzonego porozumienia, co jednak z powodów wskazanych wyżej, nie wpłynęło na wysokość kary.

Następnie organ antymonopolowy rozważył, czy w przedmiotowej sprawie po stronie przedsiębiorcy zachodzą okoliczności łagodzące i obciążające. Analiza sprawy pod tym kątem wskazuje na istnienie okoliczności łagodzących.

Okolicznościami łagodzącymi są następujące fakty:

- zaniechano stosowania zarzuconego porozumienia poprzez podpisanie nowej Umowy dostawy bez zapisu zobowiązującego do stosowania cen ustalonych przez CAL, i oświadczeniu przedsiębiorcy,

-przedsiębiorcę cechuje bierna rola uczestnika zakazanego prawem porozumienia ograniczającego konkurencję

Prezes UOKiK nie dopatrył się w tej sprawie okoliczności obciążających.

W związku z powyższym Prezes UOKiK postanowił karę pieniężną ustaloną na poprzednich etapach obniżyć jeszcze o 40%.

Stąd, ustalona kara pieniężna to **1439 zł.**

Zdaniem Prezesa Urzędu wymierzona kara pieniężna jest adekwatna do stopnia zawinienia przez tego przedsiębiorcę, zaś jej wysokość jest na tyle dolegliwa, iż skutecznie zapobiegnie naruszeniom ustawy przez ten podmiot w przyszłości. Spełnia ona również rolę prewencji ogólnej, zniechęcającą do naruszania prawa przez innych przedsiębiorców.

Brak kary pieniężnej w stosunku do pozostałych uczestników porozumienia.

W stosunku do pozostałych uczestników porozumienia tj. przedsiębiorców: Janusza Szperkiewicza prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą „BWO” z siedzibą w Warszawie, Andrzeja Bylicę prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe „GEAL” S.C. w Łomży, Adama Gajownika prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe „GEAL” S.C. w Łomży, Janusza Grodzkiego prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Produkcyjno Handlowo Usługowe „GEAL” S.C. w Łomży, Marka Rajewskiego prowadzącego działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowe i Usług Budowlanych „DOM” w Toruniu, Prezes Urzędu odstąpił od wymierzenia kary pieniężnej.

Nałożenie kary pieniężnej przez Prezesa UOKiK ma charakter fakultatywny. O celowości takiego działania przesądzać powinno spełnienie przez karę funkcji represyjnej i prewencyjnej. Nałożenie kar na pozostałych uczestników tego porozumienia nie spełniłoby tych funkcji. Powodem odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej jest niewielki udział w

porównaniu do pozostałych stron postępowania przychodu ww. przedsiębiorców, który osiągnęli oni za 2009 r. Ustalenie wysokości kary jak mogłaby być nałożona na tych przedsiębiorców, w taki sposób jak względem pozostałych dystrybutorów skutkowałoby tym, iż kara pieniężna byłaby w niewielkiej wysokości i nie spełniłaby celu represyjnego za naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Natomiast nałożenie na tych przedsiębiorców kary w innej wysokości pozostawałoby w znacznej dysproporcji do stopnia naruszenia przepisów tej ustawy, wskutek czego kary te nie byłyby adekwatne do kar nałożonych na pozostałych dystrybutorów.

W związku z powyższym w przypadku ww. dystrybutorów Prezes Urzędu postanowił odstąpić od nałożenia kary pieniężnej za zawarcie niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję. Sam fakt wszczęcia i przeprowadzenia postępowania antymonopolowego winien odnieść w stosunku do tych przedsiębiorców pożądany skutek oraz zapobiec naruszeniom przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w przyszłości.

Z powyższych względów, należało orzec jak w punkcie III sentencji niniejszej decyzji.

Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy o ochronie (...) kary pieniężne należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Warszawie:

NBP O/O Warszawa 51101010100078782231000000.

Stosownie do treści art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie (...), w związku z art. 479²⁸ § 2 k.p.c. – od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - w terminie dwutygodniowym od dnia jej doręczenia, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura w Lublinie.

Z up. Prezesa UOKiK
Ewa Wiszniowska
Dyrektor
Delegatury UOKiK w Lublinie

Otrzymują:

1. Zakład Stolarki Budowlanej CAL Z. Cywiński,
E. Antonik Spółka jawna
Ul. Piaskowa 5
16 – 400 Suwałki,
2. BILBO Sp. z o.o.

Ul. Ogrodnicza 13

62-006 Janikowo,

3. Marek Rajewski

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED] Toruń

4. Murbet Gabrylewicz, Mieczkowski sp. jawna

Ul. Towarowa 9

19-300 Ełk,

5. Ryszard Kotuła

PHU LAKBUD

[REDACTED]

[REDACTED] Wrocław,

6. Sławomir Junak

FHU LAREDO- Sławomir Junak

[REDACTED]

[REDACTED] Ostrów Wielkopolski,

7. TECHNO-BUD Andrzej Fedio, Tomasz Wieczorek sp. jawna

Ul. Tunelowa 2

01-221 Warszawa,

8. Janusz Grodzki

PPHU Geal S.C.

[REDACTED]

[REDACTED] Łomża,

9. Andrzej Gajownik

PPHU Geal S.C.

[REDACTED]

[REDACTED] Łomża,

10. Andrzej Bylica

PPHU Geal S.C.

[REDACTED]

[REDACTED] Łomża,

11. Krzysztof Janikowski

VENTO PHU

[REDACTED]

[REDACTED] Warszawa,

12. Janusz Szperkiewicz

BWO

[REDACTED]

[REDACTED] Warszawa,

13. Jerzy Nowak

Firma Handlowa DREFAMET

[REDACTED]

[REDACTED] Gdynia