

DELEGATURA UOKiK W KATOWICACH

Katowice, dnia 16.03.2005r.

RKT-410-01/05/MF

DECYZJA Nr RKT- 17/2005

I. Stosownie do art. 28 ust. 6 ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz.U. z 2003r. Nr 86, poz. 804 ze zm. Dz.U. z 2003r. Nr 60, poz. 535 i Nr 170, poz. 1652; Dz.U. z 2004r. Nr 93, poz. 891 i Nr 96, poz. 959) oraz § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz.U. z 2002r. Nr 18, poz. 172; ze zm. Dz.U. z 2003r. Nr 6, poz. 68) po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu przeciwko:

- a) Harbor Point Sp. z o. o. ul. Pasieka 24, 61-657 Poznań,
 - b) Wkra S.A. ul. Kolejowa 15/17, 01-217 Warszawa,
 - c) Bertelsmann Media Sp. z o.o. ul. Rosoła 10, 02-786 Warszawa,
 - d) Grupa Matras Sp. z o.o. ul. Zwrotnicza 6, 01-219 Warszawa,
 - e) „WIKR, P.Kryst, R.Witon” Spółka Jawna ul. Dantego 1A/38, 01-914 Warszawa,
 - f) „Ogólnopolski System Dystrybucji Wydawnictw – Azymut” Sp. z o.o. ul. Podwale 7, 00-252 Warszawa,
 - g) „DISO” Sp. z o.o. ul. Kolejowa 8/10, 01-210 Warszawa,
 - h) „Firma Księgarska Jacek Olesiejuk” Sp. z o.o. ul. Kolejowa 15/17, 01-217 Warszawa,
 - i) EMPIK Sp. z o.o. ul. Nowogrodzka 31, 00-511 Warszawa,
- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

1. na podstawie art. 9 wymienionej na wstępie ustawy **uznaje się za praktykę ograniczającą konkurencję** i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 w/w ustawy, zawarcie przez w/w przedsiębiorców porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku dystrybucji książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen poprzez ustalenie, iż cena detaliczna w/w książki nie może się różnić od ceny wydrukowanej przez wydawcę na okładce o więcej niż 10% **i nakazuje się zaniechanie jej stosowania.**
2. na podstawie art. 101 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów **nakłada się na:**
 - a) Harbor Point Sp. z o.o. z siedzibą w Poznaniu, **karę pieniężną** w wysokości 590 000 PLN (słownie złotych: pięćset dziewięćdziesiąt tysięcy),
 - b) Wkra S.A. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 280 000 PLN (słownie złotych: dwieście osiemdziesiąt tysięcy),
 - c) Bertelsmann Media Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 220 000 PLN (słownie złotych: dwieście dwadzieścia tysięcy),
 - d) Grupa Matras Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 59 000 PLN (słownie złotych: pięćdziesiąt dziewięć tysięcy),
 - e) „WIKR, P.Kryst, R.Witon” Spółka Jawna z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 153 000 PLN (słownie złotych: sto pięćdziesiąt trzy tysiące),

- f) „Ogólnopolski System Dystrybucji Wydawnictw – Azymut” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 59 000 PLN (słownie złotych: pięćdziesiąt dziewięć tysięcy),
- g) „DISO” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 21 000 PLN (słownie złotych: dwadzieścia jeden tysięcy),
- h) „Firma Księgarska Jacek Olesiejuk” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 195 000 PLN (słownie złotych: sto dziewięćdziesiąt pięć tysięcy),
- i) EMPIK Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, **karę pieniężną** w wysokości 62 000 PLN (słownie złotych: sześćdziesiąt dwa tysiące),
- z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 w/w ustawy, w zakresie opisanym w punkcie I.1 sentencji.

II. Na podstawie art. 72 w związku z art. 75 ustawy z dnia 15 grudnia 2000r. o ochronie konkurencji i konsumentów (tekst jedn. Dz.U. z 2003r. Nr 86, poz. 804; ze zm. Dz.U. z 2003r. Nr 60, poz. 535 i Nr 170, poz. 1652, Dz.U. z 2004r. Nr 93, poz. 891 i Nr 96, poz. 959) oraz stosownie do art. 28 ust. 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz.U. Nr 18, poz. 172; Dz.U. z 2003r. Nr 6, poz. 68), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu przeciwko przedsiębiorcom wymienionym w pkt I sentencji niniejszej decyzji oraz uwzględniając wynik w/w postępowania antymonopolowego,

- w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

postanawia się obciążyć przedmiotowych przedsiębiorców kosztami niniejszego postępowania w następującej wysokości:

- a) Harbor Point Sp. z o. o. z siedzibą Poznaniu kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- b) Wkra S.A. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- c) Bertelsmann Media Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- d) Grupa Matras Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- e) „WIKR , P.Kryst , R.Witon” Spółka Jawna z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- f) „Ogólnopolski System Dystrybucji Wydawnictw – Azymut” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- g) „DISO” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- h) „Firma Księgarska Jacek Olesiejuk” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),
- i) EMPIK Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie kwotą 44 PLN (słownie złotych: czterdzieści cztery),

oraz zobowiązać tych przedsiębiorców do zwrotu Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w/w kosztów.

Uzasadnienie

W dniu 06.02.2004 r. w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (zwanego dalej Organem Antymonopolowym), zostało wszczęte postępowanie wyjaśniające w celu wstępnego ustalenia, czy w ramach działalności podmiotów wskazanych w sentencji niniejszej decyzji nastąpiło naruszenie przepisów ustawy uzasadniające wszczęcie postępowania antymonopolowego, w tym czy sprawa ma charakter antymonopolowy.

Postępowanie powyższe zostało zainicjowane informacją prasową. W dniu 14.11.2003r. w „Rzeczpospolitej” ukazał się artykuł pod tytułem „Polski Harry Potter 31 stycznia”, w którym poinformowano, że w dniu 13.11.2003r. odbyło się spotkanie polskiego wydawcy

książki z serii o Harrym Potterze tj. Harbor Point Sp. z o.o. z największymi dystrybutorami, na którym podpisano porozumienie w sprawie sprzedaży piątego tomu serii o Harrym Potterze. Zgodnie z w/w artykułem cena detaliczna wydrukowana na okładce miała wynosić 49 PLN (dla wydania w miękkiej okładce) oraz 59 PLN (dla wydania w twardej okładce), a maksymalny rabat proponowany przez księgarza czy hipermarket nie mógł przekraczać 10%. Powyższe potwierdziła także informacja umieszczona na stronie internetowej <http://wirtualnywydawca.pl/linki-17.11.03.1.htm> o treści „13 listopada 2003, w siedzibie wydawnictwa w Poznaniu odbyło się spotkanie wydawcy z dystrybutorami, na którym ustalono, że cena detaliczna książki nie może różnić się od ceny wydrukowanej na okładce (49 zł w oprawie miękkiej, 59 zł oprawa twarda) o więcej niż 10%.”.

Ponieważ analiza dokumentów i informacji zebranych w toku postępowania wyjaśniającego dała podstawę do przyjęcia, iż w opisanej sprawie mogło nastąpić naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów (zwanej dalej również ustawą antymonopolową) w dniu 8.06.2004r. wszczęte zostało z urzędu postępowanie antymonopolowe, w związku z podejrzeniem zawarcia przez:

- Harbor Point Sp. z o.o. (zwana dalej również spółką Harbor Point lub Wydawcą),
- „WIKR, P.Kryst, R.Witon” Spółka Jawna (zwana dalej spółką Wikr),
- Grupa Matras Sp. z o.o. (zwana dalej spółką Matras),
- „Ogólnopolski System Dystrybucji Wydawnictw – Azymut” Sp. z o.o. (zwana dalej spółką Azymut),
- „Firma Księgarska Jacek Olesiejuk” Sp. z o.o., (zwana dalej spółką Jacek Olesiejuk),
- Bertelsmann Media Sp. z o.o. (zwana dalej spółką Bertelsmann),
- „DISO” Sp. z o.o. (zwana dalej spółką Diso),
- Empik Sp. z o.o. (zwana dalej spółką Empik),
- Wkra S.A. (zwana dalej spółką Wkra)

porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku dystrybucji książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen poprzez ustalenie, iż cena detaliczna w/w książki nie może się różnić od ceny wydrukowanej przez wydawcę na okładce o więcej niż 10%, co może stanowić naruszenie art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej.

W ustosunkowaniu się do powyższego zarzutu oraz w pismach kierowanych do Organu Antymonopolowego w toku postępowania antymonopolowego, jak i poprzedzającego je postępowania wyjaśniającego przedmiotowi przedsiębiorcy stwierdzili co następuje.

W toku postępowania wyjaśniającego spółka Wkra stwierdziła, że na spotkaniu w siedzibie spółki Harbor Point w dniu 13.11.2003r. była reprezentowana przez prezesa zarządu i dyrektora handlowego, a do spotkania doszło z inicjatywy wydawcy książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” (zwana dalej również *Książką Harry Potter* lub *Książką*). Na spotkaniu omówiono harmonogram i sposoby promocji *Książki* oraz ustalono, że jej sprzedaż rozpocznie się 31.01.2004r. o wschodzie słońca, a jej cena detaliczna nie może różnić się od ceny wydrukowanej na okładce przez Wydawcę o więcej niż 10%. Uczestnicy spotkania podpisali się pod przedmiotowymi ustaleniami oraz zobowiązali się do egzekwowania ich realizacji przez wszystkich swoich kontrahentów. Księgarnie zostały zobowiązane do przestrzegania 31.01.2004r. jako pierwszego dnia sprzedaży i nie sprzedawania książki klientom z ceną niższą niż 10% od ceny wydrukowanej na czwartej stronie okładki (karty nr 17-18).

W ustosunkowaniu się do postanowienia o wszczęciu postępowania antymonopolowego spółka Wkra (karty nr 477-491) wniosła o wydanie decyzji nie stwierdzającej stosowania przez nią praktyki ograniczającej konkurencję i stwierdziła, że na spotkanie w siedzibie Harbor Point została zaproszona przez Wydawcę książki, a jego celem miało być omówienie zasad wprowadzania i promowania książki na rynku. W zaproszeniu na spotkanie nie było mowy o zamiarze wpływania przez Wydawcę na sposób kształtowania przez sprzedawców detalicznych wysokości ceny detalicznej *Książki* i dlatego też Wkra zdecydowała się na

wzięcie w nim udziału. W trakcie spotkania jego uczestnicy zostali zaskoczeni przez Wydawcę informacją, że *Książkę* będą mogli nabyć jedynie ci przedsiębiorcy, którzy podpiszą stosowne oświadczenie, a odmowa jego podpisania miała skutkować brakiem możliwości kupienia tej książki od Wydawcy posiadającego wyłączne prawo do jej wydania w języku polskim. Spółka Wkra znajduje się w trudnej sytuacji finansowej, a możliwość sprzedaży *Książki Harry Potter* stanowiła szansę na poprawienie jej wyniku finansowego, stąd też chcąc otrzymać zamówioną wcześniej liczbę książek była zobowiązana do podpisania oświadczenia. Spółka Wkra nie prowadzi sprzedaży detalicznej i nigdy nie prowadziła żadnej kontroli po jakiej cenie detalicznej była sprzedawana *Książka* przez poszczególne księgarnie, a tym bardziej nie stosowała żadnych sankcji za ewentualne nieprzestrzeganie stawianych przez Wydawcę warunków. W przedmiotowej sprawie nie doszło do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję ponieważ fakt podpisania przez nią tekstu *Oświadczenia* był wymuszony całokształtem okoliczności w sprawie, tj. zaskoczeniem tekstem *Oświadczenia*, złą sytuacją finansową, groźbą eliminacji z listy dystrybutorów książki przy jednoczesnym obowiązku zapłaty ogromnej kary umownej wynikającej z treści § 5 umowy z dnia 15.10.2003r. zawartej z Wydawcą. Brak przesłanek wystąpienia porozumienia wynika również z faktu braku woli i świadomości uczestników spotkania w zakresie zamiaru ograniczenia konkurencji, a także brak skutku rynkowego w postaci jednolitej w całym kraju ceny *Książki Harry Potter*. W związku z tym, iż wyłączne prawo do wydawania *Książki* w Polsce należy do Wydawcy przedmiotową sprawę należałoby oceniać na podstawie art. 8 ust. 2 ustawy antymonopolowej. Zdaniem spółki Wkra próbę określenia przez Wydawcę ceny detalicznej książki należy postrzegać nie jako znowę cenową, ale raczej jako sugerowanie ceny sprzedawcom detalicznym. Przemawia za tym brak pewności co do cen stosowanych przez potencjalnych sprzedawców, brak sankcji za nieprzestrzeganie określonego poziomu cen oraz brak systemu kontrolnego umożliwiającego monitorowanie cen występujących na rynku. Spółka Wkra w obszerny sposób przedstawiła również specyfikę rynku wydawniczego w niektórych państwach Unii Europejskiej.

Zdaniem spółki Wkra w przedmiotowej sprawie brak jest podstaw do wydania decyzji stwierdzającej, że stosowała ona praktykę ograniczającą konkurencję, niemniej z ostrożności procesowej wniosła o zastosowanie w przedmiotowej sprawie wyłączenia o którym mowa w art. 11 ust. 2 ustawy antymonopolowej. Uważa ona, iż „*Możliwość określenia przez Wydawcę ceny detalicznej na książkę spełnia określone w art. 7 ust. 1 ustawy antymonopolowej warunki, w szczególności nie nakładając zbędnych ograniczeń przyczynia się jednocześnie do usprawnienia dystrybucji towarów i pozwala utrzymać szeroką sieć księgarni niezależnych, a tym samym gwarantuje konsumentowi łatwiejszy dostęp do książek*”. Ponadto system ustalania cen detalicznych docelowo przeciwdziała nadmiernemu wzrostowi konkurencji, co z kolei ułatwia utrzymanie cen na niższym poziomie.

W piśmie z dnia 26.07.2004r. (karty nr 548-550) spółka Wkra wskazała dodatkowo, że próba zobowiązania odbiorców hurtowych do przestrzegania określonych przez Wydawcę warunków sprzedaży książki winna być oceniana jedynie przez pryzmat zaleceń co do czasu sprzedaży i ceny detalicznej a nie jako przyjęcie zobowiązania w sensie prawnym. Odbiorcy hurtowi mogli przekazać te zalecenia swoim kontrahentom traktując je jednak tylko jako informację (wskazówkę Wydawcy), a nie jako zobowiązanie, którego przecież i tak nie byli i nie mogli być stroną.

Spółka Bertelsmann w toku postępowania wyjaśniającego (karty nr 36-37) potwierdziła, że 13.11.2003r. w siedzibie Wydawcy odbyło się spotkanie wydawcy *Książki Harry Potter* z największymi dystrybutorami działającymi na polskim rynku wydawniczym. Spółka Bertelsmann nie uczestniczyła w tym spotkaniu, natomiast otrzymała jego konkluzje w formie pisemnej do akceptacji i podpisania, ponieważ było to warunkiem otrzymania książki do dystrybucji. Przedstawiciele spółki Bertelsmann podpisali *Oświadczenie* – byli to dyrektor programowy oraz wydawca odpowiedzialny za literaturę dziecięcą.

Klub Świat Książki założony i zarządzany przez spółkę Bertelsmann prowadzi sprzedaż książek wydawanych głównie przez sama spółkę, docierając bezpośrednio do klientów –

klubowiczów. Dystrybucja książek odbywa się w formie wysyłkowej poprzez sieć 12 księgarni własnych dostępnych jedynie dla członków klubu oraz własną księgarnię internetową. Spółka Bertelsmann nie korzysta więc z pośredników działających na rynku docierając do ostatecznego odbiorcy samodzielnie.

Przedmiotowe porozumienie miało charakter doraźny i jednorazowy. Celem spotkania i porozumienia była próba uporządkowania dystrybucji *Książki Harry Potter* oraz ujednoczenie jej cen rynkowych. Spółka Bertelsmann przyjęła jedynie do wiadomości konkluzje ze spotkania w dniu 13.11.2003r. oraz zobowiązała się do nich stosować, podobnie jak inni dystrybutorzy.

W ustosunkowaniu się do zawiadomienia o wszczęciu postępowania antymonopolowego (karty nr 375-377) spółka Bertelsmann stwierdziła, że w zakresie dystrybucji *Książki Harry Potter* narzucono jej określone warunki cenowe, a cena minimalna Wydawcy była podstawą do uzyskania możliwości zakupu tej książki. Zobowiązanie które nakładało obowiązek sprzedaży książki po określonej cenie było narzucone przez Wydawcę w związku z posiadaniem przez niego monopolu prawnego na druk i dystrybucję *Książki*. Spółka Bertelsmann podpisując je kierowała się chęcią zapewnienia członkom Klubu Świat Książki możliwości dostępu do tego tytułu. W związku z nie uczestnictwem w spotkaniu spółka Bertelsmann pozbawiona była właściwie możliwości negocjowania warunków na jakich będzie dystrybuowana przedmiotowa książka. W piśmie z dnia 20.09.2004r. Spółka Bertelsmann poinformowała (karty nr 600-605), że *Oświadczenie* zostało podpisane przez jej dyrektora programowego, który nie miał uprawnień do reprezentowania spółki zgodnie z przepisami kodeksu spółek handlowych, jak również nie posiadał on żadnych pełnomocnictw w tym zakresie. Fakt podpisania tego zobowiązania nie był znany zarządowi spółki i z tej racji przygotowując katalog nr 1/2004 i ofertę dla klubowiczów spółka ustaliła cenę sprzedaży *Książki* w katalogu na 39 PLN. Po opublikowaniu katalogu, spółka Harbor Point wystosowała ostry protest żądając podwyższenia w/w ceny oraz grożąc, że w przypadku braku jej podwyższenia nie sprzeda *Książki* spółce Bertelsmann. Po otrzymaniu w/w pisma i powzięciu wiadomości o narzuceniu przez Wydawcę warunku sprzedaży *Książki* po cenie minimum 44 PLN, jako warunku sine qua non jej sprzedaży Klubowi, władze spółki Bertelsmann biorąc pod uwagę fakt, iż *Książka* została już zaoferowana członkom Klubu w katalogu nr 1/2004 w cenie 39 PLN, a także wobec realnej groźby niemożności wywiązania się wobec klubowiczów ze zobowiązania sprzedaży przedmiotowego tytułu, podjęły decyzję o przyznaniu każdemu klubowiczowi w odniesieniu do każdej zamówionej *Książki* rabatu w wysokości 5 PLN, tak by w efekcie żaden klubowicz nie odczuł finansowo skutków wymuszonej podwyżki ceny do minimum 44,10 PLN. Spółka Bertelsmann dokonywała wyłącznie dystrybucji *Książki Harry Potter* wewnątrz Klubu i nie prowadziła jej sprzedaży innym przedsiębiorcom, w tym księgarniom, nie mogła więc realizować narzuconych przez Wydawcę warunków cenowych w odniesieniu do niższych poziomów dystrybucji na rynku.

Zdaniem spółki Bertelsmann posiadany monopol prawny spółki Harbor Point do wydania *Książki* i brak dobrowolności w podpisaniu *Oświadczeń* przez dystrybutorów tej książki przemawia za oceną sprawy w kontekście nadużywania pozycji dominującej przez spółkę Harbor Point. Ponadto niewłaściwie został wyznaczony rynek właściwy w sprawie – zdaniem spółki Bertelsmann powinien być to rynek książek fantasy lub rynek powieści fantastycznych dla młodzieży. W konkluzji wyrażono pogląd iż w niniejszej sprawie powinna zostać zastosowana klauzula rozsądku wynikająca z art. 7 ust. 1 ustawy antymonopolowej będąca odpowiednikiem art. 81 (3) TWE.

Spółka Matras w toku postępowania wyjaśniającego stwierdziła (karty nr 44-45), że nie uczestniczyła w spotkaniu w dniu 13.11.2003r. w siedzibie spółki Harbor Point. Członek zarządu spółki Matras korespondencyjnie potwierdził, że zapoznał się z ustaleniami z tego spotkania. Poza zobowiązaniami nałożonymi w umowie zawartej z Harbor Point na dystrybucję *Książki Harry Potter*, zobowiązania spółki Matras w zakresie dystrybucji książki określała treść *Oświadczenia*.

W ustosunkowaniu się do zrzutu przedstawionego w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania spółka Matras zajęła stanowisko, zgodnie z którym ustalenia podjęte na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. określające minimalną cenę sprzedaży *Książki* nie miały na celu i nie skutkowały wyeliminowaniem, ograniczeniem lub naruszeniem konkurencji na rynku, ale wręcz ułatwiły konkurencji działanie, ponieważ podmioty, które stosowały ceny jak w *Oświadczeniu* nie mogły ceny tej w przeciwieństwie do innych przedsiębiorców obniżyć poniżej progu 10% (a także podwyższyć - karta nr 451). Tym zobowiązaniem same się ograniczyły i stały się mniej elastyczne, a te podmioty, które porozumienia nie podpisały mogły dowolnie kształtować cenę. Zobowiązania spółki Matras dotyczące sprzedaży książek po cenach z rabatami w odniesieniu do cen detalicznych drukowanych na okładkach jest typowym zobowiązaniem występującym na rynku książki i obowiązuje tego przedsiębiorcę wyłącznie w odniesieniu do księgarń Sieci Księgarskiej Matras. Spółka nie ma żadnego wpływu na cenę i warunki, po jakich odsprzedają zakupione w jej hurtowniach książki inne podmioty na rynku.

Spółka Wikr w postępowaniu wyjaśniającym stwierdziła (karty nr 61-63), że była reprezentowana na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. Przyczyną spotkania było uniknięcie problemów, jakie miały miejsce we wrześniu 2001r. przy sprzedaży książki „Harry Potter i Czara Ognia”, ponieważ ówczesne ustalenia dotyczące terminu rozpoczęcia sprzedaży były nagminnie łamane. Brak zobowiązania co do dotrzymania ceny detalicznej sugerowanej przez Wydawcę doprowadził do zaniżania ceny tej książki zwłaszcza przez super i hipermarkety. Liczne głosy niezadowolenia dochodzące z branży księgarskiej zmobilizowały Wydawcę do ustalenia ściślejszych zasad sprzedaży książki „Harry Potter i Zakon Feniksa”. Zaproszenie na spotkanie otrzymały największe i najefektywniej współpracujące firmy, które były gwarantem przestrzegania zasad uczciwej konkurencji. Stąd też przedmiotowi przedsiębiorcy podpisali *Oświadczenie*. Przestrzeganie zasad powziętych na spotkaniu opierało się jedynie na dobrej woli wszystkich ogniw uczestniczących w dystrybucji *Książki Harry Potter*. Nieobecni na spotkaniu przedsiębiorcy podpisali *Oświadczenie* w terminie późniejszym, o czym poinformowano uczestników spotkania. Spółka Wikr nie podpisywała umów z księgarniami na sprzedaż *Książki*. Na fakturach sprzedaży zawarta została uwaga odnośnie daty rozpoczęcia sprzedaży przedmiotowej książki, natomiast odnośnie ceny kontrahenci informowani byli w formie ustnej.

W ustosunkowaniu się do zarzutów spółka Wikr złożyła wnioski o dopuszczenie dowodów z zeznań dwóch osób. Ich zeznania miały dotyczyć okoliczności i warunków sprzedaży przez spółkę Wikr książki „Harry Potter i Zakon Feniksa”, występowania w relacjach z kontrahentami spółki skutków innych niż wynikających z podpisanych przez spółkę *Oświadczeń*, okoliczności i warunków złożenia *Oświadczeń* oraz uzależnienia wydania książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” do dalszej sprzedaży od złożenia *Oświadczeń*. (karty nr 425-430). Spółka Wikr stwierdziła, że na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. Wydawca przedstawił warunki od których spełnienia uzależnione było uzyskanie przez dystrybutorów *Książki Harry Potter* do dalszej sprzedaży. Jeden z warunków postawionych przez Wydawcę dotyczył ceny sprzedaży poszczególnych egzemplarzy przedmiotowej książki odbiorcom końcowym. Spółka Harbor Point zażądała od wszystkich uczestników spotkania zobowiązania się, że cena detaliczna *Książki* nie będzie różnić się od ceny wydrukowanej przez Wydawcę na okładce o więcej niż 10 % i od jego przyjęcia uzależniała wydanie dystrybutorom towaru. Warunek ten zawarty został w *Oświadczeniu*, które Wydawca przedstawił do podpisania uczestnikom spotkania. W celu egzekucji powyższych zobowiązań od podmiotów nie zajmujących się sprzedażą detaliczną, a będących wyłącznie pośrednikiem pomiędzy spółką Harbor Point, a księgarniami, wspomniane *Oświadczenie* zostało uzupełnione o postanowienie, na mocy którego dystrybutor zobowiązany był do informowania i egzekwowania zasad sprzedaży *Książki* od swoich kontrahentów. Sankcją na wypadek niewykonania przez dystrybutorów zobowiązań wymienionych w *Oświadczeniu* było wstrzymanie przez Harbor Point sprzedaży *Książki Harry Potter* danemu dystrybutorowi, jednakże sankcja ta nie została określona w *Oświadczeniu*. Wynika ona z

pisma Wydawcy z 13.11.2003r. w którym zobowiązał się on do uzyskania *Oświadczenia* od przedstawicieli nieobecnych na spotkaniu spółek Bertelsmann i Matras. W przypadku ich braku spółki te miały nie otrzymać *Książki* do sprzedaży.

Spółka Wikr nie wprowadziła żadnych sankcji na wypadek nie zastosowania się jej kontrahentów do sugerowanych przez spółkę Harbor Point zasad sprzedaży *Książki Harry Potter*. W celu podjęcia sprzedaży w/w książki spółka Wikr podpisała *Oświadczenie*, jednak nie prowadziła jej sprzedaży zgodnie z zawartymi w nim zasadami. Dlatego też zdaniem tego przedsiębiorcy brak jest dowodów na antykonkurencyjny skutek wystąpienia praktyk będących przedmiotem postępowania. W niniejszej sprawie nie można wykazać, aby ustalenia spółki Harbor Point i dystrybutorów miały charakter porozumień pionowych skutkujących ograniczeniem konkurencji. Ponadto ze względu na fakt, iż spółka Wikr nie realizowała treści *Oświadczenia* to swoją działalnością nie wywierała wpływu na konkurencję na rynku. W przedmiotowej sprawie istnieje podejrzenie nadużywania przez Wydawcę pozycji dominującej na rynku, ze względu na posiadanie przez tego przedsiębiorcę wyłącznej licencji na rozpowszechnianie na terytorium kraju polskiej wersji językowej *Książki*. W niniejszej sprawie rynek należy wyznaczyć możliwie wąsko ze względu na niezwykłą popularność *Książki*, a przede wszystkim ze względu na krąg odbiorców do którego jest ona adresowana. Tym samym rynkiem właściwym jest rynek *Książki Harry Potter*. Zdaniem spółki Wikr ona i inni dystrybutorzy ulegli presji Wydawcy posiadającego pozycję dominującą na rynku i podpisali *Oświadczenia* po to by uzyskać możliwość sprzedaży *Książki* i zarazem uniknąć szkody jaką niewątpliwie ponieśliby w razie braku w ich ofercie tak atrakcyjnej pozycji rynkowej. Szkoda w tym przypadku polegałaby na niemożności uzyskania korzyści, jakie dystrybutor osiągnąłby w przypadku, gdyby Wydawca nie ograniczył w stosunku do niego zbytu w oparciu o przyczyny sprzeczne z prawem.

W załączeniu do pisma z dnia 16.08.2004r. spółka Wikr przesłała oświadczenia dwóch osób w zakresie, w jakim miał zostać przeprowadzony dowód z ich zeznań (karty nr 570-573).

W kolejnym piśmie z dnia 1.10.2004r. (karty nr 609-614) spółka Wikr podtrzymała twierdzenie zgodnie z którym zachowanie Wydawcy polegające na wymuszeniu złożenia oświadczenia ustalającego minimalne ceny odsprzedaży *Książki Harry Potter* może nosić znamiona nadużycia pozycji dominującej przez Wydawcę w szczególności polegającego na narzuceniu uciążliwych warunków umowy. Nie oznacza to jednak automatycznie możliwości zastosowania art. 8 ust. 2 pkt 6 ustawy antymonopolowej, brak bowiem dowodów, że w omawianym przypadku mamy do czynienia z praktyką eksploatacyjną polegającą na osiągnięciu przez Wydawcę nieuzasadnionych korzyści kosztem dystrybutorów. Wydaje się, że cenę za egzemplarz *Książki* ustalono w taki sposób, aby zapewnić Wydawcy godziwy zysk, bez odbierania odpowiednich korzyści dystrybutorom. Beneficjentem praktyki wprowadzonej przez Wydawcę, gdyby była ona rzeczywiście realizowana, byłoby wyłącznie księgarze. Koszt natomiast jej stosowania ponieśliby ostateczni nabywcy – czytelnicy. Ponadto stwierdzono, że w niniejszej sprawie brak było autonomicznej woli stron w zawarciu porozumienia oraz wspólnego celu stron, a także nie wystąpiły korzyści po stronie spółki Wikr, co powoduje, że nie spełnione zostały przesłanki umożliwiające ocenę przedmiotowej sprawy jako porozumienia ograniczającego konkurencję.

Spółka Harbor Point w postępowaniu wyjaśniającym (karty nr 88-99) przedstawiła stanowisko zgodnie z którym spotkanie w dniu 13.11.2003r. odbyło się w jej siedzibie i z jej inicjatywy, a jego celem było wsparcie wysiłku Wydawcy, aby sprzedaż detaliczna *Książki Harry Potter* rozpoczęła się w całej Polsce 31.01.2004r. od wschodu słońca oraz by cena detaliczna książki nadrukowana na okładce nie była całkowicie dowolnie i rażąco zmieniana. Zaproszenia do udziału w spotkaniu wysłane zostały do przedsiębiorców pozostających z Wydawcą w stałych stosunkach handlowych, którzy złożyli do 31.10.2003r. największe zamówienia na zakup *Książki* oraz budziły zaufanie Wydawcy potwierdzone wieloletnią współpracą oraz wywiązywaniem się ze zobowiązań. Organizując spotkanie Wydawca miał na uwadze interes konsumentów oraz licznej rzeszy sprzedawców detalicznych książek – księgarzy. Wskazano również, iż podczas dystrybucji poprzedniej części książki o Harrym

Potterze jej cena, zwłaszcza w niektórych supermarketach była rażąco niższa od sugerowanej na okładce i zdarzenia te spotkały się z protestem wielu księgarzy. Na spotkaniu 13.11.2003r. pod wspólnym *Oświadczeniem* podpisali się przedstawiciele 6 firm dystrybucyjnych, a nieobecne na spotkaniu spółki Bertelsmann i Matras *Oświadczenia* podpisały w trybie korespondencyjnym. W trakcie spotkania jego uczestnicy zaproponowali, by Wydawca również podpisał *Oświadczenie*, gdyż będzie sprzedawał *Książkę Harry Potter* także innym kontrahentom, tj. nie zaproszonym i nie uczestniczącym w spotkaniu. Na spotkaniu nie określono żadnych środków ani procedur dla realizacji ustaleń. Zdaniem Wydawcy realizację podjętych ustaleń miał zapewnić sam fakt wspólnego, bezpośredniego spotkania się konkurujących ze sobą głównych firm handlowych, nabywających książki do dalszej odsprzedaży i wyrażona przez nie wola przestrzegania podjętych ustaleń.

Informacja o w/w spotkaniu została przekazana przez Wydawcę do prasy branżowej „Biblioteki Analiz” i „Wirtualnego Wydawcy”, po to aby dowiedzieli się o nim uczestnicy rynku książki, działający na różnych szczeblach obrotu. Wydawca uznał bowiem za słusze przekazanie do wiadomości publicznej sygnału o współpracy rywalizujących między sobą na rynku książki firm dystrybucyjnych. Wkrótce po przedmiotowym spotkaniu okazało się, że spółka Bertelsmann w katalogu wysyłkowym „Świat Książki” zamieściła informację o sprzedaży książki w cenie 39 PLN. Informacja ta wywołała duże niezadowolenie wśród dystrybutorów i obawę, że wysiłki podjęte dla zachowywania się fair przez znaczących dystrybutorów nie przyniosą żadnego efektu. W związku z zaistniałym zdarzeniem, spółka Harbor Point czuła się odpowiedzialna za wyjaśnienie dlaczego spółka Bertelsmann odstąpiła od ustaleń. Przyczyną odstępstwa od uzgodnienia co do ceny okazało się typowe niedopatrzenie. Ingerencja Wydawcy doprowadziła do publicznego przyznania się spółki Bertelsmann do popełnionego błędu i jego skorygowania. Zorganizowanie przez Wydawcę spotkania z hurtowymi dystrybutorami książek z różnych regionów kraju służyć miało zapewnieniu dostępności bestselleru konsumentom poprzez bardzo szeroką sieć dystrybucyjną różnego szczebla, obsługiwaną m.in. przez dystrybutorów uczestniczących w spotkaniu. Istotną rolę w realizacji porozumienia odegrała postawa dystrybutorów przestrzegających ustaleń podjętych na spotkaniu w dniu 13.11.2003r., która przełożyła się na zachowanie księgarzy z całej Polski, przejawiające się przekazaniem Wydawcy na piśmie deklaracji respektowania ustaleń.

W toku postępowania antymonopolowego Wydawca wniósł o wydanie decyzji o niestwierdzeniu stosowania praktyki ograniczającej konkurencję (karty nr 401-406). Podtrzymał swoje twierdzenie, że uzgodnienie cenowe w zakresie sprzedaży *Książki* przejawiało się dobrowolnym zobowiązaniem uczestników spotkania oraz dwóch dystrybutorów książek nie uczestniczących bezpośrednio w spotkaniu do określonego działania, a tym samym rezygnacją na rzecz innych z częściowej swobody działania. Przedmiotowe porozumienie miało na celu dobro czytelników i uczestników polskiego rynku książki, a więc podyktowane było głęboką troską o polski rynek książki charakteryzujący się od dawna rozregulowaniem. Stąd też celem porozumienia nie było ograniczenie konkurencji na tym rynku. Powyższe porozumienie nie wywołało również skutku w postaci wyeliminowania, ograniczenia lub naruszenia w inny sposób konkurencji. Zdaniem Wydawcy jego doświadczenia związane z wydaniem 4 i 5 tomu książki o Harrym Potterze wskazują na rozwój konkurencji na rynku książki w warunkach, w których ukazał się na nim tom 5, przejawiający się zwiększeniem uczestników tego rynku. U Wydawcy zamówienia złożyło 50 podmiotów, a w akcji promocyjnej udział wzięło 800 księgarń.

Nadto Wydawca stwierdził, że w przypadku wykazania, że przedmiotowe porozumienie narusza art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej, winno ono być rozpatrywane w aspekcie jego dopuszczenia zgodnie z tzw. klauzulą rozsądku. Porozumienie spełnia wszystkie warunki tej klauzuli ponieważ:

- przyczyniło się do polepszenia dystrybucji książki na rozregulowanym polskim rynku,
- zapewniło nabywcom odpowiednią część korzyści i nie nakładało na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń,

- nie było niezbędne do osiągnięcia celów korzyści. Porozumienie dotyczyło wyłącznie książki będącej światowym bestsellerem zapewniającej uczestnikom rynku książki osiągnięcie korzyści również bez tego porozumienia (tzw. kryterium niezbędności),
- nie stwarzało stronom porozumienia możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części towaru.

W związku z powyższym Wydawca z ostrożności procesowej wniósł o wydanie decyzji o niestwierdzeniu stosowania porozumienia ograniczającego konkurencję na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy antymonopolowej, gdyż porozumienie spełnia wszystkie przesłanki klauzuli rozsądku o których mowa w art. 7 ust. 1 w/w ustawy.

Spółka Azymut w postępowaniu wyjaśniającym poinformowała, że tematem spotkania w dniu 13.11.2003r. było przedstawienie przez Wydawcę sposobu odbioru zamówionego nakładu, zaprezentowanie dystrybutorom kampanii promocyjnej oraz określenie polityki cenowej. Uczestnicy spotkania (a w terminie późniejszym 2 innych dystrybutorów) podpisali *Oświadczenia*, w których zobowiązali się do zachowania ustalonych zasad sprzedaży oraz do informowania o nich wszystkich swoich kontrahentów i egzekwowania tych zasad (karty nr 189-192). Spółka potwierdziła, że księgarze zostali poinformowani o wymogach Wydawcy co do tego by cena detaliczna *Książki* nie różniła się od ceny wydrukowanej na okładce o więcej niż 10 %. Informacja ta była przekazywana przez przedstawicieli handlowych spółki Azymut podczas wizyt w księgarniach oraz umieszczona na formularzu zamówienia.

W ustosunkowaniu się do wszczęcia postępowania antymonopolowego spółka Azymut stwierdziła, że okoliczności stanu faktycznego nie pozwalają na sformułowanie zarzutu istnienia porozumienia pomiędzy spółką Azymut i Wydawcą naruszającego reguły konkurencji. Stanowisko to jest uzasadnione brakiem zbieżnych intencji stron porozumienia oraz brakiem dowodów świadczących o aktywnym współdziałaniu spółki z Wydawcą nastawionym na osiągnięcie celu polegającego na utrzymaniu ceny detalicznej książki na określonym poziomie (karty nr 461-465). W niniejszej sprawie brak porozumienia uzasadniono tym, że spółka Azymut nie знаła planów Wydawcy dotyczących dystrybucji *Książki* przed spotkaniem w dniu 13.11.2003r., podpisała *Oświadczenie* o treści przygotowanej przez Wydawcę jedynie ze względu na okoliczność, iż odmowa uniemożliwiłaby jej dystrybucję *Książki*, nie miała przy tym zamiaru i nie wykonywała zobowiązania w zakresie egzekwowania od księgarzy utrzymywania cen detalicznych na określonym poziomie. Oprócz jednorazowego poinformowania księgarzy o wymogach Wydawcy dotyczących ceny detalicznej spółka nie podjęła żadnych dodatkowych czynności, które mogłyby wskazywać, iż aktywnie uczestniczy w działaniach zmierzających do utrzymania ceny detalicznej na określonym poziomie. Stwierdzono również, że Organ Antymonopolowy zbyt wąsko wyznaczył rynek właściwy w przedmiotowej sprawie zawężając go do rynku dystrybucji *Książki Harry Potter*. Stąd też, gdyby nawet hipotetycznie przyjąć, iż pomiędzy spółką Azymut i Wydawcą doszło do koordynacji działań pozycja rynkowa spółki i Wydawcy nie pozwala na postawienie zarzutu naruszenia przepisów ustawy antymonopolowej. Do 1.05.2004r. a więc w chwili zawarcia porozumienia obowiązywała tzw. reguła de minimis wyłączająca stosowanie zakazów określonych w art. 5 ustawy w odniesieniu do porozumień wertykalnych, jeżeli łączny udział w rynku uczestników porozumienia nie przekraczał 10%. Na rynku książki udział stron nie przekraczał 10% i wobec tego, nawet gdyby przyjąć istnienie porozumienia pomiędzy Wydawcą, a spółką porozumienie takie nie podlegałoby ocenie na podstawie ustawy antymonopolowej.

Spółka Diso w toku postępowania wyjaśniającego poinformowała, że na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. reprezentował ją prezes zarządu. Spotkanie to odbyło się z inicjatywy Wydawcy i miało na celu poinformowanie uczestników o zasadach dystrybucji *Książki Harry Potter*. Na spotkaniu nie zostały określone żadne środki (procedury) według których spółka Diso miałaby postępować przy sprzedaży tej książki. Podpisane zostało jedynie zobowiązanie do informowania i egzekwowania zasad przyjętych na spotkaniu od kontrahentów. Spółka Diso nie nakładała na księgarzy żadnych zobowiązań, poza zawarciem informacji o terminie

rozpoczęcia sprzedaży detalicznej oraz cenie, przekazywanych przez przedstawicieli handlowych oraz w formie dopisków w uwagach na fakturach VAT (karty nr 273-274). Spółka Diso nie ustosunkowała się do zarzutów zawartych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego.

Spółka Jacek Olesiejuk w postępowaniu wyjaśniającym stwierdziła, że na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. reprezentowana była przez prezesa zarządu i dyrektora handlowego. Celem spotkania było ustalenie zasad sprzedaży *Książki Harry Potter* - cena detaliczna miała wynosić 49 PLN przy oprawie miękkiej i 59 PLN przy oprawie twardej. Dopuszczono odchylenia od tych cen w granicach nie większych niż 10%. Spółka nie nakładała na księgarzy żadnych zobowiązań w związku z dystrybucją *Książki* (karty nr 304-306).

W postępowaniu antymonopolowym spółka Jacek Olesiejuk zaprzeczyła jakoby uczestniczyła w zakazanym porozumieniu ograniczającym konkurencję (karty nr 506-514). Przedmiotowe uzgodnienia należy potraktować jako typową umowę cywilno – prawną, na mocy której Wydawca zobowiązał spółkę Jacek Olesiejuk do określonych działań polegających na przyjęciu zobowiązania, że cena detaliczna *Książki* nie może różnić się od ceny wydrukowanej na okładce o więcej niż 10 %. Spółka Jacek Olesiejuk zaakceptowała ten warunek, ponieważ formalne niez zaakceptowanie powyższego warunku wprost spowodowałoby wyłączenie jej i innych hurtowni, które w sposób jawny oprotowałyby ten warunek z kręgu dystrybutorów. Warunek ten był wymuszony przez Wydawcę, jednakże spółka ze względu na istniejącą w tym przypadku przewagę kontraktową Wydawcy, dysponującego na zasadzie wyłączności poczytnym tytułem, oficjalnie nie odmówiła jego przyjęcia. Ponieważ przedmiotowe uzgodnienia w sensie formalnym są umową cywilnoprawną, zgodnie z ogólnie obowiązującymi regułami interpretacyjnymi należy opierać się nie na dosłownym brzmieniu uzgodnień, lecz należy brać pod uwagę, jaki był zgodny zamiar stron i cel umowy (art. 65§2 k.c.). W niniejszej sprawie zamiarem spółki Jacek Olesiejuk nie było ograniczenie konkurencji rozumianej jako współzawodnictwo przedsiębiorców na rynku. Brak jest więc podstaw do przyjęcia, że doszło do zawarcia porozumienia rozumianego jako zgodne oświadczenie woli, a de facto wystąpiło jedynie jednostronne oświadczenie woli Wydawcy. Należy ponadto zauważyć, że spółka Jacek Olesiejuk nie posiada własnych punktów sprzedaży detalicznej, w związku z czym nie miała jakiegokolwiek interesu w ograniczaniu swobody innych podmiotów w ustalaniu cen detalicznych *Książki*. W/w spółka sprzedawała swoim odbiorcom omawiany tytuł bez nakładania na nich jakichkolwiek warunków handlowych dotyczących cen odsprzedaży, w związku z czym nie zaistniały żadne skutki rynkowe jej uczestnictwa w spotkaniu zainicjowanym przez Wydawcę. Spółka Jacek Olesiejuk podniosła, że w przedmiotowej sprawie niewłaściwie został określony rynek właściwy w ujęciu produktowym. Dla odbiorców spółki – przedsiębiorców prowadzących sprzedaż detaliczną książek, wszystkie oferowane książki są substytutami jako przedmiot dystrybucji, z tego względu brak jest podstaw do przyjęcia, że rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest dystrybucja jednego tytułu tj., *Książki Harry Potter*. Z punktu widzenia księgarń każdy, dowolny tytuł oferowany przez hurtowników jest dla nich substytutem, a co za tym idzie należy do tego samego rynku właściwego. Nie można wykluczyć, że rynek ten winien być poszerzony o inne produkty oferowane przez dystrybutorów książek na szczeblu hurtu, a kupowane przez księgarnie w celu odsprzedaży, jak np. książki obcojęzyczne czy komiksy. Biorąc pod uwagę całkowitą wielkość rynku sprzedaży książek w kraju, sprzedaż *Książki Harry Potter* z nakładem około 700 tys. egzemplarzy należy uznać za marginalną. Stąd też w przedmiotowej sprawie działania zainicjowane przez Wydawcę potencjalnie mogły oddziaływać jedynie na nieznaczną część rynku – poniżej 1%. Przesądza to, że nie został w tym przypadku przekroczony próg bagatelności, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy antymonopolowej w brzmieniu obowiązującym w chwili zawarcia porozumienia.

Spółka Empik w postępowaniu wyjaśniającym stwierdziła, że Wydawca posiadający wyłączność na druk w Polsce *Książki Harry Potter* wezwał Empik do udziału w spotkaniu

przyszłych dystrybutorów tej książki, które miało się odbyć w dniu 13.11.2003r. (karty nr 323-326). Spółka Empik wzięła w nim udział, ponieważ zamierzała partycypować w dystrybucji tej książki na polskim rynku. Celem spotkania miało być głównie poinformowanie dystrybutorów o kampanii reklamowej i działaniach marketingowych zaaranżowanych przez Wydawcę w celu wydania *Książki*, dyskusja pomiędzy dystrybutorami na temat ewentualnej wspólnej reklamy i marketingu, a także ustalenie technicznych aspektów dostawy książki dystrybutorom. Empik był jedynym sprzedawcą detalicznym biorącym udział w spotkaniu, pozostali uczestnicy byli hurtownikami książek. W czasie spotkania Wydawca poinformował dystrybutorów, że nakład książki będzie wynosił 600 tys. egzemplarzy. W związku z bardzo wysokim nakładem, Wydawca przedstawił nowy element dystrybucji *Książki* przez jej sprzedawców polegający na podpisaniu przez wszystkich dystrybutorów na spotkaniu pisemnego oświadczenia, iż nie będą sprzedawać książki taniej niż 10 % poniżej ceny sugerowanej wydrukowanej na okładce. Biorąc pod uwagę, iż nie ma substytutu *Książki Harry Potter*, sieć taka jak Empik dla utrzymania swego wizerunku i prestiżu musiała zabezpieczyć sobie dostawę tego tytułu i w związku z powyższym zgodziła się na te warunki. Aby nie utracić prawa do dystrybucji *Książki* spółka Empik zmuszona była do podpisania *Oświadczenia* przedstawionego przez Wydawcę na spotkaniu, jednakże nie miała intencji przestrzegania jego postanowień, co potwierdzają ceny po których faktycznie sprzedawała *Książkę* w swoich księgarniach. W przeważającej większości sklepów Empik *Książkę* sprzedawano taniej niż cena minimalna sugerowana przez Wydawcę. (...)

W toku postępowania antymonopolowego, spółka Empik stwierdziła, że warunki, jakie Wydawca przedstawił uczestnikom spotkania w dniu 13.11.2003r. nie były w istocie propozycją porozumienia, lecz w zasadniczej części stanowiły dyktat ze strony Wydawcy (karty nr 537-542). Wydawca dzięki posiadanej wyłączności na wydanie *Książki* w Polsce miał wystarczającą siłę rynkową, aby narzucić kontrahentom określone warunki sprzedaży. Wykorzystanie tej siły było tym łatwiejsze, że chodziło o pozycję w pewnym sensie wyjątkową, na którą powszechnie oczekiwano. Wielu dystrybutorów nie mogło sobie pozwolić na brak tak głośnej pozycji w ofercie. Obowiązek podpisania jednobrzmiących *Oświadczeń* co do wysokości ceny, choć przez wszystkich formalnie zaakceptowany podpisem, nie miał nic wspólnego ze wzajemnym uzgodnieniem. Podpisanie *Oświadczeń* było jednak warunkiem otrzymania *Książki* do sprzedaży. Okoliczności podpisania *Oświadczeń* przez dystrybutorów należy oceniać raczej w kategoriach narzucania warunków przez Wydawcę, a działanie takie trzeba rozważać w świetle przepisów o narzucaniu nieuczciwych warunków umowy (art. 8 ustawy antymonopolowej). Niezależnie od ustalenia, czy pomiędzy Wydawcą i dystrybutorami doszło do porozumienia cenowego, nie wywołało to negatywnych skutków rynkowych w postaci wyeliminowania lub ograniczenia konkurencji. Empik nie przestrzegał wymogów, które dotyczyły ceny *Książki* i była ona w rzeczywistości kształtowana zgodnie z polityką cenową tego przedsiębiorcy. Faktycznemu ignorowaniu obowiązku stosowania cen nakazanych przez Wydawcę sprzyjał brak sankcji za naruszenie zobowiązania podjętego w *Oświadczeniu*. W praktyce okazało się, że nie jest możliwe sztuczne ustalenie ceny *Książki*. W piśmie z dnia 2.08.2004r. Spółka Empik stwierdziła, że porozumienie będące przedmiotem niniejszego postępowania, jeżeli nawet uznać, że doszło do jego zawarcia, powinno mieścić się w zakresie tzw. porozumień bagatelnych (karty nr 553-558). W związku z tym, iż rynek *Książki Harry Potter* nie może stanowić odrębnego rynku właściwego, należy potraktować go jako część ogólnie rozumianego rynku książek. W rezultacie skutki porozumienia pomiędzy uczestnikami postępowania, gdyby nawet nastąpiły, miałyby bardzo ograniczony zakres. Łączny udział w rynku uczestników postępowania jest bowiem niewielki i z pewnością nie przekraczał progu 10 %.

W oparciu o zgromadzony materiał dowodowy Organ Antymonopolowy ustalił następujący stan faktyczny.

Spółka Harbor Point zgodnie z wpisem do Krajowego Rejestru Sądowego prowadzi m.in. działalność wydawniczą (karty nr 100-102), poprzez podległe jej Wydawnictwo Media Rodzina (karta nr 89). Jest ona jedynym na terenie kraju podmiotem uprawnionym do wydawania piątego tomu serii książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” w języku polskim (karta nr 97). Spółka Harbor Point wydała przedmiotową książkę zarówno w miękkiej, jak i twardej oprawie. Na książce w oprawie miękkiej wydrukowano cenę – 49 PLN, zaś w oprawie twardej – 59 PLN (karty nr 180, 185). Łączny nakład *Książki* wyniósł 600 000 egzemplarzy (karta nr 107). Łącznie zamówiono – 615 747 egzemplarzy (karta nr 137). Strony niniejszego postępowania antymonopolowego złożyły zamówienia na następującą ilość egzemplarzy: (...)

Ilość zamówionych przez strony postępowania egzemplarzy książek, tj. 493 800, stanowi 80,18% spośród łącznej ilości ogółem zamówionych u Wydawcy.

W dniu 13.11.2003r. w siedzibie spółki Harbor Point sp. z o.o. odbyło się spotkanie Wydawcy z przedsiębiorcami zajmującymi się dystrybucją książek na terenie kraju. Zaproszenia na spotkanie (karta nr 104 – przykładowe zaproszenie wraz z potwierdzeniem – karta nr 105) wystosowano do przedsiębiorców pozostających z Wydawcą w stałych stosunkach handlowych, którzy złożyli w terminie do 31.10.2003r. największe zamówienia na zakup książek V tomu serii o Harrym Potterze oraz budziły zaufanie Wydawcy potwierdzone wieloletnią współpracą oraz wywiązywaniem się ze zobowiązań. (karty nr 90, 107, 117 i 119). Spośród dystrybutorów w spotkaniu uczestniczyli przedstawiciele spółek Diso, Empik, Jacek Olesiejuk, Azymut, Wikr i Wkra. Nie przybyli na nie, mimo zaproszenia, przedstawiciele spółek Bertelsmann oraz Matras.

Jako przyczyny będące impulsem do zorganizowania przedmiotowego spotkania Wydawca wskazał na fakt, iż podczas dystrybucji czwartego tomu książki o Harrym Potterze (we wrześniu 2001r.) cena detaliczna książki nadrukowana na okładce przez Wydawcę była „całkowicie dowolnie i rażąco zmieniana” oraz „cena książki zwłaszcza w niektórych supermarketach była rażąco niższa od sugerowanej na okładce” (karty nr 89-90). Jak wskazał Wydawca – organizator spotkania, jego celem było „wsparcie wysiłku Wydawcy by sprzedaż detaliczna tytułu „Harry Potter i Zakon Feniksa” rozpoczęła się w całej Polsce dnia 31.01.2004 r. od wschodu słońca oraz by cena detaliczna książki nadrukowana na okładce przez Wydawcę nie była całkowicie dowolnie i rażąco zmieniana.” (karta nr 89).

Z kolei zgodnie z treścią zaproszenia celem spotkania miało być omówienie najważniejszych spraw związanych z dystrybucją piątej części cyklu książki o Harrym Potterze. Spółka Bertelsmann jako cel spotkania wskazała „próbę uporządkowania dystrybucji *Książki* oraz ujednoczenie jej cen rynkowych” (karta nr 37). Spółka Wikr stwierdziła, że „przyczyną spotkania było uniknięcie problemów jakie miały miejsce we wrześniu 2001r. przy sprzedaży 4 tomu „Harry Potter i Czara Ognia” (...). Brak zobowiązań dotrzymania ceny detalicznej sugerowanej przez wydawcę doprowadziła do zaniżania jej zwłaszcza przez super i hipermarkety. Liczne głosy niezadowolenia dochodzące z branży księgarskiej, zmobilizowały wydawcę do ustalenia ściślejszych zasad sprzedaży 5 tomu „Harry Potter i Zakon Feniksa”. (karta nr 61), a „Wydawca uzasadniał potrzebę wprowadzenia tego typu ograniczenia koniecznością ochrony interesów małych księgarzy względem dużych sieci hipermarketów, które ze względu na olbrzymią sprzedaż i otrzymywane w związku z tym upusty sprzedawały poprzednie części książki po cenach znacząco odbiegający od cen sugerowanych przez wydawcę i w ten sposób pozbawiały księgarzy części klientów” (karta nr 571).

W oparciu o powyższe uzasadnionym jest stwierdzenie, że intencją i celem spotkania w dniu 13.11.2003r. było ustalenie zasad dystrybucji *Książki* na rynku oraz warunków i sposobów jej promocji.

Na przedmiotowym spotkaniu wszyscy jego uczestnicy, włącznie ze spółką Harbor Point podpisali się pod *Oświadczeniem* (karty nr 68, 109-111, 113-115), którego treść została przygotowana przez Wydawcę. *Oświadczenie* to miało następującą formę:

„Zobowiązuję się jako pełnomocny przedstawiciel firmy (...) do zachowania następujących zasad sprzedaży książki Harry Potter i Zakon Feniksa (...):

1. *cena detaliczna Książki nie może różnić się od ceny wydrukowanej przez wydawcę na okładce o więcej niż 10 %.*
2. *sprzedaż detaliczna Książki może rozpocząć się od wschodu słońca 31 stycznia 2004r. Zobowiązuję się równocześnie do informowania i egzekwowania powyższych zasad od wszystkich moich kontrahentów”.*

W terminie późniejszym w trybie korespondencyjnym *Oświadczenie* podpisali również przedstawiciele spółek Bertelsmann i Matras (karty nr 108, 112). Pismem z dnia 25.11.2004r. Wydawca poinformował o tym uczestników spotkania (karta nr 116).

Na spotkaniu uczestnicy podpisali się również pod dokumentem zgodnie z treścią którego *„wszelkie informacje przekazywane na dzisiejszym spotkaniu przeznaczone są przede wszystkim do wiadomości uczestników spotkania. Jako pełnomocny przedstawiciel firmy, którą reprezentuję, zobowiązuję się do zachowania poufności prowadzonych rozmów w zakresie wyznaczonym przez uczestników spotkania”.* (karta nr 106). Wydawca podpisał również dokument, który miał następujące brzmienie: *„zobowiązuję się do uzyskania Oświadczenia od pełnomocnych przedstawicieli firm Bertelsmann Media sp. z o.o. i Grupa Matras Sp. z o.o. Jeśli nie otrzymam Oświadczenia, ww. firmy nie otrzymają tomu V Harrego Pottera”* (karta nr 71).

Uczestnicy spotkania w dniu 13.11.2003r. podpisali się pod komunikatem, którego treść stwierdzała m.in., że *„w trosce o dobro czytelników i uczestników polskiego rynku książki zebrani na spotkaniu uzgodnili, że cena detaliczna książki nie może różnić się od ceny wydrukowanej przez wydawcę na okładce (49 zł oprawa miękka, 59 zł oprawa twarda) o więcej niż 10 %”* (karta nr 107). Komunikat o przedmiotowym spotkaniu opublikowany został w „Rzeczpospolitej” z dnia 14.11.2003r., na stronie internetowej <http://wirtualnywydawca.pl/linki-17.11.03.1.htmw> oraz w dwutygodniku o rynku wydawniczo – księgarskim „Biblioteka Analiz” z dnia 25.11.2003r. (karty nr 117-121). Oprócz samej informacji o spotkaniu i jego ustaleniach opublikowano również wspólne zdjęcie jego uczestników przed budynkiem siedziby Wydawcy.

Spółka Bertelsmann w Magazynie klubowym nr 1 (48) „Świat Książki” wydanym na okres 1.01.2004r. – 29.02.2004r. zaoferowała sprzedaż *Książki Harry Potter* w cenie detalicznej 39 PLN za 1 egzemplarz w miękkiej oprawie (karta nr 392). W związku z tym faktem na początku stycznia 2004r. prezes spółki Wkra kontaktował się telefonicznie z Wydawcą. Według subiektywnej oceny Wydawcy zgłoszenie tego faktu przez spółkę Wkra było przejawem niezadowolenia ze stwierdzonego stanu rzeczy. Równocześnie spółka Wkra w dniu 5.01.2004r. faksem przesłała Wydawcy tą część katalogu, w której była zapowiedź sprzedaży książki w w/w cenie. Ponadto Wydawca stwierdził, iż był informowany w drodze telefonicznej przez inne podmioty o tym, iż cena sprzedaży *Książki* może odbiegać od zasad ustalonych na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. Informacje te kojarzone były przez Wydawcę z faktem zamieszczenia przez spółkę Bertelsmann w katalogu „Świat Książki” oferty sprzedaży *Książki* po cenie 39 PLN (karty nr 122, 595-596). Wydawca w dniu 6.01.2004r. wystosował do spółki Bertelsmann pismo w którym, w związku z wydrukowaniem błędnej ceny *Książki* (39 PLN zamiast 44,10 PLN) zwrócił się z prośbą o poinformowanie opinii publicznej o zaistniałej pomyłce, w szczególności o powiadomienie o niej listownie uczestników listopadowego spotkania podczas którego wypracowano porozumienie dotyczące ceny i dystrybucji *Książki* oraz o zamieszczenie stosownego sprostowania w prasie branżowej i poinformowanie o błędnej cenie odbiorców indywidualnych katalogu Świat Książki (karta nr 123). W piśmie z dnia 12.01.2004r. kierowanym do Wydawcy spółka Bertelsmann przeprosiła za to, że *„w katalogu 01/2004 Klub Świat książki podano błędnie cenę książki 39,00 zł zamiast ustalonej z wydawcą 44,10 zł. Pomyłka nastąpiła poprzez przeoczenie i nie była wynikiem rozmyślnych działań. Książka w katalogu 01/2004 oraz następnych będzie sprzedawana po cenie ustalonej z wydawcą (...).”* (karta nr 124). Treść tego pisma została opublikowana również w czasopiśmie Biblioteka Analiz 2/2004 z dnia 20.01.2004r. (karta nr 125). Ponadto w komunikacie prasowym spółka Bertelsmann przeprosiła za to, że *„podano*

cenę książki, która była niższa niż strony ustaliły. Niemniej książka będzie sprzedawana po cenie ustalonej z wydawcą” (karta nr 389). W/w przedsiębiorca przesłał do członków klubu Świat Książki, listy w których przeprosił za zmianę ceny książki i związane z tym komplikacje i równocześnie w ramach przeprosin zaproponował rabat 5 PLN, który zostanie odliczony od wartości zamówienia złożonego na inne książki z Magazynu Wiosna 2004 (karta nr 390).

W dniu 12.01.2004r. spółka Empik wystosowała do Wydawcy pismo, w którym poinformowała, że „w związku ze złamaniem porozumienia dotyczącego ceny detalicznej tytułu: *Harry Potter i Zakon Feniksa przez Świat książki (Katalog 1/04)* oraz przygotowywanymi obniżkami cenowymi w innych kanałach dystrybucji spowodowanymi zbyt wysokim nakładem (600 tys. egz.) zmniejszamy nasze zamówienie”. (...)

Mając powyższe na uwadze Organ Antymonopolowy zważył, co następuje.

I. 1 Dla uznania, że sprawa ma charakter antymonopolowy, niezbędne jest ustalenie, czy w okolicznościach sprawy doszło do naruszenia interesu publicznoprawnego. W świetle art. 1 ust. 1 i 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów celem regulacji w niej zawartej jest zapewnienie rozwoju i ochrony konkurencji, ochrona przedsiębiorców narażonych na stosowanie praktyk ograniczających konkurencję i ochrona interesów konsumentów. Ustawa należy więc do sfery prawa publicznego; instrumenty w niej przewidziane mogą być stosowane jedynie wówczas, gdy na skutek działań przedsiębiorców naruszony jest interes publicznoprawny.

Naruszenie interesu publicznoprawnego ma miejsce wówczas, gdy działaniami, będącymi przedmiotem postępowania, zagrożony jest interes ogólnospołeczny, tzn., gdy dotyczą one szerszego kręgu uczestników rynku. Ustawa antymonopolowa znajduje zastosowanie, gdy naruszony jest interes publiczny, polegający na zapewnieniu właściwych warunków funkcjonowania rynku gospodarczego. Rynek taki funkcjonować może prawidłowo, gdy zapewniona jest możliwość powstania i rozwoju konkurencji. Ustawa chroni zatem konkurencję jako zjawisko o charakterze instytucjonalnym. Za zagrożenie lub naruszenie konkurencji w takim rozumieniu należy uznać działania, które dotyczą sfery szerszego kręgu uczestników rynku, a więc dotyczą konkurencji rozumianej nie jako sytuację pojedynczego przedsiębiorcy, lecz jako zjawisko charakteryzujące funkcjonowanie całej gospodarki. Ingerencja Organu Antymonopolowego jest uzasadniona wtedy, gdy służy ochronie tak rozumianej konkurencji. Tylko w warunkach konkurencji przedsiębiorcy i konsumenci mają gwarancję realizacji konstytucyjnej wolności gospodarczej i ochrony swoich praw. Jej istotą jest bowiem współzawodnictwo przedsiębiorców w celu uzyskania przewagi na rynku, pozwalającej na osiągnięcie maksymalnych korzyści ekonomicznych ze sprzedaży towarów i usług oraz maksymalne zaspokojenie potrzeb konsumentów przy jak najniższej cenie. Decyduje o tym wolne i nieskrępowane działanie mechanizmów rynkowych popytu i podaży. Działanie w warunkach konkurencji wymaga niezależności w podejmowaniu decyzji. Wszelkie formy grupowych działań przedsiębiorców, które są w stanie ograniczyć wolność działalności gospodarczej uczestników rynku i sztucznie zmienić stosunki rynkowe prowadzą do zakazanego zniekształcenia konkurencji.

Zawarcie przez Wydawcę z 8 dystrybutorami porozumienia zgodnie z którym cena sprzedaży *Książki* nie mogła różnić się o więcej niż 10 % od ceny wydrukowanej na okładce godzi w tak rozumianą konkurencję. Wywiera bowiem wpływ na cały rynek sprzedaży *Książki* na terenie kraju. Praktyka stosowana przez strony niniejszego postępowania nie jest ograniczona do poszczególnych jednostek lub ich grupy, lecz wywierała wpływ na działania zdecydowanej większości dystrybutorów *Książki* oraz skutkowało w stosunku do wszystkich rzeczywistych i potencjalnych jej nabywców. Uznać należy, że w niniejszej sprawie naruszony został interes publicznoprawny, co uzasadnia ocenę zachowania Wydawcy i 8 dystrybutorów w świetle przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W myśl art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym, polegające m.in. na ustalaniu bezpośrednio lub pośrednio cen sprzedaży towarów. Zgodnie z art. 4 pkt 4 lit. a i b w/w ustawy przez porozumienia rozumie się umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami, albo niektóre postanowienia tych umów. Ponadto porozumieniami są uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki.

Do porozumień pionowych zaliczają się porozumienia dystrybucyjne zawierane przez producentów lub importerów z przedsiębiorcami działającymi na niższych szczeblach obrotu (hurtownicy lub detaliści) w celu stworzenia takiego systemu sprzedaży swoich towarów, który pozwoli na zapewnienie maksymalnej efektywności przy minimalnych kosztach. Porozumienia dystrybucyjne są na ogół traktowane przez prawo antymonopolowe dużo bardziej liberalnie niż porozumienia zawierane między konkurentami (porozumienia poziome), bowiem utworzenie własnej sieci handlowej przez producentów samo przez się nie jest uznawane za nielegalne, gdyż pozytywne skutki jakie uzyskiwane są w wyniku utworzenia i istnienia konkurencyjnych sieci dystrybucyjnych przeważają nad negatywnymi skutkami ograniczenia konkurencji. Porozumienia te stwarzają zwykle uczestnikom sieci korzystniejsze warunki zaopatrywania i sprzedaży towarów, co poprawia ich sytuację na rynku w stosunku do konkurentów pozostających poza siecią. Porozumienia dystrybucyjne mogą być jednak uznane za naruszające art. 5 ustawy antymonopolowej, gdy zawierają klauzule w istotny sposób ograniczające konkurencję, a także, gdy są podstawą tworzenia sieci dystrybucyjnych przez przedsiębiorców dominujących na rynku, bowiem w takiej sytuacji ograniczenia konkurencji wewnątrzmarkowej nie są równoważone silniejszą konkurencją międzymarkową.

W przedmiotowym postępowaniu postawiony został zarzut zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen poprzez ustalenie, iż cena detaliczna *Książki* nie może się różnić od ceny wydrukowanej przez Wydawcę na okładce o więcej niż 10%, co stanowić może naruszenie art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej.

Porozumienia, których celem lub skutkiem jest bezpośrednio lub pośrednio ustalanie cen sprzedaży towarów na rynku właściwym należą do najpoważniejszych ograniczeń konkurencji. „*Spośród wszystkich porozumień kartel cenowy (tj. porozumienie poziome o koordynacji cen) uznawany jest za jedno z najcięższych naruszeń zakazu praktyk ograniczających konkurencję. Ceny są bowiem elementem umowy na ogół najsilniej oddziałującym na relacje konkurencyjne między przedsiębiorcami, a zarazem wpływającym na wybór ofert przez odbiorców; inne warunki umowne często traktowane są przez nich przy ostatecznym wyborze jako drugorzędne. Konkurencja cenowa między przedsiębiorcami pozwala na utrzymywanie cen na poziomie możliwym do zaakceptowania przez konkurentów i ich kontrahentów, a zarazem wymusza na tych pierwszych wzrost efektywności i redukcję kosztów*” (E. Modzelewska – Wąchal *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów – komentarz*, Wydawnictwo Twigger, Warszawa 2002, s. 71).

Prawidłowo funkcjonujący system konkurencji wywiera również wpływ na rynek konsumencki, tworzy bowiem na nim możliwość dokonywania racjonalnych wyborów produktów, które najlepiej zabezpieczają potrzeby konsumenta. Niedozwolone porozumienia cenowe powodują, że ceny kształtują się na wyższym poziomie niż wynikałoby to z wolnorynkowej gry popytu i podaży. W wyniku porozumień ceny produktów ulegają sztuczniemu podwyższeniu z oczywistą szkodą dla konsumenta. Celem zakazu porozumień cenowych jest zatem oprócz maksymalizacji efektywności działań ekonomicznych, ochrona interesów konsumentów. Dla konsumentów konkurencja oznacza bowiem bogatszą ofertę, niższe ceny i wyższą jakość towarów i usług.

Praktyki ograniczające konkurencję ujawniają się na określonym rynku właściwym. Stąd też dla poprawnej oceny zachowania Wydawcy i 8 dystrybutorów w kontekście zastosowania art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów konieczne jest zdefiniowanie rynku właściwego w sprawie. Zgodnie z art. 4 pkt 8 w/w ustawy przez rynek właściwy rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, uznawane są 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. Generalną tendencją orzecznictwa antymonopolowego jest dążenie do stosowania, w miarę możliwości, wąskich kryteriów podziału rynku produktu.

W niniejszej sprawie, rynkiem właściwym w ujęciu produktowym jest rynek *książki „Harry Potter i Zakon Feniksa”* stanowiącej światowy bestseller. Za takim ujęciem rynku właściwego przemawia przede wszystkim brak substytutów na rynku dla tej książki. Nie sposób przyjąć, że jakakolwiek inna pozycja książkowa może zostać przez czytelników uznana za substytut pozycji książkowej, która stanowi kontynuację serii książek i sukcesywnie ukazuje się na rynku stanowiąc pewną stale uzupełnianą całość. Nawet w przypadku bardzo mało prawdopodobnego zakupu dokonywanego spontanicznie i impulsywnie (bez znajomości poprzednich książek z tej serii) zauważyć należy, że zakup taki w znikomej mierze będzie dokonywany jako zastępczy w stosunku do innej pozycji książkowej. Innymi słowy, żadna inna pozycja książkowa, która ukazała się na rynku wydawniczym z punktu widzenia konsumenta nie stanowiła substytutu dla *Książki*. Z pewnością nie były to zarówno pozycje książkowe adresowane do dzieci i młodzieży, książki fantasy, czy też poprzednie tomy serii o Harrym Potterze. Konsument oczekujący na sprzedaż *Książki* w dniu 31.01.2004r. i udający się do punktu sprzedaży (lub nabywający ją za pośrednictwem internetu, księgarni wysyłkowej itp.) nie traktował jako alternatywy zakupu innej książki występującej na rynku. Przykładowo w sytuacji, gdy w danym punkcie sprzedaży nie było *Książki* (np. wszystkie egzemplarze sprzedano), to wówczas przeciętny konsument ze względu na rodzaj i charakter *Książki* nie dokonałby zakupu jej substytutu w postaci innej książki, tylko podjął działania w celu nabycia *Książki* w innym punkcie sprzedaży.

Również za takim ujęciem produktowym rynku właściwego przemawia fakt, iż z punktu widzenia dystrybutorów *Książki* (zarówno hurtowych i detalicznych) brak było wówczas alternatywnej pozycji dla niej na rynku. Spółka Empik stwierdziła, że *„Biorąc pod uwagę, iż nie ma substytutu na książkę „Harry Potter i Zakon Feniksa”, sieć taka jak Empik dla utrzymania swego wizerunku i prestiżu musiała zabezpieczyć sobie dostawę tego tytułu i w związku z powyższym godziła się na powyższe warunki dostawy”* oraz *„Wydawca dzięki posiadanej wyłączności na wydanie Książki w Polsce miał wystarczającą siłę rynkową aby narzucić kontrahentom określone warunki sprzedaży. Wykorzystanie tej siły było tym łatwiejsze, że chodziło o pozycję w pewnym sensie wyjątkową, na którą powszechnie i z niecierpliwością oczekiwano. Wydawca musiał mieć także świadomość, że wielu dystrybutorów nie mogło sobie pozwolić na brak tak głośnej pozycji w swojej ofercie (...) brak możliwości sprzedaży książki miałby bardzo negatywne konsekwencje dla wizerunku Empik”*. (karty nr 324, 538).

Zdaniem spółki Wikr *„w przypadku Książki, ze względu na jej niezwyklej popularność, a przede wszystkim na krąg odbiorców, do którego jest ona adresowana i przez który jest ona nabywana (od nastoletniej młodzieży do osób w wieku średnim) wydaje się uzasadnione stwierdzenie, że rynkiem właściwym jest wyłącznie rynek Książki”* oraz *„Spółka (...) została postawiona w sytuacji praktycznie bez wyjścia, jeśli chciała sprostać wymaganiom rynku i sprzedawać najpoczytniejszą w 2004r. książkę dla młodzieży. Ze względów prestiżowych oraz ekonomicznych pozycja ta miała bowiem istotne znaczenie dla działalności prowadzonej przez spółkę”* (karta nr 568). Z kolei spółka Wkra stwierdziła, że *„możliwość uzyskania prawa do sprzedaży kolejnego tomu przygód Harrego Pottera, to szansa na poprawienie wyniku finansowego dla każdego dystrybutora”* (karta nr 479).

Stąd też należy stwierdzić, iż ze względów ekonomicznych (uwzględniając wielkość nakładu, spodziewanego popytu i ceny) zdecydowana większość dystrybutorów działających na rynku zamierzała sprzedawać *Książkę* i brak było dla niej alternatywnego produktu na rynku. Ponadto brak tej pozycji w ofercie mógł wpłynąć negatywnie na wizerunek przedsiębiorcy na rynku, tj. w przypadku dystrybutorów hurtowych ze strony dystrybutorów detalicznych, a w przypadku dystrybutorów detalicznych ze strony konsumentów. Również w tym miejscu należy wspomnieć o stanowisku wielu ze stron niniejszego postępowania, które stwierdziły, iż podpisanie *Oświadczenia* zostało na nich wymuszone przez Wydawcę zajmującego monopolistyczną pozycję na rynku, pod groźbą odmowy sprzedaży *Książki*. Powyższe twierdzenia stron również prowadzą do wniosku, że dla przedmiotowej *Książki* brak było alternatywy na rynku. Konkludując należy stwierdzić, że żadna inna pozycja książkowa, która ukazała się na rynku w czasie zawarcia i trwania przedmiotowego porozumienia z punktu widzenia zarówno dystrybutorów hurtowych, jak i detalicznych nie stanowiła substytutu dla *Książki*.

W niniejszej sprawie rynkiem właściwym w ujęciu geograficznym jest terytorium Polski. Za takim ujęciem przemawia fakt, iż wyłączne prawa do dystrybucji *Książki* na terenie kraju w polskiej wersji językowej posiada Wydawca. Ewentualne wydania obcojęzyczne nie cieszą się taką popularnością jak wydanie w polskiej wersji językowej ze względu na istniejącą barierę językową.

Podsumowując należy stwierdzić, iż rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest krajowy rynek dystrybucji książki „*Harry Potter i Zakon Feniksa*”.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 ustawy antymonopolowej Rada Ministrów może, w drodze rozporządzenia, wyłączyć spod zakazu, o którym mowa w art. 5, porozumienia, które przyczyniają się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego, zapewniają nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających stąd korzyści i które nie nakładają na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów oraz nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów. Według § 10 pkt 1 rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz.U. Nr 142, poz. 1189) wydanego w oparciu o w/w upoważnienie, wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu lub powodują ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub o określonej wysokości (sztywnych) cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Przez porozumienie wertykalne zgodnie z § 2 pkt 1 w/w rozporządzenia rozumie się porozumienia zawierane między dwoma lub więcej przedsiębiorcami, działającymi – w ramach takiego porozumienia - na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup, sprzedaż lub odsprzedaż towarów. § 2 pkt 9 przedmiotowego rozporządzenia za dostawcę uznaje przedsiębiorcę, który sprzedaje nabywcy towary objęte porozumieniem. Nabywcą z kolei jest przedsiębiorca, który kupuje towary objęte porozumieniem, w tym dystrybutor. Dystrybutorem w myśl § 2 pkt 11 rozporządzenia jest m.in. przedsiębiorca kupujący towary objęte porozumieniem z zamiarem ich odsprzedaży na szczeblu hurtowym (dystrybutor hurtowy) lub detalicznym (dystrybutor detaliczny).

W niniejszej sprawie porozumienie zostało zawarte między Wydawcą, a dystrybutorami hurtowymi i detalicznymi wskazanym w sentencji decyzji, którzy zostali zaproszeni na spotkanie w dniu 13.11.2003r. i podpisali *Oświadczenie*, niezależnie od tego, czy przedstawiciele danego dystrybutora byli obecni na spotkaniu. Poprzez podpisanie stosownych *Oświadczeń* uczestnicy spotkania ograniczyli prawo dystrybutora detalicznego do ustalania ceny sprzedaży towaru objętego porozumieniem, tj. *Książki* poprzez ustalenie ceny minimalnej w wysokości nie niższej niż cena wydrukowana na okładce minus 10 %.

Stąd też w świetle wyżej przytoczonych zapisów rozporządzenia w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, przedmiotowe porozumienie nie korzysta z przewidzianego w nim wyłączenia.

Z ostrożności procesowej niektóre ze stron stwierdziły również, że przedmiotowe porozumienie winno być rozpatrywane w aspekcie jego dopuszczenia zgodnie z tzw. klauzulą rozsądku. Zgodnie z art. 11 ust. 2 ustawy antymonopolowej decyzję o niestwierdzeniu praktyki ograniczającej konkurencję wydaje się w przypadku, gdy porozumienie spełnia przesłanki o których mowa w art. 7 ust. 1, a nie zostało objęte rozporządzeniem Rady Ministrów o którym mowa w art. 7. Zgodnie z art. 7 tej ustawy można wyłączyć spod zakazu porozumienia, które przyczyniają się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego, zapewniają nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających stąd korzyści i które nie nakładają na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów oraz nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów.

Mając na uwadze, iż polskie prawo konkurencji jest zharmonizowane z prawem Wspólnot Europejskich, Organ Antymonopolowy dokonując oceny przytoczonego powyżej stanowiska stron przeanalizował dorobek UE.

Rozporządzenie (WE) Nr 2790/1999 Komisji z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do grup wertykalnych porozumień i praktyk uzgodnionych (Dz. Urz. WE L 336/21) w art. 4 stanowi, że wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, oddzielnie lub w połączeniu z innymi czynnikami pod kontrolą stron, mają na celu ograniczenie uprawnienia kupującego do ustalania cen sprzedaży, bez naruszenia możliwości narzucania przez dostawcę maksymalnej ceny sprzedaży lub zalecania ceny sprzedaży pod warunkiem, że nie są one równe ze stałą lub minimalną ceną sprzedaży wynikającą z nacisku lub bodźców stwarzanych przez strony.

Zgodnie z pkt 11.2a Obwieszczenia Komisji o porozumieniach o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają konkurencji w sposób odczuwalny na podstawie art. 81 ust. 1 TWE (de minimis) (Dz. Urz. WE 2001 C 368/13) z wyłączenia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję nie korzystają porozumienia między nie-konkurentami, zawierające ograniczenia które, bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w połączeniu z innymi czynnikami pozostającymi pod kontrolą stron, mają za cel ograniczenie zdolności kupującego w zakresie określenia ceny odsprzedaży, bez naruszenia możliwości dostawcy w zakresie nakładania maksymalnych cen odsprzedaży lub rekomendowania ceny odsprzedaży, zakładając, że nie odnoszą się one do ustalonej lub minimalnej ceny odsprzedaży, będącej wynikiem presji lub zachęty którejś ze stron.

Obwieszczenie Komisji: Wytoczne w sprawie ograniczeń wertykalnych (Dz. Urz. WE 2000 C 291/1) w pkt 46 stanowi o najcięższych ograniczeniach w ramach RWG (tzw. hard core restrictions). *RWG zawiera w art. 4 listę najcięższych ograniczeń, które prowadzą do wykluczenia całego porozumienia wertykalnego z zakresu stosowania RWG. Indywidualne wyłączenie porozumień wertykalnych zawierających te najcięższe ograniczenia jest także niemożliwe. Najcięższe ograniczenie przewidziane w art. 4 lit. a) RWG dotyczy narzucania cen odsprzedaży, tj. porozumień lub uzgodnionych praktyk mających bezpośrednio bądź pośrednio na celu przyjęcie przez nabywcę stałych lub minimalnych cen odsprzedaży albo ustalonego lub minimalnego poziomu cen.*

W świetle powyższych rozważań należy stwierdzić, że porozumienie zawarte przez Wydawcę z 8 dystrybutorami spełnia przesłanki najcięższych ograniczeń konkurencji (hard core restrictions) ponieważ w/w podmioty ograniczyły prawo dystrybutora detalicznego do ustalania ceny sprzedaży towaru objętego porozumieniem - *Książki* poprzez ustalenie ceny minimalnej jako nie niższej niż cena wydrukowana na okładce minus 10%. Dlatego też przedmiotowe porozumienie nie korzysta z wyłączenia indywidualnego o którym mowa w art. 11 ust. 2 ustawy antymonopolowej.

Ponadto niektóre ze stron postępowania z ostrożności procesowej stwierdziły, że w razie, udowodnienia, iż podpisanie przez Wydawcę i dystrybutorów *Oświadczeń* spełnia przesłanki definicji porozumienia, o którym mowa w art. 4 pkt 4 ustawy antymonopolowej, to wówczas należy zastosować art. 6 ust. 1 pkt 2 tej ustawy (w brzmieniu sprzed 1.05.2004r.). Zgodnie z tym przepisem obowiązującym w chwili zawarcia porozumienia, zakazu o którym mowa w art. 5 nie stosuje się do porozumień zawieranych między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10 %. Jak udowodniono we wcześniejszej części uzasadnienia niniejszej decyzji rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest krajowy rynek dystrybucji *Książki*. Spółka Harbor Point jest jedynym na terenie kraju podmiotem uprawnionym do wydawania piątego tomu serii książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” w języku polskim. Łączny nakład *Książki* wyniósł 600 000 egzemplarzy, a zamówienia zostały złożone na 615 747 egzemplarzy. Strony niniejszego postępowania antymonopolowego zamówiły 493 800 egzemplarzy *Książki*, co stanowi 80,18% udział w ilości ogółem zamówionych egzemplarzy. Stąd też biorąc pod uwagę treść art. 6 ust. 2 ustawy antymonopolowej w brzmieniu sprzed nowelizacji, zgodnie z którym w przypadku porozumień dystrybucyjnych zawieranych przez przedsiębiorcę co najmniej z dwoma innymi przedsiębiorcami łączny udział w rynku tych przedsiębiorców podlega sumowaniu, należy stwierdzić, że przedmiotowe porozumienie nie może zostać uznane za porozumienie bagatelne i nie korzysta z wyłączenia spod porozumień ograniczających konkurencję.

Jak wskazano to powyżej, zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej 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. *„Dla uznania porozumienia za naruszające zakaz określony w art. 5 ustawy konieczne, a zarazem wystarczające jest, aby celem działań przedsiębiorców lub ich skutkiem było naruszenie konkurencji. W praktyce mogą wystąpić trzy sytuacje:*

- *pierwsza, gdy strony porozumienia stawiają sobie za cel ograniczenie konkurencji; nie ma tu znaczenia, czy cel ten został osiągnięty, wystarczające jest aby zgodnym zamiarem przedsiębiorców była rezygnacja ze swej suwerenności decyzyjnej lub jej części (...),*
- *druga, gdy przedsiębiorcy co prawda nie mają zamiaru doprowadzić do naruszenia konkurencji, jednakże jest ono skutkiem ich skoordynowanych działań; skutek ten może być skutkiem rzeczywistym, jak i prawdopodobnym, mogącym wystąpić w niedalekiej przyszłości (...),*
- *trzecia, obejmująca zarówno pierwszą, jak i drugą z wyżej wymienionych sytuacji, tj. gdy przedsiębiorcy działający z zamiarem wyłączenia konkurencji między nimi, cel ten osiągnęli.”* (E. Modzelewska – Wąchal *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów – komentarz*, Wydawnictwo Twigger, Warszawa 2002, str. 67).

W niniejszej sprawie Wydawca wraz z 8 dystrybutorami podpisali *Oświadczenie* w którym podjęli zobowiązanie, iż cena detaliczna *książki Harry Potter i Zakon Feniksa* nie może różnić się od ceny wydrukowanej przez Wydawcę na okładce o więcej niż 10 %. Ponadto zobligowali się do informowania i egzekwowania przedmiotowego warunku od wszystkich swoich kontrahentów. Analiza podjętego przez strony zobowiązania prowadzi do wniosku, że dokonały one ustalenia bezpośrednio ceny minimalnej po której będzie sprzedawana *Książka*. W przypadku egzemplarzy w miękkiej okładce była to cena 44,10 PLN, zaś w oprawie twardej – 53,10 PLN. Tym samym nie ulega wątpliwości, iż takie określenie ceny spełnia przesłankę *ustalania bezpośrednio cen towarów* o której mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej. Niemniej w toku postępowania większość dystrybutorów podniosła, że w niniejszej sprawie nie mamy do czynienia z porozumieniem ograniczającym konkurencję ponieważ, pomiędzy stronami nie doszło do *ustalenia ceny*, a warunek w tym zakresie został narzucony przez Wydawcę. Organ Antymonopolowy nie neguje faktu podnoszonego przez dystrybutorów (w szczególności przez spółkę Wikr - karty nr 570-571), iż inicjatywa w zakresie zawarcia porozumienia pochodziła od Wydawcy oraz, że na spotkaniu w dniu

13.11.2003r. informacja o wymogu stosowania ceny sprzedaży *Książki* w określonej wysokości została przedstawiona przez spółkę Harbor Point w taki sposób, że dystrybutorzy mogli ją potraktować, jako warunek konieczny uzyskania *Książki* do dystrybucji. Należy jednak zwrócić uwagę, że na spotkanie zostali zaproszeni przedsiębiorcy pozostający w stałych stosunkach handlowych z Wydawcą, którzy w terminie do 31.10.2003r. złożyli największe zamówienia na zakup *Książki* oraz budzili zaufanie spółki Harbor Point potwierdzone wieloletnią współpracą oraz wywiązywaniem się ze zobowiązań. Ponadto przedsiębiorcy będący stronami niniejszego postępowania są największymi dystrybutorami na rynku książek w Polsce („Rzeczpospolita” nr 234 z dnia 5.10.2004r. - „Z poprawy koniunktury korzystają najwięksi gracze”). Tym samym dystrybutorzy zaproszeni na spotkanie są przedsiębiorcami zajmującymi bardzo silną pozycję ekonomiczną na rynku dystrybucji książek. Ich siła rynkowa powoduje, że w kontaktach z Wydawcą mieli możliwość prezentacji swoich racji i domagania się zmiany warunków postawionych przez spółkę Harbor Point. Istotnym jest, że w spotkaniu wspólnie uczestniczyło 6 dystrybutorów, którzy w przypadku nie zaakceptowania warunków przedstawionych przez Wydawcę mogli się tym warunkom przeciwstawić i przedstawić własne propozycje. Siła wszystkich dystrybutorów działających razem, była o wiele większa niż w sytuacji, gdyby każdy z nich występował wobec Wydawcy indywidualnie. Ze zgromadzonego materiału dowodowego nie wynika, aby dystrybutorzy w jakikolwiek sposób bezpośrednio lub pośrednio podjęli jakąkolwiek próbę sprzeciwu odnośnie warunku sprzedaży *Książki* po określonej cenie. W świetle powyższego, twierdzenia dystrybutorów, iż podpisali *Oświadczenie* ze względu na groźbę odmowy sprzedaży *Książki* nie można uznać za uzasadnione. Sprzeciw dystrybutorów co do ustalenia ceny minimalnej *Książki* w oczywisty sposób mógł zostać przez nich zgłoszony na spotkaniu lub ewentualnie po jego zakończeniu i wówczas Wydawca stawiając przedmiotowy warunek musiałby rozważyć, czy zrezygnować ze współpracy ze swoimi największymi i najlepszymi partnerami handlowymi, czy też zrezygnować z postawionego warunku. Jawny sprzeciw dystrybutorów i odmowa podpisania *Oświadczeń* wcale nie musiała skutkować odmową sprzedaży im zamówionych egzemplarzy *Książki*. W tym miejscu należy zgodzić się z twierdzeniem Wydawcy, że *„firma Harbor Point poniosła bardzo wysokie koszty wydania tytułu na wszystkich etapach wydawniczych (...) Przypisywanie wydawcy wymuszania na dystrybutorach podpisania deklaracji chroniącej ich przed narażaniem się na utratę korzyści związanych ze sprzedażą im przez wydawcę mniejszej ilości egzemplarzy książki od wcześniej zamówionych, sprzeczne jest z punktu widzenia wydawcy z zasadami ekonomii i logiką życiową. (...) Wydawca który nie sprzedaje nakładu może ponieść szkodę w postaci policzalnych strat związanych z wydaniem nakładu danej książki. Z tego względu czyjekolwiek twierdzenia, że podpisał deklarację w obawie przed szkodą w postaci utraconych korzyści nie zasługują na wiarę, jeśli się zważy sprzeczność przypisywanego wydawcy działania z jego interesem gospodarczym”*.

Przedmiotowa analiza prowadzi do wniosku, że przewaga Wydawcy nad dystrybutorami wynikająca z faktu, iż posiada on monopol prawny na wydanie *Książki* w języku polskim równoważona była bardzo silną pozycją rynkową uczestników spotkania w dniu 13.11.2003r. Odmowa podpisania przez dystrybutorów *Oświadczeń*, a tym samym ewentualna odmowa sprzedaży *Książki* tym przedsiębiorcom mogła postawić Wydawcę w bardzo trudnej sytuacji finansowej. W razie utraty z punktu widzenia Wydawcy największych, najlepszych i najbardziej zaufanych partnerów rynkowych mogło to powodować konieczność po jego stronie zawarcia umów na dystrybucję z innymi podmiotami działającymi na rynku – o znacznie mniejszym potencjale gospodarczym.

Jak stwierdził Wydawca *„w trakcie spotkania jego uczestnicy zaproponowali, by wydawnictwo Media Rodzina również podpisało oświadczenie, gdyż będzie sprzedawało „H.P. t. 5” także innym kontrahentom (nie zaproszonym i nie uczestniczącym w spotkaniu)”*. (karty nr 68 i 91). Ponadto Wydawca *„zobowiązał się do uzyskania Oświadczenia od pełnomocnych przedstawicieli firm Bertelsmann Media Sp. z o.o. i Grupy Matras Sp. z o.o.”* z zastrzeżeniem, że w sytuacji nie otrzymania przedmiotowych *Oświadczeń* w/w przedsiębiorcy nie otrzymają *Książki* (karta nr 71). Trudno przyjąć, że Wydawca z własnej inicjatywy

podpisałby przedmiotowe zobowiązania, nie będąc do tego zobligowanym przez innych uczestników porozumienia, ponieważ samoograniczenie się nie spoczywało w jego interesie. Stąd też należy stwierdzić, że dystrybutorzy uczestniczący w spotkaniu podjęli czynne działania w celu zawarcia przedmiotowego porozumienia, tak aby objęło ono swoim zakresem również Wydawcę oraz spółki Bertelsmann i Matras. Podpisanie przedmiotowych zobowiązań przez Wydawcę dawało dystrybutorom gwarancję, że porozumienie obejmie cały rynek dystrybucji *Książki* i w sytuacji jego przestrzegania przez wszystkie podmioty działające na przedmiotowym rynku umożliwi realizację celów tego porozumienia. Innymi słowy, gdyby wymóg sprzedaży *Książki* po cenie minimalnej dotyczył tylko dystrybutorów uczestniczących w spotkaniu i ich kontrahentów, a nie odnosił się do Wydawcy oraz pozostałych podmiotów zajmujących się dystrybucją hurtową i detaliczną *Książki* mało prawdopodobnym byłoby osiągnięcie zakładanych celów porozumienia. Dlatego też, analiza przedmiotowej sprawy wskazuje, że z jednej strony Wydawca podjął inicjatywę w celu zawarcia porozumienia cenowego, natomiast dystrybutorzy nie wyrazili jakiegokolwiek sprzeciwu co do jego zawarcia przy równoczesnym podjęciu kroków w celu zabezpieczenia swoich interesów ekonomicznych.

Jak podnoszono powyżej dwaj dystrybutorzy tj. spółki Bertelsmann i Matras bezpośrednio nie uczestniczyli w spotkaniu w dniu 13.11.2003r. w siedzibie Wydawcy.

Spółka Bertelsmann została zaproszona na spotkanie w dniu 13.11.2003r, jednakże żaden z jej przedstawicieli w nim nie uczestniczył. W imieniu spółki Bertelsmann *Oświadczenie* zostało podpisane przez ówczesnego dyrektora programowego i przesłane do Wydawcy. W związku z tym, że w Magazynie klubowym nr 1 (48) „Świat Książki” wydanym na okres 1.01.2004r. – 29.02.2004r. spółka zaoferowała sprzedaż *Książki Harry Potter* w cenie detalicznej 39 PLN za 1 egzemplarz w miękkiej oprawie, Wydawca w dniu 6.01.2004r. wystosował do spółki Bertelsmann pismo w którym zwrócił się z prośbą o poinformowanie opinii publicznej o wydrukowaniu błędnej ceny *Książki* (39 PLN zamiast 44,10 PLN). W szczególności Spółka została wezwana do powiadomienia o tym fakcie (w formie listu) uczestników listopadowego spotkania, podczas którego wypracowano porozumienie dotyczące ceny i dystrybucji *Książki*, którego sygnatariuszem był również pełnomocnik spółki Bertelsmann. Zarazem Wydawca oczekiwał zamieszczenia stosownego sprostowania w prasie branżowej oraz poinformowanie o pomyłce i właściwie cenie *Książki* odbiorców indywidualnych katalogu Świat Książki. Po otrzymaniu przedmiotowego pisma od Wydawcy spółka Bertelsmann w żaden sposób nie zaprzeczyła, że *Oświadczenie* zostało podpisane przez jej pełnomocnika, a więc osobę uprawnioną do jej reprezentowania oraz w żaden sposób nie wyraziła sprzeciwu odnośnie faktu ustalenia ceny minimalnej *Książki*. W piśmie z dnia 12.01.2004r. kierowanym do Wydawcy spółka Bertelsmann przeprosiła za to, że „w katalogu 01/2004 Klub Świat książki podano błędnie cenę książki 39,00 zł zamiast ustalonej z wydawcą 44,10 zł. Pomyłka nastąpiła poprzez przeoczenie i nie była wynikiem rozmyślnych działań. Książka w katalogu 01/2004 oraz następnych będzie sprzedawana po cenie ustalonej z wydawcą (...).” Treść tego pisma została opublikowana również w czasopiśmie Biblioteka Analiz 2/2004 z dnia 20.01.2004r. Ponadto w komunikacie prasowym spółka Bertelsmann przeprosiła za to, że „podano cenę książki, która była niższa niż strony ustaliły”. Przedmiotowe fakty świadczą o tym, że spółka Bertelsmann wyraziła całkowitą aprobatę dla treści zawartego porozumienia i w związku z wydrukowaniem błędnej ceny w Magazynie klubowym nr 1 (48) „Świat Książki” podjęła szereg wyżej opisanych działań mających na celu sprzedaż tej *Książki* po ustalonej cenie minimalnej. W celu realizacji treści porozumienia spółka Bertelsmann podjęła również działania, które wiązały się dla niej z określonymi skutkami finansowymi. W/w przedsiębiorca przesłał do członków klubu Świat Książki listy w których przeprosił za zmianę ceny książki i związane z tym komplikacje i równocześnie zaproponował rabat 5 PLN, który zostanie odliczony od wartości zamówienia złożonego na inne książki z Magazynu Wiosna 2004. Stąd też dla spółki Bertelsmann bardziej istotną kwestią był fakt przestrzegania porozumienia w zakresie ceny sprzedaży *Książki* niż dotrzymanie zobowiązania w stosunku do swoich kontrahentów zawartego w ofercie magazynu „Świat Książki”. Należy również

zwrócić uwagę, że brak jest jakichkolwiek dowodów na to, że Wydawca narzucił spółce Bertelsmann obowiązek sprzedaży *Książki* po określonej cenie minimalnej pod groźbą jej niedostarczenia. W szczególności, wbrew twierdzeniom spółki Bertelsmann, taka groźba nie została zawarta w piśmie Wydawcy z dnia 6.01.2004r. Podsumowując uzasadnionym jest przyjęcie twierdzenia, iż spółka Bertelsmann podpisując *Oświadczenie* oraz realizując sprzedaż *Książki* na warunkach w nim zawartych zawarła porozumienie ograniczające konkurencję.

Spółka Matras, która również podpisała *Oświadczenie* po spotkaniu w dniu 13.11.2003r. nie podniosła, że warunki zawarte w treści przedmiotowego *Oświadczenia* zostały jej narzucone przez Wydawcę oraz, że jego podpisanie nastąpiło pod groźbą nieotrzymania zamówionych egzemplarzy *Książki*. Wręcz przeciwnie, spółka Matras stwierdziła, że jej udział w porozumieniu ograniczał się wyłącznie do podpisania określonych dokumentów (w tym *Oświadczenia*) oraz przestrzegania określonych w nich warunków (karta nr 45). Ponadto w odpowiedzi na zawiadomienie o wszczęciu postępowania oraz w piśmie z dnia 22.12.2004r. spółka przedstawiła pełną aprobatę co do treści zawartego porozumienia (karty nr 451 i nr 1095-1096) wskazując jedynie, że jej zdaniem porozumienie to nie miało na celu i nie wywołało skutków w postaci ograniczenia konkurencji na rynku. Tym samym spółka Matras również uczestniczyła w zawarciu przedmiotowego porozumienia ograniczającego konkurencję.

W tym miejscu można również wskazać, że § 5 umowy z dnia 15.10.2003r. zawartej przez spółkę Wkra z Wydawcą stanowi, że „*odstąpienie Odbiorcy od niniejszej umowy po 15 listopada 2003r. oraz niezrealizowanie zamówienia przez Wydawcę w umownym terminie będzie skutkowało zapłatą kary w wysokości 50 % wartości kontraktu przez stronę, która nie dotrzymała ustalonych warunków umowy.*” (karty nr 1072-1074). W razie odmowy sprzedaży *Książki* spółce Wkra z powodu ewentualnego nie podpisania przez nią *Oświadczenia* spółka Harbor Point zobowiązana byłaby do zapłaty bardzo wysokiej kary umownej. Dlatego też, spółka Wkra nie podpisując zobowiązania co do ceny minimalnej *Książki*, a tym samym nie będąc ewentualnie uprawnioną do jej dystrybucji, miała możliwość dochodzenia kary umownej. Z kolei Wydawca musiał brać pod uwagę ryzyko zapłaty tej kary w przypadku niewywiązania się z kontraktu.

Podsumowując, przedstawienie przez Wydawcę warunku sprzedaży *Książki* po ustalonej cenie minimalnej pod groźbą odmowy jej sprzedaży (jak twierdzą dystrybutorzy) nie oznacza, że warunek ten został narzucony dystrybutorom. Jak wykazano wyżej, mogli oni odmówić przyjęcia postawionego warunku, co najprawdopodobniej skutkowałoby rezygnacją z niego przez Wydawcę z powodów wcześniej opisanych.

Na marginesie należy dodać, że żaden z dystrybutorów uczestniczących w spotkaniu prezentujących stanowisko, iż przedmiotowy warunek został mu narzucony w wyniku nadużywania zajmowanej pozycji rynkowej przez Wydawcę nie podjął żadnych kroków prawnych w celu ochrony swych praw podmiotowych.

Do uznania porozumienia za naruszające zakaz określony w art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wystarczające jest wykazanie, że strony porozumienia stawiają sobie za cel ograniczenie konkurencji i nie ma znaczenia, czy cel ten został osiągnięty. Zgodnie z wyrokiem Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z dnia 7.07.2004r. (sygn. akt XVII Ama 65/03) „*nie jest konieczne udowodnienie „faktycznego stosowania” przez przedsiębiorcę praktyki monopolistycznej (...). Z treści art. 1 ust. 2 ustawy wynika bowiem, że jej reżimowi podlegają nie tylko praktyki monopolistyczne ograniczające konkurencję, które wywołały bądź aktualnie wywołują skutki na terenie Polski, ale również praktyki, które choćby tylko hipotetycznie, mogą wywoływać takie skutki.*” Ponadto w wyroku z dnia 15.07.1998 r. (sygn. akt XVII Ama

32/98) w/w Sąd stwierdził, że „(...) dla uznania konkretnego działania albo zaniechania za przejaw praktyki monopolistycznej nie jest wcale konieczne, aby owo zachowanie wywoływało skutki na rynku. Dla bytu praktyki monopolistycznej wystarczająca jest już bowiem sama możliwość wystąpienia na rynku negatywnych skutków będących przejawem ograniczenia konkurencji”.

Zgodnie z orzecznictwem 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 przeprowadzania kontroli i pociągnięcia do odpowiedzialności za ich niestosowanie” (wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie 8/72 *Vereeniging van Cementhandelaren* [1972] ECR 977, par. 21). Ponadto Europejski Trybunał Sprawiedliwości konsekwentnie podnosił, że nie ma potrzeby brać pod uwagę rzeczywistych skutków porozumienia, jeżeli jego celem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji (wyrok Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawach połączonych 56 i 58/64 *Consten and Grundig* [1966], ECR 429; zob. też: wyrok ETS w sprawie C-235/92 P *Montecatini* [1999], ECR I-4539, par. 122; wyrok ETS w sprawie C-277/87 *Sandoz Prodotti Farmaceutici v Commission* [1990] ECR I-45; wyrok w sprawie C-219/95 P *Ferriere Nord v Commission* [1997] ECR I-4411, par. 14 i 15). Tak więc, dla stwierdzenia zarzucanej praktyki decydujące znaczenie ma sam fakt ustalenia cen, nie zaś to, czy były one rzeczywiście stosowane przez przedsiębiorców działających na rynku. Stanowisko takie znajduje też oparcie w wyroku Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości w sprawie 246/86 *Belasco* [1989] ECR 2117, w którym orzekł, iż jakkolwiek ceny ustalone mogą nie być przestrzegane w praktyce, uznaje się, że decyzja wprowadzająca te ceny ma na celu ograniczenie konkurencji.

Z okoliczności sprawy wynika jasno, że celem przedmiotowego porozumienia było ustalenie ceny minimalnej *Książki* po której będzie ona sprzedawana przez dystrybutorów detalicznych. Jak wskazał Wydawca (karta nr 90) i potwierdzili niektórzy z dystrybutorów, ustalenie ceny minimalnej było przede wszystkim wymierzone w sklepy wielkopowierzchniowe, które przy dystrybucji poprzednich tomów książki o Harrym Potterze sprzedawały je po cenie niższej niż wydrukowana na okładce i niższej niż cena stosowana przez innych księgarzy. Skutkowało to tym, że przedsiębiorcy prowadzący księgarnie, aby rywalizować z hiper lub supermarketami musieli dokonywać stosownej obniżki cen, a tym samym rezygnować z części marży zysku. W takiej sytuacji ich pozycja negocjacyjna w stosunkach z dystrybutorami hurtowymi była silniejsza, ponieważ mieli oni mocniejsze bodźce do wymuszania na dystrybutorach hurtowych stosownej obniżki cen hurtowych. Z kolei dystrybutorzy hurtowi zaopatrujący w książki hiper lub supermarkety, a więc podmioty o silnej pozycji rynkowej byli również ze strony tych kontrahentów poddani presji na obniżenie cen hurtowych. Ta presja z kolei powodowała, że dystrybutorzy hurtowi w stosunkach z Wydawcą mogli domagać się sprzedaży książek po niższej cenie. Sytuacja ta w ostatecznym rachunku powodowała, że ceny detaliczne książek po których zaopatrywali się odbiorcy (konsumenci) były niższe, ponieważ wynikały z silnej walki konkurencyjnej na wszystkich szczeblach obrotu.

Organ Antymonopolowy nie podziela negatywnej oceny uczestników postępowania odnośnie sprzedaży książek przez sklepy wielkopowierzchniowe po niższych cenach, ponieważ w ten sposób uruchomiony został mechanizm konkurencji na rynku, umożliwiający konsumentom nabywanie towarów po bardziej przystępnych cenach. W sytuacji, gdy określone przedsiębiorcy uważają, że sposób sprzedaży towarów przez innych przedsiębiorców narusza ich prawa podmiotowe np. poprzez sprzedaż poniżej kosztów, wówczas przysługują im uprawnienia do wytoczenia stosownego powództwa przed sądem powszechnym na podstawie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Tym samym istniejące instrumenty prawne umożliwiają wszystkim przedsiębiorcom ochronę swoich interesów ekonomicznych przed czynami nieuczciwej konkurencji. Stąd też powoływanie się na politykę cenową sklepów wielkopowierzchniowych jako przyczynę zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję jest całkowicie nieuprawnione.

W niniejszej sprawie bezpośrednim skutkiem zawartego porozumienia było przede wszystkim wyznaczenie minimalnych cen detalicznych, co spowodowało ograniczenie konkurencji między dystrybutorami detalicznymi. Dystrybutor detaliczny został uwolniony od presji ze strony konkurentów, co zagwarantowało mu możliwość osiągnięcia wysokiego zysku bez konieczności stałego monitorowania cen konkurentów i ewentualnej walki cenowej o odbiorcę końcowego – konsumenta. W efekcie konsument został pozbawiony możliwości zakupu *Książki* po cenie niższej niż ustalona przez uczestników porozumienia, co w sytuacji niezakłóconej konkurencji nie miałyby miejsca. Konsument, dokonując zakupu mógłby dokonać wyboru najkorzystniejszej oferty spośród dostępnych na rynku, a dystrybutor detaliczny zamierzając zapewnić sobie odpowiedni zbytnie ustalałby ceny z uwzględnieniem zachowań konkurentów ponieważ zaoferowanie zbyt wysokiej ceny oznaczałoby spadek popytu. Dowodem na to, że sprzedaż *Książki* po cenie niższej niż cena minimalna ustalona w drodze porozumienia była możliwa jest fakt zaoferowania przez spółkę Bertelsmann sprzedaży w/w książki po cenie 39 PLN. Spółka Bertelsmann oferując sprzedaż *Książki* w miękkiej oprawie po cenie o 5,1 PLN niższej niż cena minimalna przewidywała osiągnięcie satysfakcjonujących ją zysków, przy równoczesnym zagwarantowaniu swoim kontrahentom – odbiorcom detalicznym możliwości kupna *Książki* po atrakcyjnej dla nich cenie. Przykład spółki Bertelsmann dowodzi, że zaproponowanie konsumentom ceny niższej od minimalnej również gwarantowało sprzedawcom książek uzyskanie godziwego zysku, przy równoczesnym zapewnieniu konsumentom możliwości nabycia książki po cenie niższej niż ustalonej w drodze porozumienia.

Wyżej opisana sytuacja zagwarantowała również dystrybutorom hurtowym bezpieczne osiągnięcie stosunkowo wysokich zysków, wzmacniając ich pozycję negocjacyjną z dystrybutorami detalicznymi, ponieważ dystrybutor hurtowy mając świadomość tego, że dystrybutor detaliczny zyskał pewność co do cen minimalnych stosowanych przez konkurentów mógł oferować ceny uwzględniające podwyższony zysk dystrybutora detalicznego. Poszczególni dystrybutorzy hurtowi pozyskiwali także informację jaką cenę minimalną oferować będą dystrybutorzy detaliczni, z którymi współpracują ich bezpośredni konkurenci (inni dystrybutorzy hurtowi) co dodatkowo wzmacniało ich pozycję negocjacyjną w w/w zakresie, a zauważyć trzeba, że dystrybutorzy detaliczni wiedząc jak będą zachowywać się ich konkurenci mogli przewidzieć własne zyski i nie podejmować w związku z tym negocjacji mogących obniżyć cenę, po której nabywali od dystrybutora hurtowego w/w pozycję książkową.

Istotnym w sprawie jest również, że poprzez wyznaczenie wysokiej ceny detalicznej (około 20% wyższej od poprzedniego tomu pod tytułem „Harry Potter i Czara Ognia”) i zagwarantowanie ceny minimalnej także Wydawca zapewnił sobie osiągnięcie zysków wyższych niż w przypadku dystrybucji poprzednich serii *Książki*. Określenie ceny minimalnej, po której będzie sprzedawana *Książka* konsumentom, wyraźnie wzmocniło pozycję Wydawcy w negocjacjach z dystrybutorami tej książki (bezpośrednimi partnerami handlowymi). Wynikało to z faktu zagwarantowana zarówno dystrybutorom hurtowym, jak i detalicznym odpowiedniej marży zysku. Tym samym u dystrybutorów nie występowała potrzeba nacisku na Wydawcę w celu obniżenia ceny *Książki*, ponieważ i tak mieli zagwarantowany godziwy zysk przy jej dystrybucji. Dzięki porozumieniu z dystrybutorami spółka Harbor Point wydając *Książkę* osiągnęła wyższe zyski niż byłoby to możliwe w sytuacji braku uzgodnień co do minimalnej ceny jej sprzedaży.

Uczestnicy spotkania w dniu 13.11.2003r. oraz nie uczestnicząca w nim spółka Matras podpisali się pod komunikatem, którego treść stwierdzała m.in., że „w trosce o dobro czytelników i uczestników polskiego rynku książki zebrani na spotkaniu uzgodnili, że cena detaliczna książki nie może różnić się od ceny wydrukowanej przez wydawcę na okładce (49 zł oprawa miękka, 59 zł oprawa twarda) o więcej niż 10 %”. Komunikat o przedmiotowym spotkaniu opublikowany został w „Rzeczpospolitej” z dnia 14.11.2003r., na stronie internetowej <http://wirtualnywydawca.pl/linki-17.11.03.1.htmw> oraz w dwutygodniku o rynku wydawniczo – księgarskim „Biblioteka Analiz” z dnia 25.11.2003r. Zauważyć należy, że

oprócz samej informacji o spotkaniu i jego ustaleniach opublikowano również wspólne zdjęcie jego uczestników przed budynkiem siedziby Wydawcy, co w znacznym stopniu uwiarygadniało treść komunikatu. Tym samym do wszystkich uczestników rynku książki, tj. dystrybutorów hurtowych, detalicznych oraz konsumentów skierowana została jednoznaczna informacja o ustaleniach poczynionych na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. Opublikowanie informacji o spotkaniu dystrybutorów z Wydawcą oraz podjętych decyzjach spowodowało zwiększenie zakresu informacji normalnie niedostępnej na rynku (cena minimalna dystrybutora detalicznego) i stanowiło wyraźny i bezpośredni sygnał dla reszty uczestników rynku (dystrybutorów hurtowych i detalicznych) do niepodejmowania walki konkurencyjnej. Jakkolwiek Spółka Bertelsmann nie podpisała przedmiotowego komunikatu to nie zażądała sprostowania jego treści chociaż wprost była w nim wskazana jako uczestnik porozumienia Wydawcy z dystrybutorami.

Ponadto Wydawca jako jeden z elementów działań promocyjnych przygotował „pakiet informacyjny” na który składały się: „list-zaproszenie do współpracy”, „okładka t.5 „Harry Potter”, „informacja o konkursie dla księgarzy” oraz „deklaracja współpracy”. Pakiet ten był opublikowany na stronie internetowej Wydawcy oraz przekazywany przez niego bezpośrednio lub za pośrednictwem poczty księgarzom z całego kraju. W treści deklaracji współpracy, którą podpisało 667 księgarzy zawarte zostało sformułowanie: „zobowiązuję się do (...) zachowania ceny detalicznej piątego tomu „Harryego Pottera” w mojej księgarni nie różniącej się od ceny wydrukowanej na okładce o więcej niż 10 %”.

Przedsiębiorcy – dystrybutorzy detaliczni, którzy podpisywali przedmiotowe deklaracje, zaopatrywali się w *Książkę* zarówno u dystrybutorów hurtowych wymienionych w sentencji niniejszego postępowania (np. karty nr 631, 634, 641, 680, 763, 791) jaki i u innych podmiotów działających na rynku. W tym miejscu zwrócić należy uwagę, że przedmiotowe deklaracje podpisała również spółka Empik, jako dystrybutor detaliczny *Książki* (karta nr 635 – Empik Megastore Katowice; karta nr 650 – Empik Lublin; karta nr 660 – Empik Megastore Wrocław; karta nr 967 – Empik Megastore Szczecin; karta nr 829 - pozostałe sklepy Empik). Z twierdzeń Wydawcy wynika, że „udział indywidualnych księgarzy w promocji książki, w tym w części związanej z przesłaniem do Wydawnictwa Media Rodzina deklaracji, zależał wyłącznie od woli księgarzy” (karta nr 621). Przedstawiony wyżej stan faktyczny prowadzi do wniosku, że spółka Empik oprócz podpisania samego *Oświadczenia*, wypełniła również dobrowolnie i podpisała „deklarację współpracy”, w której zawarty był warunek zachowania ceny detalicznej *Książki* nie różniącej się od ceny wydrukowanej na okładce o więcej niż 10 %. Fakt ten potwierdza więc wolę spółki Empik w zamiarze respektowania postanowień porozumienia z dnia 13.11.2003r.

Zaznaczyć także trzeba, że w/w „deklaracje współpracy” zawierające warunek przestrzegania ceny minimalnej wypełnione i przesłane zostały do Wydawcy przez 667 przedsiębiorców prowadzących własne księgarnie. W związku z tym, że na koniec 2003r. na terenie kraju działało 2490 księgarń („Rzeczpospolita” nr 234 z 5.10.2004r. - „Z poprawy koniunktury korzystają największy gracze”), udział księgarń, które podpisały deklaracje, wyniósł około 27% spośród wszystkich księgarń działających na rynku. Nawet gdyby założyć, że wszystkie księgarnie na terenie kraju sprzedawały *Książkę*, to wówczas ponad jedna czwarta z nich wprost zobowiązała się do respektowania ceny minimalnej, co było wynikiem i skutkiem realizacji postanowień porozumienia ograniczającego konkurencję przez strony niniejszego postępowania. Z pewnością można jednak założyć, że pewna część podmiotów nie przesłała wypełnionych „deklaracji współpracy” do Wydawcy przy równoczesnym respektowaniu wymogu co do ceny sprzedaży *Książki*. Stąd też skutki przedmiotowej praktyki ograniczającej konkurencję z pewnością ujawniły się na znacznej części rynku sprzedaży *Książki*.

Zarazem działania samych dystrybutorów hurtowych będących stronami niniejszego postępowania prowadziły do tego, aby skutki przedmiotowego porozumienia ujawniły się na rynku. Jak wskazano to wcześniej dystrybutorzy w treści *Oświadczeń* zobowiązali się do informowania i egzekwowania zasad sprzedaży *Książki* od wszystkich swoich kontrahentów.

Jako sposób realizacji przedmiotowego nakazu spółka Wkra wskazała fakt, iż „księgarne zostały zobowiązane do (...) niesprzedawania książki klientom z ceną niższą niż 10 % od ceny wydrukowanej na czwartej stronie okładki” oraz przesłała przykładowe zobowiązanie podpisane przez jedną z księgarń zawierające ten warunek (karty nr 18 i 1079). Spółka Wikr stwierdziła, że „odnośnie ceny kontrahenci informowani byli w formie ustnej”. (karta nr 62). Spółka Azymut poinformowała, że „księgarze zostali poinformowani o wymogach wydawcy (...) co do tego, by cena detaliczna książki nie różniła się od ceny wydrukowanej na okładce więcej niż 10 %. Informacja ta była przekazywana przez przedstawicieli handlowych Azymutu podczas wizyt w księgarniach oraz umieszczona na formularzu zamówienia” (karta nr 191). Spółka Diso z kolei podała, że „nie nakładała na księgarzy żadnych zobowiązań, poza zawarciem informacji o cenie (...) przekazywanych przez przedstawicieli handlowych oraz w formie dopisków w uwagach na fakturach VAT” (karta nr 274).

Z powyższego wynika, że w/w dystrybutorzy przekazywali swoim kontrahentom, tj. dystrybutorom detalicznym, informacje o ustalonej wysokości ceny minimalnej *Książki*. Należy stwierdzić, iż sam fakt przekazania przedmiotowych informacji wywołał niekorzystne skutki na rynku dystrybucji *Książki*, niezależnie od sposobu ich przekazania. Informacje te należy umieścić w szerszym kontekście okoliczności sprawy. Strony niniejszego postępowania najpierw upubliczniły wiadomość o zawarciu przez Wydawcę i 8 największych dystrybutorów porozumienia cenowego ustalającego cenę minimalną *Książki*, tak aby ta wiadomość dotarła do jak najszerszego kręgu podmiotów działających na rynku. Następnie informacja o wymogu stosowania ceny minimalnej była przekazywana przez w/w dystrybutorów hurtowych dystrybutorom detalicznym. Oceniając sprawę z punktu widzenia dystrybutora detalicznego, powzięcie przez niego informacji o fakcie zawarcia porozumienia cenowego i jego ustaleniach (za pośrednictwem mediów), a następnie uzyskanie informacji od dystrybutora hurtowego (kontrahenta u którego dokonuje zakupu) o wysokości ceny, która winna być stosowana, w ewidentny sposób wpływało na zachowanie się tego przedsiębiorcy przy sprzedaży *Książki*. Wiążąc powyższe informacje z faktem, iż wszystkie podmioty na rynku miały stosować określone ceny minimalne dystrybutor detaliczny miał wystarczająco dużo powodów, aby zastosować się do treści porozumienia, tym bardziej, że było to w jego interesie ekonomicznym.

W tym miejscu należy się odnieść do twierdzeń stron postępowania, zgodnie z którymi nie podejmowały one żadnych działań w celu zmuszenia dystrybutorów detalicznych do stosowania ustalonych minimalnych cen detalicznych sprzedaży *Książki* oraz w żaden sposób nie egzekwowały tego warunku w szczególności poprzez stosowanie określonych sankcji. Organ Antymonopolowy nie kwestionuje, iż przedmiotowe twierdzenia stron są prawdziwe, nie zmienia to jednak oceny niniejszej sprawy z punktu widzenia stosowania praktyki ograniczającej konkurencję. Dla bytu przedmiotowej praktyki nie jest koniecznym, aby nastąpił skutek w postaci podejmowania przez dystrybutorów hurtowych działań zmierzających do wyegzekwowania od dystrybutorów detalicznych obowiązku stosowania ustalonych cen minimalnych sprzedaży *Książki*. W szczególności nie jest koniecznym, aby dystrybutorzy hurtowi grozili dystrybutorom detalicznym stosowaniem określonych sankcji z tytułu sprzedaży *Książki* poniżej ustalonej ceny w postaci odmowy jej sprzedaży, wymierzaniem kar pieniężnych lub innych konsekwencji.

Jak wskazano wyżej ustalenie ceny nawet takiej, która ma jedynie charakter rekomendacji, ogranicza konkurencję ponieważ pozwala wszystkim uczestnikom rynku przewidzieć z dużym stopniem prawdopodobieństwa, jaka będzie polityka cenowa ich konkurentów. W związku z tym zawarcie porozumienia cenowego i rozpropagowanie jego treści wśród uczestników rynku dystrybucji *Książki* samo w sobie jest wystarczające do stwierdzenia, iż wystąpiły skutki stosowania praktyki ograniczającej konkurencję (które przedstawiono we wcześniejszej części niniejszej decyzji) i nie jest konieczne wykazywanie dalej idących skutków w postaci podejmowania działań w celu wymuszenia na innych uczestnikach rynku zastosowania się do treści porozumienia.

W tym kontekście należy również wspomnieć, iż po wydrukowaniu przez spółkę Bertelsmann zaniżonej w stosunku do uzgodnionej na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. ceny *Książki* w katalogu „Świat Książki” prezes spółki Wkra kontaktował się w tej sprawie telefonicznie z Wydawcą. Według subiektywnej oceny Wydawcy zgłoszenie tego faktu było przejawem niezadowolenia ze stwierdzonego stanu rzeczy przez spółkę Wkra. Równocześnie spółka Wkra przesłała Wydawcy faksem stronę z w/w katalogu spółki Bertelsmann, w której jako cenę sprzedaży *Książki* wskazano 39 PLN. Oceniając przedstawiony stan faktyczny należy stwierdzić, że spółka Wkra obawiając się wycofania z porozumienia ze strony jednego z uczestników poinformowała o tym Wydawcę, aby ten podjął działania mające zapobiec złamaniu porozumienia. Jak wykazano to w uzasadnieniu niniejszej decyzji działania Wydawcy osiągnęły zamierzony skutek, a spółka Bertelsmann, która wskutek błędu (a nie na skutek zamiaru niedotrzymania warunków porozumienia) wydrukowała cenę w wysokości 39 PLN, podwyższyła ją do 44,10 PLN, czyli do kwoty uzgodnionej w drodze porozumienia. Powyższe dowodzi, że spółka Wkra oraz Wydawca podjęli działania w celu utrzymania przedmiotowego porozumienia w mocy.

Analizując okoliczności sprawy zaznaczyć trzeba, że dla uznania działania stron niniejszego postępowania za praktykę ograniczającą konkurencję nie jest również konieczne wystąpienie skutku w postaci sprzedaży *Książki* przez wszystkich dystrybutorów detalicznych po cenie określonej w *Oświadczeniu*. Sprzedaż *Książki* poniżej ceny minimalnej ustalonej na spotkaniu, nie oznacza, że sam fakt zawarcia porozumienia, a następnie ujawnienia jego zakresu do publicznej wiadomości nie wywołał skutków antykonkurencyjnych na rynku. Spółka Empik jako dystrybutor detaliczny wskazała, że sprzedawała *Książkę* poniżej ceny minimalnej, a tym samym nie stosowała się do uzgodnień podjętych na spotkaniu w dniu 13.11.2003r. (...)

Samo stosowanie tych cen nie oznacza, że były one ustalone na zasadach wolnorynkowych z uwzględnieniem zasady popytu i podaży. Sprzedaż *Książki* następowała na rynku, na którym wystąpiły już skutki zawartego porozumienia ograniczającego konkurencję, tzn. w powszechnej świadomości sprzedawców tkwiło przeświadczenie, iż sprzedaż *Książki* nie powinna nastąpić poniżej ceny minimalnej ustalonej przez Wydawcę z dystrybutorami. (...)

Skutkowało to tym samym, że ceny stosowane przez samą spółkę Empik uwzględniały już w sobie element zawartego porozumienia, pomimo, iż w niektórych wypadkach były nieznacznie niższe od ustalonej ceny minimalnej. Innymi słowy w wypadku, gdyby przedmiotowe porozumienie na rynku nie zostało zawarte, każdy podmiot (w tym spółka Empik) w sposób indywidualny ustalałby cenę sprzedawanego przez siebie towaru, w istocie nie wiedząc po jakiej cenie zamierzają te towary sprzedawać konkurenci na rynku. Brak informacji o cenach stosowanych przez konkurentów był tym pewniejszy, że sprzedaż *Książki* miała nastąpić w tym samym momencie (wschód słońca) na obszarze całego kraju. Wszystkie w/w okoliczności mogły spowodować, że ceny *Książki* faktycznie stosowane na rynku byłyby znacznie niższe niż ceny ustalone w drodze porozumienia.

Powyższe wywody prowadzą do wniosku, że sam fakt sprzedaży *Książki* po cenie niższej niż cena minimalna ustalona przez strony niniejszego postępowania nie oznacza braku pojawienia się antykonkurencyjnych skutków zawartego porozumienia ograniczającego konkurencję i nie uzasadnienia twierdzenia, że fakt jego zawarcia nie miał wpływu na wysokość oferowanych cen.

Ponieważ spółka Wikr w toku postępowania wniosła o dopuszczenie dowodów z zeznań dwóch osób, które miały dotyczyć okoliczności i warunków sprzedaży przez spółkę Wikr książki „Harry Potter i Zakon Feniksa”, występowania w relacjach z kontrahentami spółki skutków innych niż wynikających z podpisanych przez spółkę *Oświadczeń*, okoliczności i warunków złożenia *Oświadczeń* oraz uzależnienia wydania książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” do dalszej sprzedaży od złożenia *Oświadczeń*. (karty nr 425-430), konieczne jest odniesienie się do tego wniosku w uzasadnieniu decyzji.

Organ Antymonopolowy analizując przedmiotowy wniosek w świetle zgromadzonego materiału dowodowego w sprawie uznał za niecelowe wzywianie świadków i przeprowadzanie dowodu z ich zeznań, ponieważ fakty co do których mieli zeznawać świadkowie nie budziły wątpliwości i miały potwierdzenie w już zebranych materiałach dowodowych. Zwrócił się natomiast o potwierdzenie w/w okoliczności w formie oświadczeń pisemnych. Spółka Wikr w załączeniu do pisma z dnia 16.08.2004r. przesłała oświadczenia w/w osób na potwierdzenie wyżej podanych okoliczności, przy tym podtrzymując wniosek o przeprowadzenie dowodu z zeznań świadków.

Analiza treści przedmiotowych oświadczeń utwierdziła Organ Antymonopolowy, iż ustalenie okoliczności faktycznych sprawy nie wymaga dowodów ze świadków, gdyż w całości nie kwestionuje faktów przedstawionych przez spółkę. Innymi słowy fakty ustalone na podstawie materiału dowodowego zgromadzonego w postępowaniu są zbieżne z faktami przedstawionymi przez spółkę Wikr, jak i z faktami opisanymi w oświadczeniach dwóch osób o których przesłuchanie wnioskowano. W szczególności Organ Antymonopolowy w pełni podzielił stanowisko strony, co wynika z poprzedniej części uzasadnienia niniejszej decyzji, w zakresie okoliczności i warunków sprzedaży przez spółkę Wikr *Książki*, występowania w relacjach z kontrahentami spółki skutków innych niż wynikające z podpisanych przez spółkę *Oświadczeń*, okoliczności i warunków złożenia *Oświadczeń* oraz uzależnienia wydania *Książki* do dalszej sprzedaży od złożenia *Oświadczeń*. Podsumowując, Organ Antymonopolowy w żaden sposób nie kwestionując twierdzeń spółki Wikr co do faktów mających znaczenie dla niniejszej sprawy (przedstawionych w formie oświadczenia dwóch osób stanowiących załączniki do pisma spółki Wikr z dnia 16.08.2004r.) oraz biorąc pod uwagę, iż fakty te zostały potwierdzone innymi dowodami zgromadzonymi w sprawie uznał, iż nie celowym byłoby przeprowadzanie dowodów z zeznań świadków.

Przeprowadzona analiza zebranego w toku niniejszego postępowania materiału dowodowego wskazuje na to, iż w okolicznościach sprawy spełnione zostały przesłanki art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz przesłanka art. 9 tej ustawy. Stąd należało orzec jak w punkcie I.1 sentencji.

I.2. Zgodnie z treścią art. 101 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów Organ Antymonopolowy może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 5 w zakresie niewyłącznym na podstawie art. 6 i art. 7. W oparciu o art. 104 w/w ustawy przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności uprzedniego naruszenia przepisów ustawy. Wysokość nałożonej kary powinna spełniać funkcję prewencyjną tj. zapobiegać w przyszłości naruszeniom przepisów ustawy, a także represyjną tj. stanowić reperkusje za jej naruszenie. W zależności od stopnia naruszenia przepisów ustawy, ustala się funkcję prewencyjną lub represyjną za wiodącą.

W pkt I.1 sentencji niniejszej decyzji uznano za praktykę ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 w/w ustawy, zawarcie przez strony niniejszego postępowania porozumienia ograniczającego konkurencję na rynku dystrybucji książki „Harry Potter i Zakon Feniksa” polegającego na bezpośrednim ustalaniu cen poprzez ustalenie, iż cena detaliczna w/w książki nie może się różnić od ceny wydrukowanej przez wydawcę na okładce o więcej niż 10%. Przedmiotowe porozumienie jest porozumieniem o charakterze pionowym i dotyczy wspólnego ustalania cen obowiązujących na rynku. Pomimo, iż w ustawodawstwie antymonopolowym oraz orzecznictwie porozumienia pionowe traktuje się liberalniej od porozumień poziomych przedmiotowe porozumienie, ze względu na fakt, iż skutkowało ograniczeniem prawa dystrybutora detalicznego do ustalania ceny sprzedaży *Książki* poprzez ustalenie ceny minimalnej, tj. nie niższej niż cena wydrukowana na okładce minus 10 % należy ocenić, jako poważne ograniczenie konkurencji. Jak uzasadniono to

powyżej przedmiotowe porozumienie spełniające przesłanki tzw. hard core restrictions nie korzysta z wyłączenia spod porozumień ograniczających konkurencję ani na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów, ani z wyłączenia indywidualnego. Uzasadnionym zatem jest nałożenie kary na wszystkich uczestników przedmiotowego porozumienia. Wymierzając karę Organ Antymonopolowy wziął pod uwagę, że celem przedmiotowego porozumienia było ograniczenie konkurencji na całym rynku sprzedaży *Książki*. Bezpośrednio negatywnymi skutkami jego zawarcia dotknięci zostali najslabsi uczestnicy rynku tj. konsumenci, którzy zmuszeni zostali do nabycia *Książki* po cenie wyższej od ceny ustalonej w sytuacji wystąpienia nieskrępowanej walki konkurencyjnej na rynku przez przedsiębiorców prowadzących na nim działalność. Zwrócić należy również uwagę na okoliczność, iż Wydawca zawarł porozumienie z największymi i najsilniejszymi dystrybutorami działającymi na rynku, którzy łącznie zamówili ponad 80% ilości egzemplarzy *Książki*. Ponadto przedmiotowe porozumienie ograniczyło konkurencję pomiędzy dystrybutorami detalicznymi oraz pomiędzy dystrybutorami hurtowymi. Beneficjentami jego zawarcia byli wszyscy przedsiębiorcy działający na rynku poczynając od Wydawcy, poprzez dystrybutorów hurtowych, aż po dystrybutorów detalicznych.

W związku z tym, iż kara winna pozostawać we właściwej proporcji do potencjału ekonomicznego sprawcy oraz korzyści jakie osiągnął, lub zamierzał osiągnąć z tytułu stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, przy wymiarze kary pieniężnej Organ Antymonopolowy wziął pod uwagę przede wszystkim wysokość przychodów osiągniętych przez w/w przedsiębiorców ze sprzedaży *Książki Harry Potter* oraz możliwe do osiągnięcia przez nich korzyści ze sprzedaży tej książki. Jako podstawę do nałożenia kary przyjęto wysokość marży uzyskanej przez poszczególnych dystrybutorów będących uczestnikami niniejszego porozumienia ze sprzedaży *Książki*, co powoduje, że kara pieniężna pozostaje we właściwej proporcji do dokonanego naruszenia ustawy antymonopolowej. Należy zwrócić uwagę, że cele i skutki porozumienia ograniczone zostały wyłącznie do rynku *Książki „Harry Potter i Zakon Feniksa”* i nie odnosiły się do sprzedaży pozostałych pozycji książkowych na rynku. Dlatego też, ogólna wysokość przychodów osiągniętych przez uczestników niniejszego porozumienia z prowadzonej działalności gospodarczej w 2004r. (w tym ze sprzedaży wszystkich rodzajów książek) nie stanowiła bezpośrednio podstawy do ustalenia wysokości nałożonych kar pieniężnych.

W związku z tym Organ Antymonopolowy postanowił nałożyć na strony niniejszego postępowania kary pieniężne w następującej wysokości:

- spółka Harbor Point – 590 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej określonej w art. 101 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej,
- spółka Wkra 280 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Bertelsmann 220 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Matras – 59 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Wikr – 153 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Azymut – 59 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Diso – 21 000 PLN co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Jacek Olesiejuk 195 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej,
- spółka Empik 62 000 PLN, co stanowi około kary maksymalnej.

Podkreślić należy, że punkt wyjścia do ustalenia wysokości kary przyjęty w okolicznościach sprawy to wysokość marży osiągniętej ze sprzedaży *Książki*, a nie ogólna wysokość przychodów osiągniętych w 2004r. Stąd też przedstawiony powyżej procentowy stosunek kary nałożonej do kary maksymalnej nie odzwierciedla relacji pomiędzy wysokością nałożonej kary na każdego z dystrybutorów a przyjętą faktyczną podstawą jej wymierzenia. Innymi słowy nałożone kary są adekwatne do wysokości marż uzyskanych ze sprzedaży *Książki* przez poszczególnych dystrybutorów, a nie wysokości osiągniętych przez nich przychodów ogółem.

Pomimo, iż podstawa wymiaru kary została ustalona na identycznym poziomie w stosunku do wszystkich dystrybutorów przy wymiarze kar dodatkowo uwzględniono fakt, że spółki Wkra, Wikr, Azymut i Diso realizując zobowiązanie zawarte w *Oświadczeniu* poinformowały swoich kontrahentów – dystrybutorów detalicznych o wymogu stosowania przy sprzedaży *Książki* ceny minimalnej ustalonej w drodze porozumienia, co skutkowało ustaleniem kar wobec nich na wyższym poziomie niż w stosunku do pozostałych dystrybutorów. Ponadto dodatkową okolicznością obciążającą Spółkę Wkra jest czynna reakcja na fakt opublikowania przez Spółkę Bertelsmann ceny *Książki* poniżej ceny ustalonej w porozumieniu.

Wyżej przedstawiony sposób wymiaru kar powoduje, że są one adekwatne do dokonanego naruszenia ustawy antymonopolowej przez każdego z dystrybutorów – stron niniejszego postępowania w zakresie sprzedaży *Książki* „*Harry Potter i Zakon Feniksa*”.

Przy nakładaniu kary na spółkę Harbor Point Organ Antymonopolowy wziął pod uwagę przede wszystkim stopień zaangażowania tej spółki do doprowadzenia do zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję będącego przedmiotem niniejszego postępowania. Oceniając zachowanie Wydawcy należy stwierdzić, iż odegrał on wiodącą rolę w zawarciu porozumienia ograniczającego konkurencję. Wydawca zaprosił do swojej siedziby największych i jego zdaniem najlepszych dystrybutorów, z którymi zawarcie porozumienia rokowało największe szanse powodzenia. Następnie zaproponował samą treść porozumienia oraz podjął szerokie działania w celu poinformowania o nim opinii publicznej przesyłając stosowne komunikaty do mediów. Przedsiębiorca ten z własnej inicjatywy podjął również kroki w celu nadania porozumieniu jak najszerzego charakteru w ten sposób, iż przygotował „pakiet informacyjny” na który składały się m.in. „deklaracje współpracy” zawierające sformułowanie: „*zobowiązuję się do (...) zachowania ceny detalicznej piątego tomu „Harryego Pottera” w mojej księgarni nie różniącej się od ceny wydrukowanej na okładce o więcej niż 10 %*”, które zostały podpisane przez 667 księgarzy. Spółka Harbor Point również stała na straży realizacji przedmiotowego porozumienia, co w praktyce uwidoczniło się w wystosowaniu do spółki Bertelsmann pisma wzywającego do zmiany ceny detalicznej *Książki* zawartej w magazynie klubowym „Świat Książki”. Powyższe uzasadnia więc najsurowszą ocenę zachowania Wydawcy i stosownie do tego wymiarzenie kary pieniężnej w najwyższej i najbardziej dotkliwej wysokości. Dlatego też z powodów opisanych powyżej kara nałożona na spółkę Harbor Point jest zdecydowanie wyższa od kar nałożonych na dystrybutorów i uwzględnia stopień zaangażowania tego przedsiębiorcy w zawarcie i realizację przedmiotowego porozumienia.

Przy nakładaniu w/w kar pieniężnych uwzględniono także okoliczność, że brak jest dowodów, aby którakolwiek ze stron postępowania (Wydawca i dystrybutorzy hurtowi) podejmowała czynne działania w celu egzekucji wymogu sprzedaży *Książki* po określonej cenie np. w postaci gróźb, odmowy sprzedaży książki itp. Ponadto żadna ze stron postępowania nie dopuściła się uprzednio naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

W tej sytuacji Organ Antymonopolowy kierując się potrzebą zdecydowanego przeciwdziałania stosowaniu praktyk ograniczających konkurencję na rynku uznał, że orzeczone kary powinny stanowić dolegliwość dla stron niniejszego postępowania, aby w przyszłości nie dochodziło do podobnych zachowań, zmierzających do naruszenia zasad konkurencji. Nałożone kary pieniężne spełniają swoją rolę represyjno-wychowawczą i uwzględniają w dostatecznym stopniu wywołane zagrożenie interesu publicznego.

Biorąc powyższe pod uwagę, a szczególności rodzaj i charakter dokonanego naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów orzeczono jak w pkt I.2 sentencji niniejszej decyzji.

Zgodnie z art. 105 ust. 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: NBP o/o Warszawa Nr 51101010100078782231000000.

II. Zgodnie z art. 75 ustawy antymonopolowej, Organ Antymonopolowy rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie. W myśl art. 72 ustawy antymonopolowej jeżeli postępowanie zostało wszczęte z urzędu i w jego wyniku Organ Antymonopolowy stwierdził naruszenie przepisów ustawy, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia, zobowiązany jest ponieść koszty postępowania.

Niniejsze postępowanie antymonopolowe zostało wszczęte z urzędu. W wyniku tego postępowania Organ Antymonopolowy stwierdził naruszenie przez przedsiębiorców wymienionych w pkt I.1 sentencji niniejszej decyzji przepisów ustawy antymonopolowej.

Kosztami niniejszego postępowania dla Organu Antymonopolowego są wydatki związane z wymianą korespondencji ze stronami niniejszego postępowania, które to koszty obliczono w wysokości 400 PLN. Z uwagi na stwierdzone w punkcie I.1 sentencji niniejszej decyzji naruszenie przepisów ustawy antymonopolowej przez przedsiębiorców w nim wymienionych, Organ Antymonopolowy postanowił obciążyć każdego z uczestników postępowania 1/9 w/w kosztów tj. każdego z nich kwotą 44 PLN.

Dlatego też Organ Antymonopolowy postanowił jak w postanowieniu zawartym w punkcie II sentencji.

Koszty niniejszego postępowania należy wpłacić na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: NBP o/o Warszawa Nr 51101010100078782231000000 w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

Na postanowienie zawarte w punkcie II niniejszej decyzji, na podstawie art. 78 ust. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479²⁸ § 1 pkt 2 K.p.c., przysługuje zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów – Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Katowicach w terminie tygodnia od dnia doręczenia.

Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów 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 – Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Katowicach.

Dyrektor Delegatury
Urzędu Ochrony Konkurencji
i Konsumentów w Katowicach
Alicja Kral