



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

L.dz. DDI-53/05/243/00/EW

Warszawa, 26 czerwca 2002 r.

**Decyzja  
Prezesa Urzędu  
Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
Nr DDI – 51/2002**

- I. Na podstawie art. 105 kpa § 1 w związku z art. 80 oraz art. 8 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 122 poz. 1319 z późn. zmianami), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów umarza postępowanie z wniosku Wagony Świdnica S.A. z siedzibą w Świdnicy, w sprawie uznania stosowania przez Konsorcjum Taborowe S.A. z siedzibą w Krakowie praktyk ograniczających konkurencję określonych w:
- art. 8 ust. 2 pkt 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, polegających na przeciwdziałaniu ukształtowaniu się warunków niezbędnych do rozwoju bądź powstania konkurencji, w wyniku ukształtowania antykonkurencyjnych zasad przetargu ogłoszonego 26 kwietnia 1999 roku przez Dyrektora projektu spółki akcyjnej „Konsorcjum Taborowe S.A.”,
  - art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, polegających na podziale polskiego rynku wagonów towarowych FALNS według kryteriów podmiotowych i asortymentowych.
- II. Zgodnie z art. 69 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz żądaniem strony pozwanej, nakłada się na Wagony Świdnica S.A. z siedzibą w Świdnicy obowiązek zwrotu na rzecz Konsorcjum Taborowego S.A. z siedzibą w Krakowie kosztów niezbędnych do celowej obrony w kwocie 1 700 zł. (słownie: tysiąc siedemset złotych), które poniosła strona pozwana w przedmiotowym postępowaniu.

## Uzasadnienie

W dniu 14 marca 2000 r. do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwanego dalej Prezesem Urzędu bądź organem antymonopolowym) wpłynął wniosek spółki Wagony Świdnica S.A. z siedzibą w Świdnicy (zwanej dalej Wagony Świdnica bądź Wnioskodawcą) w sprawie zaniechania nadużywania przez Konsorcjum Taborowe S.A. z siedzibą w Krakowie (zwane dalej Konsorcjum bądź pełnomocnikiem strony) pozycji dominującej w szczególności poprzez:

- przeciwdziałanie ukształtowaniu się warunków niezbędnych do rozwoju konkurencji poprzez ukształtowanie antykonkurencyjnych zasad przetargu,
- podział polskiego rynku wagonów towarowych serii FALNS według kryteriów podmiotowych i asortymentowych.

Zdaniem Wnioskodawcy powyższe praktyki Konsorcjum ujawniły się w związku z poniżej przedstawionym stanem faktycznym.

- 30 sierpnia 1999 roku utworzona została spółka Konsorcjum Taborowe S.A. (wpis do rejestru handlowego 6 września 1999 r.). Akcjonariuszami spółki zostali:
  - PKP – 89,75 % kapitału akcyjnego,
  - Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego Gniewczyna S.A. (ZNTK Gniewczyna) – 1,13 %,
  - Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego Ostrów Wielkopolski S.A. (ZNTK Ostrów Wielkopolski) – 1,13 %,
  - Zastal Wagony S.A. – 1,13 %,
  - Zakłady Naprawcze Taboru Kolejowego Łapy S.A. (ZNTK Łapy) – 1,13 %,
  - Fabryka Urządzeń Mechanicznych Kamax (FUM Kamax) – 1,13 %,
  - Fabryka Maszyn Budowlanych i Lokomotyw Bumar – Fablok S.A. (FMBiL Bumar – Fablok) – 1,13 %,
  - FESTO Sp. z o.o. – 1,13 %,
  - Kolmex S.A. – 1,13 %,
  - Węglokoks S.A. – 1,13 %.

Przedmiotem działalności nowoutworzonej spółki miało być w szczególności organizowanie przetargów na tabor kolejowy dla PKP.

- Spółka podjęła działalność w powyższym zakresie jeszcze przed formalnym wpisem do rejestru. 26 kwietnia 1999 roku ukazało się ogłoszenie, w którym Dyrektor projektu spółki akcyjnej „Konsorcjum Taborowe S.A.” zapraszał do składania ofert na dostawę i modernizację wagonów towarowych

przeznaczonych do eksploatacji przez PKP. Otwarcie ofert miało nastąpić 12 maja 1999 r. (termin składania ofert przesunięto później na 24 maja 1999 r.) w siedzibie PKP w Krakowie.

- Szczegółowe warunki przetargu określała *Specyfikacja istotnych warunków zamówienia (KBE 7-17/99)*, która wskazywała, iż przedmiotem przetargu jest:
  - dostawa 240 wagonów FALNS serii 436 V,
  - dostawa 4 260 wagonów FALNS serii 440 V.

Ponadto specyfikacja stawiała następujące wymogi oferentom:

- posiadanie na wagony objęte zamówieniem dokumentacji konstruktorskiej zatwierdzonej przez Centralne Biuro Konstrukcyjne PKP w Poznaniu oraz Świadectwa Kwalifikacji Systemów i Wytrobów do stosowania w PKP wydawane przez Centrum Naukowo Techniczne Kolejnictwa PKP w Warszawie,
- konieczność przeprowadzenia wszelkich badań i prób przewidzianych warunkami technicznymi wykonania oraz odbiory komisaryczne PKP,
- harmonogram dostaw przewidywał cykliczne dostawy w określonych odstępach czasu; pierwsza dostawa zaplanowana była na maj 1999 roku.

- Do przetargu zgłosili się następujący przedsiębiorcy:

- Wagony Świdnica,
- Konsorcjum Tabor Polski (ZNTK Gniewczyna S.A. oraz ZNTK Ostrów Wielkopolski),
- Zastal Wagony S.A.,
- Agencja Węgla i Stali S.A.

24 maja 1999 r. również spółka Greenbrier Poland Sp. z o.o. (w imieniu Wagony Świdnica) złożyła ofertę na dostawę 1 486 wagonów towarowych typ 440 V.

- 9 listopada 1999 roku komisja przetargowa Konsorcjum Taborowego S.A. rozstrzygnęła przetarg. Zgodnie z rozstrzygnięciem, zamówienie na dostawę wagonów zostało udzielone Konsorcjum Tabor Polski oraz Zastal Wagony S.A. Greenbrier Poland Sp. z o.o. (w imieniu Wagony Świdnica) w dniu 4 maja 1999 roku zgłosiła protest odnośnie faktu, iż przetarg powinien być zorganizowany zgodnie z wymogami *ustawy o zamówieniach publicznych*, z uwagi na brak odpowiedzi ze strony PKP, w dniu 13 maja 1999 złożyła odwołanie do Prezesa Urzędu Zamówień Publicznych.

Sąd Arbitrażowy w dniu 28 maja 1999 oddalił zażalenie Greenbrier Poland jako niezasadne.

- We wniosku skierowanym do organu antymonopolowego, Wagony Świdnica wskazały, iż spełnienie warunków przetargowych, z uwagi na krótki czas pomiędzy ogłoszeniem przetargu a jego realizacją były niemożliwe - dla Wnioskodawcy, który w chwili ogłoszenia przetargu nie produkował wagonów FALNS.

- Ponadto Wnioskodawca uznał, że Konsorcjum Taborowe realizujące dla PKP zamówienia ma antykonkurencyjny charakter. Wnioskodawca wskazał, iż - jak

wynika z dokumentu *Konsorcjum Taborowe – Prezentacja Koncepcji* (dowód nr 1 załączony do wniosku) - celem powołania tej spółki był stworzenie finansowych, organizacyjnych i prawnych ram umożliwiających wymianę i modernizację taboru PKP. Konsorcjum Taborowe miało stanowić „kapitałową i organizacyjną płaszczyznę współdziałania PKP, producentów taboru, firm finansujących oraz znaczących konsumentów usługi przewozowej”.

- Wnioskodawca we wniosku podniósł także, iż 15 czerwca 1999 r. miało miejsce spotkanie przedstawicieli PKP, ZNAK Gniewczyna, ZNAK Łapy, FMBiL Bumar – Fablok S.A., Zastal Wagony S.A., Kolmex S.A. oraz FUM Kamax S.A. W świetle przedstawionych informacji uczestnicy spotkania ustalili treść umowy o *Wspólnym Przedsięwzięciu* (jej integralną częścią miała być umowa o współpracy grupy producentów i kooperantów). Zobowiązywała ona strony tejże umowy do udzielania pomocy w pozyskiwaniu zamówień od Konsorcjum Taborowego S.A. W opinii Wnioskodawcy Umowa o Wspólnym Przedsięwzięciu gwarantowała jej stronom zamówienia na produkcję i remonty taboru realizowane przez Konsorcjum Taborowe S.A.

Prezes Urzędu wszczął w dniu 17 kwietnia 2000 postępowanie antymonopolowe w przedmiotowej sprawie. W jego wyniku stwierdził jednak, iż Konsorcjum Taborowe S.A. nie posiada na rynku właściwym w sprawie pozycji dominującej. Prezes Urzędu wyznaczając pozycję dominującą Konsorcjum, oceniał ją przez pryzmat pozycji (siły rynkowej) PKP. W opinii Prezesa Urzędu takie stanowisko jest uzasadnione z uwagi na to, iż Konsorcjum zostało powołane w głównej mierze w celu organizowania przetargów na rzecz PKP. Tym samym pozycja Konsorcjum jest bezpośrednio uzależniona od pozycji PKP. Tzn. potencjał zamówień PKP determinuje pozycję rynkową Konsorcjum.

Przyjmując powyższe stanowisko w kwestii pozycji rynkowej Konsorcjum, organ antymonopolowy miał na względzie, co następuje:

#### 1. Rynek relewantny w ocenie Wnioskodawcy.

Wnioskodawca jako rynek właściwy dla przedmiotowej sprawy wskazał krajowy rynek wagonów towarowych do przewozu węgla serii Falns. Stwierdził jednocześnie, iż uzasadnione jest wyodrębnienie tak wąskiego segmentu z szeroko ujętego rynku wagonów, z uwagi na specyficzny sposób wyładunku wagonów serii FALNS. Jako przedsiębiorców działających na tak ujętym rynku – od strony podażowej - Wnioskodawca wskazał następujące spółki:

1. ZNTK Gniewczyna S.A.
2. ZNTK Ostrów Wielkopolski S.A.
3. Zastal Wagony S.A.
4. Wagony Świdnica S.A.,
5. Alstom Konstal Chorzów S.A.

6. ZNTK Bydgoszcz S.A.

7. ZNTK Łapy S.A.

Wnioskodawca podniósł, iż ostatnie dwa przedsiębiorstwa wykonują jedynie naprawy wagonów. Nie podejmują natomiast takich przedsięwzięć jak produkcja taboru. Zatem faktycznymi konkurentami działającymi na rynku określonym przez Wnioskodawcę są przedsiębiorcy wskazani w punkcie 1 – 5.

Jak wynika z szacunków podanych przez Wnioskodawcę (*strona 15 wniosku*), w latach 1997 – 1999 PKP nabyło, bądź wzięło w leasing 543 wagony serii Falns. Wszystkie te wagony były wyprodukowane przez ZNTK Gniewczyna S.A. ZNTK Ostrów Wielkopolski S.A., Zastal Wagony S.A.

Wnioskodawca określając rynek od strony popytowej wskazał, iż na rynku polskim w zasadzie jedynym odbiorcą wagonów towarowych FALNS jest PKP; posiada około 100 % udziałów w zakupie tych wagonów. Marginalne znaczenie dla tego rynku mają inni odbiorcy, tacy jak spółki węglowe, firmy leasingowe. Na przestrzeni lat 1997 – 1999 PKP posiadała 534 wagonów FALNS, z czego wszystkie wagony typu 436 V wyprodukowane zostały przez Zastal Wagony S.A. Natomiast w roku 1999 PKP otrzymały do użytkowania 214 wagonów FALNS, z czego 60 wykonały ZNTK Gniewczyna S.A. oraz ZNTK Ostrów Wielkopolski S.A. a 154 Zastal Wagony S.A. w opinii wnioskodawcy wielkość tego rynku od strony popytowej determinuje jedynie wielkość zamówień PKP. Tym samym, zdaniem Wnioskodawcy ustalenie przez PKP w Programie Zakupów Wagonów Towarowych wielkości zapotrzebowania na lata 1999 – 2010 na poziomie 6 457 sztuk, ukształtowało popyt na te wagony w tym okresie. A zatem przetarg ogłoszony przez Konsorcjum Taborowe S.A. (na potrzeby PKP) na 4 500 wagonów FALNS, stanowił około 70 % zapotrzebowania we wspomnianym okresie. Spółka Wagony Świdnica S.A. nie otrzymała żadnego zamówienia na wagony towarowe od PKP w okresie od 1991 r. do 1999 r.

Wnioskodawca stwierdził, iż właściwym rynkiem geograficznym dla przedmiotowej sprawy jest obszar Polski. Stwierdzenie takie uzasadnił istnieniem na polskim rynku licznych barier uniemożliwiających wyjście na rynek europejski, tj.:

- koniecznością uzyskania certyfikatów kolei krajowych,
- wysokie wymagania co do jakości wykonania,
- koniecznością zaoferowania konkurencyjnej niskiej ceny,
- brak zaufania do polskich producentów.

Ponadto spółka Wagony Świdnica stwierdziła dodatkowo, iż przyczyną braku zbytu polskich wagonów jest słaba kondycja finansowa kolei krajów zachodnich.

Reasumując, Wnioskodawca uznał, iż rynkiem właściwym w sprawie jest polski rynek produkcji wagonów towarowych do przewozu węgla serii Falns, od strony popytowej. W oparciu o tak sformułowaną definicję rynku relewantnego Wnioskodawca stwierdził, iż PKP posiada pozycję dominującą na rynku.

## 2. Rynek relewantny w ocenie Konsorcjum.

W odpowiedzi na postawione zarzuty, Konsorcjum pismami między innymi z dnia 6 czerwca 2000 r., 4 sierpnia 2000 r. oraz z dnia 15 listopada 2000 r. wskazało, iż Wnioskodawca błędnie określił rynek, ograniczając go jedynie do rynku krajowego. W opinii Konsorcjum właściwym rynkiem dla przedmiotowej sprawy jest rynek europejski. Twierdzenie to Pełnomocnik strony argumentował, tym iż brak jest barier wejścia producentów posiadających siedzibę w Polsce na rynek europejski. W opinii Konsorcjum wskazane przez Wnioskodawcę bariery są „iluzoryczne i subiektywne”. Pełnomocnik strony jednoznacznie stwierdził, iż błędnie Wnioskodawca przyjął, że barierą wejścia na rynek europejski jest konieczność uzyskania certyfikatów kolei krajowych. W opinii Konsorcjum już sam fakt, iż wspomniane certyfikaty wymagane są ze względów bezpieczeństwa przez wszystkich przewoźników, przesądza o tym, iż nie można ich traktować jako bariery wejścia na dany rynek, ale raczej jako pewną cechę charakteryzującą dany rynek. Dalsze bariery wskazane przez Wnioskodawcę, takie jak niskie ceny, dobra jakość oraz brak zaufania do polskich producentów, Konsorcjum uznało za subiektywne i zależne od samego wnioskodawcy.

Ponadto za wyznaczeniem rynku jako europejskiego przemawia również fakt, iż przewoźnicy europejscy korzystają zarówno z wagonów wyprodukowanych przez ich rodzimych producentów, jak również przez zagranicznych. Pełnomocnik strony uznał za fakt nie wymagający dowodu, iż każde z państw europejskich posiada narodowego przewoźnika, który jest użytkownikiem jak i nabywcą wagonów towarowych. Pełnomocnik strony stwierdził, iż na tak wyznaczonym rynku PKP - a tym samym Konsorcjum - nie posiada pozycji dominującej, z uwagi na to, iż spotyka się z konkurencją ze strony innych przewoźników krajowych. Pozycja PKP na rynku europejskim wyznaczona jest przede wszystkim jej słabą sytuacją finansową. Dla porównania można wskazać, iż przychody uzyskane przez PKP w 2000 z tytułu przewozów towarowych wynosiły około natomiast przychody niemieckiego przewoźnika DB Cargo AG za tego rodzaju usługi wynosił

Podobnie po stronie podaźowej Pełnomocnik strony wskazał producentów, którzy produkują na rynek europejski: firma BOMBARDIER TRANSPORTATION, Fabrykę Wagonów Gniewczyzna S.A., Fabryka WAGON S.A., Zastal Wagony S.A., WAGGON UNION, SIEMENS TRANSPORTATION. PKP podkreśliło, iż do producentów wagonów towarowych na rynek europejski zalicza się również Greenbrier Companies (do grupy tej przynależy spółka Wagony Świdnica).

Pełnomocnik strony twierdzi, iż również pozycja Wnioskodawcy świadczy o europejskim charakterze rynku w przedmiotowej sprawie. Od chwili przejęcia w 1998 r. przedsiębiorcy Wagony Świdnica przez Greenbrier Companies produkcja

jego wzrosła „z liczby bliskiej zeru do 200 milionów PLN, z czego większość produkcji realizowana jest na eksport, na zamówienie przewoźników z Niemiec, Francji, krajów skandynawskich i północnoamerykańskich; eksport do ww. krajów stanowi 80 % produkcji Wagony Świdnica” (pismo z dnia 15 listopada 2000 r.). Dalej Pełnomocnik strony podniósł, iż nie można oceniać działań Wagony Świdnica bez uwzględnienia działalności Greenbrier Companies, a w szczególności jego siły rynkowej. Greenbrier Companies jest korporacją o zasięgu globalnym, specjalizującą się w produkcji wagonów towarowych oraz transporcie kolejowym. Działa na rynku północnoamerykańskim, na którym swój udział szacuje na około 23 % oraz na rynku europejskim. Na rynek europejski Greenbrier Compnies „wchodzi” za pośrednictwem fuzji. Nabył nie tylko akcje Wnioskodawcy, ale także Oddział wagonów Towarowych koncernu Adtranz Daimler Chrysler, będącego wiodącym przedsiębiorstwem zakresie projektowania wagonów towarowych, sprzedaży i jednocześnie głównym dostawcą dla jednego z największych przewoźników DB Cargo – przewoźnik niemiecki. Inwestycje te spowodowały, iż np. udział w zamówieniach na obszarze Niemiec szacuje no około 25 %. Część zamówień jest realizowana przez Wagony Świdnica S.A. W efekcie Greenbrier Companies stworzył w Europie strukturę, która posiada zarówno zaplecze wyspecjalizowane w pozyskiwaniu zleceń od europejskich przewoźników i zaplecze projektowe – Greenbrier Germany GmbH (dawny Adtranz), jak również fabrykę, która będzie realizować dane zamówienie – Wagony Świdnica S.A. Zdaniem Pełnomocnika strony o tym, iż Wnioskodawcę należy traktować jako uczestnika rynku europejskiego, świadczy wypowiedź Greenbrier Companies, iż „zespół Siegen (Greenbrier Germany GmbH) i Wagony Świdnica są idealną kombinacją dla obsługi naszej rosnącej listy europejskich klientów”.

### 3. Opinia biegłego.

14 listopada 2000 r. Wnioskodawca wystąpił o powołanie biegłego w przedmiotowej sprawie. Prezes Urzędu, postanowieniem z dnia 29 marca 2001 r. na biegłego powołał Akademię Inżynierską w Polsce.

Organ antymonopolowy przy ocenie rynku właściwego w sprawie wziął pod uwagę następujące fakty stwierdzone przez biegłego:

- istnieje możliwość (techniczna i organizacyjna) przestawienia profilu produkcji z jednego na inny typ wagonu; warunkiem opłacalności jest odpowiednia wielkość zamówienia;
- żaden z producentów wagonów towarowych nie specjalizuje się w jednym rodzaju wagonów, a wręcz taka specjalizacja jest nie wskazana przy obecnym zapotrzebowaniu;
- o możliwości przeprofilowania produkcji decyduje popyt na inne typy wagonów, a więc niemal wyłącznie względy ekonomiczne;

- Wagony Świdnica S.A. ma możliwość sprzedaży produkowanych przez siebie wagonów w innych krajach, o czym świadczy np. eksport wagonów cystern do Niemiec;
- umowy o dostawę wagonów towarowych i innych pojazdów szynowych dla europejskich i poza europejskich przewoźników kolejowych są najczęściej rozstrzygane w drodze przetargów.

I W oparciu o powyższe Prezes Urzędu zważył, co następuje.

### Podmiot dominujący

Przepis art. 8 ust. ustawy jednoznacznie stwierdza, iż zakazane jest nadużywanie pozycji dominującej na rynku właściwym przez jednego lub kilku przedsiębiorców. W dalszej części tego samego artykułu Ustawodawca wymienia przykładowe sytuacje, które w jego opinii naruszają zasady konkurencji. Istotę nadużycia pozycji dominującej stanowi zatem wykorzystanie silnej pozycji rynkowej przez przedsiębiorcę, które negatywnie wpłynie na strukturę rynku.

Rozstrzygając, czy dane zachowanie przedsiębiorcy narusza zasady chronione przez ustawę antymonopolową, należy w pierwszej kolejności wykazać, iż podmiot, którego działania są analizowane przez organ antymonopolowy posiada pozycję dominującą na rynku właściwym. Art. 4 pkt 9 ustawy definiuje pozycję dominującą w następujący sposób:

*pozycja dominująca jest to taka pozycja przedsiębiorcy, która umożliwia mu zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku właściwym przez stworzenie mu możliwości działania w znacznym zakresie niezależnie od konkurentów, kontrahentów i konsumentów; domniemywa się, iż przedsiębiorca ma pozycję dominującą, jeżeli jego udział rynku przekracza 40 %*

A zatem podejmując próbę oceny, czy dany przedsiębiorca posiada pozycję dominującą na rynku należy odnieść się do wszystkich elementów zawartych w ww. definicji. W pierwszej kolejności należy określić rynek relewantny, na którym przedsiębiorca działa. Następnie należy zbadać otoczenie konkurencyjne, z którym spotyka się dany przedsiębiorca i poddać ocenie, czy pozycja którą posiada umożliwia mu działanie w znacznym stopniu niezależnie od konkurentów, kontrahentów i konsumentów.

### Rynek

Zarówno orzecznictwo jak i doktryna przyjmuje, iż „rynek stanowi płaszczyznę współzawodnictwa przedsiębiorców w prowadzonej działalności gospodarczej w zakresie danego towaru i na określonym terytorium



geograficznym”<sup>1</sup>. O tym jak istotne z punktu widzenia właściwego rozpatrzenia sprawy, jest stosowne określenie rynku relewantnego (właściwego) świadczy chociażby fakt, iż sposób ustalenia rynku będzie determinował posiadaną na nim pozycję danego przedsiębiorcy.

Prezes Urzędu nie podzielił stanowiska Wnioskodawcy odnośnie określenia rynku w przedmiotowym postępowaniu jako - krajowego rynku wagonów towarowych do przewozu węgla serii Falns. W opinii organu antymonopolowego rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest **europejski rynek produkcji wagonów towarowych, od strony popytowej.**

Zdaniem organu antymonopolowego analiza rynku wyznaczonego przez Wnioskodawcę w oparciu o zgromadzony materiał dowodowy w sprawie, przy uwzględnieniu wskazywanych przez Sąd Antymonopolowy kryteriów, daje uzasadnione podstawy do odmiennego określenia rynku na potrzeby przedmiotowego postępowania.

Zgodnie z linią orzecniczą Sądu Antymonopolowego (sygn. akt XVII Amr 74/94, XVII Amr 24/94, XVII Amr 9/95) rynek relewantny obejmuje łącznie, co najmniej pięć elementów:

1. podmiot rynku - określenie towaru,
2. fazę obrotu towarowego (zbyt, hurt, detal)
3. funkcję strony rynku (podaż, popyt),
4. czasowy aspekt obrotu,
5. terytorium (rynek w ujęciu geograficznym)

Istotą właściwego określenia rynku relewantnego w oparciu o ww. czynniki, jest ich **łącznie** uwzględnienie. To znaczy, iż każdy w kolejności wyznaczany - w oparciu o wskazane kryteria - rynek musi być niejako korygowany przez następne. Dopiero tak przeprowadzona analiza wyznaczy rynek relewantny.

Generalnie na rynku wagonów towarowych możemy wyróżnić następujące rodzaje wagonów:

- cysterny,
- platformy,
- wagony do przewozu węgla (w tym specjalistyczne FALNS),
- wagony kryte,
- wagony specjalistyczne.

Oczywistym jest, iż żaden z wymienionych powyżej wagonów z uwagi na swoje specjalistyczne cechy i funkcje nie może być uznany za substytut drugiego. Jednakże w opinii Prezesa Urzędu uwzględnienie specyfiki branży, którą jest produkcja wagonów towarowych, uprawnia do ujęcia danego rynku w nieco szerszym aspekcie.

---

<sup>1</sup> Stanisław Gronowski *Ustawa antymonopolowa Komentarz*- Wydawnictwo C. H. BECK Warszawa.

Rynek wagonów towarowych z uwagi na specyfikę produktu, funkcjonuje w odmienny sposób niż rynki powszechnie używanych produktów. Charakteryzuje go przede wszystkim:

- bardzo wąski krąg odbiorców,
- ścisłe powiązanie pomiędzy konkretnym zamówieniem a uruchomieniem produkcji.

Zasadniczą cechą odróżniającą rynek produkcji wagonów od innych rynków jest brak powszechnej dostępności danego produktu na rynku. To znaczy, iż potencjalny nabywca takiego towaru, jakim jest wagon towarowy nie ma faktycznej możliwości nabycia danego produktu, z chwilą podjęcia decyzji o jego kupnie. Każdy nabywca musi wcześniej określić przede wszystkim parametry techniczne i jakościowe, jak również wskazać cenę oraz określić warunki dostaw. W sposób bardzo uproszczony, ale oddający specyfikę rynku produkcji wagonów, można stwierdzić, iż kilku producentów, posiadających określone możliwości techniczne, jest niejako w gotowości podjęcia realizacji konkretnego zamówienia, dla konkretnego odbiorcy. Oczywiście z uwagi na różne wymogi oraz konieczność posiadania odpowiedniego zaplecza technicznego, producent musi skalkulować, czy dane przedsięwzięcie będzie opłacalne czy też nie; biorąc pod uwagę takie czynniki jak koszty związane z przestawieniem produkcji, z koniecznością nabycia odpowiedniej dokumentacji technicznej.

Rynek wagonów towarowych, o czym było wspomniane powyżej, charakteryzuje się tym, iż popyt na te towary kreowany jest przez przedsiębiorców - przewoźników krajowych - w zależności od ich aktualnego zapotrzebowania. Zapotrzebowanie to jest zdeterminowane takimi czynnikami jak, sytuacja finansowa przewoźnika, stan jego taboru kolejowego (zużycie), potrzeby ich klientów oraz rodzaj przewożonych ładunków. Należy też zauważyć, iż potrzeby tych przedsiębiorców nie są w żaden sposób ograniczone do jednego rodzaju wagonów np. cystern czy też wagonów FALNS. Między innymi wynika to z tego, iż żaden z przewoźników krajowych nie specjalizuje się na tyle w przewozach konkretnych surowców w takim zakresie, aby był odbiorcą tylko jednego określonego rodzaju wagonu. Tym samym nieuzasadnione jest twierdzenie, iż po stronie popytowej istnieją tacy odbiorcy (przewoźnicy krajowi), którzy zainteresowani by byli na przykład jedynie wagonami FALNS.

Podobna sytuacja zarysowuje się również po stronie podażowej na rynku wagonów towarowych. Brak jest tak daleko posuniętej specjalizacji, która pozwalałaby wyodrębnić grupy producentów specjalizujące się w produkcji poszczególnych rodzajów wagonów np. wagonów FALNS, czy platform. Taka sytuacja wynika między innymi z tego, iż producenci mają możliwości techniczne przestawienia swojej dotychczasowej produkcji określonego typu wagonów na inny. Jak wynika z opinii biegłego (strona 27) przestawienie profilu produkcji z jednego na inny na inny typ wagonu jest technicznie i organizacyjnie możliwe. Wymaga to jednak częściowej zmiany oprzyrządowania do produkcji

podzespołów, zmiany organizacji procesu produkcji. Warunkiem opłacalności takiego przedsięwzięcia jest odpowiednia wielkość zamówienia. Biegły w opinii podaje, iż ilością krytyczną wyznaczającą granice opłacalności przestawienia produkcji na inny typ wagonu jest zamówienie rzędu 100 – 200 sztuk.

Obecnie na rynku zauważyć można tendencje wskazujące, iż producenci np. wagonów cystern produkują z powodzeniem wagony towarowe innych serii – np. Wagony Świdnica S.A., czy Travagonka Poprad, Słowacja. Co więcej w opinii biegły stwierdził, iż przy obecnym zapotrzebowaniu na wagony towarowe, wręcz nie uzasadniona byłaby specjalizacja producentów do określonej grupy wagonów towarowych. Przed przystąpieniem do przetargu na wagony, których dany producent do tej pory nie produkował, musi on ocenić opłacalność przestawienia produkcji z uwzględnieniem takich czynników jak koszt zmiany linii produkcyjnej, czy koszt nabycia dokumentacji technicznej.

W opinii Prezesa Urzędu na rynku wagonów towarowych ani po stronie podażowej ani po stronie popytowej nie występują przedsiębiorcy, którzy byliby bądź odbiorcami bądź producentami tylko jednego rodzaju wagonu. Od strony popytowej zdeterminowane jest to zapotrzebowaniem odbiorców usług przewoźników krajowych, natomiast od strony podażowej związane jest to z zapotrzebowaniem na rynku oraz możliwością przestawienia swojej produkcji z jednego rodzaju wagonu na inny, na który jest aktualnie zapotrzebowanie na rynku.

Tym samym, przy założeniu, iż brak jest innych barier wejścia na rynek europejski (co zostanie wykazane poniżej), zdaniem organu antymonopolowego uprawnione jest twierdzenie, iż konkurentami PKP są inni przewoźnicy z krajów europejskich. Zawarte przez nich kontrakty z producentami wagonów towarowych mających siedzibę w Polsce potwierdzają, iż stanowią oni konkurencję dla PKP, a tym samym dla Konsorcjum, organizującym na jej rzecz przetargi. Dla przykładu można wskazać następujące kontrakty:

- Zamówienie AAE Szwecja na wykonanie kilkuset platform dla Fabryki Wagonów w Ostrowiu Wielkopolskim,
- Zamówienie od DB Cargo Niemcy na 800 węglarek dla Fabryki Wagonów Gniewczyna,
- Zamówienie od B - Cargo Belgia na 500 wagonów dla Zastal Wagony S.A.,
- Zamówienie od klienta niemieckiego na kilka serii cystern, wyprodukowanych przez Wagony Świdnica S.A.

(powyższe dane pochodzą z opinii biegłego str. 29, wykaz innych kontraktów podpisanych przez ww. podmioty z kolejami zachodnimi w pismach z dnia 17 lutego 2002 r. i 28 stycznia 2002 r.).

W opinii Prezesa Urzędu nie wydaje się także być zasadne zawężenie rynku od strony podażowej jedynie do takiego kręgu przedsiębiorców, którzy już wcześniej produkowali dany typ wagonu. Podobnie Wnioskodawca jak i biegły stwierdzili, iż za konkurentów producentów wagonów danego rodzaju należy uznać, również tych producentów, którzy potencjalnie mogą rozpocząć produkcję takich

wagonów, na które aktualnie jest zapotrzebowanie na rynku, mimo tego, iż do tej pory takich nie produkowali. Przykładem takiego przedsiębiorcy może być właśnie spółka Wagony Świdnica S.A., która przed przystąpieniem do przetargu na wagony FALNS, nie realizowała żadnego znacznego zamówienia na tego typu wagony, jednakże z uwagi na duży potencjał przedsiębiorstwa, a w szczególności doskonałe zaplecze konstruktorskie, Wagony Świdnica S.A. potraktowane zostały jako potencjalny producent węglarek typu FALNS.

Jak twierdzi biegły *zasadne jest branie pod uwagę – w przetargach – wszystkich producentów wagonów towarowych, nie tylko dotychczasowych producentów wagonów FALNS, w przetargach na dostawę tego rodzaju wagonów* (str. 27 opinii). Taka sytuacja jest odzwierciedleniem definicji konkurenta zawartej w art. 4 pkt 10 ustawy antymonopolowej, która stwierdza, iż konkurentem jest nie tylko ten, który już działa na danym rynku, ale również ten potencjalnie może stać się uczestnikiem tego samego rynku. Dlatego też określając konkurencję od strony podażowej w przedmiotowej sprawie należy uwzględnić wszystkich producentów wagonów towarowych, bez ograniczania się jedynie do tych, którzy już dany typ wagonu produkowali.

Mając powyższe na względzie brak jest racjonalnych przesłanek, aby odmiennie – w stosunku do konkurencji od strony podażowej - traktować konkurencję od strony popytowej.

Jako konkurentów PKP należy więc uznać wszystkich przewoźników krajowych, do których zalicza się między innymi DB Cargo - koleje niemieckie, B-Cargo - belgijskie, ÖBB Cargo - austriackie oraz SJ Group - szwedzkie. Każdy ze wspomnianych przewoźników jest odbiorcą wagonów towarowych różnego typu zarówno platform, cystern jak również węglarek typu FALNS.

Na rynku europejskim PKP nie posiada znaczącej pozycji, co w głównej mierze spowodowane jest słabą sytuacją finansową spółki. Dla porównania można wskazać, iż przychody uzyskane przez PKP w 2000 z tytułu przewozów towarowych wynosiły około , natomiast przychody niemieckiego przewoźnika DB Cargo AG za tego rodzaju usługi wynosił

Organ antymonopolowy prowadząc niniejsze postępowanie szczegółowo przeanalizował również argumenty Wnioskodawcy w sprawie geograficznego określenia rynku. Określając rynek geograficzny, właściwy dla przedmiotowej sprawy, Wnioskodawca wskazał, iż jest to rynek krajowy. Uzasadniając swoje twierdzenie podał następujące bariery, które uniemożliwiają wejście na rynek europejski producentów wagonów towarowych mających siedzibę w Polsce:

- 1) konieczność uzyskania certyfikatów kolei krajowych,
- 2) wysokie wymagania co do jakości,
- 3) konieczność zaoferowania konkurencyjnie niskiej ceny,
- 4) brak zaufania do polskich producentów

Analizując powyżej wskazane bariery wejścia na rynek europejski, Prezes Urzędu podzielił wątpliwości Pełnomocnika strony, iż w istocie wskazane bariery mają charakter subiektywny i nie stanowią faktycznych ograniczeń konkurencji na rynku europejskim.

ad 1. W opinii organu antymonopolowego bariera odnosząca się do konieczności uzyskania certyfikatów kolei krajowych, nie może być potraktowana jako przeszkoda wejścia polskich producentów na rynek europejski. W pierwszej kolejności należy podkreślić, iż ten wymóg - uzyskanie odpowiednich certyfikatów - jest właściwy generalnie dla rynku produkcji wagonów towarowych, i nie można go ograniczać do pewnych obszarów. Rynek produkcji wagonów charakteryzuje się właśnie tym, iż bez uzyskania odpowiednich certyfikatów świadczących o posiadaniu odpowiednich parametrów technicznych, jakościowych i bezpieczeństwa, żaden z producentów nie pozyska nabywcy na swój produkt, bez znaczenia w jaki sposób określimy zasięg terytorialny. Zdaniem Prezesa Urzędu brak jest jakiegokolwiek powiązania pomiędzy koniecznością uzyskania odpowiednich certyfikatów a wyznaczeniem rynku w aspekcie geograficznym. Wskazana przez wnioskodawcę bariera polegająca na konieczności posiadania certyfikatów, mogłaby mieć istotne znaczenie, a tym samym byłaby uwzględniona przez organ antymonopolowy, gdyby charakteryzował jakiś obszar geograficzny. Na przykład gdybyśmy mieli do czynienia z sytuacją, gdy na rynku niemieckim wymagane są odpowiednie certyfikaty, a na rynku austriackim nie, to wówczas możemy jednoznacznie stwierdzić, iż na rynku niemieckim występują określone bariery w postaci konieczności posiadania certyfikatów i świadectw. Należy podkreślić, iż każde państwo, kierując się chociażby bezpieczeństwem ruchu kolejowego, musi wprowadzać pewne standardy bezpieczeństwa i jakości wagonów. A zatem nie jest to sprawa uznaniowa, ale pewien wymóg przyjęty jako standard na europejskim rynku produkcji wagonów.

Wskazanie takiej bariery przez Wagony Świdnica jest tym bardziej niezrozumiałe dla organu antymonopolowego, iż spółka ta realizuje kontrakty zawarte z europejskimi przewoźnikami, a tym samym posiada odpowiednie certyfikaty wymagane przez dany kraj. Wagony Świdnica uzyskały na przykład wszystkie stosowne certyfikaty niemieckie przy okazji realizacji dostaw cystern, od nota bene, jak wynika z opinii biegłego, dość rygorystycznego - niemieckiego urzędu wydającego certyfikaty - Eisenbahn - Bundesmat.

Ponadto Wnioskodawca, jak słusznie zauważył Pełnomocnik strony, nie uważa, iż konieczność uzyskania odpowiednich certyfikatów i świadectw związanych z uruchomieniem produkcji w Polsce stanowi barierę wejścia na rynek polski.

Nie bez znaczenia jest również fakt, iż organy właściwe do wydawania odpowiednich certyfikatów nie ograniczają możliwości jego uzyskania jedynie do krajowych producentów, ponieważ wówczas rynek byłby ograniczony barierami natury formalnej. Potwierdzeniem tego mogą być kontrakty podpisane przez takich

producentów jak Wagony Świdnica, ZASTAL WAGONY S.A. czy też Fabryka Wagonów Gniewczyna S.A.

Zatem w opinii Prezesa Urzędu konieczności uzyskania odpowiednich certyfikatów nie można uznać za barierę ograniczającą możliwość wejścia na rynek europejski, a należy ją z całą pewnością uznać za cechę, która charakteryzuje rynek produkcji wagonów jako taki. Fakt posiadania odpowiednich certyfikatów bądź koszt związany z ich pozyskaniem bierze się pod uwagę analizując „opłacalność” rozpoczęcia ewentualnej produkcji danego wagonu. Tym samym nie można konieczności uzyskania certyfikatów kolei krajowych uznać za barierę wejścia na rynek, a należy ją raczej rozpatrywać w kategoriach go definiujących oraz determinujących możliwość w ogóle funkcjonowania na tym rynku, bez znaczenia na ramy geograficzne.

ad 2. Kolejną barierą wejścia na europejski rynek produkcji wagonów to w opinii Wnioskodawcy wysokie wymagania co do jakości wykonania. Prezes Urzędu nie zgodził się z takim stanowiskiem, iż w oparciu o tego typu kryterium wyznaczone są geograficzne granice rynku produkcji wagonów. Trudno jest podzielić organowi antymonopolowemu stanowisko, które niejako przyjmuje, iż rynek polski jest miejscem zbytu towarów o niskiej jakości, na które w innych państwach Europy nie byłoby zbytu.

W opinii organu antymonopolowego taka bariera nie może być w ogóle rozpatrywana jako swoista przeszkoda wejścia na rynki europejskie. W dobie gospodarki rynkowej należy przyjąć jako aksjomat, iż wymagania jakościowe są normalnymi wymogami stawianymi przez każdego odbiorcę produktów i nie mogą być traktowane jako bariera wejścia na rynek. Przyjęcie takiej bariery za faktycznie istniejącą wprowadziłaby podział rynku na dwie części. Jedną charakteryzującą się wysoką jakością wykonania, natomiast drugą o niższych parametrach jakościowych. Zaistnienie takiej sytuacji sugerowałoby, iż część producentów produkuje wagony o niższej jakości, co na rynku o znacznym stopniu konkurencyjności spowodowałoby psucie marki danego przedsiębiorcy, a tym samym utratę ewentualnych kontrahentów. Jakość produktu jest głównym czynnikiem, którym przedsiębiorcy konkurują pomiędzy sobą na rynku, nie może tym samym stanowić bariery wejścia na ten rynek. Ponadto, trudno jest znaleźć jakiegokolwiek racjonalne uzasadnienie dla sformułowania takiego rodzaju bariery wejścia na europejski rynek produkcji wagonów, w szczególności przez przedsiębiorcę, który właśnie wysoką jakością produktów konkuruje z powodzeniem na rynku europejskim.

Jednocześnie należy zaznaczyć, iż w większości koleje europejskie poddają audytowi kwalifikacyjnemu oraz kontrolnemu swoich dostawców, przez co mogą cały czas kontrolować jakość produktu. Co więcej nie zawrą kontraktu z przedsiębiorcą, który oferuje produkt złej jakości. Tym samym już sam fakt produkowania towarów dla odbiorców europejskich wskazuje na to, iż ci producenci oferują towar wysokiej jakości. Dla przykładu można wskazać, iż Fabryka Wagonów Gniewczyna S.A., pozytywnie przeszła audyt jednego z najbardziej wymagających odbiorców, kolei niemieckich (opinia biegłego - str. 30).

Zdaniem Prezesa Urzędu przedmiotowa przesłanka wiąże się nierozdzielnie z poruszoną powyżej kwestią certyfikowania. W ocenie organu antymonopolowego nie można przypisywać polskim producentom produkcji towarów o znacznie odbiegającej od producentów europejskich jakości wagonów. Być może takie twierdzenie było zasadne kilka lat temu. Należy jednak zwrócić uwagę, iż obecnie niejeden polski producent posiada stosowne certyfikaty potwierdzające wysoką jakość jego produktów. Niejeden też polski przedsiębiorca produkuje wagony dla innych niż PKP odbiorców (o czym mowa była powyżej). Należy więc uznać, iż spełnili oni wymogi tych przewoźników co do jakości towaru.

ad 3. Kolejne stwierdzenie Wnioskodawcy odnośnie barier wejścia na rynek europejski dotyczy konieczności zaoferowania przez producentów konkurencyjnie niskiej ceny. Prezes Urzędu z podobnych przyczyn jak wskazane powyżej poddaje w wątpliwość zasadność wskazywania takiej przeszkody. Konkurencja ceną jak i jakością charakteryzują normalnie funkcjonujący rynek, dlatego też błędne jest przypisywanie takiej cechy jedynie rynkowi krajów Zachodniej Europy, co sugeruje Wnioskodawca.

ad 4. Jako ostatnią barierę wejścia na rynek europejski wnioskodawca podniósł brak zaufania do polskich producentów. Prezes Urzędu nie znalazł żadnych racjonalnych przesłanek, którymi kierował się Wnioskodawca, wskazując taką przeszkodę wejścia na rynek. Jak słusznie zauważył Pełnomocnik strony zaufanie do producenta jest pochodną wielu czynników, zależnych od samego producenta, takich jak jakość wykonania, terminowość dostaw oraz jakość serwisu, tym samym musi być odnoszone do konkretnego podmiotu a nie do całej branży. W opinii Prezesa Urzędu brak zaufania do producenta nie stanowi obiektywnej bariery wejścia na rynek; generalnie jest ona raczej charakterystyczna dla przedsiębiorców, którzy dopiero rozpoczynają działalność na rynku. W zasadzie każdy podmiot, wchodzący na nowe rynki, na których jego produkt jest jeszcze nieznan, musi uwzględniać w swych planach ostrożność w nawiązywaniu z nim kontraktów handlowych.

Mając na uwadze powyższe w opinii Prezesa Urzędu zasadne jest określenie na potrzeby przedmiotowego postępowania rynku właściwego, jako europejskiego rynku wagonów towarowych. Wskazane przez Wnioskodawcę ewentualne bariery wejścia na rynek europejski, nie stanowią przeszkód obiektywnych, a co zostało wykazane powyżej w ogóle nie mają uzasadnienia.

Ponadto opisując rynek produkcji wagonów towarowych nie można pominąć bardzo ważnego aspektu, jakim jest dynamika rynku. Bardzo wyraźnie zarysowują się tendencje, które potwierdzają trafność określenia rynku w przedmiotowej sprawie przez Prezesa Urzędu, iż producenci taboru kolejowego mający siedzibę w Polsce realizują kontrakty na rzecz zachodnich odbiorców.

Zarówno Zastal Wagony S.A., ZNTK Gniewczyna S.A. jak i ZNTK w Ostrowie Wielkopolskim pod koniec lat dziewięćdziesiątych rozpoczęła realizować znaczne kontrakty dla kolei europejskich – np. niemieckich czy szwajcarskich (dane dotyczące wielkości sprzedaży w pismach z dnia 28 stycznia 2002 r. i 17 lutego 2002 r.). Tym samym wyraźnie widać, iż rynku zbytu wagonów towarowych wyprodukowanych w Polsce, nie można ograniczać jedynie do terytorium kraju.

Na tak wyznaczonym rynku PKP nie posiada pozycji dominującej. Każdy z krajów europejskich posiada jednego narodowego przewoźnika towarowego, który potencjalnie może być odbiorcą wagonów produkowanych przez Wnioskodawcę. Oczywiście różny jest stopień zaspokojenia potrzeb tych przewoźników w tabor kolejowy; jednak w stosunku do żadnego z nich nie można podnieść, aby ich potrzeby były „zamknięte” - chociażby z powodu zużywania taboru w toku normalnej eksploatacji. Różny jest także poziom ekonomiczny tych przewoźników, który wpływa na możliwości zakupu wagonów. Pod tym względem PKP także nie posiada znaczącej pozycji; trudności finansowe tej spółki są faktem powszechnie znanym. Potwierdzają to również dane przedstawione w piśmie Pełnomocnika strony z dnia 13 grudnia 2001 r.

Z tych względów nie można uznać, aby PKP nie spotykało się na rynku produkcji wagonów, od strony popytowej, z istotną konkurencją. Nie można tym bardziej uznać, iż PKP jest jedynym a nawet znaczącym odbiorcą dla Wnioskodawcy. Wagony Świdnica należą bowiem do światowej grupy kapitałowej Greenbrier Companies - specjalizującej się w produkcji wagonów. Z założenia inwestycja w Wagony Świdnica S.A. miała stworzyć przedsiębiorstwo, które będzie obsługiwać kontrakty europejskie Greenbrier Companies. Znalazło to potwierdzenie we wzroście sprzedaży spółki Wagony Świdnica na rynki europejskie. W 1997 r. spółka sprzedała jedynie sześć wagonów, natomiast już w roku 1999 - 800 sztuk, głównie na eksport do Niemiec, Angli i krajów skandynawskich. Z całą pewnością do wzrostu zamówień pozyskiwanych przez Wagony Świdnica S.A. przyczynił się fakt nabycia przez Greenbrier Companies oddziału należącego do Adtranz Daimler Chrysler, który jest wiodącym projektantem wagonów towarowych i głównym dostawcą dla DB CARGO oraz innych europejskich przewoźników. Z uwagi na to, iż nabyte przedsiębiorstwo nie posiadało własnej fabryki, zamówienia, które miał realizować ww. oddział, wyprodukowały Wagony Świdnica. Należy podkreślić, iż w 2000 r. portfel zamówień oddziału Adtranz Daimler Chrysler, nabytego przez Greenbrier Companies, wynosił około

Z tych względów organ antymonopolowy stwierdził, że PKP, a tym samym Konsorcjum, nie posiada pozycji dominującej na rynku relevantnym. Stąd postępowanie przeciwko temu podmiotowi stało się bezprzedmiotowe. W świetle orzecznictwa antymonopolowego (wyrok z dnia 29 września 1999; XVII Ama 35/99) brak bądź utrata pozycji dominującej powinna skutkować umorzeniem



postępowania administracyjnego zmierzającego do wydania decyzji z art. 8 ust. 1 ustawy antymonopolowej. W przeciwnym bowiem wypadku, na adresata takiej decyzji byłyby nałożone pewne obowiązki, których z racji braku pozycji dominującej - nie powinien ponosić. Stworzyłoby to sytuację nierównoprawnego traktowania w obrocie takiego przedsiębiorcy w porównaniu do innych przedsiębiorców. Takie działanie byłoby już bowiem nieuzasadnioną ingerencją w istniejące mechanizmy rynkowe, które wykształca rynek.

Na rynku konkurencyjnym to nie decyzja administracyjna, wydana na podstawie ustawy antymonopolowej, decyduje o antykonkurencyjnej ocenie zachowania jednostkowego przedsiębiorcy, lecz jego otoczenie rynkowe, a w szczególności jego partnerzy rynkowi, którzy mają realną możliwość przyjęcia oferty wspomnianego przedsiębiorcy bądź skorzystania z alternatywnej oferty konkurenta danego przedsiębiorcy.

Tym samym Prezes Urzędu uznał, iż działania zarzucane przez Wnioskodawcę Konsorcjum Taborowemu S.A. nie mogą być oceniane przez pryzmat ustawy antymonopolowej. Z uwagi na to, iż zasadniczą przesłanką możliwości orzekania przez Prezesa Urzędu, jest posiadanie przez przedsiębiorcę pozycji dominującej.

## II. Zwrot kosztów postępowania.

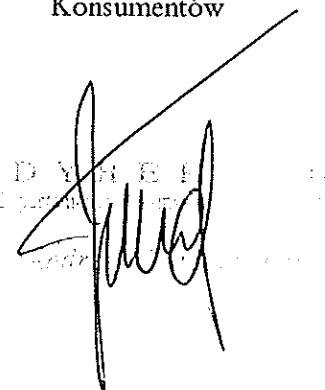
W związku z żądaniem zwrotu kosztów złożonym przez Pełnomocnika Konsorcjum oraz z faktem, iż organ antymonopolowy nie uznał wniosku Wagony Świdnica S.A. za zasadny i nie stwierdził stosowania przez Konsorcjum praktyk ograniczających konkurencję, Prezes Urzędu obciążył kosztami poniesionymi przez stronę pozwaną, a niezbędnymi do celowej obrony, spółkę Wagony Świdnica S.A.. Koszty poniesione przez Konsorcjum w postępowaniu przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, związane były z wynagrodzeniem na rzecz pełnomocnika. Pełnomocnik Konsorcjum pismem z dnia 9 maja 2002 r. zwrócił się o przyznanie kosztów postępowania w wysokości 1 700 zł., wysokość kosztów uzasadnił długotrwałością i zawiłością prowadzonej sprawy.

Prezes Urzędu postanowił przyznać stronie koszty postępowania w wysokości 1 700 zł (zgodne z § 3 pkt 2 rozporządzeniem Ministra Sprawiedliwości z dnia 12 grudnia 1997 r. *w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz opłat za czynności radców prawnych* – Dz. U. Nr 154, poz. 1013 z póź. zm.).

Mając na uwadze powyższe orzeczono jak w sentencji.

Od decyzji Prezesa Urzędu przysługuje stronie odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Antymonopolowego, w terminie dwutygodniowym od otrzymania niniejszej decyzji, za pośrednictwem organu antymonopolowego.

Z upoważnienia  
Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i  
Konsumentów



D Y K E I  
Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów  
ul. Długa 15  
00-950 Warszawa

Otrzymuje:

1. Pan Sławomir Dudzik  
Pełnomocnik Konsorcjum Taborowego S.A.  
Kancelaria „T. Studnicki, K. Cwiąkalski,  
J. Górski” Spółka Komandytowa  
Ul. J.I. Kraszewskiego 14  
30-100 Kraków Pan Sławomir Dudzik

2. Pan Paweł Pietkiewicz  
Pełnomocnik Wagony Świdnica S.A.  
CMS Cameron McKenna Sp. z o.o.  
Paweł Dębowski Spółka Komandytowa  
Ul. Emilii Plater 53  
00-113 Warszawa