



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DOK2-410-1/12/DD

Warszawa, dnia 27 grudnia 2012 r.

**DECYZJA nr DOK -8/2012**

- I.** Na podstawie art. 11 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* zawarcie przez Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach z przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty tego przedsiębiorcy na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych, polegającego na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty Kronopol Sp. z o.o., **i stwierdza jej zaniechanie z dniem 23 marca 2012 r.**
- II.** Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 w związku z art. 109 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu naruszenia zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy, w zakresie określonym w pkt. I sentencji niniejszej decyzji, **nakłada na Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach karę pieniężną w wysokości 13.738.187,90 (słownie: trzynaście milionów siedemset trzydzieści osiem tysięcy sto osiemdziesiąt siedem zł i dziewięćdziesiąt groszy)** płatną do budżetu państwa.

**III.** Na podstawie art. 77 ust. 1 oraz art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331 ze zm.), Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **obciąża kosztami** postępowania antymonopolowego i zobowiązuje Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach do uiszczenia na rzecz Prezesa Urzędu kwoty w **227 zł 90 gr** (słownie: dwieście dwadzieścia siedem złotych i dziewięćdziesiąt groszy).

### Uzasadnienie

Postępowanie antymonopolowe w sprawie, której dotyczy niniejsza decyzja, zostało wszczęte po uprzednim przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej jako: Prezes Urzędu lub organ antymonopolowy) postępowania wyjaśniającego w sprawie wstępnego ustalenia, czy w związku z zachowaniem przedsiębiorców działających na rynkach produkcji i sprzedaży płyt drewnopochodnych mogło dojść do naruszenia przepisów ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. z 2007 r. nr 50, poz. 331 z późn. zm.) uzasadniającego wszczęcie postępowania antymonopolowego, w tym czy sprawa ma charakter antymonopolowy (sygn. DOK1-400/05/11/AS), w ramach którego Prezes Urzędu pozyskał informacje i dokumenty dotyczące działania Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach (dalej również jako: Kronopol lub Spółka), w szczególności w wyniku przeprowadzonej kontroli z przeszukaniem w siedzibie Kronopol<sup>1</sup>.

Na podstawie uzyskanego materiału dowodowego postanowieniem z dnia 30 marca 2012 r. Prezes Urzędu wszczął z urzędu postępowanie antymonopolowe przeciwko Kronopol w sprawie zawarcia przez tego przedsiębiorcę z przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty Kronopol na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych, polegającego na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty Kronopol, co może naruszać art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

---

<sup>1</sup> Zgoda na przeszukanie w siedzibie spółki Kronopol została wydana postanowieniem SOKiK z dnia z dnia 19 października 2011 r. sygn. akt: XVII Amo 32/11.

W dniu 6 kwietnia 2012 roku Kronopol wystąpił do Prezesa Urzędu z wnioskiem o odstąpienie od nałożenia lub obniżenie kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

Po uzupełnieniu wniosku przez Kronopol Prezes Urzędu działając na podstawie § 8 rozporządzenia w sprawie *leniency* zawiadomił stronę, że może ona spełniać warunki określone w art. 109 ust. 1 lub 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, a ponadto, że jej wniosek o obniżenie kary pieniężnej jest pierwszym wnioskiem, który wpłynął w niniejszej sprawie (pismo Prezesa Urzędu z dnia 29 października 2012 r.). We wskazanym piśmie Prezes Urzędu poinformował również stronę, że uznanie spełnienia warunków z art. 109 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przez wnioskodawcę ma charakter wstępny i będzie podlegać weryfikacji w toku postępowania antymonopolowego.

Pismem z dnia 23 listopada 2012 r. strona została poinformowana o zakończeniu zbierania przez Prezesa Urzędu materiału dowodowego i o możliwości zapoznania się z materiałem zgromadzonym w aktach sprawy w siedzibie Urzędu. Strona skorzystała z uprawnienia do zapoznania się z materiałem zgromadzonym w aktach postępowania antymonopolowego. W dniu 7 grudnia 2012 r. Kronopol przedstawił ostateczne stanowisko w sprawie.

W tym miejscu należy zauważyć, że część informacji i dokumentów, w oparciu o które Prezes Urzędu wydał niniejszą decyzję, stanowią prawnie chronione tajemnice, które nie mogą być ujawniane do wiadomości publicznej. Wobec powyższego Prezes Urzędu uznał, że w treści jawnej wersji decyzji administracyjnej nie powinny być ujawnione tego rodzaju informacje. Sprzeciwia się temu w szczególności art. 71 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, zgodnie z którym pracownicy Urzędu są obowiązani do ochrony tajemnicy przedsiębiorstwa, jak również innych informacji, podlegających ochronie na podstawie odrębnych przepisów, o których powzięli wiadomość w toku postępowania.

Powyższe okoliczności wyznaczają kształt niniejszej decyzji, która składa się z decyzji właściwej, której przyporządkowany jest załącznik z informacjami niejawnymi, które są jawne dla Kronopol i dla Prezesa Urzędu. Informacje zawarte we wskazanym wyżej załączniku stanowią integralną część niniejszej decyzji.

## **Prezes Urzędu na podstawie zebranego materiału dowodowego ustalił, co następuje**

Przedmiotem postępowania w niniejszej sprawie jest ocena w aspekcie zawartego w art. 6 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* zakazu porozumień ograniczających konkurencję, funkcjonowania zorganizowanego przez Kronopol systemu dystrybucji płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych wytwarzanych przez Kronopol.

### **1. Strona postępowania**

Spółka Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach, wpisana do rejestru przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy w Zielonej Górze pod numerem KRS 0000052023, działa na rynku produktów drewnopochodnych. Należy do holdingu Swiss Krono Group (Ernst Kaindl)<sup>2</sup>. Spółka ta w ramach prowadzonej działalności zajmuje się produkcją i wprowadzaniem do obrotu następujących produktów:

- płyt wiórowych surowych,
- płyt MDF,
- płyt laminowanych (wiórowych i MDF),
- płyt HDF
- blatów kuchennych,
- obrzeży,
- płyt OSB,
- belek dwuteowych,
- podłóg laminowanych,
- paneli boazeryjnych,
- listew wykończeniowych.

### **2. Produkty, których dotyczy sprawa**

W świetle dokonanych w postępowaniu ustaleń, które zostaną szczegółowo przedstawione poniżej, porozumienie z udziałem strony niniejszego postępowania zostało zawarte dla ustalenia zasad dystrybucji produkowanych i wprowadzanych do obrotu przez

---

<sup>2</sup> <http://www.kronopol.pl/Firma/Kim-jestesmy>

Kronopol następujących produktów przetwórstwa drewna: płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, oraz blatów roboczych<sup>3</sup>.

*Dowód: Wniosek z dnia 6 kwietnia 2012 r.*

Ww. płyty zaliczane są do kategorii produktów ogólnie określanych jako płyty drewnopochodne. Stanowią one materiał przemysłowy, do którego produkcji używa się odpadów powstałych podczas uzyskiwania tarcicy<sup>4</sup> (trocin, wiórów, gałęzi drzew) oraz paździerzy (zdrewniałych części suchych łądyg lnu lub konopi, oddzielonych od włókien). Wskazać należy, że płyty drewnopochodne dzielą się na płyty pilśniowe, płyty wiórowe oraz sklejkę.

Zgodnie z definicją zawartą w Leksykonie Naukowo Technicznym (Wydawnictwo Naukowo Techniczne, Warszawa, 1984 r.) płyta pilśniowa jest to płyta wykonana ze spilśnionych<sup>5</sup> włókien drzewnych z dodatkiem lub bez środków chemicznych. Włókna ułożone są różnokierunkowo, co zapewnia płycie wyrównanie cech jakościowo-wytrzymałościowych niezależnie od kierunku działania obciążeń. Struktura płyty pilśniowej jest silnie zwarta. Płyty pilśniowe stosuje się głównie w meblarstwie i budownictwie. Ze względu na metodę stosowaną przy produkcji wyróżnia się płyty mokroformowane i suchoformowane. Do formowanych metodą suchą płyt pilśniowych należą te, które powstają w wyniku sprasowania włókien drzewnych w podwyższonej temperaturze i ciśnieniu, z dodatkiem związków łączących i utwardzających. Płyty uzyskiwane w sposób opisany powyżej, w zależności od gęstości dzieli się na:

1. MDF - *Medium Density Fibreboard* - jest to średniogęsta płyta z włókien drzewnych. Stanowi podstawowy materiał do produkcji mebli oraz artykułów wykańczania wnętrz, takich jak listwy ozdobne, panele ścienne, kasetony, a także do produkcji artykułów stolarki budowlanej np. drzwi. Surowe płyty MDF mogą zostać poddane procesowi laminowania, który polega na zaprasowaniu filmu dekoracyjnego na płytę, przy jednoczesnym nadaniu struktury.

---

<sup>3</sup> Wyjaśnić należy, że Kronopol wskazała, że zasady dystrybucji, których dotyczy niniejsza sprawa, odnosiły się również do płyt HDF 3 mm. Zarazem należy wskazać, że ww. płyty są uznawane za odmianę płyt MDF. Jak wyjaśniła Spółka, spośród płyt HDF, były sprzedawane na rynku tylko płyty o grubości 3 mm i w związku z tym tylko one były objęte porozumieniem polegającym na stosowaniu minimalnej marży

<sup>4</sup> Tarcica jest produktem drzewnym, który powstaje w wyniku przetarcia drewna okrągłego.

<sup>5</sup> Spilśnianie - proces splątywania rozwłóknionej masy drzewnej przy produkcji płyt pilśniowych, który prowadzi do utworzenia jednolitej, zbitej powierzchni.

2. LDF - *Low Density Fibreboard* - jest to płyta z włókien drzewnych, charakteryzująca się zmniejszoną gęstością. Płyta LDF jest materiałem bazowym do produkcji paneli ściennych użytkowanych w pomieszczeniach suchych. Płyty te stanowią również materiał bazowy do produkcji płyt poszyciowo-izolacyjnych.
3. HDF - *High Density Fibreboard* - jest to płyta z włókien drzewnych, charakteryzująca się dużą twardością i podwyższoną gęstością. Płyty HDF są przeznaczone do produkcji paneli podłogowych. Są także materiałem nośnym do powlekania laminatami HPL i CPL, papierami żywicznymi i okleinami naturalnymi. Produkty wykonane na bazie płyty HDF standard są przeznaczone do użytkowania w pomieszczeniach suchych.

Natomiast płyta wiórowa jest trójwarstwowym tworzywem drzewnym o szlifowanej powierzchni, powstałym w wyniku sprasowania cząstek drewna przy zastosowaniu jako spoiwa żywic mocznikowo-formaldehydowych. Warstwa wewnętrzna zbudowana jest z wiórów grubszej frakcji, natomiast warstwy zewnętrzne z mikrowiórów. Dzięki temu powierzchnia charakteryzuje się niską chropowatością oraz dużą wytrzymałością na odrywanie powierzchni. Płyta wiórowa jest podstawowym materiałem przeznaczonym do produkcji mebli. Poza tym stosuje się ją jako materiał:

- wykładzinowo - izolacyjny we wnętrzach,
- na ścianki działowe,
- bazowy do produkcji blatów roboczych, parapetów, paneli ściennych, podłóg.

Płyta wiórowa może być uszlachetniana poprzez laminowanie (pokrywanie cienkimi filmami melaminowymi).

Błaty robocze natomiast wykonywane są na bazie płyty wiórowej. Znajdują zastosowanie do produkcji mebli i jako elementy wykończenia wnętrz np.: blaty kuchenne, lady, stoły, biurka, półki.

Wyżej wskazane produkty zostały określone w umowach pomiędzy Kronopolem a jego dystrybutorami jako „produkty branży meblowej”.

Wskazać należy także, że na polskim rynku, poza Kronopol, obecni są również inni producenci płyt wiórowych i płyt pilśniowych. Produkty konkurencyjne wobec spółki Kronopol wprowadzane są do obrotu również przez: **Grupę Pfeiderer**, w której podmiotem

dominującym jest Pfleiderer Grajewo SA w Grajewie oraz **Grupę Kronospan Polska**, w skład której wchodzi kilkanaście podmiotów zależnych od Kronospan Holdings Ltd.

### **3. System dystrybucji płyt wiórowych, płyt MDF oraz blatów roboczych wytwarzanych przez Kronopol**

Kronopol w ramach stworzonego systemu dystrybucji płyt wiórowych, płyt MDF oraz blatów roboczych wyróżnia trzy kategorie dystrybutorów:

1. autoryzowanych przedstawicieli (AP),
2. hurtownie przedstawicielskie (HP),
3. pozostałych odbiorców (do tej kategorii zalicza się markety budowlane, a także dystrybutorów i hurtownie nieposiadające statusu AP czy HP).

*Dowód:*

*pismo Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K. 804)*

*pismo Kronopol z dnia 13 czerwca 2012 r. (K. 1558)*

Autoryzowanym przedstawicielem branży meblowej Kronopol może zostać dystrybutor spełniający określone przez tego producenta wymogi jakościowe. Wymogi te dotyczą **[informacje utajnione – punkt 1. załącznika]**. Do kategorii dystrybutorów mających status **autoryzowanych przedstawicieli** Kronopol należy aktualnie kilkudziesięciu przedsiębiorców. Są to: **[informacje utajnione – punkt 2 załącznika]**.

Poza ww. kategorią dystrybutorów, z Kronopol współpracują również przedsiębiorcy o statusie **hurtowni przedstawicielskich** branży meblowej Kronopol. Status taki przypisywany jest przez Kronopol przedsiębiorcom **[informacje utajnione – punkt 3. załącznika]**. Do kategorii dystrybutorów mających status **hurtowni przedstawicielskich** Kronopol należą wymienieni poniżej przedsiębiorcy: **[informacje utajnione – punkt 4. załącznika]**.

*Dowód: Wniosek z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K 801-803)*

*Pismo Kronopol z dnia 19 listopada 2012 r. (K 1628- 1629)*

*Wykaz Autoryzowanych Przedstawicieli Branży Meblowej (K 24-27)*

*Wykaz Hurtowni Przedstawicielskich Branży Meblowej (K 28-29)*

Prezes Urzędu poczynił ponadto ustalenia co do procentu obrotu produktami objętymi zakresem postępowania w niniejszej sprawie sprzedawanymi przez Kronopol do dystrybutorów o statusie autoryzowanych przedstawicieli w stosunku do całkowitej sprzedaży

produktów branży meblowej tego przedsiębiorcy w latach 2009-2011. Z ustaleń wynika, że stosunek ten wyniósł: **[informacje utajnione – punkt 5. załącznika]**.

*Dowód: Pismo Kronopol z dnia 13 czerwca 2012 r. (K 1563)*

Prezes Urzędu dokonał także ustaleń co do procentu obrotu produktami objętymi zakresem postępowania w niniejszej sprawie sprzedawanymi przez Kronopol do dystrybutorów o statusie hurtowni przedstawicielskich branży meblowej w stosunku do całkowitej sprzedaży produktów branży meblowej tego przedsiębiorcy w latach 2009-2012. Z ustaleń wynika, że stosunek ten przedstawiał się następująco: **[informacje utajnione – punkt 6. załącznika]**.

*Dowód: Pismo Kronopol z dnia 19 lipca 2012 r. (1609)*

Jak już wskazano wyżej, do kategorii pozostałych odbiorców (tj. odbiorców, do których sprzedawane są produkty objęte zakresem postępowania celem dalszej odsprzedaży) Kronopol zalicza markety budowlane, a także dystrybutorów i hurtownie nieposiadające statusu AP czy HP, a także odbiorców indywidualnych.

Wskazać należy zarazem, że z poczynionych przez Prezesa Urzędu ustaleń wynika, że udział obrotów produktami branży meblowej przez tych odbiorców (tzw. odbiorców pozostałych) w stosunku do łącznego obrotu produktami branży meblowej w latach 2009-2011 przedstawiał się następująco: **[informacje utajnione – punkt 7. załącznika]**.

*Dowód: Pismo Kronopol z dnia 19 lipca 2012 r. (K. 1609)*

W dalszej części niniejszej decyzji autoryzowani przedstawiciele i hurtownie przedstawicielskie będą określane łącznie jako dystrybutorzy.

#### **4. Postanowienia umów handlowych**

Kronopol zawierał z przedsiębiorcami zaliczanymi do kategorii autoryzowanych przedstawicieli dystrybuującymi produkowane przez Spółkę płyty wiórowe, płyty MDF oraz blaty robocze umowy o współpracy z autoryzowanym przedstawicielem branży meblowej. W umowach tego rodzaju, stosowanych od 2001 r. do końca 2011 r. znajdowało się postanowienie § 3 pkt 3.10, zgodnie z którym autoryzowany przedstawiciel branży meblowej zobowiązywał się do: „utrzymania minimalnej marży handlowej na poziomie 5% od cen zakupu”. Za nieprzestrzeganie warunków umowy groziły, zgodnie z § 6 pkt 1 tej umowy



(numeracja przyjęta w wersji A wzorca umowy<sup>6</sup>; w wersji B to samo postanowienie znajduje się w § 5 pkt 1) następujące sankcje:

- skrócenie obowiązującego terminu płatności trwające przez okres od jednego do trzech miesięcy;
- podniesienie cen zakupu o 5% na okres trzech miesięcy;
- zmiana warunków z franco (w przypadku, gdy takie uzgodnienie funkcjonuje) na loco;
- cofnięcie przywilejów marketingowych.

Z drugiej strony w *umowach o współpracy z autoryzowanym przedstawicielem branży meblowej* przewidziano także gratyfikacje za pełną realizację postanowień umowy, w tym stosowanie minimalnej marży, w postaci przyznawanego autoryzowanemu przedstawicielowi w rozliczeniu miesięcznym wynagrodzenia w wysokości **[informacje utajnione – punkt 9. załącznika]** od obrotu netto w branży meblowej (§7 pkt 1 umowy w wersji A, §6 pkt 1 umowy w wersji B).

Umowy z AP zawierane były **[informacje utajnione – punkt 10 załącznika]**.

*Dowód:*

*Wzór umowy z autoryzowanych przedstawicielem branży meblowej „Wersja B” (K. 10-16)*

*Wzór umowy z autoryzowanych przedstawicielem branży meblowej „Wersja A” (K. 55-64)*

Z większością ww. Autoryzowanych Przedstawicieli umowy zawierające wskazane wyżej postanowienia zostały zawarte w dniu 1 czerwca 2001 r., z wyjątkiem pięciu następujących podmiotów: **[informacje utajnione – punkt 11 załącznika]**.

*Dowód: Wniosek Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K 803)*

Od 1 stycznia 2012 r. umowy z Autoryzowanymi Przedstawicielami zawierane były na podstawie ujednoliconego wzorca, który zastąpił poprzednio stosowany. Umowy te również zawierały wskazane wyżej postanowienia, w niewielkim tylko stopniu zmodyfikowane: **[informacje utajnione – punkt 12 załącznika]**.

*Dowód: załącznik 2b do pisma z dnia 7 marca 2012 r. K. 68-75*

W dniu 23 marca 2012 r. ww. wzór umowy został zastąpiony nowymi umowami niezawierającymi postanowień dotyczących minimalnej marży. Na podstawie tego wzorca umownego Kronopol zawarł nowe umowy z autoryzowanymi przedstawicielami.

---

<sup>6</sup> [informacje utajnione – pkt 8 załącznika]

*Dowód:*

*Wzór umowy z Autoryzowanym Przedstawicielem Branży Meblowej, Załącznik 1 do wniosku Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K 814-833)*

*Umowy Kronopol z autoryzowanymi przedstawicielami z dnia 23 marca 2012, załączniki 3.1-3.26 do wniosku Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K 846-1409)*

Kronopol zawierał także z przedsiębiorcami zaliczanymi do kategorii hurtowni przedstawicielskich dystrybuującymi produkowane przez Spółkę płyty wiórowe, płyty MDF oraz blaty robocze **umowy o współpracy z hurtownią przedstawicielską branży meblowej**. Umowy te w § 3 pkt 2 przewidują, że: „Odbiorca zobowiązuje się do utrzymania minimalnej marży hurtowej na poziomie 5% od cen zakupu”. Sankcją za niestosowanie minimalnej marży była możliwość skrócenia terminu płatności, zmiany ceny zakupu, egzekwowania odsetek od przeterminowanych należności w pełnej wysokości, wstrzymania dostaw towaru, a także rozwiązania przez Kronopol umowy ze skutkiem natychmiastowym (§6 ust. 1.1 -1.4).

*Dowód:*

*pismo Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K 807)*

*Wzór umowy o współpracy z Hurtowniami Przedstawicielskimi, (K 17-20)*

Umowy takie zawarto z **[informacje utajnione – punkt 13 załącznika]**.

*Dowód: Wniosek Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 (K 803)*

W dniu 23 marca 2012 r. Kronopol zawarł z hurtowniami przedstawicielskimi nowe umowy, zgodne z nowowprowadzonym wzorcem, które nie zawierały już postanowień dotyczących minimalnych marż.

*Dowód:*

*Wzór umowy o Współpracy z Hurtownią Przedstawicielską, załącznik nr 2 do pisma Kronopol z dnia 16 kwietnia 2012 r. (K. 145-155)*

*Umowy Kronopol o współpracy z hurtowniami przedstawicielskimi, załączniki nr 4.1-4.4 do wniosku Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r.(K 807)*

Zarówno w przypadku autoryzowanych przedstawicieli, jak i w przypadku hurtowni przedstawicielskich, Kronopol proponował współpracującym podmiotom standardową treść umów dystrybucji.

*Dowód: pismo Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r.9K 810)*

Wskazać należy, że opisany wyżej system dystrybucji produktów Kronopol obejmował również instrumenty pozwalające na monitorowanie działalności dystrybutorów pod kątem jej zgodności z postanowieniami umów i ustalenia, czy danemu dystrybutorowi należy się wypłata gratyfikacji z tego tytułu. W tym celu stosowany był opracowany przez

Kronopol dokument zatytułowany „Ocena autoryzowanego przedstawiciela branży meblowej”, w których co miesiąc ocenia spełnianie przez autoryzowanych przedstawicieli wymogów wynikających z zawartych przez nich ze Spółką umów. Do dnia zaniechania praktyki wśród ocenianych wymogów znajdowało się także przestrzeganie obowiązku utrzymywania marży minimalnej. Dokumenty te Kronopol traktuje jako dokumenty wewnętrzne, informuje jednak autoryzowanych przedstawicieli o wyniku przeprowadzonej oceny, w tym przesyłając wypełnione karty ocen do wiadomości autoryzowanemu przedstawicielowi podlegającemu ocenie.

*Dowód: Ocena autoryzowanego przedstawiciela branży meblowej, (K. 16)  
Pismo Kronopol z dnia 13 czerwca 2012 r. (K 1557-1558)*

W oparciu o informacje i dokumenty pozyskane od Kronopol i od dystrybutorów tej spółki Prezes UOKiK ustalił, że stosowanie się w praktyce przez dystrybutorów do rozpatrywanych tu zasad było weryfikowane przy okazji standardowej działalności monitoringowej rynku prowadzonej przez Kronopol. Polegała ona na wizytach przedstawicieli handlowych Kronopol w różnych punktach sprzedaży dystrybutorów i zasięgnięciu informacji o stosowanych przez nich ofertach sprzedaży. Z informacji uzyskanych przez Prezesa Urzędu w toku postępowania od dystrybutorów nie wynikało zarazem, by Kronopol podejmował wobec dystrybutorów dodatkowe działania, w tym by żądał szczegółowych informacji dotyczących stosowanych przez nich cen odsprzedaży.

*Dowód:  
wniosek Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r. (K 808-809)  
pismo [informacje utajnione – punkt 42 załącznika] (K. 221)  
pismo [informacje utajnione – punkt 43 załącznika] (K 295)*

Poczynione przez organ antymonopolowy ustalenia wskazują ponadto, że w okresie obowiązywania opisanych zasad dystrybucji produktów Kronopol miały miejsce przypadki, gdy to sami AP przekazywali Kronopol informacje o działaniach innych dystrybutorów, polegających na stosowaniu niższej ceny odsprzedaży.

*Dowód:  
Notatka ze spotkania z Autoryzowanymi Przedstawicielami w Opalenicy w dniu 15 września 2011 r. (zał. nr 9. do wniosku Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r.), (K 1504-1513)  
Notatka ze spotkania z Autoryzowanymi Przedstawicielami w dniu 7 maja 2010 r. (zał. nr 10 do wniosku Kronopol z dnia 6 kwietnia 2012 r.), (K 1514-1523)*

Interwencje Kronopol ze względu na stosowanie marż niższych niż ustalone, zgodnie z wyjaśnieniami Spółki, były dokonywane najczęściej ustnie, gdyż był to przyjęty sposób komunikacji w relacjach między Kronopol a jego dystrybutorami. Interwencje takie były

przez Kronopol uważane za skuteczne i wystarczające. Z zebranego materiału dowodowego wynika, że stosowanie przez Kronopol sankcji za niestosowanie się do cen minimalnych należało do rzadkości. Przykładem jest obniżenie przez Kronopol gratyfikacji autoryzowanemu przedstawicielowi **[informacje utajnione – punkt 14 załącznika]** w czerwcu 2003 roku, w sytuacji gdy ten dystrybutor dokonał sprzedaży produktów Kronopol z zastosowaniem marży niższej niż minimalna.

*Dowód:*

*Pismo Kronopol z dnia 13 czerwca 2012 r. (K 1557)*

*Zał. nr 5 do pisma **[informacje utajnione – punkt 15 załącznika]** z dnia 31 maja 2012 r. (K 394)*

*Zał. nr 6 do pisma **[informacje utajnione – punkt 16 załącznika]** z dnia 31 maja 2012 r. (K 395)*

Ze zgromadzonego materiału dowodowego wynika także, iż dystrybutorzy w większości przypadków stosowali się do ustaleń umownych, przestrzegając minimalnego poziomu marży, który zgodnie z zawartymi umowami wynosił 5% od cen zakupu. Jednocześnie dystrybutorzy Kronopol wskazali, iż stosowanie przez nich marży w minimalnej wysokości 5% było uzasadnione kosztowo. Przykładowo, jeden z dystrybutorów wskazał, że „*Marże przy odsprzedaży towarów zakupionych od Kronopol Sp. z o.o. były i są przez spółkę ustalane samodzielnie, gdyż czynniki ekonomiczne uniemożliwiają ich sprzedaż z marżą niższą niż ustalona w umowie*”.

*Dowód:*

*pismo **[informacje utajnione – punkt 17 załącznika]** z dnia 30 maja 2012 r., (K. 296)*

Z kolei inny dystrybutor zauważył: „*marża przez nas stosowana była dużo wyższa niż minimalna, ze względu na duże koszty związane z prowadzeniem naszej działalności*”.

*Dowód: pismo **[informacje utajnione – punkt 18 załącznika]** z dnia 6 czerwca 2012 r. (K 326)*

Podobne wyjaśnienia znalazły się również w wypowiedziach zestawionych przez kilku innych dystrybutorów produktów Kronopol.

*Dowód:*

*pismo **[informacje utajnione – punkt 19 załącznika]** z dnia 28 maja 2012 r. (K. 340)*

*pismo **[informacje utajnione – punkt 20 załącznika]** z dnia 31 maja 2012 r. (K. 363)*

*pismo **[informacje utajnione – punkt 21 załącznika]** z dnia 1 czerwca 2012 r. (K. 529)*

*pismo **[informacje utajnione – punkt 22 załącznika]** z dnia 31 maja 2012 r. (K 561)*

## **5. Stanowisko strony postępowania**

Należy zaznaczyć, że po wszczęciu postępowania antymonopolowego w niniejszej sprawie spółka Kronopol złożyła wnioski o obniżenie kary, o której mowa w art. 106 ust. 1

pkt 1 (tzw. wniosek *leniency*), przyznając się do uczestnictwa w porozumieniu ograniczającym konkurencję z dystrybutorami jego produktów.

Kronopol we wniosku z dnia 6 kwietnia 2012 r. oświadczył, że od czerwca 2001 r. do 23 marca 2012 r. brał udział w porozumieniu ograniczającym konkurencję, polegającym na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży produktów Kronopol z branży meblowej. Jak wskazał Kronopol, celem zawartego porozumienia było stworzenie i utrzymanie stabilnej sieci dystrybucji, gwarantującej jakość sprzedawanych w niej produktów.

Kronopol wskazał także, że nie miał świadomości nielegalności swoich działań, kierując się przede wszystkim zapewnieniem opłacalności działalności poszczególnych uczestników porozumienia. Wynikająca z umów z autoryzowanymi przedstawicielami albo hurtowniami przedstawicielskimi możliwość użycia sankcji nie została, zdaniem Kronopol, nigdy przez niego wykorzystana. Kronopol wskazał również, że jego interwencje związane z nieprzestrzeganiem przez dystrybutorów porozumienia nie były częste, zazwyczaj polegały one na ustnym zwróceniu uwagi i dotyczyły wyłącznie autoryzowanych przedstawicieli. Jeśli chodzi o hurtownie przedstawicielskie nigdy nie zaistniała potrzeba przeprowadzania rozmów dyscyplinujących.

Jak wskazał ponadto Kronopol, wyznaczenie wysokości minimalnej marży na poziomie 5% od cen zakupu wynikało z chęci ustalenia poziomu cen, który zapewni dystrybutorowi zysk. Spółka zdawała sobie sprawę, że stosowanie przez dystrybutorów niższej niż ustalona marży i tak nie pozwoliłoby jego dystrybutorom na osiągnięcie zysku umożliwiającego utrzymanie się na rynku. Kronopol wyjaśnił, że starał się w ten sposób zmniejszyć ryzyko braku płynności lub niewypłacalności swoich dystrybutorów. Zdaniem Kronopol wszyscy jego dystrybutorzy byli zainteresowani uczestnictwem w porozumieniu, gdyż dawało ono większą stabilność sytuacji rynkowej.

Opisując swoją rolę w porozumieniu, Kronopol wskazał, iż zawierał z kontrahentami umowy oparte o standardowy wzór. Ponadto odpowiadał za monitorowanie funkcjonowania porozumienia oraz dyscyplinowanie uczestników porozumienia niestosujących się do postanowienia. Kronopol wyjaśnił także, że ze względu na korzyści jakie płynęły z istnienia zakazanego porozumienia zarówno dla producenta jak i dystrybutorów, **[informacje utajnione – punkt 23 załącznika]**.

W ocenie Kronopol istnienie porozumienia i wynikające zeń ograniczenie konkurencji wewnątrzmarkowej powodowało, że [informacje utajnione – punkt 24 załącznika].

### **W oparciu o powyższe ustalenia Prezes Urzędu zważył co następuje**

#### **1. Interes publiczny**

Podstawą do zastosowania przez Prezesa Urzędu przepisów ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* jest ustalenie, czy w rozpatrywanej sprawie doszło do naruszenia interesu publicznoprawnego. Zgodnie bowiem z art. 1 ust. 1 ww. ustawy określa ona warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Wobec powyższego uznać należy, że regulacja ta należy do sfery prawa publicznego, a instrumenty w niej przewidziane mogą być stosowane jedynie wówczas, gdy na skutek działań przedsiębiorców naruszony został interes publicznoprawny.

Interes publiczny w postępowaniu administracyjnym nie jest pojęciem jednolitym i stałym i w każdej sprawie powinien on być ustalony i konkretyzowany. Prezes Urzędu powinien być w toku postępowania i przy wydawaniu decyzji rzecznikiem tego interesu, albowiem wynika to z jego zadań w strukturze administracji publicznej<sup>7</sup>.

Interes publiczny polega bowiem na zapewnieniu właściwych warunków funkcjonowania rynku gospodarczego, który może funkcjonować wówczas, gdy zapewniona jest możliwość powstania i rozwoju konkurencji<sup>8</sup>. Jedynie bowiem w warunkach niezniekształconej konkurencji przedsiębiorcy i konsumenci mają gwarancję realizacji konstytucyjnej wolności gospodarczej i ochrony swoich praw, której istotą jest 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.

Zarazem należy podkreślić, że istnienie interesu publicznego musi być oceniane przez pryzmat szerszego spojrzenia, uwzględniającego całość negatywnych skutków działań przedsiębiorców na określonym rynku<sup>9</sup>. Ustawa o *ochronie konkurencji i konsumentów* chroni konkurencję jako zjawisko o charakterze instytucjonalnym, charakteryzujące funkcjonowanie gospodarki. Dobrem objętym ochroną przez przepisy ustawy o *ochronie konkurencji*

<sup>7</sup> Wyrok Sądu Antymonopolowego z dnia 4 lipca 2001 r., sygn. akt: XVII Ama 108/00, LEX nr 56010.

<sup>8</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 czerwca 2008 r., sygn. akt III SK 40/07, LEX nr 479320.

<sup>9</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 24 lipca 2003 r., sygn. akt: I CKN 496/01, Dz.Urz.UOKiK.2004/1/283; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 5 czerwca 2008 r., sygn. akt: III SK 40/07, OSNP 2009/19-20/272.

*i konsumentów* jest samo istnienie konkurencji jako atmosfery, w jakiej prowadzona jest działalność gospodarcza. Realizowana jednocześnie ochrona konsumentów, jako nabywców dóbr i usług oferowanych w warunkach konkurencji jest konsekwencją zapewnienia konkurencyjnego funkcjonowania rynków. Grupowe działania przedsiębiorców, które są w stanie ograniczyć wolność działalności gospodarczej uczestników rynku mogą prowadzić do zakazanego zniekształcenia konkurencji.

Naruszenie interesu publicznego ma miejsce wówczas, gdy zachowanie przedsiębiorcy, będące przedmiotem postępowania antymonopolowego wywołało lub mogło wywołać na rynku niekorzystne – z punktu widzenia celów ustawodawstwa antymonopolowego – skutki w postaci wpływu na ilość, jakość, cenę towarów lub zakres wyboru dostępny konsumentom lub innym nabywcom. Z punktu widzenia dopuszczalności zastosowania ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* liczba podmiotów dotkniętych skutkami praktyki ograniczającej konkurencję jest nieistotna, wystarczającym jest bowiem, że zachowanie przedsiębiorcy wyczerpuje znamiona antykonkurencyjnej praktyki<sup>10</sup>.

Odnosząc powyższe wywody do niniejszej sprawy, należy podnieść, że ocena kwestionowanych relacji umownych między Kronopol a przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty Kronopol prowadzi jednoznacznie do stwierdzenia, że z uwagi na swój charakter relacje te naruszają interes publiczny. Stronie postępowania zarzucono, że ustaliła ze swoimi dystrybutorami ceny odsprzedaży swoich produktów. Tego rodzaju praktyki przedsiębiorców uważane są za jedne z najpoważniejszych naruszeń konkurencji, a co za tym idzie działania te naruszają interes ogólnospołeczny. Najcięższe naruszenia konkurencji co do zasady wywołują niekorzystne skutki na rynku, zniekształcając ten rynek, ograniczając albo eliminując na nim konkurencję. Porozumienia między przedsiębiorcą wprowadzającym produkty do obrotu a przedsiębiorcami odsprzedającymi te towary mają realny i bezpośredni wpływ na interes ekonomiczny szerokiego kręgu uczestników rynku – nie tylko na same strony porozumienia, ale także na szerokie grono odbiorców końcowych.

W niniejszej sprawie Prezes Urzędu stwierdził zatem naruszenie interesu publicznego. Charakter relacji wiążących spółkę Kronopol z jej dystrybutorami opisanych w decyzji jest tego rodzaju, że zaburza prawidłowość funkcjonowania mechanizmu konkurencji na rynkach właściwych, a tym samym działania te naruszają interes ogólnospołeczny. Powoduje to, że ingerencja Prezesa Urzędu jest w niniejszej sprawie w pełni uzasadniona.

---

<sup>10</sup> Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 16 października 2008 r., sygn. akt: III SK 2/08, LEX nr 599553.

## 2. Rynek właściwy

Praktyki ograniczające konkurencję ujawniają się zawsze na rynku, przy czym nie chodzi tu o rynek rozumiany ogólnie (w znaczeniu ekonomicznym), ale o rynek relewantny w danej sprawie, tzw. rynek właściwy. Stawiając zarzut zawarcia antykonkurencyjnego porozumienia należy określić rynek właściwy dla oceny konkretnej sprawy. Przez rynek właściwy, stosownie do art. 4 pkt 9 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów*, rozumie się rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Rynek właściwy w sprawie należy rozpatrywać w dwóch ujęciach: produktowym i geograficznym. Pojęcie rynku właściwego produktowo odnosi się do wszystkich towarów jednego rodzaju, które ze względu na swoje szczególne właściwości odróżniają się od innych towarów w taki sposób, że nie istnieje możliwość dowolnej ich zamiany. Wynika stąd, że rynek właściwy produktowo obejmuje wszystkie towary, które służą zaspokajaniu tych samych potrzeb nabywców, mają zbliżone właściwości, podobne ceny i reprezentują podobny poziom jakości<sup>11</sup>. Natomiast wyznaczenie geograficznego aspektu rynku właściwego oznacza zidentyfikowanie obszaru, na którym warunki konkurencji dotyczące danego towaru i jego substytutów są jednakowe dla wszystkich konkurentów – tj. warunki konkurencji są dostatecznie jednorodne – i który można odróżnić od obszarów sąsiadujących.

Rozpatrując kwestię rynku właściwego w niniejszej sprawie należy zarazem stwierdzić, że zgodnie ze stanowiskiem wyrażanym wielokrotnie w orzecznictwie antymonopolowym<sup>12</sup> w sprawach porozumień ograniczających konkurencję ewentualne uchybienia w zakresie określenia rynku i błędne przyjęcie udziału rynkowego nie mają znaczenia dla treści rozstrzygnięcia. Definiowanie rynku właściwego w sprawach dotyczących zakazanych porozumień ograniczających konkurencję polegających na ustalaniu cen oraz podziale rynku zbytu i zakupu nie wymaga takiego stopnia precyzji, jaki konieczny jest przy rozpatrywaniu spraw dotyczących nadużywania pozycji dominującej lub koncentracji przedsiębiorców, gdzie udziały rynkowe stron mają istotne znaczenie<sup>13</sup>.

---

<sup>11</sup> E. Modzelewska-Wąchal, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2002, s. 49.

<sup>12</sup> Wyrok SOKiK z 14 lutego 2007 r. sygn. akt: XVII Ama 98/06, Dz.Urz.UOKiK.2007/2/22; wyrok SOKiK z 29 maja 2008 r. sygn. akt: XVII Ama 53/07, Dz.Urz.UOKiK.2008/4/37..

<sup>13</sup> Decyzja Prezesa UOKiK z dnia 8 grudnia 2009 r., nr DOK-7/09 [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl).



Dodatkowo należy wskazać, że określenie rynku właściwego i udziałów jego uczestników miałyby decydujące znaczenie przy badaniu możliwości wyłączenia danego porozumienia spod generalnego zakazu na mocy art. 7 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów. Jednakże praktyki, których dotyczy niniejsza decyzja, nie podlegają ww. wyłączeniu. Przepis art. 7 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów wskazuje na brak możliwości wyłączenia ilościowego (z uwagi na niskie udziały rynkowe) porozumień cenowych spod zakazu, o którym mowa w art. 6 Ustawy. Określenie rynku właściwego i udziałów jego uczestników mogłoby mieć również decydujące znaczenie, gdyby kwestionowane przez Prezesa Urzędu zachowania mogły podlegać wyłączeniu na mocy odpowiedniego rozporządzenia o wyłączeniach grupowych. Taka sytuacja nie ma jednak miejsca w niniejszej sprawie, co zostanie wykazane w dalszej części decyzji.

W związku z powyższym precyzyjne określenie rynku właściwego w sprawie oraz udziału Kronopol na tym rynku nie ma charakteru przesłanki przesądzającej o istnieniu lub nieistnieniu antykonkurencyjnej praktyki. Potwierdzenie słuszności działania organu antymonopolowego można odnaleźć w doktrynie – w przypadku porozumień ograniczających konkurencję, szczególnie tzw. *hard core restrictions*, kwestia rynku właściwego może pozostać otwarta (w szczególności w jego aspekcie geograficznym), ponieważ udział w rynku właściwym uczestników porozumienia pozostaje irrelevantny z punktu widzenia orzekania<sup>14</sup>.

Niezależnie od powyższego Prezes Urzędu rozpatrzył kwestię rynku właściwego uznając, że w niniejszej sprawie **rynki, na których zawarto porozumienie**, stanowią krajowe rynki wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i rynku płyt pilśniowych. Natomiast **rynkami, na które porozumienie oddziałuje**, są krajowe rynki hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych. W uzasadnieniu należy wskazać, co następuje.

#### **a) Rynki właściwe w aspekcie produktowym**

Prezes Urzędu uznał, że w rozpatrywanej sprawie rynki właściwe w ujęciu produktowym zarówno na szczeblu, na którym zawarto porozumienie, jak i na szczeblu, na który porozumienie oddziaływało, obejmują płyty wiórowe i płyty pilśniowe, przy czym każda ze wskazanych kategorii płyt drewnopochodnych należy do odrębnego rynku produktowego. Są to: **rynek płyt wiórowych oraz rynek płyt pilśniowych**.

---

<sup>14</sup> C. Banasiński, E. Piontek (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, LexisNexis, Warszawa 2009, s. 196; por. też decyzja Prezesa UOKiK z dnia 29 maja 2006 r. nr DOK-49/06 [www.uokik.gov.pl](http://www.uokik.gov.pl).

Jak już wskazano wyżej (w części ustalającej niniejszej decyzji), płyty drewnopochodne stanowią materiał przemysłowy, do którego produkcji używa się odpadów powstałych podczas uzyskiwania tarcicy<sup>15</sup> (trocin, wiórów, gałęzi drzew) oraz paździerzy (zdrewniałych części suchych łądyg lnu lub konopi, oddzielonych od włókien). Rozpatrywane kategorie płyt drewnopochodnych różnią się składem. O ile płyty wiórowe są trójwarstwowym tworzywem drzewnym o szlifowanej powierzchni, powstałym w wyniku sprasowania cząstek drewna przy zastosowaniu jako spoiwa żywic mocznikowo-formaldehydowych, to płyty pilśniowe są wykonane z ułożonych różnokierunkowo spilśniionych włókien drzewnych z dodatkiem lub bez środków chemicznych. To nadaje im różne właściwości ze względu na które płyty wiórowe znajdują zastosowanie przede wszystkim przy produkcji mebli, podczas gdy z płyt pilśniowych korzysta się przy produkcji paneli podłogowych, paneli ściennych oraz frontonów mebli podłogowych.

Ze względu na wskazane okoliczności płyty wiórowe oraz płyty pilśniowe nie stanowią względem siebie substytutów. Podkreślenia wymaga przy tym, że powyższa konkluzja jest zgodna ze stanowiskiem, które przyjęła także Komisja Europejska w swoim dotychczasowym orzecznictwie<sup>16</sup>.

Jednocześnie należało rozważyć, czy istnieją podstawy do dalszej segmentacji ww. rynku płyt wiórowych oraz rynku płyt pilśniowych.

#### i) Rynek płyt wiórowych

Prezes Urzędu uznał, że w niniejszej sprawie jednym z rynków właściwych w ujęciu produktowym na szczeblu zawarcia porozumienia jest rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych. Taka definicja wynika z faktu, że porozumienie zostało zawarte pomiędzy producentem płyt wiórowych a współpracującymi z nim dystrybutorami, co oznacza, że zostało ono zawarte na szczeblu sprzedaży producenckiej – wprowadzania płyt wiórowych do obrotu. Z kolei rynkiem, na którym porozumienie miało ograniczyć konkurencję jest rynek hurtowego obrotu płytami wiórowymi, gdyż rozpatrywane w tej sprawie ustalenia między producentem a jego dystrybutorami dotyczyły określania minimalnych cen hurtowych odsprzedaży produktów podmiotom występującym na niższym szczeblu obrotu.

---

<sup>15</sup> Tarcica jest produktem drzewnym, który powstaje w wyniku przetarcia drewna okrągłego.

<sup>16</sup> Por. decyzje Komisji Europejskiej: Decyzja KE z dnia 12 czerwca 2006 w sprawie COMP./M 4048 Sonae Industria/Market/JV, Decyzja KE z dnia 28 czerwca 2006 w sprawie COMP./M 4165 Sonae Industria/Hornitex, Decyzja KE w sprawie COMP/M. 4525 Kronospan/Constantia.

Jak już wskazano wyżej, płyty wiórowe są podstawowym materiałem przeznaczonym do produkcji mebli. Poza tym stosuje się je jako materiał:

- wykładzinowo - izolacyjny we wnętrzach,
- na ścianki działowe,
- bazowy do produkcji blatów roboczych, parapetów, paneli ściennych, podłóg.

Płyty wiórowe dzielą się na płyty wiórowe surowe oraz płyty wiórowe laminowane. Również z płyt wiórowych, poddanych odpowiedniej obróbce, wykonywane są blaty robocze. Występowanie ww. kategorii płyt wiórowych mogłoby sugerować konieczność dalszej segmentacji tego rynku. Jednakże ustalając definicję rynku właściwego Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że zgodnie z ustalonym orzecznictwem antymonopolowym przy ustalaniu rynku właściwego w sprawie należy mieć na uwadze, w stosunku do jakiego podmiotu gospodarczego toczy się postępowanie, uwzględnić warunki konkurencji podmiotów gospodarczych działających w porównywalnych warunkach, a także wziąć pod uwagę szczebel obrotu towarowego (hurt, detal) oraz określić, w jakim zakresie uczestnicy rynku poddani są współzawodnictwu ze strony konkurencji<sup>17</sup>. Z uwagi na istotne w sprawie szczeble obrotu Prezes UOKiK uznał, że wszystkie kategorie płyt wiórowych mieszczą się w jednym rynku właściwym. Prezes Urzędu uwzględnił, że wszystkie rodzaje płyt wiórowych wytwarzane są przez Kronopol i dystrybuowane w ramach tych samych kanałów dystrybucji. Należy wskazać, że w niniejszej sprawie relacje pomiędzy producentem a dystrybutorami prowadzącymi hurtową odsprzedaż płyt wiórowych obejmują, co do zasady, wszystkie kategorie tego produktu wytwarzane przez producenta bez podziału na konkretne kategorie tych produktów. Kronopol stworzył jednolity system sprzedaży płyt wiórowych, nieróżnicujący ich według poszczególnych kategorii. Z tego względu organ antymonopolowy uznał, że w niniejszej sprawie niezasadna byłaby dalsza segmentacja rynku płyt wiórowych na ich konkretne rodzaje, według kryterium ich właściwości i przeznaczenia, mimo ograniczonej substytucyjności poszczególnych ww. kategorii produktów od strony popytowej.

W tym miejscu należy zauważyć, że przyjętą metodologię określania zakresu rynków właściwych – polegającą w znacznej mierze na uwzględnieniu szczebla obrotu, którego dotyczy zarzucana praktyka – wspiera analiza orzecznictwa UE<sup>18</sup>. Podobnie w kwestii określenia rynku właściwego wypowiedział się SOKiK, który w jednej ze spraw wskazał, iż ustalając rynek właściwy w sprawie należy mieć na uwadze podmiot gospodarczy, w

---

<sup>17</sup> Wyrok SOKiK z dnia 23 marca 2006 r., sygn. akt: XVII AmA 130/04, niepubl.

<sup>18</sup> Decyzja Komisji z dnia 8 lutego 1991 r. w sprawie nr IV/M.009 - Fiat Geotech/Ford New Holland; decyzja Komisji z dnia 28 września 1992 r. w sprawie nr IV/M.256 - Linde AG/Fiat;

stosunku, do którego toczy się postępowanie, uwzględniając warunki konkurencji podmiotów gospodarczych działających w porównywalnych warunkach. Sąd wskazał także, iż przy określaniu rynku należy m.in., obok towaru na nim oferowanego, wziąć pod uwagę fazę obrotu towarowego (zbyt, hurt, detal) oraz określić, w jakim zakresie uczestnicy rynku poddani są współzawodnictwu ze strony konkurencji<sup>19</sup>.

## ii) Rynek płyt pilśniowych

Prezes Urzędu uznał, że w niniejszej sprawie istnieje również odrębny rynek właściwy w ujęciu produktowym na szczeblu zawarcia porozumienia: jest nim rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Z kolei rynkiem, na którym porozumienie miało ograniczyć konkurencję jest rynek hurtowego obrotu płytami pilśniowymi.

Podobnie jak w przypadku rynku płyt wiórowych, również rynek płyt pilśniowych może podlegać dalszej segmentacji ze względu na różne właściwości i zastosowania poszczególnych rodzajów płyt pilśniowych. Jednak także w przypadku tego rynku organ antymonopolowy uznał, że niezasadna byłaby dalsza segmentacja rynku płyt wiórowych na ich na konkretne rodzaje, według kryterium ich właściwości i przeznaczenia. W tym zakresie adekwatna pozostaje argumentacja przedstawiona odnośnie do rynku płyt wiórowych. Również w przypadku płyt pilśniowych wszystkie ich kategorie mieszczą się według organu antymonopolowego w jednym rynku właściwym z uwagi na to, że są one wytwarzane przez Kronopol i dystrybuowane w ramach tych samych kanałów dystrybucji, a relacje pomiędzy producentem a dystrybutorami prowadzącymi hurtową odsprzedaż płyt pilśniowych obejmują, co do zasady, wszystkie kategorie ww. płyt wytwarzanych przez producenta bez podziału na konkretne kategorie.

## **b) Rynek właściwy w aspekcie geograficznym**

Analizując okoliczności niniejszej sprawy, Prezes Urzędu uznał, że zarówno rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych jak i rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych, tj. rynki na których doszło do zawarcia porozumienia mają wymiar co najmniej krajowy. Tak samo należy także zdefiniować aspekt geograficzny rynków, na których nastąpił antykonkurencyjny skutek porozumienia, tj. rynku hurtowego obrotu płytami pilśniowymi oraz rynku hurtowego obrotu płytami wiórowymi.

---

<sup>19</sup> Wyrok SOKiK z dnia 23 marca 2006 r., sygn. akt XVII AmA 130/04, niepubl.

Wskazać należy, że wyznaczenie geograficznego aspektu rynku właściwego oznacza zidentyfikowanie obszaru, na którym warunki konkurencji dotyczące danego towaru i jego substytutów są jednakowe dla wszystkich konkurentów – tj. warunki konkurencji są dostatecznie jednorodne – i który można odróżnić od obszarów sąsiadujących. Wynika stąd, że badanie geograficznego wymiaru rynku właściwego obejmuje analizę czynników mających decydujący wpływ na istnienie zbliżonych warunków konkurencji na danym obszarze, a wśród nich: rodzaju i naturalnych właściwości towaru, wysokości kosztów transportu i ich udziału w cenie końcowej towaru, preferencji konsumentów, różnic cen, charakterystyki podaży, charakterystyki popytu oraz istnienia barier dostępu do rynku, przy czym bariery wejścia na rynek rozumiane są jako przeszkody powodujące, że wejście przedsiębiorcy na określony rynek jest utrudnione lub wręcz niemożliwe<sup>20</sup>.

Wyznaczając geograficzny aspekt rynków właściwych w niniejszej sprawie Prezes Urzędu uwzględnił przywoływane już orzecznictwo Komisji Europejskiej, w którym uznano, że w wymiarze geograficznym rynki produktów drewnopochodnych są szersze niż krajowe. Zarówno w stosunku do płyt wiórowych jak i płyt pilśniowych uznano, że, ze względu na koszty, transport tych produktów jest opłacalny na odległość od 500 do 1000 km, co może świadczyć o szerokim – regionalnym wymiarze rynku. Jednocześnie Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że stworzony przez Kronopol system dystrybucji płyt drewnopochodnych, którego dotyczy rozpatrywana sprawa, obejmuje swoim zasięgiem terytorium całego kraju, natomiast nie ma wymiaru ponadkrajowego. Dystrybutorzy objęci porozumieniem, którego dotyczy niniejsza decyzja, prowadzą hurtową odsprzedaż produktów Kronopol skierowaną do odbiorców krajowych (odbiorców na terenie Polski).

W tych okolicznościach sprawy Prezes Urzędu uznał, że zasadnym będzie przeprowadzenie analizy porozumienia pod kątem jego wpływu na konkurencję na rynek krajowy, jednak bez jednoznacznego przesądzenia o prawidłowej definicji tego rynku w aspekcie geograficznym.

### **3. Naruszenie art. 6 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów**

Przepis art. 6 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przewiduje, iż zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Stosownie do punktu 1 ww. ustępu zakazane są w szczególności porozumienia polegające na ustalaniu bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu i sprzedaży towarów.

---

<sup>20</sup> B. R. Schiller, *The Economy Today*, 4<sup>th</sup> edition, Random House, Business Division, New York, 1989.

W celu ustalenia, czy przedsiębiorca dopuścił się naruszenia zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień, Prezes Urzędu musi ustalić następujące przesłanki:

- zawarcie porozumienia pomiędzy przedsiębiorcami;
- celem lub skutkiem porozumienia było wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym;
- porozumienie nie podlega wyłączeniu spod zakazu.

a) Zawarcie porozumienia

Zdaniem Prezesa Urzędu ustalone na podstawie zgromadzonego materiału dowodowego okoliczności niniejszej sprawy jednoznacznie wskazują na to, że w zakresie określonym w sentencji decyzji doszło do zawarcia przez Kronopol ze współpracującymi z tym przedsiębiorcą dystrybutorami, tj. autoryzowanymi przedstawicielami branży meblowej oraz hurtowniami przedstawicielskimi branży meblowej, antykonkurencyjnego porozumienia w rozumieniu ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

Ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów* przewiduje różne formy, jakie może przybrać zakazane prawem konkurencji porozumienie. Stosownie do art. 4 pkt 5 tej ustawy, przez porozumienie rozumie się: (a) umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów; (b) uzgodnienia dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki; (c) uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych. Powyższe rozróżnienie wprowadzono po to, aby objąć zakresem zakazu różne formy koordynacji pomiędzy przedsiębiorcami.

Wobec powyższego należy wskazać, że powołany przepis ustanawia bardzo szeroką definicję porozumienia, a wszystkie trzy formy porozumienia, o ile są antykonkurencyjne, są zakazane. Należy podkreślić, że porozumienie w znaczeniu ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* jest pojęciem szerszym niż umowa, przejawem porozumienia są bowiem oprócz umowy, także uzgodnienia w jakiegokolwiek formie, a także uchwały i inne akty. Należy podkreślić, że porozumienie w znaczeniu ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* jest pojęciem szerszym niż umowa i mogą to być uzgodnienia w jakiegokolwiek formie, a także uchwały i inne akty. Jak wskazał SOKiK: „*definicja porozumienia przyjęta przez ustawodawcę odbiega od cywilistycznego rozumienia pojęcia porozumienia w tym sensie, że została zakreślona szeroko pozwalając przyjąć za porozumienia uzgodnienia, a zatem*

wszelkie formy skoordynowanych działań, które zmierzają do naruszenia konkurencji”<sup>21</sup>. W orzecznictwie unijnym wielokrotnie wskazywano, że do ustalenia zawarcia porozumienia „wystarczające jest, że przedsiębiorcy wyrazili swoją wspólną intencję zachowania się na rynku w określony sposób”<sup>22</sup>. Zatem kluczową kwestią dla ustalenia zawarcia porozumienia jest ustalenie zgodności woli pomiędzy co najmniej dwoma przedsiębiorcami. W niniejszej sprawie antykonkurencyjne porozumienie przybrało formę umowy.

Należy wskazać, że umowa jest czynnością prawną, której ważność i skuteczność uzależniona jest od warunków przewidzianych w ustawie z dnia 23 kwietnia 1964 r. *Kodeks cywilny* (Dz. U. Nr 16, poz. 93), a istotą każdej umowy jest złożenie przez co najmniej dwie lub więcej stron oświadczeń woli wyrażających zamiar podjęcia określonych działań<sup>23</sup>. Jako porozumienia w rozumieniu prawa antymonopolowego mogą być rozpatrywane wszelkie umowy występujące w obrocie, o ile zawierane są między przedsiębiorcami. Umowy takie mogą zostać zawarte nie tylko w formie pisemnej ale także ustnej, a nawet poprzez czynności konkludentne<sup>24</sup>.

Kronopol zawarł ze swoimi dystrybutorami (zarówno z autoryzowanymi przedstawicielami, jak i z hurtowniami przedstawicielskimi) dwustronne pisemne umowy zawierające postanowienie ustalające minimalną wysokość ceny odsprzedaży. Każda z umów została podpisana przez obu kontrahentów, tj. Spółkę i dystrybutora, co świadczy o zgodności woli stron porozumienia. Powyższe okoliczności pozwalają uznać za udowodnione, że wobec zawarcia w umowach między Kronopol a jego dystrybutorami postanowień zobowiązujących dystrybutorów do stosowania się do minimalnej wysokości ceny odsprzedaży, doszło między tymi przedsiębiorcami do zawarcia porozumienia w rozumieniu ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

Zarazem należy podkreślić, że ww. porozumienie zostało zawarte pomiędzy niezależnymi od siebie przedsiębiorcami.

Wskazać należy, że postępowanie antymonopolowe w sprawie praktyk ograniczających konkurencję toczy się z udziałem osób mających przymiot strony. Zgodnie z art. 88 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* stroną postępowania jest każdy, wobec kogo

---

<sup>21</sup> Wyrok SOKiK z dnia 27 kwietnia 2011 r., sygn. akt: XVII AmA 44/09, niepubl.

<sup>22</sup> Wyrok Sądu w sprawie T-7/89 *SA Herkules Chemicals NV przeciwko Komisji*, wyrok Sądu w sprawie T-305/94 *NV Limburgse Winyl Maatschappij przeciwko Komisji*.

<sup>23</sup> A. Jurkowska (w:) T. Skoczny, D. Miąsik, A. Jurkowska, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, C.H. BECK, Warszawa 2009, s. 164.

<sup>24</sup> A. Jurkowska (w:) T. Skoczny, D. Miąsik, A. Jurkowska, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, C.H. BECK, Warszawa 2009, s. 165.

zostało wszczęte postępowanie w sprawie praktyk ograniczających konkurencję. W przypadku zakazu praktyk ograniczających konkurencję przewidzianego w art. 6 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* niezbędne jest wykazanie, że porozumienie zostało zawarte pomiędzy co najmniej dwoma niezależnymi od siebie przedsiębiorcami w rozumieniu art. 4 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

Przepis artykułu 4 pkt 1 ww. ustawy stanowi, że przedsiębiorcą w jej rozumieniu jest m.in. przedsiębiorca w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej* (tekst jedn.: Dz. U. z 2010 r. Nr 220, poz. 1447). Zgodnie z art. 4 ust. 1 ustawy *o swobodzie działalności gospodarczej* przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Natomiast działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (art. 2 ww. ustawy).

W przedmiotowej sprawie Prezes Urzędu ustalił, że wspólną stroną zawierających rozpatrywane tu antykonkurencyjne postanowienia umów z poszczególnymi dystrybutorami płyt wiórowych i płyt pilśniowych Kronopol była ta spółka (strona niniejszego postępowania). Pozostałymi stronami tych umów byli zaś współpracujący z ww. spółką dystrybutorzy.

Mając na uwadze powyższe, nie ulega wątpliwości, iż podmiot, będący jedyną stroną przedmiotowego postępowania, tj. Kronopol, jako spółka prawa handlowego mieści się w podmiotowym zakresie zastosowania zakazu praktyk ograniczających konkurencję wynikającym z ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Stronami umów z Kronopol są natomiast, według informacji przekazanych przez Kronopol, podmioty również mające status przedsiębiorcy w rozumieniu ustawy *o swobodzie działalności gospodarczej*.

W świetle powyższego należy stwierdzić, że uczestnicy przedmiotowego porozumienia spełniają przesłanki konieczne do uznania ich za przedsiębiorców w rozumieniu ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

#### b) Inicjator porozumienia

W opinii organu antymonopolowego, po analizie zgromadzonego materiału dowodowego, inicjatorem zawarcia rozpatrywanego porozumienia w zakresie ustalania minimalnych cen odsprzedaży wskazanych w sentencji produktów Kronopol była spółka



Kronopol. Jak wskazała sama ta spółka, umowy z dystrybutorami były zawierane na podstawie przedstawianego im wzorca umowy opracowanego wyłącznie przez Kronopol. Ich treść nie była poddawana modyfikacji przez kontrahentów. Postanowienia dotyczące stosowania minimalnej marży zostały wprowadzone do wzorców umów przez Kronopol i w takim kształcie zaproponowane kontrahentom. Okoliczności te świadczą o pełnieniu przez Kronopol funkcji inicjatora porozumienia. Jednocześnie, zgodnie z postanowieniami umowy, to Kronopol był dysponentem środków służących dyscyplinowaniu dystrybutorów, w szczególności polegających na niewypłaceniu miesięcznej gratyfikacji autoryzowanemu przedstawicielowi, który nie stosował się do ustaleń cenowych. Ponadto to Kronopol podejmował działania polegające na monitorowaniu stosowania się do ustalonej minimalnej wysokości marży. Również do producenta dystrybutorzy zgłaszali przypadki odstępstw od ustalonych cen odsprzedaży stosowanych przez swoich konkurentów. Powyższe potwierdza kierowniczą rolę Kronopol w przedmiotowym porozumieniu. Z uwagi na powyższe okoliczności Prezes Urzędu uznał w niniejszej sprawie za uzasadnione postawienie zarzutów naruszenia ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* spółce Kronopol, jako organizatorowi systemu dystrybucji. Jednocześnie zarzutów nie postawiono dystrybutorom działającym w oparciu o zakwestionowane zasady dystrybucji, mimo ich faktycznego uczestnictwa w przedmiotowym porozumieniu. W ten sposób Prezes Urzędu uwzględnił decydującą rolę spółki Kronopol w powstaniu i funkcjonowaniu rozpatrywanego porozumienia. Podkreślić należy, że możliwość postawienia zarzutu jedynie organizatorowi antykonkurencyjnego systemu dystrybucji wynika również z praktyki orzeczniczej Komisji Europejskiej<sup>25</sup>. Prezes Urzędu wziął zarazem pod uwagę, że jedynie w gestii spółki Kronopol leżała możliwość całkowitego wyeliminowania porozumienia z obrotu poprzez zmianę antykonkurencyjnych relacji z każdym z dystrybutorów. Takiej możliwości nie mieli natomiast poszczególni dystrybutorzy, którzy mogli kształtować zasady współpracy tylko w zakresie swoich relacji z Kronopol, nigdy natomiast w zakresie kontaktów Kronopol z pozostałymi dystrybutorami. W związku z tym w opinii organu antymonopolowego zasadne było ukształtowanie zakresu podmiotowego niniejszego postępowania poprzez postawienie zarzutu jedynie spółce Kronopol. Prezes Urzędu pragnie zarazem zastrzec, że wskazane w niniejszej sprawie uzasadnienie nie oznacza, by w każdym przypadku porozumienia

---

<sup>25</sup> Decyzje Komisji Europejskiej z dnia: 18 grudnia 1987 r. w sprawie IV/31.503 *Konica* (Dz.Urz. WE z 1988, L 78, s. 34); 29 czerwca 2001 r. w sprawie COMP/F-2/36.693 *Volkswagen* (Dz.Urz. WE z 2001, L 262, s. 14); 10 października 2001 r. w sprawie COMP/36.264 *Mercedes-Benz* (Dz.Urz. WE z 2002, L 257, s. 1), 5 października 2005 r. w sprawie COMP/E2/36.623/36.820/37.275 – *SEP vs. Peugeot* (Dz.Urz. UE L 173 z 27.6.2006, s. 20—24).

wertykalnego uzasadnione byłoby zastosowanie sankcji przewidzianych ustawą *o ochronie konkurencji i konsumentów* jedynie wobec inicjatora i organizatora porozumienia. Dopiero po analizie okoliczności prawnych i faktycznych każdej sprawy Prezes Urzędu może zdecydować o zasadności postawienia zarzutów tylko organizatorowi (inicjatorowi) porozumienia lub także pozostałym jego uczestnikom.

c) Charakter zawartego porozumienia

Porozumienia ograniczające konkurencję mogą mieć charakter wertykalny (pionowy) lub horyzontalny (poziomy). Porozumienia wertykalne zawierane są pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, natomiast porozumienia horyzontalne zawierane są pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na tym samym szczeblu obrotu gospodarczego. Należy wskazać, że podział porozumień na pionowe i poziome ma charakter pozaustawowy, jednakże prawidłowe zakwalifikowanie danego porozumienia rzutuje na możliwość ewentualnego wyłączenia porozumienia spod zakazu na podstawie art. 7 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* i na podstawie rozporządzenia z dnia 30 marca 2011 r. *w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję*<sup>26</sup> oraz może wpływać na wysokość nakładanej na uczestników porozumienia kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

W niniejszej sprawie Prezes Urzędu doszedł do przekonania, że Kronopol był stroną **porozumienia o charakterze wertykalnym**, czyli porozumienia pomiędzy podmiotami działającymi na różnych szczeblach obrotu. W niniejszej sprawie producent zawarł bowiem porozumienia z przedsiębiorcami zajmującymi się hurtową odsprzedażą jego produktów, tj. autoryzowanymi przedstawicielami i hurtowniami przedstawicielskimi. Wobec powyższego należy przyjąć wertykalny charakter przedmiotowego porozumienia.

d) Antykonkurencyjny cel porozumienia

Artykuł 6 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przewiduje, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji na rynku właściwym. Do uznania porozumienia za naruszające zakaz określony w art. 6 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* wystarczające jest zatem spełnienie tylko jednego ze wskazanych elementów, tj. antykonkurencyjnego celu porozumienia lub

---

<sup>26</sup> Dz. U. Nr 81, poz. 441.

antykonkurencyjnego skutku porozumienia. Powyższe oznacza, że organ antymonopolowy może poprzestać na wykazaniu, że porozumienie ma na celu ograniczenie konkurencji i nie ma znaczenia, czy cel ten został osiągnięty. Powyższe stanowisko potwierdza orzecznictwo sądów krajowych i unijnych. Z orzeczeń Trybunału Sprawiedliwości w takich sprawach jak *Société Technique Minière przeciwko Maschinenbau Ulm, Consten and Grundig przeciwko Komisji* oraz *VdS przeciwko Komisji*<sup>27</sup> wynika, że dla uznania porozumienia za ograniczające konkurencję nie ma wymogu wykazywania rzeczywistych antykonkurencyjnych skutków w sytuacji, gdy został udowodniony antykonkurencyjny cel kwestionowanych działań przedsiębiorcy. Z kolei w wyroku z dnia 15 lipca 1998 r. Sąd Antymonopolowy 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”<sup>28</sup>. Stanowisko to zostało potwierdzone w jednym z wyroków SOKiK, w którym stwierdzono: „stosownie do treści art. 5 [obecnie art. 6] ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, zakazane jest samo porozumienie, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Nie jest więc koniecznym, aby wystąpił zamierzony skutek w całości lub części”<sup>29</sup>.

Warto zauważyć, że dla określenia celu porozumienia podstawowe znaczenie ma jego **obiektywny charakter**, a nie subiektywne wyobrażenia jego stron o zamiarach czy motywach działania. Cel porozumienia wynika zatem wprost z całokształtu albo przynajmniej z części postanowień umowy, przy czym dla jego oceny należy także uwzględnić okoliczności jego realizacji<sup>30</sup>. Ponadto, dla określenia, czy porozumienie ma na celu ograniczenie konkurencji nie tylko należy uwzględnić treść porozumienia, ale także inne czynniki, takie jak cele porozumienia jako takiego w danym kontekście gospodarczym i prawnym<sup>31</sup>.

Przyjmuje się, że brak konieczności badania skutków porozumienia, gdy wykazano jego antykonkurencyjny cel, dotyczy w szczególności porozumień ograniczających konkurencję

---

<sup>27</sup> Wyrok TS w sprawie 56/65 *Société Technique Minière przeciwko Maschinenbau Ulm*, wyrok TS w połączonych sprawach 56 i 58/64 *Costen and Grundig przeciwko Komisji*, wyrok TS w sprawie 45/85 *VdS przeciwko Komisji*.

<sup>28</sup> Wyrok Sądu Antymonopolowego z dnia 15 lipca 1998 r., sygn. akt: XVII Ama 32/98.

<sup>29</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 marca 2004 r., sygn. akt: XVII Ama 40/02.

<sup>30</sup> T. Skoczny, W. Szpringer *Zakaz Porozumień Ograniczających Konkurencję I*, Urząd Antymonopolowy, Warszawa 1996.

<sup>31</sup> Wyrok TS w sprawie C-551/03 P *General Motors BV przeciwko Komisji*.

cenową<sup>32</sup>, bowiem porozumienia tego typu z samego swego charakteru klasyfikowane są jako ograniczenia konkurencji z uwagi na ich cel. Do tej kategorii porozumień ograniczających konkurencję zalicza się także wertykalne porozumienia polegające na ustalaniu minimalnych lub sztywnych cen odsprzedaży.

Odnosząc powyższe wywody do przedmiotowej sprawy, należy wskazać, że dotyczy ona porozumienia zawartego przez Kronopol z dystrybutorami w sprawie ustalenia minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych. Porozumienie pomiędzy Kronopol a jego dystrybutorami mieści się w kategorii porozumień ograniczających konkurencję z uwagi na cel. Należy bowiem wskazać, że z samej natury porozumień ustalających minimalne ceny odsprzedaży wynika ich antykonkurencyjny cel w postaci zapobieżenia, ograniczenia lub zakłócenia konkurencji na rynku właściwym.

W niniejszej sprawie, jak już wyjaśniano wyżej, należy wyraźnie odróżnić dwa szczeble dystrybucji istotne dla funkcjonowania porozumienia – szczebel zawarcia porozumienia i szczebel, na którym porozumienie miało ograniczać konkurencję. Porozumienie zawarte zostało na szczeblu wprowadzania do obrotu produktów wskazanych w sentencji decyzji produktów Kronopol, czyli w zakresie relacji pomiędzy producentem a dystrybutorami, natomiast celem porozumienia było ograniczenie konkurencji na szczeblu hurtowej odsprzedaży wskazanych w sentencji produktów Kronopol, czyli w ramach relacji pomiędzy dystrybutorami, a ich dalszymi odbiorcami.

Prezes Urzędu uznał, że przedmiotowe porozumienie, polegające na ustaleniu przez Kronopol z jego dystrybutorami minimalnej marży w wysokości 5% ceny zakupu produktów branży meblowej, miało na celu ograniczenie konkurencji cenowej pomiędzy dystrybutorami. Celem (przedmiotem) tego porozumienia było zakłócenie wewnątrzmarkowej konkurencji cenowej pomiędzy dystrybutorami hurtowymi produktów Kronopol. Takie porozumienie prowadzi bowiem do ograniczenia konkurencji cenowej pomiędzy dystrybutorami uniemożliwiając im oferowanie cen poniżej pewnego, ustalonego poziomu. W ten sposób kontrahenci uczestników porozumienia zostali pozbawieni możliwości zakupu towarów objętych porozumieniem po niższych cenach, które mogłyby zostać zaproponowane przez bardziej efektywnych dystrybutorów. Stosowanie hurtowych cen odsprzedaży w wysokości

---

<sup>32</sup> A. Jurkowska (w:) T. Skoczny, D. Miąsik, A. Jurkowska, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, C.H. BECK, Warszawa 2009, s. 380.

niższej niż wynikająca z porozumienia spotykało się z reakcją ze strony Kronopol zmierzającą do podniesienia przez dystrybutora tych cen do poziomu zgodnego z ustaleniami.

Kosztem ograniczenia konkurencji wewnątrzmarkowej dążono do zapewnienia opłacalności działalności poszczególnych uczestników porozumienia, zarówno samego producenta jak i dystrybutorów, a także ustabilizowania sytuacji na rynku hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych oraz na rynku hurtowej odsprzedaży płyt pilśniowych poprzez ustalenie minimalnych poziomów cen hurtowej odsprzedaży tych produktów. Ograniczenie konkurencji wewnątrzmarkowej wynikające z ustalenia minimalnych cen odsprzedaży określonych produktów Kronopol powodowało, że dystrybutorzy Kronopol jedynie w ograniczonym stopniu mogli wywierać presję na dystrybutorów konkurencyjnych produktów, oddziałując w ten sposób pośrednio także na konkurencję międzymarkową. Ustalenie minimalnych cen odsprzedaży pozwoliło dystrybutorom Kronopol liczyć na stabilne i przewidywane zyski w przyszłości.

Podsumowując, celem przedmiotowego porozumienia było ustabilizowanie cen hurtowej odsprzedaży produktów Kronopol prowadzące do zaburzeń konkurencji na rynku hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych oraz na rynku hurtowej odsprzedaży płyt pilśniowych.

e) Naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez zawarcie porozumienia ograniczającego konkurencję

Stronie postępowania został postawiony zarzut naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów poprzez ustalanie z przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty Kronopol minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty Kronopol. Zgodnie z ww. przepisem 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.

W niniejszej sprawie ustalone zostało, że spółka Kronopol ustaliła z dystrybutorami swoich produktów tj. autoryzowanymi przedstawicielami oraz hurtowniami przedstawicielskimi, że nie będą oni sprzedawać z marżą niższą niż 5% procent ceny zakupu

następujących produktów: płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych (por. punkt 4 części ustalającej niniejszej decyzji).

Dokonując subsumcji stanu faktycznego do normy prawnej wynikającej z art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, organ antymonopolowy doszedł do przekonania, że spółka Kronopol wraz z dystrybutorami zawarła antykonkurencyjne porozumienie polegające na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży produktów branży meblowej w postaci płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty.

Ustalanie cen odsprzedaży stosowanych przez kontrahentów jest z mocy prawa zakazane i stanowi jedno z najpoważniejszych naruszeń prawa konkurencji. Jak zauważył Trybunał Sprawiedliwości w wyroku w sprawie *Metro przeciwko Komisji* „swoboda w kształtowaniu cen na rynku jest jednym z najistotniejszych aspektów konkurencji niezakłóconej, a każde niedozwolone wywieranie wpływu na sposób ustalania cen podlega zakazowi”<sup>33</sup>. W świetle krajowego orzecznictwa antymonopolowego jednoznacznie uznaje się „wszelkie porozumienia cenowe, zarówno horyzontalne jak i wertykalne za objęte bezwzględnym zakazem jako zasadnicze ograniczenie konkurencji, gdyż swoboda w kształtowaniu cen na rynku jest jednym z najistotniejszych aspektów niezakłóconej konkurencji, zatem każde niedozwolone wywieranie wpływu na sposób ustalania cen podlega powyższemu zakazowi”<sup>34</sup>.

Porozumienie cenowe uznawane jest także w doktrynie prawa za najcięższe naruszenie prawa konkurencji. Cena jest bowiem elementem, który najsilniej oddziałuje na stosunki konkurencyjne pomiędzy przedsiębiorcami, a jednocześnie wpływa na wybór ofert przez konsumentów. Konkurencja w zakresie cen pozwala na utrzymanie ich na możliwym do zaakceptowania przez konsumentów poziomie oraz wymusza na konkurentach wzrost efektywności i redukcję kosztów<sup>35</sup>.

---

<sup>33</sup> Wyrok TS w sprawie 26/76 *Metro przeciwko Komisji*.

<sup>34</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z dnia 9 października 2009 r., sygn. akt: VI ACA 86/09.

<sup>35</sup> E. Modzelewska-Wąchał, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2002, s. 71.

Należy zatem uznać, że Kronopol dopuścił się stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, naruszając zakaz ustanowiony w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

f) Porozumienie bezwzględnie zakazane

Stronie postępowania antymonopolowego został postawiony zarzut stosowania praktyki ograniczającej konkurencję, o której mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, polegającej na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty Kronopol.

Zasadą w ustawie *o ochronie konkurencji i konsumentów* jest, iż porozumienia ograniczające konkurencję są zakazane, o ile nie zostały wyłączone spod zakazu. Przepisy ww. ustawy trzy rodzaje wyłączeń:

- tzw. zasadę *de minimis* - art. 7 ww. ustawy;
- tzw. wyłączenia grupowe – rozporządzenia Rady Ministrów wydane na podstawie art. 8 ust. 3 ww. ustawy;
- wyłączenia indywidualne – art. 8 ust. 1 ww. ustawy.

Art. 6 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* stanowi, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Porozumienia takie są w całości lub w odpowiedniej części nieważne, z tym zastrzeżeniem (art. 7 ustawy), że zakazu, o którym mowa w art. 6, nie stosuje się do porozumień zawieranych między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu (porozumienia wertykalne), których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10% oraz do porozumień zawieranych między konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%. Niemniej jednak, zgodnie z ust. 2 art. 7 ww. ustawy **wyżej wskazane wyłączenie nie ma zastosowania do porozumień cenowych (art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy).**

W zakresie wyłączeń grupowych należy wskazać na art. 8 ust. 3 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, który stanowi, że Rada Ministrów może w drodze rozporządzenia wyłączyć określone rodzaje porozumień spod zakazu zawierania antykonkurencyjnych

porozumień, biorąc pod uwagę korzyści jakie te porozumienia mogą przynieść. W stosunku do porozumień wertykalnych stosować należy przepisy obowiązujących w okresie istnienia porozumienia rozporządzeń w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, tj. rozporządzenia z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, tj. rozporządzenia z dnia 30 marca 2011 r. (Dz. U. Nr 81, poz. 441). Należy podkreślić, że zgodnie z przepisem § 11 pkt 1 tego rozporządzenia wyłączeniu spod zakazu porozumień nie podlegają porozumienia wertykalne, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami, zależnymi od stron porozumienia, mają na celu ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub o określonej wysokości (sztywnych) cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem wertykalnym. Analogiczne rozwiązania zawarte były w poprzednich rozporządzeniach wyłączeniowych: rozporządzeniu z dnia 19 listopada 2007 r. (Dz. U. Nr 230, poz. 1691) oraz rozporządzeniu z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189).

Odnosząc się do wyłączenia wynikającego z art. 8 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, należy wskazać, że zgodnie z tym przepisem zakazu zawierania porozumień, o których mowa w art. 6 ww. ustawy, nie stosuje się do porozumień spełniających jednocześnie cztery przesłanki wskazane bezpośrednio w ustawie. Jednakże w takim przypadku, stosownie do art. 8 ust. 2 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, ciężar udowodnienia okoliczności uzasadniających wyłączenie spoczywa na przedsiębiorcy. Strona niniejszego postępowania w ogóle nie przedstawiała argumentów mających przemawiać za wyłączeniem porozumienia spod zakazu na podstawie art. 8 ust. 1 ww. ustawy, przyznając się do naruszenia zakazów określonych w art. 6 ust. 1 pkt 1 ww. ustawy.

W świetle powyższego, przedmiotowe porozumienie jest bezwzględnie zakazane i nie podlega jakimkolwiek wyłączeniom.

#### g) Czas trwania porozumienia

Stwierdzone w niniejszej decyzji porozumienie ograniczające konkurencję trwało od czerwca 2001 roku. Wtedy bowiem, jak ustalił Prezes Urzędu, zawarte zostały pierwsze umowy o współpracy z autoryzowanym przedstawicielem branży meblowej. Wtedy zawarto



umowy z większością autoryzowanych przedstawicieli branży meblowej (z wyjątkiem pięciu AP). W następnych latach zawarto też umowy z hurtowniami przedstawicielskimi.

Zarazem należy zauważyć, że w dniu 23 marca 2012 r. Kronopol podpisał ze swoimi autoryzowanymi przedstawicielami i hurtowniami przedstawicielskimi umowy na podstawie nowych wzorców umownych. Umowy te nie zawierają postanowień dotyczących stosowania minimalnej marży na produkty branży meblowej dystrybuowane przez obie kategorie kontrahentów. Należy zatem uznać, że Kronopol w ww. dniu zaniechał stosowania praktyki ograniczającej konkurencję polegającej na zawarciu z przedsiębiorcami dystrybuującymi produkty Kronopol na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt wiórowych i krajowym rynku hurtowej sprzedaży płyt pilśniowych, polegającego na ustalaniu minimalnych cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych surowych, płyt wiórowych laminowanych, płyt MDF surowych, płyt MDF laminowanych, blatów roboczych, stosowanych przez przedsiębiorców dystrybuujących te produkty Kronopol.

Mając powyższe na uwadze należy zauważyć, że zgodnie z art. 11 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, nie wydaje się decyzji, o której mowa w jej art. 10, tj. o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującej zaniechanie jej stosowania, jeżeli zachowania rynkowe przedsiębiorców przestały naruszać zakaz określony w art. 6 Ustawy. W takim przypadku Prezes Urzędu wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i stwierdzającą zaniechanie jej stosowania (art. 11 ust. 2 Ustawy). Zgodnie z art. 11 ust. 3 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* ciężar udowodnienia okoliczności, o których mowa w ust. 1 art. 11 ustawy, spoczywa na przedsiębiorcy. Oznacza to, że Prezes Urzędu nie jest zobowiązany do poszukiwania dowodów mogących świadczyć o powyższym fakcie, jeżeli strona z własnej inicjatywy ich nie dostarczy i nie znajdują się one już w materiale dowodowym sprawy<sup>36</sup>. Należy także zauważyć, iż możliwość stwierdzenia naruszenia przepisów ustawy służy przede wszystkim interesowi publicznemu, w który, jak słusznie wskazuje się w doktrynie, godzi każdy przypadek ograniczenia konkurencji, niezależnie od czasu trwania niezgodności zachowania przedsiębiorcy z przepisami ustawy antymonopolowej<sup>37</sup>. Przyczyny zaniechania stosowania praktyki mogą mieć zasadniczo dwojaki charakter. Wynikać mogą one z okoliczności leżących po stronie przedsiębiorcy, jak

---

<sup>36</sup> K. Kohutek, *Komentarz do art. 11 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów*, Lex 2008.

<sup>37</sup> T. Skoczny, D. Miąsik, A. Jurkowska (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2009, s. 729-730.

i z okoliczności zewnętrznych, niezależnych od woli i intencji przedsiębiorcy, czy nawet jego samego zachowania<sup>38</sup>.

Całokształt przedstawionych powyżej okoliczności przemawia za przyjęciem, że w sprawie rozpatrywanej tu praktyki ograniczającej konkurencję należało wydać decyzję, o której mowa w art. 11 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, tj. stwierdzającą **zaniechanie praktyki ograniczającej konkurencję z dniem 23 marca 2012 r.**

#### **4. Kara pieniężna**

Przepis art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* stanowi, że 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. 6 tej ustawy, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i 8 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

##### a) Przesłanka „co najmniej nieumyślnego” naruszenia przepisów

Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia przez Prezesa Urzędu, na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, administracyjnej kary pieniężnej za naruszenie zakazu określonego w art. 6 ma fakultatywny charakter, przy czym możliwość nałożenia na przedsiębiorcę tej kary wymaga stwierdzenia, że naruszenie zakazu określonego w ww. przepisach ustawy było „co najmniej nieumyślne”.

Zdaniem Prezesa Urzędu okoliczności sprawy uzasadniają, by w niniejszym przypadku, wobec stwierdzenia stosowania przez Kronopol opisanej w sentencji decyzji praktyki ograniczającej konkurencję, nałożyć na tego przedsiębiorcę karę pieniężną. Zdaniem Prezesa Urzędu w sprawie spełniona została przesłanka „co najmniej nieumyślnego” naruszenia przepisów.

Dokonując oceny zaistnienia w niniejszej sprawie przesłanki „co najmniej nieumyślnego” naruszenia przepisów ustawy przez Kronopol, Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego, element subiektywny w postaci umyślności lub nieumyślności naruszenia przepisów ustawy wyraża się w tym, że przedsiębiorca działa mając świadomość, że swoim zachowaniem narusza zakaz praktyk ograniczających konkurencję, lub gdy jako profesjonalny uczestnik obrotu mógł (powinien

---

<sup>38</sup> Komentarz do art. 11 u.o.k.k. w: A. Stawicki, E. Stawicki (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, E-LEX 2010.

był) taką świadomość mieć<sup>39</sup>. Prezes Urzędu uwzględnił również treść art. 83 Konstytucji RP, zgodnie z którym każdy ma obowiązek przestrzegania prawa Rzeczypospolitej Polskiej, a także stanowisko Sądu Najwyższego, który uznaje, że przedsiębiorcy będący profesjonalnymi uczestnikami obrotu rynkowego mają możliwość prawidłowego określenia ryzyka prawnego przy podejmowaniu określonych decyzji biznesowych<sup>40</sup>. Istotne znaczenie ma także stanowisko SOKiK, który przyjął, że nie jest możliwe, aby przedsiębiorca o znacznej renomie i długim okresie funkcjonowania na rynku nie zdawał sobie sprawy ze swoich czynności<sup>41</sup>.

Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności, Prezes Urzędu uznał, że stwierdzone niniejszą decyzją naruszenie zakazu określonego w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* ma **charakter umyślny**.

Powyższa ocena wynika z faktu, że strona tego postępowania jest profesjonalnym uczestnikiem obrotu rynkowego, który bez wątplenia posiada wiedzę prawniczą i ekonomiczną, umożliwiającą mu rozpoznanie swoich działań jako naruszających prawo ochrony konkurencji. Działania Spółki były umyślne, ponieważ organizując system dystrybucji swoich produktów świadomie dążyła ona do ograniczenia konkurencji na poziomie hurtowej odsprzedaży tych wyrobów. Należy wskazać, że zasady współpracy z dystrybutorami określone w umowach ograniczały samodzielność dystrybutorów w zakresie kreowania ich polityki handlowej wobec dalszych odbiorców, podczas gdy dystrybutorzy ci powinni działać niezależnie względem siebie i względem producenta. Prezes Urzędu uwzględnił w dalszej kolejności okoliczność, że stwierdzone tą decyzją naruszenie dotyczyło praktyki nazwanej, określonej wprost w ustawowym katalogu praktyk zakazanych. Stwierdzone przez Prezesa Urzędu naruszenie, tj. wertykalne ustalanie minimalnych cen odsprzedaży należy do najbardziej typowych zachowań sprzecznych z ustawą *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Zarazem należy ono do naruszeń powszechnie uznawanych za jedne z poważniejszych.

Wszystkie powyższe okoliczności świadczą za umyślnością działań Kronopol. **Spełniona zatem została przesłanka „co najmniej nieumyślnego” naruszenia** zakazów określonych w art. 6 ww. ustawy. Wobec tego Prezes Urzędu jest uprawniony do nałożenia na stronę tego postępowania kary pieniężnej.

---

<sup>39</sup> Wyrok SN z 21 kwietnia 2011 r., sygn. akt III SK 45/10, niepubl.

<sup>40</sup> Wyrok SN z 21 kwietnia 2011 r., sygn. akt III SK 45/10, niepubl.

<sup>41</sup> Wyrok SOKiK z dnia 11 kwietnia 2011 r., sygn. akt XVII AmA 62/08, niepubl.

b) Wysokość kary pieniężnej

Ustalając wysokość nakładanej kary pieniężnej Prezes UOKiK uwzględnił, że zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, wysokość nakładanej przez organ antymonopolowy na przedsiębiorcę kary pieniężnej nie może przekraczać 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Ustalając wysokość nałożonej kary pieniężnej organ antymonopolowy odnosił się do wysokości przychodów wynikającej z zeznania podatkowego CIT-8, mając na względzie, że ustawa *o ochronie konkurencji i konsumentów* odwołuje się do kategorii przychodu w rozumieniu obowiązujących przedsiębiorcę przepisów o podatku dochodowym (art. 4 pkt 15 ustawy).

Ustalając wysokość nakładanych kar pieniężnych, Prezes Urzędu oparł się zarazem na art. 111 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, zgodnie z którym przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, należy uwzględnić w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy, a także uprzednie naruszenie przepisów ustawy.

Mając na względzie, że ww. ustawa nie zawiera zamkniętego katalogu przesłanek, od których uzależniana jest wysokość nakładanych na przedsiębiorców kar, Prezes Urzędu wziął również pod uwagę, zgodnie z utrwalonym orzecznictwem, element subiektywny w postaci umyślności naruszenia przepisów ustawy. W orzecznictwie wyraźnie bowiem stwierdzono, że niezależnie od tego, że przesłanka ta brana jest pod uwagę już na etapie podejmowania decyzji o nałożeniu kary<sup>42</sup>, również wysokość nakładanej kary musi odzwierciedlać stopień zawinienia, z jakim związane jest naruszenie zakazu<sup>43</sup>.

Prezes Urzędu uwzględnił również, że – zgodnie z orzecznictwem – w przypadku kar za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję przesłankami, które należy brać pod uwagę są stopień naruszenia interesu publicznego<sup>44</sup>, a także potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy, skutki praktyki dla konkurencji lub kontrahentów, dopuszczalny poziom kary wynikający z przepisów ustawy oraz cele, jakie kara ma osiągnąć<sup>45</sup>. Nałożona przez organ antymonopolowy kara pieniężna powinna pełnić funkcję represyjną (tj. stanowić dolegliwość za naruszenie przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*), ale także prewencyjną, dyscyplinującą (tj. zapobiegać podobnym naruszeniom w przyszłości).

---

<sup>42</sup> Wyrok SN z 21 kwietnia 2011 r. sygn. akt III SK 45/10, niepubl.

<sup>43</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. akt XVI Ama 17/05.

<sup>44</sup> Wyrok SOKiK z dnia 24 maja 2006 r., sygn. akt XVII Ama 17/05.

<sup>45</sup> Wyrok SN z dnia 27 czerwca 2000 r., sygn. akt I CKN 793/98.

Prezes Urzędu uwzględnił zarazem interpretację przesłanek branych pod uwagę przy wymiarze kary pieniężnej zawartą w *Wyjaśnieniach w sprawie ustalania wysokości kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję*<sup>46</sup>.

Mając na względzie wszystkie ww. okoliczności, organ antymonopolowy ustalił wymiar kar pieniężnych w niniejszej sprawie, biorąc pod uwagę przede wszystkim fakt, że o wadze (szkodliwości) naruszenia decydują dwie grupy okoliczności, które dotyczą: (i) natury naruszenia i (ii) czynników związanych ze specyfiką rynku oraz działalnością przedsiębiorcy.

Odnosząc się do pierwszej ze wskazanych wyżej okoliczności dotyczących szkodliwości naruszenia, tj. do natury naruszenia należy wskazać, że Prezes Urzędu wyróżnia (i) naruszenia bardzo poważne, do których należy zaliczyć przede wszystkim szczególnie szkodliwe horyzontalne ograniczenia konkurencji, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do eliminacji konkurencji na rynku, (ii) naruszenia poważne, do których należy zaliczyć przede wszystkim porozumienia horyzontalne niezaliczane do najpoważniejszych naruszeń, porozumienia wertykalne wpływające na cenę lub warunki oferowania produktu, przypadki nadużywania pozycji dominującej mające na celu lub prowadzące do istotnego ograniczenia konkurencji lub dotkliwej eksploatacji kontrahentów lub konsumentów, (iii) naruszenia mniej poważne niż wyżej wymienione (naruszenia pozostałe), do których należą m.in. porozumienia wertykalne niedotyczące ceny lub możliwości odsprzedaży towaru, jak również przypadki nadużywania pozycji dominującej o mniejszej wadze.

Wobec powyższego w ocenie Prezesa Urzędu rozpatrywane w tej sprawie porozumienie polegające na ustalaniu cen hurtowej odsprzedaży płyt wiórowych i płyt pilśniowych należy uznać za poważne naruszenie prawa konkurencji. Stwierdzone niniejszą decyzją porozumienie dotyczy wspólnego ustalania przez producenta z dystrybutorami jego produktów cen hurtowej odsprzedaży produktów. W trakcie postępowania Prezes Urzędu ustalił, że wskazane powyżej porozumienie miało charakter wertykalny, a zarazem dotyczyło ustalania cen. Zarówno w ustawodawstwie, jak i w orzecznictwie antymonopolowym, takie porozumienia traktowane są w sposób surowy z uwagi na ich charakter i wynikające z tego charakteru skutki dla rynku. Przedmiotowe porozumienie skutkowało ograniczeniem możliwości samodzielnego wyznaczania przez poszczególnych dystrybutorów hurtowych cen

---

<sup>46</sup> Dz. Urz. UOKiK z 2008 r. Nr 4, poz. 33.

sprzedaży produktów Kronopol poprzez ustalanie cen minimalnych. Do tego typu porozumień nie mają zastosowania wyłączenia z art. 7 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Zarazem organ antymonopolowy uznał, że ze względu na kształt, jaki przyjęło zakwestionowane porozumienie, tj. stworzenie przez Kronopol mechanizmów pozwalających na kontrolowanie stosowania się przez dystrybutorów do ustaleń dotyczących minimalnych cen odsprzedaży, przemawia za uznaniem antykonkurencyjnego potencjału praktyki.

Ze względu na powyższe Prezes Urzędu uznał, że uzasadnione jest sklasyfikowanie porozumienia ustalającego hurtowe ceny odsprzedaży produktów Kronopol jako naruszenia poważnego i określenie wysokości kar pieniężnych w przedziale powyżej 0,2% do 1% przychodu.

Mając na uwadze wszystkie powyższe okoliczności, Prezes Urzędu przyjął za właściwe określenie wysokości kary pieniężnej za rozpatrywane porozumienie na poziomie przedstawionym w poniższej tabeli.

podmiot	wymiar kary (% przychodu)
	natura naruszenia
Kronopol	<b>[informacje utajnione – punkt 25 załącznika]</b>

Tab. 1. Pierwszy etap naliczenia wysokości kar

Następnie organ antymonopolowy, określając wysokość nałożonej na Kronopol kary pieniężnej, wyszedł z założenia, że wymiar kary nie może abstrahować od specyfiki rynku właściwego oraz działalności przedsiębiorców na tym rynku, a zatem powinna ona podlegać dalszej modyfikacji. Kierując się oceną wpływu naruszenia na rynek, Prezes Urzędu może zwiększyć lub zmniejszyć ustaloną powyżej kwotę maksymalnie o 80 %.

Określając wysokość kary nałożonej na Kronopol, Prezes Urzędu ocenił oddziaływanie praktyki na rynki, na których porozumienie miało ograniczać konkurencję, Prezes Urzędu miał na względzie, że za pośrednictwem dystrybutorów objętych porozumieniem Kronopol dokonywał znacznej części sprzedaży produktów, tj. ok. 50% całej swojej sprzedaży. Pozostała część sprzedawana była innym dystrybutorom (tj. dystrybutorom, z którymi Kronopol nie zawarł porozumienia cenowego) oraz bezpośrednio odbiorcom.

Istotne znaczenie dla oceny stopnia szkodliwości naruszenia ma także fakt, iż ustalenia dotyczące wysokości cen odsprzedaży **zostały wprowadzone w życie**.

Z drugiej strony zostały wzięte pod uwagę przedstawiane przez Kronopol i przez jego dystrybutorów argumenty, w świetle których minimalny poziom cen odsprzedaży został

uzgodniony na poziomie, który tylko w nieznacznym stopniu ograniczył zakres, w jakim dystrybutorzy mogliby kształtować swoje ceny odsprzedaży.

Wszystkie wyżej wymienione okoliczności wskazują, że przedmiotowe porozumienie nie wywarło znaczących skutków na konkurencję na rynku. W opinii Prezesa Urzędu zasadnym jest zatem niepodwyższanie kary pieniężnej wyznaczonej w etapie pierwszym. Mając to na uwadze, wyjściowy poziom kary pieniężnej ustalony w oparciu o naturę naruszenia został **pozostawiony na tym samym poziomie**.

podmiot	wymiar kary (% przychodu)		
	natura naruszenia	specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy	razem
Kronopol	[informacje utajnione – punkt 26 załącznika]	bez zmian	[informacje utajnione – punkt 27 załącznika]

Tab. 2. Drugi etap naliczenia wysokości kar

Kalkulując wymiar kary pieniężnej nałożonej na Kronopol w związku ze stwierdzonym naruszeniem, organ antymonopolowy wziął także pod uwagę długotrwałość naruszenia. Uwzględniając okres naruszenia, Prezes Urzędu może zwiększyć kwotę bazową kar, jeśli długotrwałość stosowania praktyki ograniczającej konkurencję prowadzi do zwielokrotnienia jej negatywnych skutków, w szczególności, gdy wpływa na wysokość korzyści uzyskiwanych przez przedsiębiorcę dopuszczającego się naruszenia lub szkody ponoszone przez innych uczestników rynku. Jako długotrwałe traktowane są naruszenia trwające dłużej niż rok. Biorąc powyższe pod uwagę, dla odzwierciedlenia wpływu długotrwałości naruszenia na wysokość kar, Prezes Urzędu może zwiększyć w przypadku porozumień ograniczających konkurencję kwotę bazową maksymalnie o 200%.

Stwierdzone niniejszą decyzją porozumienie trwało od czerwca 2001 r. do 23 marca 2012 r., czyli przez okres 11 lat. Należy uznać, że długotrwałość porozumienia zwielokrotniła korzyści osiągnięte przez uczestników porozumienia. Należy wskazać, że porozumienie ustabilizowało sytuację cenową produktów branży meblowej, ograniczając w tym zakresie konkurencję pomiędzy dystrybutorami. Ceny sprzedaży tych produktów w czasie trwania porozumienia nie mogły być niższe od ustalonego poziomu. Co więcej, jak wynika z poczynionych ustaleń, dystrybutorzy w praktyce stosowali się do ustalonego przez Kronopol poziomu minimalnych cen odsprzedaży.

Wobec powyższego Prezes Urzędu postanowił na tym etapie kwotę bazową kary **podwyższyć o 100%**.

podmiot	wymiar kary (% przychodu)			
	natura naruszenia	specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy	długotrwałość naruszenia	razem
Kronopol	[informacje utajnione – punkt 28 załącznika]	bez zmian	↑100%	[informacje utajnione – punkt 29 załącznika]

Tab. 3. Trzeci etap naliczenia wysokości kar.

Organ antymonopolowy, ustalając wysokość kary, powinien także wziąć pod uwagę okoliczności mające wpływ na zwiększenie (okoliczności obciążające) lub zmniejszenie (okoliczności łagodzące) wymiaru kary. Okoliczności łagodzące i obciążające są oceniane łącznie, indywidualnie dla każdej sprawy oraz dla każdego przedsiębiorcy. Poszczególne okoliczności łagodzące lub obciążające mogą mieć różną wagę. Ustalona na wcześniejszym etapie wysokość kary może ulec zwiększeniu/zmniejszeniu maksymalnie o 50 %.

W ocenie organu antymonopolowego okolicznością łagodzącą mającą zastosowanie do Kronopol jest **zaniechanie** stosowania antykonkurencyjnej praktyki jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego. Jak zostało ustalone w toku postępowania, Kronopol zaprzestało uczestnictwa w porozumieniu dotyczącym produktów branży meblowej dnia 23 marca 2012 r., a więc kilka dni przed wszczęciem niniejszego postępowania.

Z drugiej strony organ antymonopolowy miał na względzie fakt, że Kronopol pełnił rolę **inicjatora i lidera zawartego porozumienia**. Kronopol stworzył system dystrybucji wytwarzanych przez siebie produktów, kształtując go w zakresie odnoszącym się do ustalania minimalnych cen odsprzedaży w sposób sprzeczny z prawem ochrony konkurencji. W czasie trwania porozumienia przedsiębiorca ten **nadzorował funkcjonowanie porozumienia**. Ponadto jako okoliczność obciążającą należało potraktować fakt, że dokonane naruszenie miało charakter **umyślny**. Należy bowiem wskazać, że Kronopol w pełni świadomie dążyło do osiągnięcia antykonkurencyjnego celu, mając zamiar ograniczenia konkurencji. Świadczy o tym w szczególności fakt, że, jak wynika z poczynionych przez Prezesa Urzędu ustaleń, Kronopol, oprócz umieszczenia w umowach postanowienia dotyczącego ustalania minimalnych cen odsprzedaży, stworzył także mechanizmy służące kontroli przestrzegania porozumienia oraz sankcjonowania odstępstw od ustalonych cen. Przede wszystkim celowi temu służył miesięczny system ocen autoryzowanych przedstawicieli. Zgodnie z umową, autoryzowany przedstawiciel, który nie stosował się do cen minimalnych nie miał prawa uzyskać miesięcznej gratyfikacji. Należy zatem uznać, że Kronopol podjął świadome działania zmierzające do ograniczenia konkurencji cenowej pomiędzy jego dystrybutorami.



Ustalając wysokość kary pieniężnej nakładanej na Kronopol, Prezes UOKiK uwzględnił również, stosownie do wymogów art. 111 ustawy, kryterium „uprzedniego naruszenia przepisów ustawy”. Zgodnie z przywoływanym przepisem Prezes UOKiK powinien przy nakładaniu kary oraz określaniu jej wysokości uwzględniać, czy naruszenie przepisów ustawy nastąpiło w warunkach swoistej recydywy, a ww. kryterium w zakresie nakładania kary przez Prezesa UOKiK spełnia funkcję okoliczności obciążającej<sup>47</sup>. W niniejszej sprawie nie zaistniała podstawa do podwyższenia wymiaru kary. Spółka nie była dotychczas prawomocnie ukarana za naruszenie zakazu praktyk ograniczających konkurencję.

Uwzględniając łącznie zaistniałą w sprawie okoliczność łagodzącą oraz okoliczności obciążające należało **podwyższyć kwotę bazową o 20%**.

podmiot	wymiar kary (% przychodu)				
	natura naruszenia	specyfika rynku oraz działalności przedsiębiorcy	długotrwałość naruszenia	okoliczności łagodzące/obciążające	razem
Kronopol	[informacje utajnione – punkt 30 załącznika]	bez zmian	↑100 %	↑20 %	[informacje utajnione – punkt 31 załącznika]

Tab. 4. Czwarty etap naliczania wysokości kar.

Mając na uwadze wszystkie powyższe okoliczności, Prezes Urzędu uznał, że waga stwierdzonego niniejszą decyzją naruszenia ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przesądza o ustaleniu wysokości kary pieniężnej dla Kronopol, w oparciu o przedstawioną przez stronę informację na temat osiągniętych przychodów w 2011 r.<sup>48</sup>, w następującej wysokości:

podmiot	przychód w (zł)	wymiar kary (procent przychodu)	odsetek kary maksymalnej przewidzianej przepisami ustawy, jaki stanowi nałożona kara	wysokość kary pieniężnej
Kronopol	[informacje utajnione – punkt 32 załącznika]	[informacje utajnione – punkt 33 załącznika]	[informacje utajnione – punkt 34 załącznika]	19 625 982,72 zł

Tab. 5. Wysokość nałożonej kary pieniężnej.

<sup>48</sup> Ze względu na fakt, że rok podatkowy dla Spółki nie jest tożsamy z rokiem kalendarzowym, Spółka przedstawiła zeznanie podatkowe za okres od października 2010 r. do września 2011.

c) Zastosowanie programu łagodzenia kar

Art. 109 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przewiduje możliwość złożenia przez przedsiębiorcę wniosku o odstąpienie od wymierzenia lub o obniżenie kary pieniężnej. Powyższa regulacja przewiduje, że przedsiębiorca, który współpracuje z Prezesem Urzędu w ujawnieniu niedozwolonego porozumienia ograniczającego konkurencję jest traktowany łagodniej. To łagodniejsze traktowanie przejawia się w możliwości odstąpienia od wymierzenia kary albo obniżenia wymiaru nałożonej kary za udział w antykonkurencyjnym porozumieniu. Przedsiębiorca wnioskujący o odstąpienie od wymierzenia kary musi jako pierwszy z uczestników niedozwolonego porozumienia dostarczyć Prezesowi Urzędu informację o istnieniu zakazanego porozumienia, wystarczającą do wszczęcia postępowania antymonopolowego lub przedstawić Prezesowi Urzędu z własnej inicjatywy, dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję i naruszające zakaz przewidziany w art. 6 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Dodatkowo muszą zostać spełnione następujące warunki:

- w momencie dostarczenia informacji lub przedstawienia dowodów przez przedsiębiorcę, w związku ze zgłoszeniem do wniosku o odstąpienie od nałożenia kary, Prezes Urzędu nie może posiadać informacji i dowodów wystarczających do wszczęcia postępowania antymonopolowego w danej sprawie lub do wydania decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję,
- przedsiębiorca współpracuje z Prezesem Urzędu w toku postępowania w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkie dowody, którymi dysponuje, albo którymi może dysponować i udzielając niezwłocznie wszelkich informacji związanych ze sprawą, z własnej inicjatywy lub na żądanie organu antymonopolowego,
- przedsiębiorca zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu nie później, niż w dniu poinformowania Prezesa Urzędu o istnieniu porozumienia lub przedstawienia dowodu umożliwiającego wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję,
- przedsiębiorca nie był inicjatorem zawarcia porozumienia i nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.

Natomiast obniżenie wymiaru kary jest możliwe wobec przedsiębiorcy, który, choć nie spełnia wskazanych wyżej warunków, przedstawi Prezesowi Urzędu, z własnej inicjatywy,

dowód, który w sposób istotny przyczyni się do wydania decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję i zaprzestanie uczestnictwa w porozumieniu nie później, niż w momencie przedstawienia ww. dowodu

W niniejszej sprawie spółka Kronopol złożyła wniosek o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub obniżenie jej wymiaru. Z uwagi na fakt, że, jak ustalił Prezes Urzędu, Kronopol był inicjatorem zawarcia przedmiotowego porozumienia (przesłanka uniemożliwiająca odstąpienie od ukarania), poniższe rozważania zostaną ograniczone jedynie do kwestii **obniżenia wysokości nałożonych kary**.

Prezes Urzędu decydując o obniżeniu kary pieniężnej nałożonej na Kronopol, wziął pod uwagę, czy przedsiębiorca ten spełnił przesłanki obniżenia kary, czyli czy przedstawił z własnej inicjatywy dowód, który w istotny sposób przyczynił się do wydania decyzji oraz czy zaprzestał uczestnictwa w porozumieniach najpóźniej w momencie przedstawiania tego dowodu, a także – czy współpracował z Prezesem UOKiK w toku postępowania w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkich dowodów, którymi dysponuje, albo którymi może dysponować, i udzielając niezwłocznie wszelkich informacji związanych ze sprawą, z własnej inicjatywy lub na żądanie Prezesa UOKiK.

Odnosząc się do pierwszej z ww. przesłanek polegającej na obowiązku przedstawienia z własnej inicjatywy dowodu, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji w sprawie, należy wskazać, że organ antymonopolowy, ustalając znaczenie dowodów przedłożonych przez przedsiębiorcę, uwzględnia ich wartość i moc dowodową, w porównaniu do dowodów, które znajdują się w jego posiadaniu przed rozpoczęciem współpracy. Należy przyjąć, że „dowód, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji”, to dowód zwiększający wartość informacji będących już w posiadaniu Prezesa Urzędu. Pojęcie „zwiększenia wartości” powinno odnosić się do zakresu, w którym dostarczone dowody zwiększają, poprzez swój charakter lub poziom szczegółowości, możliwość udowodnienia przez organ istnienia porozumienia. Przy tej ocenie, co do zasady, większą wartość mają dowody pisemne pochodzące z okresu, którego dotyczą. Również dowody bezpośrednio odnoszące się do danego stanu faktycznego zasadniczo zostaną uznane za posiadające większą wartość niż dowody odnoszące się do niego pośrednio. Podobnie na wartość przedstawionych dowodów wpływ będzie miał zakres, w jakim potwierdzają je materiały pochodzące z innych źródeł.

W chwili wszczęcia postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu dysponował już dowodami w postaci m.in. wzorców umów z dystrybutorami stosowanych przez Kronopol oraz listą podmiotów, z którymi umowy te zostały zawarte, które to dowody zostały pozyskane w postępowaniu wyjaśniającym o sygn. DOK1-400/5/11/AS, w ramach którego przeprowadzona została m.in. kontrola z przeszukaniem, w wyniku której pozyskano materiał dowodowy na tyle obszerny, że umożliwił on postawienie Kronopol zarzutu naruszenia zakazu praktyk ograniczających konkurencję, a zarazem przyczynił się do wydania niniejszej decyzji. Zatem fakt istnienia porozumienia polegającego na ustalaniu minimalnych hurtowych cen odsprzedaży pomiędzy Kronopol a jego dystrybutorami był Prezesowi Urzędu znany. Natomiast Kronopol w ww. wniosku przedstawił z własnej inicjatywy szczegółowy opis tego porozumienia, wyjaśniając zasady jego funkcjonowania. Przedstawił także zachowaną korespondencję handlową ze swoimi dystrybutorami oraz notatki ze spotkań z dystrybutorami. Dokumenty te nie były wcześniej w posiadaniu organu antymonopolowego, należy więc potraktować ją jako dowód nowy, odnoszący się bezpośrednio do istnienia praktyki. Zarówno wyjaśnienia jak i ww. dokumenty stanowią w zauważalnym wymiarze podstawę ustaleń faktycznych poczynionych przez Prezesa Urzędu w niniejszej sprawie. Ponadto Kronopol przeprowadził analizę znajdujących się w jego posiadaniu kart ocen autoryzowanych przedstawicieli za okres od 2007 r. do 2012 r., która to analiza służyła ustaleniu częstotliwości stosowania przez Spółkę sankcji za nieprzestrzeganie ustaleń dotyczących minimalnej marży.

W związku z powyższym, Prezes Urzędu doszedł do przekonania, że informacje, wyjaśnienia i dowody przedstawione przez Kronopol w istotny sposób przyczyniły się do wydania decyzji w niniejszej sprawie.

Drugą konieczną przesłanką warunkującą możliwość obniżenia kary pieniężnej jest zaprzestanie przez wnioskodawcę udziału w porozumieniu najpóźniej w chwili przedstawiania dowodu, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji, o której mowa w art. 10 lub 11 ustawy.

Kronopol przedstawił Prezesowi Urzędu odpisy zawartych w dniu 23 marca 2012 r. umów z każdym z autoryzowanych przedstawicieli oraz każdą hurtownią przedstawicielską. Umowy te nie zawierają postanowień dotyczących ustalania cen odsprzedaży. Natomiast wniosek o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenie wraz z dowodami

stosowania praktyki został złożony w dniu 6 kwietnia 2012 r. Należy zatem uznać, że przed datą złożenia ww. wniosku Kronopol zaprzestał udziału w porozumieniu ograniczającym konkurencję.

Z drugiej strony organ antymonopolowy uwzględnił, że z przekazanych w toku postępowania wyjaśnień Kronopol wynikało, że niektóre z przekazanych Prezesowi Urzędu dokumentów przedstawione jako dowód na wskazane przez Kronopol okoliczności w rzeczywistości odnosiły się do innych faktów. Sytuacja taka miała miejsce w odniesieniu do pisma od **[informacje utajnione – punkt 35 załącznika]** do **[informacje utajnione – punkt 36 załącznika]** z dnia 4 czerwca 2008 r. stanowiącego załącznik nr 15 do ww. wniosku Kronopol. Spółka wskazała (K. 809), że stanowi ono dowód na okoliczność, iż *„Niekiedy zdarzało się, że jeden dystrybutor żądał od Kronopol interwencji ze względu na wylamywanie się innego dystrybutora z reguł obowiązujących w ramach porozumienia”*. Z kolei w piśmie z dnia 19 listopada 2012 r. (K. 1630) Kronopol wyjaśnił, odpowiadając na pytania Prezesa Urzędu, że spółka, która zgodnie z treścią ww. dokumentu została wskazana przez dystrybutora jako podmiot zaniżający cenę nigdy nie była autoryzowanym przedstawicielem Kronopol, a *„pismo **[informacje utajnione – punkt 37 załącznika]** nie dotyczyło stosowania przez **[informacje utajnione – punkt 38 załącznika]** marż niższych niż ustalone, gdyż marże takie nigdy nie były ustalane między Kronopol a firmą **[informacje utajnione – punkt 39 załącznika]**”*. Podobnie rzecz się miała z wiadomością e-mail, której nadawcą był **[informacje utajnione – punkt 40 załącznika]** (załącznik nr 12 do ww. wniosku), a która miała stanowić dowód na okoliczność, iż *„ustalając minimalną marżę hurtową w wysokości 5% Kronopol kierował się chęcią zapewnienia zysku niezbędnego do utrzymania się na rynku przez dystrybutora (...)i zapewnienia mu równych warunków konkurowania z innymi dystrybutorami Spółki”* (K. 808). Natomiast w piśmie z dnia 19 lipca 2012 r. (K 1609-1610) w związku z pytaniem Prezesa Urzędu Kronopol wskazał, że ww. e-mail nie stanowi korespondencji Spółki z autoryzowanym przedstawicielem lub hurtownią przedstawicielską, gdyż **[informacje utajnione – punkt 41 załącznika]** do żadnej z tych grup nie należy i nie należał. Kronopol wskazał, że treść e-maila nie ma związku z ustalaniem minimalnych cen odsprzedaży, którego dotyczyło postępowanie antymonopolowe.

W obu przypadkach zatem wyjaśnienia złożone później pozostawały w sprzeczności z twierdzeniem przedstawionym we wniosku. Kronopol udzielił wyjaśnień co do ww. nieścisłości dopiero po podjęciu przez organ antymonopolowy próby ich uzyskania.

Biorąc pod uwagę powyższe należy uznać, że nie wszystkie przedłożone wraz z wnioskiem *leniency* przez Kronopol dowody miały znaczenie dla sprawy, a wniosek nie został przygotowany w pełni rzetelnie. Wskazane wyżej nieścisłości, w ocenie Prezesa Urzędu, nie powinny skutkować w okolicznościach niniejszej sprawy, odmową przyznania Kronopolowi możliwości skorzystania z programu łagodzenia kar. Jednak nie mogą pozostać one bez znaczenia przy określaniu stopnia redukcji kary pieniężnej.

Zarazem Prezes UOKiK uznał w oparciu o wszelkie wskazane wyżej okoliczności, że Kronopol współpracował z organem antymonopolowym w toku postępowania w pełnym zakresie, dostarczając niezwłocznie wszelkich dowodów, którymi dysponuje i udzielając niezwłocznie wszelkich informacji związanych ze sprawą, z własnej inicjatywy lub na żądanie Prezesa UOKiK.

Z uwagi na całokształt ww. okoliczności Prezes Urzędu ocenił, że Spółka spełniła przesłanki obniżenia kar pieniężnych, które zostałyby na nią nałożone w przypadku braku współpracy z Prezesem Urzędu w ramach programu łagodzenia kar, tj. przedstawiła z własnej inicjatywy dowody, które w istotny sposób przyczyniły się do wydania decyzji oraz zaprzestała w odpowiednim momencie udziału w porozumieniu. Prezes Urzędu, badając zasadność obniżenia kary nałożonej na stronę, wziął pod uwagę całokształt przekazanego przez nią materiału dowodowego uznając, że materiał ten wypełnia przesłankę, o której mowa w art. 109 ust. 2 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Jednocześnie miarkując wysokość obniżenia kary organ miał na uwadze zakres materiału dowodowego samodzielnie przez niego pozyskanego w wyniku przeprowadzonego postępowania wyjaśniającego.

Określając wysokość obniżenia kary pieniężnej, organ antymonopolowy miał również na względzie art. 109 ust. 3 pkt 1 ustawy, zgodnie z którym Prezes Urzędu nakłada na przedsiębiorcę, który jako pierwszy spełnił warunki określone w art. 109 ust. 2, karę w wysokości nie większej niż 5% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Jednocześnie organ antymonopolowy uwzględnił, że wartość dostarczonych przez Kronopol informacji i dowodów jest ograniczona ze względu na fakt, że organ antymonopolowy dysponował już umowami między Kronopol a dystrybutorami jego produktów oraz o zakresie podmiotowym porozumień, a także ze względu na nieścisłości związane z przedłożonym materiałem dowodowym i wyjaśnieniami. Ponadto przedłożony Prezesowi Urzędu materiał dowodowy w postaci notatek i

korespondencji nie był obszerny, w związku z tym ustalenie okoliczności sprawy wymagały istotnego uzupełnienia w postaci wyjaśnień złożonych przez Spółkę. Wartość dowodów i informacji uzyskanych od wnioskodawcy *leniency*, jakkolwiek w istotny sposób przyczyniła się do wydania decyzji, głównie sprowadza się do pogłębienia obrazu funkcjonowania porozumienia, które to porozumienie mogłoby być udowodnione na podstawie materiałów zebranych samodzielnie przez Prezesa Urzędu.

Mając na uwadze powyższe, Prezes Urzędu dokonał **redukcji nałożonej kary pieniężnej o 30%**. Z tych względów, Prezes Urzędu nałożył na Kronopol karę w wysokości: **13.738.187,90 (słownie: trzynaście milionów siedemset trzydzieści osiem tysięcy sto osiemdziesiąt siedem zł i dziewięćdziesiąt groszy)**.

## **5. Koszty postępowania**

Postępowanie w niniejszej sprawie zostało wszczęte z urzędu. W punkcie I sentencji niniejszej decyzji stwierdzono stosowanie przez strony postępowania praktyki ograniczającej konkurencję zakazanej na podstawie art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Na koszty Prezesa UOKiK w niniejszym postępowaniu składają się **wydatki w kwocie 227 zł 90 gr** (słownie: dwieście dwadzieścia siedem złotych i dziewięćdziesiąt groszy), które są związane z prowadzoną w toku postępowania antymonopolowego korespondencją, tj. kosztami wysyłki 33 listów w cenie 6,05 zł oraz 5 listów w cenie 5,65 zł.

W związku z powyższym postanowiono obciążyć Kronopol kosztami w wysokości **227 zł 90 gr** (słownie: dwieście dwadzieścia siedem złotych i dziewięćdziesiąt groszy).

**Biorąc powyższe pod uwagę, orzeka się jak w sentencji.**

Zgodnie z art. 112 ust. 3 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

Karę pieniężną należy uiścić na następujące konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów: **NBP O/O Warszawa 51101010100078782231000000**.

Przy dokonywaniu wpłaty na powyższe konto należy dopisać numer decyzji Prezesa Urzędu stanowiącej podstawę jej dokonania.

Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o *ochronie konkurencji i konsumentów* w związku z art. 479<sup>28</sup> § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. Nr 43, poz. 296 ze zm.), od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie dwóch tygodni od daty doręczenia decyzji, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

W przypadku kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach postępowania zawartego w pkt III sentencji niniejszej decyzji, stosownie do art. 81 ust. 5 ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 264 § 2 k.p.a. w związku z 479<sup>32</sup> § 1 i 2 Kpc, należy wnieść zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie tygodnia od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

*Z up. Prezesa  
Urzędu Ochrony Konkurencji  
i Konsumentów*

Otrzymuje:

**Pan Paweł Wanasz**  
*pełnomocnik Kronopol Sp. z o.o.*  
*z siedzibą w Żarach*

Salans, D. Oleszczuk  
Kancelaria Prawnicza Sp. k.  
Rondo ONZ 1  
00-124 Warszawa