



**PREZES  
URZĘDU OCHRONY  
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW**

DOK3-410-1/12/PW

Warszawa, 28 grudnia 2017 r.

**DECYZJA NR DOK - 3/2017**

**I.** Na podstawie art. 11 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) w zw. z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. poz. 945), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję** zawarcie przez Kronospan Szczecinek Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku i Kronospan Mielec Sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu z Swiss Krono Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach (dawniej: Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach) i z Pfeleiderer Group S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dawniej: Pfeleiderer Grajewo S.A. z siedzibą w Grajewie) i Pfeleiderer Wieruszów Sp. z o.o. z siedzibą w Wieruszowie (dawniej: Pfeleiderer Prospan S.A. z siedzibą w Wieruszowie) porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, polegającego na:

1. ustalaniu cen płyt wiórowych i płyt pilśniowych, co narusza zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*,
2. wymianie informacji handlowych dotyczących warunków sprzedaży płyt wiórowych i płyt pilśniowych, co narusza zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*

**i stwierdza zaniechanie jej stosowania z dniem 7 września 2011 r.**

**II.** Na podstawie art. 11 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) w zw. z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. poz. 945), a także na podstawie art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzeniu Rady UE 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. *w sprawie stosowania reguł konkurencji określonych w art. 81 i 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (Dz. Urz. UE L 1, 04.01.2003), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **uznaje za praktykę**

**ograniczającą konkurencję** zawarcie przez Kronospan Szczecinek Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku i Kronospan Mielec Sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu z Swiss Krono Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach (dawniej: Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach) i z Pflaiderer Group S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dawniej: Pflaiderer Grajewo S.A. z siedzibą w Grajewie) i Pflaiderer Wieruszów Sp. z o.o. z siedzibą w Wieruszowie (dawniej: Pflaiderer Prospan S.A. z siedzibą w Wieruszowie) porozumienia ograniczającego konkurencję na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, polegającego na:

1. ustalaniu cen płyt wiórowych i płyt pilśniowych, co narusza zakaz, o którym mowa w art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 202 z 7.6.2016 r., s. 1-388),
2. wymianie informacji handlowych dotyczących warunków sprzedaży płyt wiórowych i płyt pilśniowych naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 101 ust. 1 Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*

**i stwierdza zaniechanie jej stosowania z dniem 7 września 2011 r.**

**III.** Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) w zw. z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. poz. 945), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu naruszenia zakazów, o których mowa w art. 6 ust. 1 i ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz w art. 101 ust. 1 i ust. 1 lit. a Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 202 z 7.6.2016 r., s. 1-388) w zakresie określonym w pkt. I i II sentencji niniejszej decyzji, **nakłada na:**

1. Kronospan Szczecinek Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku karę pieniężną w wysokości **60 690 248,87 zł** (słownie: sześćdziesiąt milionów, sześćset dziewięćdziesiąt tysięcy dwieście czterdzieści osiem złotych i osiemdziesiąt siedem groszy), płatną do budżetu państwa,
2. Kronospan Mielec Sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu karę pieniężną w wysokości **39 308 643,05 zł** (słownie: trzydzieści dziewięć milionów trzysta osiem tysięcy sześćset czterdzieści trzy złote i pięć groszy), płatną do budżetu państwa,
3. Pflaiderer Group S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dawniej: Pflaiderer Grajewo S.A. z siedzibą w Grajewie), karę pieniężną w wysokości **15 957 741,83 zł** (słownie: piętnaście milionów dziewięćset pięćdziesiąt siedem tysięcy siedemset czterdzieści jeden złotych i osiemdziesiąt trzy grosze), płatną do budżetu państwa,

4. Pfleiderer Wieruszów Sp. z o.o. z siedzibą w Wieruszowie (dawniej: Pfleiderer Prospan S.A. z siedzibą w Wieruszowie) karę pieniężną w wysokości **19 804 706,50 zł** (słownie: dziewiętnaście milionów osiemset cztery tysiące siedemset sześć złotych i pięćdziesiąt groszy), płatną do budżetu państwa.

IV. Na podstawie art. 109 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) w zw. z art. 7 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. poz. 945), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **odstępuje od nałożenia kary pieniężnej**, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 ww. ustawy, na spółkę Swiss Krono Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach (dawniej: Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach) z tytułu naruszenia zakazów, o których mowa w art. 6 ust. 1 i ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz w art. 101 ust. 1 i ust. 1 lit. a Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (tekst skonsolidowany Dz. Urz. UE C 202 z 7.6.2016 r., s. 1-388) w zakresie określonym w pkt. I i II sentencji decyzji.

V. Na podstawie art. 77 ust. 1 oraz art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. *o ochronie konkurencji i konsumentów* (Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm.) w zw. z art. 3 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. poz. 945) oraz na podstawie art. 263 § 1 i art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – *Kodeks postępowania administracyjnego* (t.j.: Dz. U. z 2017 r., poz. 1257) w związku z art. 83 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów **obciąża kosztami** postępowania antymonopolowego:

1. Swiss Krono Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach (dawniej: Kronopol Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach) w kwocie **588,14 zł** (słownie: pięćset osiemdziesiąt osiem złotych i czternaście groszy),
2. Kronospan Szczecinek Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku w kwocie **554,47 zł** (słownie: pięćset pięćdziesiąt cztery złote i czterdzieści siedem groszy),
3. Kronospan Mielec Sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu w kwocie **548 zł** (słownie: pięćset czterdzieści osiem złotych),
4. Pfleiderer Group S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dawniej: Pfleiderer Grajewo S.A. z siedzibą w Grajewie), w kwocie **589,71 zł** (słownie: pięćset osiemdziesiąt dziewięć złotych i siedemdziesiąt jeden groszy),
5. Pfleiderer Wieruszów Sp. z o.o. z siedzibą w Wieruszowie (dawniej: Pfleiderer Prospan S.A. z siedzibą w Wieruszowie) w kwocie **593,24 zł** (słownie: pięćset dziewięćdziesiąt trzy złote i dwadzieścia cztery grosze)

i zobowiązuje do uiszczenia tych kosztów na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie 14 dni od daty uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

## UZASADNIENIE

- (1) Postępowanie antymonopolowe w sprawie, której dotyczy niniejsza decyzja, zostało wszczęte po uprzednim przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej jako: „Prezes Urzędu”) postępowania wyjaśniającego o sygn. akt DOK1-400-5/11/AS mającego na celu wstępne ustalenie, czy w związku z zachowaniami 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. Nr 50, poz. 331, ze zm., dalej także jako: „u.o.k.k.”) uzasadniającego wszczęcie postępowania antymonopolowego, w tym czy sprawa ma charakter antymonopolowy.
- (2) W ramach postępowania wyjaśniającego, pracownicy Urzędu w dniach 25-27 października 2011 r. przeprowadzili kontrolę z przeszukaniem pomieszczeń i rzeczy u następujących przedsiębiorców, będących adresatami niniejszej decyzji Kronospan Szczecinek Sp. z o.o., Swiss Krono Sp. z o.o. (dawniej: Kronopol Sp. z o.o.) i Pfleiderer Group S.A. (dawniej: Pfleiderer Grajewo S.A.).
- (3) W dniu 8 listopada 2011 r. Swiss Krono Sp. z o.o. (dawniej: Kronopol Sp. z o.o.) złożył na podstawie art. 109 u.o.k.k. w zw. z § 5 Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 26 stycznia 2009 r. *w sprawie trybu postępowania w przypadku wystąpienia przedsiębiorców do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenie* (Dz. U. Nr 20, poz. 109), skrócony wniosek o odstąpienie od nałożenia kary pieniężnej lub jej obniżenie. W swoim wniosku oraz w pismach uzupełniających wniosek ww. spółka potwierdziła podejrzenia Prezesa Urzędu w przedmiocie istnienia niezgodnego z prawem konkurencji porozumienia na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Przedsiębiorca wskazał, że porozumienie polegało na uzgadnianiu minimalnych cen sprzedaży i ewentualnych kwot podwyżek oraz wymianie informacji, a także opisał zasady funkcjonowania powyższego porozumienia.
- (4) W oparciu o ustalenia poczynione w toku ww. postępowania wyjaśniającego Prezes Urzędu wszczął w dniu 30 marca 2012 r. niniejsze postępowanie antymonopolowe w sprawie zawarcia przez Kronospan Szczecinek Sp. z o.o., Kronospan Mielec Sp. z o.o., Kronopol Sp. z o.o., Pfleiderer Grajewo S.A., Pfleiderer Prospan S.A. porozumienia ograniczającego konkurencję

na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, polegającego na:

- ustalaniu cen płyt wiórowych i płyt pilśniowych, co może naruszać art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 101 ust. 1 lit. a Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*,
- wymianie informacji handlowych dotyczących warunków sprzedaży płyt wiórowych i płyt pilśniowych, co może naruszać art. 6 ust. 1 ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz art. 101 ust. 1 Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*.

(5) Po wszczęciu postępowania antymonopolowego w osobnych pismach z dnia 16 kwietnia 2012 r. spółki Pfeleiderer Group S.A. (dawniej: Pfeleiderer Grajewo S.A.) oraz Pfeleiderer Wieruszów Sp. z o.o. (dawniej: Pfeleiderer Prospan S.A.) złożyły na podstawie **[informacja chroniona]**.

**Dowód:** – **[informacja chroniona]**, k. 2441.

(6) W toku postępowania antymonopolowego strony korzystały z prawa wglądu do akt postępowania antymonopolowego, w tym także od dnia 8 maja 2015 r. miały dostęp do pism Swiss Krono Sp. z o.o. (dawniej: Kronopol Sp. z o.o.) złożonych w ramach programu łagodzenia kar.

(7) W dniu 27 listopada 2017 r. organ ochrony konkurencji zawiadomił strony o zakończeniu prowadzenia postępowania dowodowego w sprawie, poinformował również o możliwości zapoznania się z całością materiału dowodowego i wezwał strony do przedstawienia ostatecznych stanowisk w sprawie. Z możliwości przedstawienia stanowisk skorzystały wszystkie strony.

(8) W związku z postawieniem stronom postępowania zarzutów w oparciu o przepisy prawa unijnego, Prezes Urzędu poinformował o wszczęciu postępowania antymonopolowego Komisję Europejską. Stosownie do art. 11 ust. 4 Rozporządzenia Rady UE 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. *w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu*, w dniu 27 października 2017 r. Prezes Urzędu przedstawił Komisji przewidywaną decyzję w przedmiotowej sprawie.

(9) W toku postępowania antymonopolowego pismem z dnia 18 października 2016 r. Kronopol Sp. z o.o. poinformował Prezesa Urzędu o zmianie firmy na Swiss Krono Sp. z o.o. Pismem z dnia 28 października 2016 r. Pfeleiderer Grajewo S.A. poinformował Prezesa Urzędu o zmianie firmy na Pfeleiderer Group S.A. oraz zmianie siedziby spółki na Wrocław. Dodatkowo pismem z dnia 12 września 2017 r. Pfeleiderer Prospan S.A. poinformował, że na mocy uchwały Walnego Zgromadzenia z dniem 31 lipca 2017 r. dokonał przekształcenia Pfeleiderer Prospan S.A. w Pfeleiderer Wieruszów Sp. z o.o. Jednocześnie spółka wskazała, że zgodnie z art. 553

ustawy *Kodeks spółek handlowych* (t.j. Dz. U. z 2017 r., poz. 1577) z dniem przekształcenia spółce przekształconej (Pfleiderer Wieruszów Sp. z o.o.) przysługują wszystkie prawa i obowiązki spółki przekształcanej (Pfleiderer Prospan S.A.).

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 2358 i 2359;
  - [informacja chroniona], k. 2376 i 2377

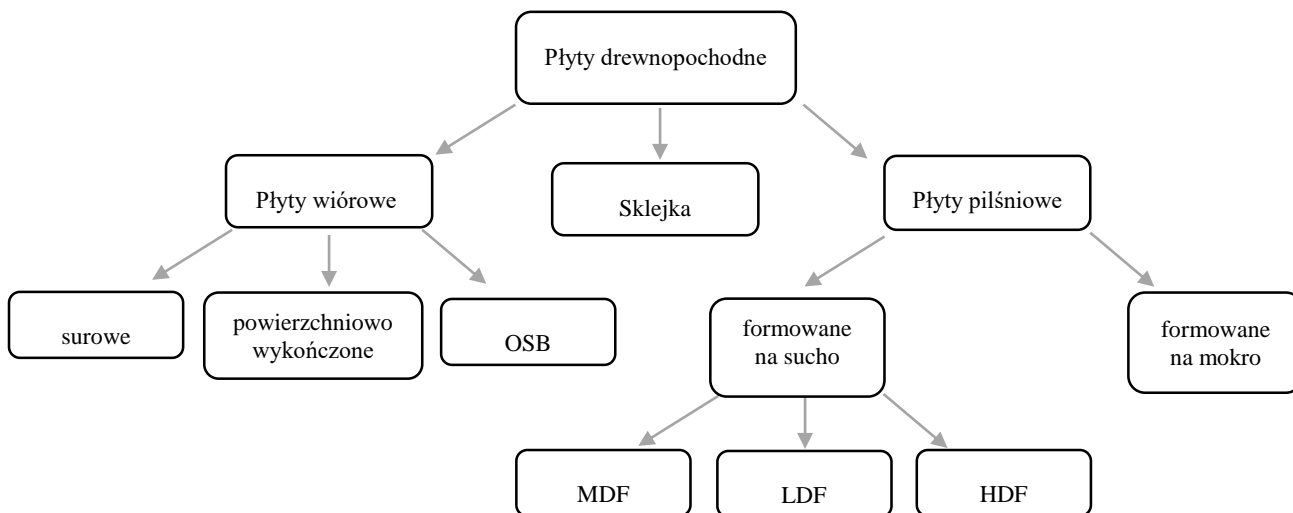
- (10) Część informacji, na których Prezes Urzędu opiera niniejszą decyzję podlega ochronie prawnej i nie może być podana do wiadomości publicznej. Wobec powyższego informacje tego rodzaju zostaną zastąpione nawiasami kwadratowymi wraz z oznaczeniem „[informacja chroniona]” i pozostaną niewidoczne w publicznie dostępnej treści decyzji

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

- (11) Przedmiotem postępowania w niniejszej sprawie była ocena, w aspekcie krajowych i unijnych przepisów o ochronie konkurencji, uzgodnień dotyczących cen oraz wymiany informacji między przedsiębiorcami prowadzącymi w Polsce działalność gospodarczą w sektorze płyt drewnopochodnych.

**1. Opis produktu**

- (12) Płyty drewnopochodne to produkty kompozytowe, tworzone poprzez sprasowanie przy użyciu ciśnienia i temperatury cząstek lignocelulozowych w postaci arkuszy forniru, wiórow, trocin, strużyn, włókien oraz zdrewniałych cząstek roślin jednorocznych (takich jak konopie, len), połączonych ze sobą przy pomocy spoiw syntetycznych lub organicznych, gdzie zawartość cząstek pochodzenia drzewnego wynosi powyżej 50%<sup>1</sup>.
- (13) Płyty drewnopochodne dzielą się na płyty wiórowe, sklejka, płyty pilśniowe.



<sup>1</sup> Stowarzyszenie Producentów Płyt Drewnopochodnych, *Przewodnik po płytach drewnopochodnych*, wyd. 2013 r.

- (14) **Płyta wiórowa** jest przemysłowo wytwarzanym materiałem, który powstaje przez sprasowanie drobnowymiarowych cząstek drewna (np. wiórów, trocin) w warunkach wysokiej temperatury i ciśnienia, przy zastosowaniu jako spoiwa żywic mocznikowo-formaldehydowych. Wśród płyt wiórowych można wyróżnić: i) płyty wiórowe surowe, ii) płyty wiórowe powierzchniowo wykończone (m.in. laminowane, lakierowane, fornirowane) oraz iii) płyty OSB<sup>2</sup>.
- (15) Płyta wiórowa wytwarzana jest w technologii produkcji suchej. Jest podstawowym materiałem przeznaczonym do produkcji mebli. Z uwagi na swoje właściwości nadaje się do produkcji różnorodnych mebli oraz jako materiał konstrukcyjny np. na ścianki działowe i izolacyjne w budownictwie. Surowe płyty wiórowe są również podstawowym materiałem produkcyjnym blatów kuchennych, parapetów, podłóg i frontów meblowych. Można je uszlachetniać poprzez laminowanie (pokrywanie cienkimi filmami melaminowymi), lakierowanie, a także oklejanie sztuczną i naturalną okleiną. Wykorzystywane są także jako elementy konstrukcyjne w produkcji mebli tapicerowanych.
- (16) **Sklejka** to krzyżowo-klejona konstrukcja wykonana z warstw fornirow lub fornirow w kombinacji z tarcicą albo wiórami, połączona klejem. Sklejka wytwarzana jest z różnych rodzajów drewna. Używana jest w budownictwie m.in. do budowy rusztowań, ścian działowych, poszyc dachów oraz produkcji opakowań.
- (17) **Płyta pilśniowa** jest to płyta wykonana ze spilśniionych włókien drzewnych<sup>3</sup> 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. Występują dwa rodzaje płyt pilśniowych, tj. płyty formowane na mokro oraz płyty formowane na sucho. Płyty te różnią się przede wszystkim technologią produkcji. Płyty formowane na sucho, w Polsce są produkowane głównie przez producentów płyt wiórowych, ponieważ zakłady produkują te płyty podobnie jak płyty wiórowe, tj. metodą suchą. Do płyt pilśniowych suchoformowanych należą płyty, które powstają w wyniku sprasowania włókien drzewnych w podwyższonej temperaturze i ciśnieniu, z dodatkiem związków łączących i utwardzających. Płyty uzyskane w sposób opisany powyżej, w zależności od gęstości dzieli się na:
- (i) MDF (ang. *Medium Density Fibreboard*) – płyta pilśniowa średniej gęstości, od 700 do 800 kg/m<sup>3</sup>. Jest to materiał stosowany do produkcji mebli oraz artykułów

---

<sup>2</sup> Płyta o długich i szerokich wiórach, które nadają jej szczególnie dobre parametry techniczne. Stosowana jest głównie w budownictwie przede wszystkim jako pokrycia dachowe, ale również na elementy podłogowe i konstrukcje ścian.

<sup>3</sup> Proces spłatywania rozwłóknionej masy drzewnej przy produkcji płyt pilśniowych.

wykańczania wnętrz (listwy ozdobne, panele ściennie) oraz do produkcji artykułów stolarki budowlanej np. drzwi;

- (ii) HDF (ang. *Hight Density Fibreboard*) – płyta pilśniowa o wysokiej gęstości, powyżej 800 kg/m<sup>3</sup>, charakteryzująca się dużą twardością. Płyty te przeznaczone są przede wszystkim do produkcji szuflad, tylnych ścianek w meblach oraz tzw. płyt komórkowych<sup>4</sup>;
  - (iii) LDF (ang. *Low Density Fibreboard*) – płyta pilśniowa niskiej gęstości, poniżej 700 kg/m<sup>3</sup>. Stosowana jest do produkcji paneli ściennych użytkowanych w pomieszczeniach suchych.
- (18) Opisane wyżej rodzaje płyt drewnopochodnych produkowane są w różnych grubościach oraz w przypadku płyt wiórowych powierzchniowo wykończonych – w różnych dekorach. Z uwagi na to, producenci płyt posiadają w swojej ofercie znaczną liczbę i różnorodność płyt drewnopochodnych. Przykładowo Swiss Krono Sp. z o.o. (dawniej: Kronopol Sp. z o.o.) w 2012 r. oferował płytę wiórową surową w 11 grubościach, płytę wiórową laminowaną w 11 grubościach i 100 różnych dekorach, a płytę MDF surową w 13 grubościach.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 633.

## 2. Sektor drewno-meblarski w Polsce

- (19) Sektor drewno-meblarski (określany również jako sektor drzewny) odgrywa duże znaczenie dla gospodarki w Polsce. W 2011 r. roczna wartość globalnej produkcji sektora drzewnego w Polsce wyniosła 90,8 mld zł, co stanowi 1,7% polskiego PKB, dla porównania w Unii Europejskiej – 0,9%<sup>5</sup>.
- (20) Sektor drzewny charakteryzuje się dużym zróżnicowaniem branżowym. Branże tworzące ten sektor są współzależne i wzajemnie na siebie oddziałują, jednocześnie różniąc się np. procesami produkcji, asortymentem produkowanych płyt, odmiennym stopniem nowoczesności stosowanych technik i technologii. Do sektora drzewnego zaliczane są branże<sup>6</sup>:
- **tartaczna** – związana jest z tzw. pierwiastkową obróbką surowca drzewnego (podczas której drewno dzieli się na mniejsze elementy) i produkcją materiałów tartych. Produkty te są wykorzystywane w pozostałych branżach drzewnych i innych działach gospodarki. Specyficzną cechą tej branży jest fakt, iż jest ona usytuowana na początku

---

<sup>4</sup> Płyta składająca się z wypełnienia papierowego o charakterystycznej strukturze „plastra miodu”, oraz cienkich płyt wierzchnich (najczęściej płyt wiórowych). Jej główną zaletą jest niska waga, a co za tym idzie niskie koszty transportu, połączone z dość dużą wytrzymałością.

<sup>5</sup> B. Czernko, *Przemysł drzewny i jego znaczenie. Najważniejsze fakty*.

<sup>6</sup> E. Ratajczak, *Innowacyjność sektora drzewnego w Polsce*, Poznań 2009.



„łańcucha drzewnego”, w związku z tym branża ta najsilniej i najszybciej odczuwa zazwyczaj problemy pojawiające się na rynku drewna takie jak ewentualne niedobory surowca drzewnego i wzrost jego cen;

- **plyt drewnopochodnych** – obejmuje produkcję płyt wiórowych, płyt pilśniowych oraz sklejki. W jej ramach wytwarzane są również okleiny, forniry i obłogi<sup>7</sup> oraz płyty stolarskie. Do głównych odbiorców wyrobów tej branży zaliczyć należy branżę meblarską i budowlaną;
- **drewnianej stolarki budowlanej** – skupia ona między innymi producentów okien i drzwi, elementów konstrukcji domów, ścian, podłóg, schodów i boazerii. Rozwój branży uzależniony jest w dużym stopniu od stanu budownictwa, zwłaszcza mieszkaniowego oraz popytu restytucyjnego (renowacja, odnawianie, remontowanie zasobów mieszkaniowych, użyteczności publicznej i pozostałych);
- **produkcji opakowań z drewna** – obejmuje produkcję palet, beczek, skrzyń i skrzynek. W branży tej bardzo ważną rolę odgrywa produkcja palet. Jednocześnie maleje znaczenie innych opakowań z drewna, które są zastępowane w coraz szerszym zakresie ich niedrzewnymi substytutami. Rozwój tej branży zależy w znacznej mierze od postaw konsumentów (od wyboru ekologicznych opakowań) oraz siły oddziaływania promocji wyrobów z drewna;
- **celulozowo-papiernicza** – związana jest z wytwarzaniem mas włóknistych oraz produkcją papieru i tektury;
- **przetwórstwa papierniczego** – zajmująca się przetwarzaniem papieru i tektury i dostarczająca szeroką gamę przetworów papierniczych;
- **meblarska** – jest dominującą w sektorze drzewnym pod względem liczby podmiotów gospodarczych, zatrudnienia oraz wartości produkcji. Meblarstwo zajmuje najważniejszą pozycję w przemyśle drzewnym. Rozwój meblarstwa determinowany jest z jednej strony przez stan i kondycję ekonomiczną branż drzewnych dostarczających materiały drewnopochodne, a z drugiej przez poziom rozwoju całej gospodarki, wpływający na rozwój budownictwa i zamożność społeczeństwa;
- **pozostałych wyrobów z drewna** – dotyczy produkcji wyrobów z drewna niesklasyfikowanych gdzie indziej. Jednym z przykładów produktów klasyfikujących się w tej kategorii jest galanteria drzewna.

(21) Branża drzewna jest specyficznym sektorem gospodarki, gdyż jest wrażliwa na warunki dostępu do surowca jakim jest drewno. Dotyczy to zwłaszcza tych sektorów, które są na

---

<sup>7</sup> Cienki płat drewna (rodzaj forniru) używany przy produkcji płyt stolarskich. Używa się go również jako podkład pod okleinę przy produkcji mebli oraz do profilowania dużych powierzchni drewnianych.

początku ciągu produkcyjnego, czyli na styku z leśnictwem, jak tartaczniactwo, przemysł płyt drewnopochodnych, produkcja mas włóknistych.

## 2.1. Branża płyt drewnopochodnych

(22) Polska branża płyt drewnopochodnych jest jedną z największych w Europie. W 2011 r. Polska była drugim krajem w Europie pod względem wielkości produkcji płyt wiórowych (po Niemczech) oraz w produkcji płyt pilśniowych (po Turcji)<sup>8</sup>. Branża płyt drewnopochodnych jest w stanie całkowicie zaspokoić potrzeby krajowego rynku.

(23) W sektorze płyt drewnopochodnych drewno jest głównym surowcem wykorzystywanym przez producentów płyt drewnopochodnych. Przykładowo w 2009 r. drewno stanowiło ok. 42% kosztów zużycia materiałów i energii Pfeleiderer Group S.A. (dawniej: Pfeleiderer Grajewo S.A.)<sup>9</sup>.

(24) Płyty drewnopochodne znajdują zastosowanie w branży meblarskiej (w 85%), budownictwie, branży transportowej czy produkcji opakowań<sup>10</sup>.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 634.

(25) Ponadto cechą charakterystyczną tego sektora jest duża wrażliwość na zmiany w wielkości popytu. Produkcja materiałów drewnopochodnych charakteryzuje się również ciągłym procesem produkcji i bardzo wysokimi kosztami stałymi.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 474.

(26) Fabryki płyt drewnopochodnych z uwagi na stosowaną technologię produkcji dzielą się na trzy grupy: i) zakłady produkcji płyt wiórowych oraz płyt pilśniowych wytwarzanych metodą suchą, ii) zakłady produkcji sklejki oraz iii) zakłady produkcji płyt pilśniowych wytwarzanych metodą moką<sup>11</sup>.

(27) W 2011 r. płyty wiórowe oraz płyty pilśniowe wytwarzane metodą suchą produkowało sześć zakładów: w Żarach (Swiss Krono Sp. z o.o., dawniej: Kronopol Sp. z o.o.), w Mielcu (Kronospan Mielec Sp. z o.o.), w Szczecinku (Kronospan Szczecinek Sp. z o.o.), w Karlinie (Homanit Polska spółka z ograniczoną odpowiedzialnością sp.k.), w Grajewie (Pfeleiderer Group S.A., dawniej: Pfeleiderer Grajewo S.A.) oraz w Wieruszowie tylko płyty wiórowe (Pfeleiderer Wieruszów Sp. z o.o., dawniej: Pfeleiderer Prospan S.A.)<sup>12</sup>.

<sup>8</sup> United Nations Economic Commission for Europe, *Forest Products Annual Market Review 2011-2012*.

<sup>9</sup> Dom Maklerski BDM S.A., *Grajewo. Raport Analityczny*, z dnia 11 stycznia 2011 r., źródło: [www.bdm.com.pl](http://www.bdm.com.pl).

<sup>10</sup> Stowarzyszenie Producentów Płyt Drewnopochodnych, *Przewodnik po płytach drewnopochodnych*, wyd. 2013 r., [www.forestor.pl](http://www.forestor.pl).

<sup>11</sup> Źródło: <http://www.plytameblowa.pl>.

<sup>12</sup> Stowarzyszenie Producentów Płyt Drewnopochodnych, *Przewodnik po płytach drewnopochodnych*, wyd. 2013 r., [www.forestor.pl](http://www.forestor.pl); B. Czernko M.A. Hikiert, M. Adamowicz, W. Nitka, prezentacja *Przemysł płyt drewnopochodnych i tartaczni*

(28) Płyty pilśniowe w technologii mokrej w 2011 r. były produkowane w Polsce w pięciu fabrykach: w Przemyślu (Fibris S.A.), w Czarnkowie i Czarnej Wodzie (Steico Sp. z o.o.), w Krośnie Odrzańskim (Hardex S.A.) oraz w Koniecpolu (Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych S.A.)<sup>13</sup>.

(29) W poniższej tabeli znajdują się dane dotyczące łącznych udziałów stron postępowania według wartości sprzedaży w latach 2008-2011 na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych<sup>14</sup>.

	2008	2009	2010	2011
<b>Rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych</b>	42,5%	53,5%	50,4%	54%
<b>Rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych</b>	47,4%	44,9%	48,2%	49,1%

W poniższej tabeli znajdują się dane dotyczące łącznych udziałów grup kapitałowych, do których należą strony postępowania według wartości sprzedaży w latach 2008-2011 na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych.

	2008	2009	2010	2011
<b>Rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych</b>	71,2%	66,7%	68,2%	70,7%
<b>Rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych</b>	63,2%	57,4%	70%	71,2%

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 2832 oraz [informacja chroniona], k. 2965;
  - [informacja chroniona], k. 2850 oraz [informacja chroniona], k. 2883 i 2884;
  - [informacja chroniona], k. 2864 i 2865 oraz [informacja chroniona], k. 2894 i 2895;
  - [informacja chroniona], k. 2916-2918 oraz [informacja chroniona], k. 2954.

---

podstawą rozwoju nowoczesnego budownictwa i meblarstwa w Polsce i w Europie, III Europejski Kongres Gospodarczy „Drewno w gospodarce UE i Polsce”, Katowice 16 - 18 maja 2011 r., źródło: k.wnp.pl/f/022/550/17.Czemko\_PIGPD.ppt.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

<sup>14</sup> Udziały rynkowe stron postępowania i grup kapitałowych zostały wyliczone na podstawie przekazanych przez strony postępowania danych o wartości krajowej sprzedaży płyt wiórowych i pilśniowych w latach 2008-2011. Dane te zestawiono z wartością krajowej produkcji sprzedanej we wskazanym okresie pozyskaną z GUS (płyty pilśniowe kod PRODPOL 16.21.13 i płyty wiórowe kod PRODPOL 16.21.14) powiększoną o wartość importu i pomniejszoną o wartość eksportu (płyty pilśniowe kod CN 4411, płyty wiórowe kod CN 4410).

### 3. Strony postępowania

(30) Stronami postępowania w niniejszej sprawie są następujący przedsiębiorcy działający na rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych:

- a) Swiss Krono Sp. z o.o. z siedzibą w Żarach (dawniej: Kronopol Sp. z o.o.; dalej jako: „**Swiss Krono**”);
- b) Pfleiderer Group S.A. z siedzibą we Wrocławiu (dawniej: Pfleiderer Grajewo S.A.; dalej jako: „**Pfleiderer Group**”);
- c) Pfleiderer Wieruszów Sp. z o.o. z siedzibą w Wieruszowie (dawniej: Pfleiderer Prospan S.A.; dalej jako: „**Pfleiderer Wieruszów**”);
- d) Kronospan Szczecinek Sp. z o.o. z siedzibą w Szczecinku (dalej jako: „**Kronospan Szczecinek**”);
- e) Kronospan Mielec Sp. z o.o. z siedzibą w Mielcu (dalej jako: „**Kronospan Mielec**”).

#### 3.1. Swiss Krono

(31) Swiss Krono z siedzibą w Żarach, do 1 października 2016 r. działający pod firmą Kronopol Sp. z o.o., należy do szwajcarskiego holdingu Swiss Krono Group. Spółka powstała w 1994 roku w wyniku przejęcia Państwowych Zakładów Płyt Wiórowych.

(32) Swiss Krono w latach 2008-2011 prowadził działalność w zakresie produkcji oraz wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i pilśniowych. Spółka w swojej ofercie handlowej posiadała płyty wiórowe i płyty pilśniowe formowane na sucho, podłogi laminowane, panele boazeryjne, elementy postforming (blaty kuchenne) oraz kleje i żywice syntetyczne<sup>15</sup>.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 2545 - 2565.

#### 3.2. Pfleiderer Group

(33) Pfleiderer Group z siedzibą we Wrocławiu, działa na rynku polskim od 1 lipca 1994 r. początkowo pod firmą Zakłady Płyt Wiórowych S.A. w Grajewie, od 2002 r. jako Pfleiderer Grajewo S.A., a od 30 września 2016 r. pod obecną firmą – Pfleiderer Group. Spółka od 1997 r. jest notowana na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych.

(34) W okresie 2008-2011 spółka Pfleiderer Grajewo S.A. był spółką zależną wobec Pfleiderer Service GmbH, która posiadała 65,11% udziałów w jej kapitale zakładowym, natomiast

---

<sup>15</sup> Źródło: <http://www.swisskrono.pl/>.

jednostką dominującą najwyższego szczebla był Pfeiderer AG. Jednocześnie Pfeiderer Grajewo S.A. był podmiotem dominującym w Grupie Kapitałowej Pfeiderer Grajewo, w której skład w latach 2008-2011 wchodziły przedsiębiorstwa: Pfeiderer Prospan S.A. z siedzibą w Wieruszowie, Pfeiderer OOO z siedzibą w Nowogrodzie (Rosja), Pfeiderer MDF OOO z siedzibą w Nowogrodzie (Rosja), Silekol Sp. z o.o. z siedzibą w Kędzierzynie-Koźle, Pfeiderer MDF Sp. z o.o. z siedzibą w Grajewie, Jura Polska Sp. z o.o. z siedzibą w Grajewie, Unifloor Sp. z o.o. z siedzibą w Wieruszowie oraz Pfeiderer Services Sp. z o.o. z siedzibą w Grajewie.

- (35) Na skutek kryzysu finansowego i upadłości Pfeiderer AG w latach 2011-2012 przeprowadzono znaczącą restrukturyzację, w ramach której w 2013 r. rozpoczęto realizację programu „Jeden Pfeiderer”. Ostatnim etapem realizacji tego programu było przejście w dniu 19 stycznia 2016 r. spółki matki z Niemiec Pfeiderer Service GmbH w tzw. transakcji przejścia odwrotnego. Dokonane przejście zmieniło strukturę organizacyjną grupy kapitałowej, w wyniku czego spółka Pfeiderer Group stała się podmiotem dominującym, posiadającym 100% udziałów w niemieckiej odnodze – Segment Zachód z oraz 100% udziałów w polskiej odnodze – Segment Wschód.
- (36) Pfeiderer Group w latach 2008-2011 produkował oraz wprowadzał do obrotu płyty wiórowe i pilśniowe. Oferta handlowa spółki obejmowała w tym okresie szeroki asortyment płyt wiórowych i pilśniowych formowanych na sucho. Dodatkowo w ofercie spółki znajdowały się blaty robocze, folie meblowe i żywice klejowe.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 2773 - 2785.

### **3.3. Pfeiderer Wieruszów**

- (37) Pfeiderer Wieruszów z siedzibą w Wieruszowie, do 2003 r. działający pod firmą Zakłady Płyt Wiórowych Wieruszów Sp. z o.o., która powstała w 1974 r. W 1997 r. nastąpiła prywatyzacja firmy. W wyniku odkupienia akcji od Skarbu Państwa. Od 2007 roku właścicielem 100% akcji Pfeiderer Wieruszów jest Pfeiderer Group. Pfeiderer Wieruszów w latach 2008-2011 należał do jednej grupy kapitałowej, w rozumieniu przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* z Pfeiderer Group.
- (38) W okresie 2008-2011 Pfeiderer Wieruszów prowadził działalność w zakresie produkcji i sprzedaży płyt wiórowych. Pfeiderer Wieruszów produkował płyty pilśniowe w 2008 r. Natomiast informacje wskazujące, w jakich latach spółka ta wprowadzała do obrotu płyty pilśniowe stanowią tajemnicę przedsiębiorstwa i znajdują się na k. 2954 akt administracyjnych.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 2759 – 2771;
  - [informacja chroniona], k. 2954.

### **3.4. Kronospan Szczecinek**

- (39) Kronospan Szczecinek z siedzibą w Szczecinku powstał w 1989 roku na bazie istniejących Zakładów Płyt Wiórowych. Spółka należy do Dervisa Holdings Co. Limited z siedzibą na Cyprze, który posiada 100% udziałów w Kronospan Szczecinek Sp. z o.o. (do dnia 16 września 2014 r. udział całościowy w spółce posiadał Kronospan Holding P.L.C. z siedzibą na Cyprze, a do 10 października 2012 r. Kronospan Holding Ltd. z siedzibą na Cyprze).
- (40) Kronospan Szczecinek w latach 2008-2011 prowadził działalność w zakresie produkcji oraz wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i płyt pilśniowych formowanych na sucho. Dodatkowo spółka posiadała instalacje do uszlachetniania powierzchniowego w technice lakierowania i laminowania.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 58 v oraz [informacja chroniona], k. 62 – 67.

### **3.5. Kronospan Mielec**

- (41) Kronospan Mielec z siedzibą w Mielcu powstał w 1998 roku. Spółka należy do Radoro Holdings Co. Limited z siedzibą na Cyprze, który posiada 100% udziałów w Kronospan Mielec Sp. z o.o. (do dnia 25 listopada 2014 r. udział całościowy w spółce posiadał Kronospan Holding P.L.C. z siedzibą na Cyprze, a do 30 listopada 2012 r. Kronospan Holding Ltd. z siedzibą na Cyprze). Kronospan Mielec w latach 2008-2011 należał do jednej grupy kapitałowej, w rozumieniu przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* z Kronospan Szczecinek.
- (42) Spółka Kronospan Mielec w latach 2008-2011 była producentem oraz wprowadzała do obrotu płyty wiórowe i płyty pilśniowe formowane na sucho, a także wytwarzała impregnowany papier dekoracyjny oraz elementy postformingu.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 58;
  - [informacja chroniona], k. 2864 i 2865 oraz [informacja chroniona], k. 2894 i 2895.

## **4. Zasady dystrybucji oraz kształtowanie cen w latach 2008-2011**

- (43) W okresie 2008-2011 strony niniejszego postępowania posiadały jednolite zasady dystrybucji dla płyt wiórowych i płyt pilśniowych. W ramach obowiązujących systemów dystrybucji strony wyróżniały dwa kanały dystrybucji, tj. kanał sprzedaży przemysłowej – bezpośrednio

do producentów mebli oraz kanał sprzedaży hurtowej – do odbiorców zajmujących się dalszą odsprzedażą płyt drewnopochodnych.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1553;
  - [informacja chroniona], k. 1607;
  - [informacja chroniona], k. 1707;
  - [informacja chroniona], k. 1660.

- (44) Kronospan Szczecinek do kanału odbiorców przemysłowych zaliczał przedsiębiorców przetwarzających płyty meblowe, nabywających co najmniej 24 tony produktów np. fabryki mebli produkujące meble twarde i tapicerowane oraz zakłady stolarskie. W ramach kanału hurtowego spółka prowadziła sprzedaż do: i) przedsiębiorców handlowych (w tym hurtowni) posiadających jeden lub więcej punktów sprzedaży, ii) małych klientów świadczących usługi cięcia i okleinowania (głównie małych zakładów stolarskich) poprzez własną sieć franczyzową pn. „Strefa Płyt” oraz iii) pozostałych klientów np. w sektorze produkcji opakowań. Warunki sprzedaży do wszystkich ww. odbiorców były przez Kronospan Szczecinek negocjowane indywidualnie.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1553.

- (45) Kronospan Mielec prowadził sprzedaż w kanale przemysł do tożsamyh kategorii odbiorców co Kronospan Szczecinek. W hurtowym kanale dystrybucji Kronospan Mielec prowadził sprzedaż do: i) przedsiębiorców handlowych (w tym hurtowni) posiadających jeden lub więcej punktów sprzedaży oraz ii) pozostałych klientów. Kronospan Mielec podobnie jak Kronospan Szczecinek negocjował indywidualnie warunki sprzedaży do wszystkich ww. odbiorców.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1607.

- (46) Swiss Krono do kanału odbiorców przemysłowych zaliczał jedynie producentów mebli, a w ramach kanału hurtowego wyróżniał następujące kategorie odbiorców: i) autoryzowani przedstawiciele, tj. dystrybutorzy hurtowi spełniający określone przez spółkę wymogi jakościowe, ii) hurtownie przedstawicielskie, tj. przedsiębiorcy, którzy z uwagi na skalę działalności nie spełniali wymogów stawianych autoryzowanym przedstawicielom oraz iii) pozostałych odbiorców, do których zaliczał markety budowlane, a także dystrybutorów i hurtownie nieposiadających statusu autoryzowanych przedstawicieli lub hurtowni przedstawicielskich. Relacje handlowe z odbiorcami hurtowymi posiadającymi status autoryzowanych przedstawicieli lub hurtowni przedstawicielskich były co do zasady regulowane w umowach dystrybucyjnych ze Swiss Krono. Natomiast warunki handlowe z odbiorcami przemysłowymi były kształtowane każdorazowo przy realizacji dostaw na podstawie zamówienia.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 1707 i 1708.

- (47) Pfeiderer Group i Pfeiderer Wieruszów w kanale przemysł prowadziły sprzedaż do [informacja chroniona], zaś w kanale hurtowym do odbiorców: i) [informacja chroniona] oraz ii) [informacja chroniona]. W kanale przemysłowym spółki [informacja chroniona].

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 1660 i 1661.

- (48) W kwestii polityki cenowej należy wskazać, że spółki Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec kształtowały ceny indywidualnie dla każdego klienta zarówno z kanału przemysłowego, jak i hurtowego. Na wysokość ceny wpływ miała w szczególności zamawiana liczba płyt, klasyfikacja dekorów (dekor standardowy, czy produkowany na indywidualne zamówienie), odległość od zakładu oraz region działania klienta. Zarówno dla klientów przemysłowych i hurtowych ceny sezonowo były podwyższane lub obniżane, gdyż w różnych okresach roku panowały różne warunki rynkowe. Jednym z głównych czynników wpływających na zmianę cen były koszty nabywania surowców.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 1554-1555;  
– [informacja chroniona], k. 1608-1609.

- (49) Swiss Krono stosował odmienne cenniki dla odbiorców z kanału przemysłowego i hurtowego, przy czym [informacja chroniona].

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 1709-1711.

- (50) Spółki Pfeiderer Group i Pfeiderer Wieruszów stosowały zróżnicowane cenniki, sposób w jaki była kształtowana wysokość cen oraz częstotliwość ich zmian to informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa Pfeiderer Group i Pfeiderer Wieruszów i znajdują się na k. 1662-1665 akt administracyjnych.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 1662-1665.

## **5. Praktyka będąca przedmiotem niniejszej decyzji**

- (51) Rozpatrywana w niniejszej decyzji współpraca stron postępowania trwała od początku 2008 r. do 7 września 2011 r. W tym okresie strony uzgadniały wysokość stosowanych cen na poszczególne rodzaje płyt drewnopochodnych oraz wymieniały się poufnymi informacjami na temat cen, dat planowanych podwyżek i wielkości sprzedaży do dużych klientów.



- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 451 i 452;
  - [informacja chroniona], k. 474;
  - [informacja chroniona], k. 749 oraz [informacja chroniona], k. 758 v;
  - [informacja chroniona], k. 1719.

(52) We wskazanych uzgodnieniach i wymianie informacji uczestniczyli najwięksi krajowi przedsiębiorcy działający na rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, tj. Swiss Krono, Pflaiderer Group, Pflaiderer Wieruszów, Kronospan Szczecinek oraz Kronospan Mielec. Ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynika, że okolicznością która determinowała, jakie spółki spośród należących do grupy kapitałowej Pflaiderer i grupy kapitałowej Kronospan uczestniczyły w uzgodnieniach i wymianie informacji było posiadanie zakładu produkcyjnego. Mimo, że sprzedaż płyt drewnopochodnych na krajowym rynku prowadziły również inne podmioty z grupy kapitałowej Pflaiderer i grupy kapitałowej Kronospan, we współpracę zaangażowane były tylko ww. spółki produkcyjne.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 476;
  - [informacja chroniona], k. 510.

(53) Dodatkowo należy wyjaśnić, że z uwagi na to, iż spółki Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów, podobnie jak spółki Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec oferowały w sprzedaży co do zasady tożsame rodzaje płyt drewnopochodnych, wobec których podejmowano uzgodnienia i wymieniano się informacjami, uczestnicy porozumienia nie czynili odrębnych ustaleń dla Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów, czy też dla Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec. Ustalenia lub przekazywane informacje na temat warunków sprzedaży „Pflaiderer” dotyczyły produktów oferowanych zarówno przez Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów, a na temat „Kronospan” – Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec. Wynikało to również z tego, że w latach 2008-2011 te same osoby pełniły funkcje [informacja chroniona] w spółkach Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów, a także w spółkach Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec, a jednocześnie osoby te uczestniczyły w spotkaniach i rozmowach z przedstawicielami pozostałych stron postępowania. Mając na uwadze powyższe w dalszej części decyzji Prezes Urzędu wobec spółek Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów będzie posługiwał się łącznym terminem „**Pflaiderer**”, a wobec spółek Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec – „**Kronospan**”.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 626 i 627.

(54) Do uzgodnień oraz wymiany poufnych informacji dochodziło zarówno podczas wielostronnych, jak i dwustronnych spotkań oraz rozmów telefonicznych. Przy czym należy zauważyć, że nawet podczas dwustronnych kontaktów przedstawiciele stron, przekazywano również informacje o warunkach sprzedaży nieobecnego uczestnika. W tym zakresie największą aktywność wykazywał Pfeleiderer. Spółka ta pełniła niejako rolę pośrednika w wymianie informacji między Swiss Krono a Kronospanem. Ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynika, że przedstawiciele Pfeleiderer informowali telefonicznie Kronospan o spotkaniach z Swiss Krono, a jednocześnie przekazywali Swiss Krono informacje dotyczące Kronospan, które to informacje Pfeleiderer uzyskiwał bezpośrednio od Kronospan.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 477.  
– [informacja chroniona], k. 746 v.

(55) W spotkaniach oraz rozmowach telefonicznych uczestniczyli przedstawiciele stron postępowania na szczeblu prezesów lub członków zarządu oraz dyrektorów ds. handlowych:

- a) w imieniu Swiss Krono – [informacja chroniona];
- b) w imieniu Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec – [informacja chroniona] (w okresie 2008-2011 pełnił funkcję członka zarządu Kronospan Mielec i Kronospan Szczecinek), [informacja chroniona] (w 2008 r. pełnił funkcję dyrektora handlowego i prokurenta Kronospan Mielec) oraz [informacja chroniona] (w 2008 r. pełnił funkcję koordynatora ds. sprzedaży Kronospan);
- c) w imieniu Pfeleiderer Group i Pfeleiderer Wieruszów – [informacja chroniona] (w okresie 2008-2011 pełnił funkcję [informacja chroniona]) oraz [informacja chroniona] (w okresie 2003-2009 r. pełnił funkcję [informacja chroniona] Pfeleiderer Group oraz Pfeleiderer Wieruszów).

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 475 i 476;  
– [informacja chroniona], k. 746 v.

(56) Częstotliwość spotkań przedstawiciele stron nie była usystematyzowana, niektóre spotkania były zaplanowane wcześniej, inne odbywały się *ad hoc* przy okazji wydarzeń branżowych. Niemniej jednak zwykle strony spotykały się ze sobą wiosną i jesienią, co wynikało z mniejszego popytu na produkty drewnopochodne wiosną (zakłady produkcyjne są często zamykane na lato i dokonywanie dużych zakupów wiosną byłoby nieracjonalne, więc wiosną obniżane są ceny), oraz większego popytu jesienią (przed zimą, która nie sprzyja zakupom np. z uwagi na kłopoty z transportem ceny są podwyższane).

(57) Natomiast, jak wynika ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego rozmowy telefoniczne między przedstawicielami stron były prowadzone średnio raz na kwartał.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 451;
  - [informacja chroniona], k. 476 i 477;
  - [informacja chroniona], k. 634;
  - [informacja chroniona], k. 749 v oraz [informacja chroniona], k. 759.

(58) Uzgodnienia oraz wymiana poufnych informacji dotyczyły warunków sprzedaży płyt wiórowych oraz płyt pilśniowych, które były oferowane przez wszystkie strony postępowania.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 475.
  - [informacja chroniona], k. 747 i 747 v oraz [informacja chroniona], k. 757 i 757 v.

(59) Kanał dystrybucji, do którego należał odbiorca (przemysłowy lub hurtowy) determinował rodzaj płyt drewnopochodnych, jakie były przedmiotem uzgodnień i wymiany informacji pomiędzy stronami postępowania. W szczególności, w przypadku odbiorców przemysłowych dotyczyły one głównie: i) płyt wiórowych surowych o grubości 16 i 18 mm, ii) płyt wiórowych laminowanych o grubości 16 i 18 mm oraz iii) płyt pilśniowych HDF surowych o grubości 3 mm, natomiast w przypadku odbiorców hurtowych: i) płyt wiórowych surowych o grubości 16, 18 i 22 mm, ii) płyt wiórowych laminowanych o grubości 18 mm, iii) płyt pilśniowych MDF surowych o grubości 16 i 19 mm, iv) płyt pilśniowych HDF lakierowanych białych, v) płyt pilśniowych HDF lakierowanych kolorowych, vi) płyt pilśniowych HDF surowych o grubości 3 mm.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 628;
  - [informacja chroniona], k. 747 v oraz [informacja chroniona], k. 757 i 757 v.

(60) Współpraca stron skupiała się głównie na tych rodzajach płyt wiórowych i pilśniowych, na które było największe zapotrzebowanie odbiorców, a które jednocześnie znajdowały się w asortymencie wszystkich stron – tzw. „najbardziej popularne produkty”. Ustalenia i rozmowy dotyczące „najbardziej popularnych produktów” służyły jako punkt odniesienia dla pozostałych płyt. Strony bowiem w oparciu o własną wiedzę rynkową były w stanie na podstawie informacji o cenach „najbardziej popularnych produktów” konkurentów samodzielnie oszacować, w jaki sposób będą oni kształtować ceny pozostałych płyt. Do kategorii „najbardziej popularnych produktów” należały: i) płyty wiórowe surowe o grubości 18 mm, ii) płyty wiórowe laminowane o grubości 18 mm w dekorach biały i podstawowych drewnopodobnych, tj. buk, olcha, grusza, jabłoń, orzech oraz iii) płyty pilśniowe MDF surowe o grubości 16 i 19 mm. Przykładowo, gdy omawiana była cena oferowana za płytę wiórową

surową o grubości 18 mm strony wiedziały, że cena takiej samej płyty o grubości 15 i 16 mm będzie wyższa o 10-20 zł/m<sup>3</sup>. Natomiast gdy omawiano cenę płyty wiórowej laminowanej o grubości 18 mm wskazywało to, że cena takiej samej płyty o grubości 16 mm będzie niższa o 0,50 zł/m<sup>2</sup>.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 632 i 633;  
– [informacja chroniona], k. 747 i 747 v oraz [informacja chroniona], k. 734 i 734 v.

(61) Uczestnicy praktyki dokonywali uzgodnień wobec dwóch kategorii odbiorców: (i) odbiorców przemysłowych, będących producentami mebli oraz (ii) odbiorców hurtowych zajmujących się dalszą odsprzedażą płyt drewnopochodnych. Przy czym konkretni odbiorcy z ww. kategorii, wobec których dokonywano uzgodnień ustalani byli *ad hoc* przed spotkaniem albo podczas spotkania lub rozmowy telefonicznej.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 452.

(62) W przypadku odbiorców przemysłowych rozmowy w okresie 2008-2011 dotyczyły warunków sprzedaży wobec co najmniej 36 przedsiębiorców.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 503;  
– [informacja chroniona], k. 747 v i 748;  
– [informacja chroniona], k. 2281 i 2282;  
– [informacja chroniona], k. 2533 i 2544.

(63) Natomiast w przypadku odbiorców hurtowych z uwagi na znaczną liczbę podmiotów działających w tym kanale dystrybucji rozmowy dotyczyły ogółem warunków sprzedaży w tym kanale. Niekiedy jednak w trakcie rozmów strony odwoływały się do przykładowych największych odbiorców z tego kanału.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 503;  
– [informacja chroniona], k. 747 v i 748;  
– [informacja chroniona], k. 2282.

(64) Współpraca stron obejmowała co do zasady obszar całego kraju. Niemniej jednak podczas spotkania przedstawiciele Swiss Krono oraz Kronospan zostały podjęte rozmowy na temat cen sprzedaży płyt OSB w zakresie zagranicznych kierunków sprzedaży, na poszczególne rynki Europy Wschodniej – Rosji i Ukrainy.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 476;  
– [informacja chroniona], k. 504 i 505.

- [informacja chroniona], k. 746 oraz [informacja chroniona], k. 757 i 757 v.

## 5.1. Spotkania przedstawicieli stron

### 5.1.1. Spotkanie w dniu 29 lutego 2008 r. w biurze Pfeleiderer w Warszawie

- (65) Spotkanie zostało umówione ok. półtora tygodnia wcześniej, podczas kontaktu telefonicznego [informacja chroniona] Pfeleiderer Group i Pfeleiderer Wieruszów z [informacja chroniona] Swiss Krono.
- (66) Przed spotkaniem [informacja chroniona] Swiss Krono sporządziła dla [informacja chroniona] odrębną notatkę z dnia 18 lutego 2008 r. zatytułowaną „Kronopol/konkurencja poziom cen na rynku”. W notatce porównane zostały ceny stosowane przez Swiss Krono, Pfeleiderer i Kronospan. W szczególności w notatce zawarto zestawienie cen oferowanych przez ww. spółki wobec odbiorcy przemysłowego [informacja chroniona] na: i) płyty wiórowe surowe o grubości 16 i 22 mm, ii) płyty wiórowe laminowane o grubości 16 mm w dekorze białym i brzoza oraz iii) płyty pilśniowe HDF surowe o grubości 3 mm. Dodatkowo porównane zostały ceny na płyty wiórowe surowe o grubości 16 i 18 mm stosowane wobec odbiorców przemysłowych i hurtowych, ceny płyt pilśniowych MDF surowych o grubości 16, 18, 19 mm dla odbiorców hurtowych oraz ceny płyt wiórowych laminowanych w dekorze białym o grubości 18 mm.
- (67) [informacja chroniona] Swiss Krono – sporządziła omawianą notatkę na podstawie posiadanej wiedzy rynkowej oraz informacji przekazanych przez [informacja chroniona] Pfeleiderer na temat cen aktualnie stosowanych przez Pfeleiderer i Kronospan wobec odbiorcy przemysłowego [informacja chroniona]. Powyższą okoliczność potwierdza fakt, że w innej wersji tej notatki – przetłumaczonej wewnątrz na język niemiecki, która została przesłana przez [informacja chroniona] Swiss Krono do [informacja chroniona] (pełniącego funkcję [informacja chroniona] Swiss Krono i [informacja chroniona] Swiss Krono Group) – przy cenie Pfeleiderer na płyty wiórowe surowe w grubości 16 i 22 mm, a także cenie Kronospan na płyty pilśniowe HDF o grubości 3 mm umieszczono dopisek, z którego wynika, że informacje te zostały potwierdzone przez Pfeleiderer.
- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 552 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 1718 i 1719.
- (68) W podsumowaniu przedmiotowej notatki [informacja chroniona] Swiss Krono wskazała, że „[k]onkurencja przez hurt zaopatruje również średnich i małych producentów dając hurtownikom dodatkowe indywidualne rabaty i wówczas ceny dochodzą do cen stosowanych”

*dla producentów. Ten temat jest najtrudniejszy do opanowania”. W dalszej części notatki wskazano „[n]ależałoby ustalić minimalne ceny w podziale na asortyment i grupy odbiorców 1. PRODUCENCI 2. Hurtownicy dla małych producentów (poprzez korekty do faktur – dokładnie rozliczane 3. Hurtownicy. U nas wówczas należałoby szeroko wprowadzić pkt. 2 (obecnie zastosowany znikomo). U konkurencji oznaczałoby to bardzo duże zmiany i nie wierzę w powodzenie takiej reorganizacji”.*

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1408- 1410;
  - [informacja chroniona], k. 1479 i 1480;
  - [informacja chroniona], k. 499;
  - [informacja chroniona], k. 750.

(69) Spotkanie odbyło się w dniu 29 lutego 2008 r. w godzinach przedpołudniowych w biurze Pfeleiderer w Warszawie. Uczestniczyli w nim w imieniu Swiss Krono – [informacja chroniona], [informacja chroniona]; w imieniu Pfeleiderer – [informacja chroniona], [informacja chroniona], a w imieniu Kronospan – członek zarządu [informacja chroniona], dyrektor handlowy [informacja chroniona] i koordynator ds. sprzedaży [informacja chroniona]. Na początku spotkania uczestnicy uzgodnili, że pretekstem i oficjalnym przedmiotem spotkania ewentualnie prezentowanym na zewnątrz będą problemy z zakupem surowca i dyskusja nad możliwością wspólnego lobbingu stworzenia nowych zasad zakupu drewna.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 535 oraz [informacja chroniona], k. 541;
  - [informacja chroniona], k. 498 i 499;
  - [informacja chroniona], k. 609;
  - [informacja chroniona], k. 632.

(70) Podczas spotkania przedstawiciele stron poinformowali się o poziomie aktualnie stosowanych cen wobec siedmiu konkretnie wskazanych odbiorców przemysłowych – [informacja chroniona]. Uzgodniono również dla tej kategorii odbiorców podwyżkę cen oferowanych na płyty wiórowe surowe o grubości 18 mm wynoszącą 20-40 zł/m<sup>3</sup>. Wobec odbiorców hurtowych uzgodniono cenę minimalną na płyty wiórowe surowe o grubości 16, 18 i 22 mm w wysokości 500 zł/m<sup>3</sup> (wraz z kosztami transportu), a także na płyty pilśniowe HDF surowe o grubości 3 mm w wysokości 3,42 zł/m<sup>2</sup>, płyty pilśniowe HDF lakierowane białe w wysokości 3,85 zł/m<sup>2</sup> oraz płyty pilśniowe HDF kolorowe w wysokości 4,20 zł/m<sup>2</sup>.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 500;
  - [informacja chroniona], k. 749 v – 750 v oraz [informacja chroniona], k. 759 v i 760;
  - [informacja chroniona], k. 1717;

– [informacja chroniona], k. 2270 i 2271.

(71) Po spotkaniu w dniu 28 kwietnia 2008 r. Swiss Krono [informacja chroniona] sporządził wewnętrzną notatkę podsumowującą podjęte na nim uzgodnienia oraz ich realizację. W oparciu o przedmiotową notatkę Prezes Urzędu ustalił, że Swiss Krono stosował się do uzgodnionej ceny minimalnej na płytę wiórową surową, podobnie Pfeleiderer („sprzedaje wymiary standardowe<sup>16</sup> jak uzgodniono”), natomiast Kronospan początkowo przestrzegał uzgodnień, jednak w chwili sporządzenia notatki odstępował od nich wobec niektórych klientów („Kronospan na początku podniósł ceny, aktualnie sprzedaje jednak formaty standardowe do niektórych klientów po starych cenach”). W odniesieniu do ustalonej ceny minimalnej płyt pilśniowych HDF dla odbiorców hurtowych, w pełni przestrzegał jej tylko Swiss Krono, pozostałe strony nie zawsze stosowały się do uzgodnionego poziomu, jak wskazano w notatce „Grajewo obniża przy tym swoje ceny częściej niż Kronospan, który próbuje trzymać się uzgodnień”.

**Dowód:**

- [informacja chroniona], k. 558;
- [informacja chroniona], k. 637 i 638;
- [informacja chroniona], k. 760.

#### **5.1.2. Spotkanie w dniach 16-17 lutego 2011 r. w Poznaniu**

(72) W dniach 16-17 lutego 2011 r. na terenie Targów Meble Polska w Poznaniu doszło do spotkania [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] z [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona].

**Dowód:**

- [informacja chroniona], k. 611;
- [informacja chroniona], k. 592.

(73) W trakcie spotkania podjęto rozmowę na temat ogólnej sytuacji na rynku i oceny popytu. Prowadzona była również dyskusja na temat cen, a konkretnie, czy istnieje konieczność ich obniżania. W szczególności, z materiału dowodowego zebranego w przedmiotowej sprawie wynika, że przedstawiciel Pfeleiderer stwierdził, że rynek jest trudny, z uwagi na dużą presję klientów na obniżki cen i spadek zamówień oraz przekazał przedstawicielowi Swiss Krono z własnej inicjatywy aktualny cennik Pfeleiderer.

(74) Przekazany przez [informacja chroniona] Pfeleiderer cennik obowiązywał w okresie od 1 stycznia 2011 r. do odwołania wobec odbiorców hurtowych na płyty wiórowe i obrzeża oraz białe robocze.

---

<sup>16</sup> Standardowy format płyt wiórowych surowych to 2070 x 2620 mm.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1416-1417;
  - [informacja chroniona], k. 507;
  - [informacja chroniona], k. 750 v i 751.

### 5.1.3. Spotkanie w dniu 22 marca 2011 r. w Ostródzie

(75) Do kolejnego spotkania doszło w dniu 22 marca 2011 r. na Międzynarodowych Targach w Ostródzie. Uczestniczyli w nim [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] oraz [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona].

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 611;
  - [informacja chroniona], k. 599.

(76) Spotkanie nie było wcześniej umówione, jednak [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] spodziewała się spotkać na targach konkurentów. Powyższy wniosek wynika z notatki sporządzonej przez [informacja chroniona] przed targami zatytułowanej „Obecna sytuacja na rynku w branży meblowej” dla [informacja chroniona] Swiss Krono, w której porównała ceny stosowane przez konkurentów i wskazała, że spodziewa się dowiedzieć więcej na targach. Notatka ta została sporządzona na podstawie wiedzy rynkowej posiadanej przez [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] i stanowiła rodzaj wewnętrznego monitoringu przestrzegania przez konkurentów poczynionych ustaleń.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 506;
  - [informacja chroniona], k. 571 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 506;
  - [informacja chroniona], k. 752.

(77) W trakcie spotkania, podczas wspólnego posiłku [informacja chroniona] Swiss Krono i Pfleiderer podjęto rozmowy na temat cen stosowanych przez strony postępowania. Informacje otrzymane od konkurenta, przedstawiciel Swiss Krono zanotował na własnym cenniku Swiss Krono nr 2/2011 dla odbiorców [informacja chroniona]. Jak wynika z przedmiotowych notatek [informacja chroniona] Pfleiderer przekazał informacje o cenach stosowanych przez Pfleiderer (zostały one na cenniku oznaczone inicjałem „[informacja chroniona]” od imienia [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona]), jak również o cenach Kronospan (oznaczone na cenniku inicjałem „T” od imienia członka zarządu Kronospan [informacja chroniona]). Przedstawiciel Swiss Krono zanotowała otrzymane informacje pod tabelą w cenniku w taki sposób, aby informacje o cenach Pfleiderer i Kronospan odpowiadały kolumnom z cennika Swiss Krono oznaczającym konkretny rodzaj płyt, którego przekazane informacje dotyczą. Jednocześnie widniejący po prawej stronie tabeli zapis „[informacja



**chroniona]** – *do końca marca*” oznaczał okres, w jakim obowiązywać miały ceny Pfeiderer podane przez konkurenta.

- Dowód:**
- **[informacja chroniona]**, k. 751;
  - **[informacja chroniona]**, k. 1419;
  - **[informacja chroniona]**, k. 1474 i 1475 oraz **[informacja chroniona]**, k. 1484.

(78) Z przedmiotowych notatek wynika, że **[informacja chroniona]** Pfeiderer **[informacja chroniona]** przekazał konkurentowi: i) informacje Pfeiderer o aktualnie stosowanych cenach wobec odbiorcy **[informacja chroniona]** na płyty wiórowe laminowane w dekorach biały, klon i drewno o grubości 16 mm oraz ii) informacje Pfeiderer i Kronospan o aktualnie stosowanych cenach i planowanych po marcu 2011 r. podwyżkach wobec **[informacja chroniona]** na płyty wiórowe laminowane w dekorach białych i drewnopodobnych o grubości 16 mm. W odpowiedzi **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** przekazała konkurentowi informacje o cenach stosowanych przez Swiss Krono wobec trzech odbiorców **[informacja chroniona]** oraz wszystkich pięciu hurtowników tej spółki w Warszawie na płyty wiórowe laminowane o grubości 18 mm. Jednocześnie zarzuciła konkurentowi zaniżanie cen w **[informacja chroniona]**, na co **[informacja chroniona]** Pfeiderer **[informacja chroniona]** przyznał, iż dla odbiorców z **[informacja chroniona]** oraz odbiorcy **[informacja chroniona]** Pfeiderer zastosował rabat w wysokości 1,2 zł od cen cennikowych.

- Dowód:**
- **[informacja chroniona]**, k. 508;
  - **[informacja chroniona]**, k. 1719-1721;
  - **[informacja chroniona]**, k. 2274-2277.

(79) Po spotkaniu **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** na polecenie **[informacja chroniona]** przygotowała drugą notatkę dotyczącą informacji pozyskanych podczas targów od **[informacja chroniona]** Pfeiderer **[informacja chroniona]**. Podobnie jak we wcześniejszej, ceny stosowane przez Pfeiderer oznaczono inicjałem „**[informacja chroniona]**”, a ceny Kronospan inicjałem „T”. Z treści przedmiotowej notatki wynika, że **[informacja chroniona]** Pfeiderer przekazał również informacje o wysokości cen oferowanych przez Kronospan na płyty wiórowe laminowane w dekorach drewnopodobnych wobec odbiorców przemysłowych oraz hurtowych. Natomiast przekazane informacje o cenach stosowanych przez Pfeiderer dotyczyły: płyt wiórowych surowych dla dwóch odbiorców **[informacja chroniona]** oraz płyt wiórowych laminowanych dla 13 odbiorców **[informacja chroniona]**. Dodatkowo **[informacja chroniona]** Pfeiderer przekazał informacje o wielkości produkcji dwóch zakładów produkcyjnych Pfeiderer w marcu 2011 r.

oraz wielkości sprzedaży Pfeleiderer w miesiącach styczeń, luty, marzec 2011 do odbiorcy [informacja chroniona].

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1420;
  - [informacja chroniona], k. 1482;
  - [informacja chroniona], k. 1721 i 1722;
  - [informacja chroniona], k. 2273 ;
  - [informacja chroniona], k. 2535.

(80) Po przedmiotowym spotkaniu spółka Swiss Krono wystosowała pisma do swoich odbiorców z informacją o podwyżce cen.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 686.

#### 5.1.4. Spotkanie w dniu 5 maja 2011 r. w Berlinie

(81) W dniu 5 maja 2011 r. w pokoju konferencyjnym hotelu Mercure przy lotnisku Tegel w Berlinie doszło do spotkania przedstawicieli Swiss Krono – [informacja chroniona] z członkiem zarządu Kronospan [informacja chroniona] i [informacja chroniona], dyrektorem w spółce M. Kaindl AG<sup>17</sup>.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 575 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 609;
  - [informacja chroniona], k. 655.

(82) Podczas spotkania prowadzono rozmowy na temat ogólnej sytuacji na krajowym rynku płyt drewnopochodnych oraz importu. Przedstawiciele Swiss Krono wyrazili niezadowolenie z tego, że Kronospan prowadzi niekiedy sprzedaż poniżej kosztów, co zaniża ogólny poziom cen na rynku. Omawiano również sezonowe obniżki cen płyt wiórowych surowych i laminowanych oraz płyt pilśniowych MDF i HDF. Dodatkowo uzgodniono obniżkę cen płyt wiórowych laminowanych o 0,50 zł/m<sup>2</sup> oraz płyt wiórowych surowych o 20-40 zł/m<sup>3</sup>. Przedmiotowe rozmowy dotyczyły ogólnych kategorii odbiorców, niemniej jednak odnoszono się również do konkretnych czterech odbiorców takich jak [informacja chroniona].

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 507;
  - [informacja chroniona], k. 659;
  - [informacja chroniona], k. 2278- 2281.

---

<sup>17</sup> Austriacka spółka *joint-venture* z siedzibą w Salzburgu, której udziałowcami są właściciel spółki matki z grupy kapitałowej Swiss Krono - Ernst Kaindl oraz właściciele spółki matki z grupy kapitałowej Kronospan – Matthias Kaindl i Peter Kaindl. Mimo, że pomiędzy obiema ww. grupami kapitałowymi istnieją powiązania rodzinne to działające na krajowym rynku spółki Swiss Krono oraz spółki z grupy Kronospan – Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec są niezależne w kreowaniu swoich zachowań rynkowych.

(83) Między przedstawicielami stron postępowania doszło również do wymiany cenników. Przekazany przez Kronospan cennik skierowany był do klientów hurtowych i przemysłowych na płytę wiórową melaminowaną i laminowaną, obowiązywał od 9 maja 2011 r. do odwołania, natomiast cennik Swiss Krono przeznaczony był dla odbiorców hurtowych na płytę wiórową surową i laminowaną oraz płytę pilśniową MDF surową i laminowaną i obowiązywał od 17 stycznia 2011 r. Przy czym należy zauważyć, że cennik Kronospan zawierał informacje o przynależności oraz ewentualnym przeniesieniu poszczególnych rodzajów płyt do danej grupy cenowej. Grupy cenowe zostały oznaczone cyframi od 1 do 7, według zasady, że im wyżej oznaczona grupa cenowa, tym wyższa była cena danej płyty. Jak wynika ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, ustalenie poziomu cen stosowanych przez Kronospan na konkretne produkty było możliwe przez pozyskanie z rynku standardowych cenników Kronospan. Na ich podstawie Swiss Krono był w stanie przeprowadzić szacunki w zakresie cen oferowanych przez Kronospan. Poza grupami cenowymi, cennik Kronospan wskazywał również na wysokość obniżek lub podwyżek cen płyt w zależności od ich grubości. Na tak sporządzonym cenniku, [informacja chroniona] Swiss Krono dopisała odrębnie obowiązujące wówczas w spółce Swiss Krono grupy cenowe w celu ich porównania z grupami cenowymi Kronospan. Przedstawiciel Swiss Krono przekazał również konkurentowi swój aktualnie obowiązujący cennik na płyty wiórowe surowe i laminowane oraz płyty pilśniowe MDF surowe i laminowane.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1414 i 1415;
  - [informacja chroniona], k. 585 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 2206-2213;
  - [informacja chroniona], k. 2280 i 2281.

#### **5.1.5. Spotkanie w dniach 5 i 6 września w 2011 r. w Stęszewie i Ostródzie**

(84) Do kolejnego spotkania między przedstawicielami stron postępowania doszło 5 i 6 września 2011 r. w motelu AB w Stęszewie oraz na Międzynarodowych Targach w Ostródzie. Spotkanie zostało wcześniej zaplanowane i odbyło się z inicjatywy Pfeiderera. Uczestniczyli w nim [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] i [informacja chroniona] Pfeiderer [informacja chroniona].

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 611;
  - [informacja chroniona], k. 604.

(85) W oparciu o zgromadzony w sprawie materiał dowodowy Prezes Urzędu ustalił, że podczas spotkania [informacja chroniona] Pfeiderer [informacja chroniona] naciskał na podwyżki cen oraz twierdził, że Kronospan również planuje je wprowadzić. Przedstawiciel Pfeiderer

argumentował konieczność przeprowadzenia podwyżek trudną sytuacją finansową spółki, wysokimi kosztami produkcji oraz oczekiwaniem zarządu spółki na podwyżki cen. W odpowiedzi na powyższe przedstawiciel Swiss Krono poinformował konkurenta, że sytuacja na rynku nie pozwala na podniesienie cen i nie ma realnej możliwości ich przeprowadzenia, jednakże zobowiązał się do konsultacji tego tematu z [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] i podjęcia decyzji w tej sprawie.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 611 i 612;
  - [informacja chroniona], k. 508 i 509;
  - [informacja chroniona], k. 636 i 637;
  - [informacja chroniona], k. 667, [informacja chroniona], k. 751 v [informacja chroniona], k. 860.

- (86) Podczas spotkania [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona] przekazał również przedstawicielowi Swiss Krono nowe obowiązujące od 1 września 2011 r. cenniki Pfeleiderer z podwyższonymi cenami. Cenniki te były skierowane dla odbiorców hurtowych i zawierały ceny stosowane na płyty wiórowe surowe i laminowane. Na przedmiotowym cenniku [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] sporządziła odrębne notatki z informacji przekazanych przez konkurenta na temat planowanych podwyżek cen i ich wysokości dla dwóch odbiorców [informacja chroniona] na płyty wiórowe laminowane w dekorach drewnopodobnych.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 606 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 1488;
  - [informacja chroniona], k. 2277.

- (87) Rozmowa podjęta po spotkaniu przez [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] z [informacja chroniona] na temat możliwości podniesienia cen zakończyła się decyzją o utrzymaniu cen na obowiązującym wówczas poziomie i nieprzeprowadzaniu podwyżki. Swiss Krono wystosował również w dniu 27 września 2011 r. komunikat do swoich odbiorców, w którym poinformował, że nie przewiduje wzrostu cen w 2011 roku. Z informacji jakie Swiss Krono pozyskał z rynku wynikało, że Pfeleiderer podniósł w tym czasie ceny i później stopniowo je obniżał.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 636 i 637;
  - [informacja chroniona], k. 667, [informacja chroniona], k. 751 v oraz [informacja chroniona], k. 860.

## 5.2. Kontakty telefoniczne

(88) Poza opisanymi powyżej spotkaniami, przedstawiciele stron postępowania podejmowali rozmowy również w formie kontaktów telefonicznych. Dużą aktywność w tym zakresie wykazywał [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona]. Jak wynika z materiału dowodowego przedmiotowej sprawy w latach 2008-2011 [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona] średnio raz na kwartał dzwonił do [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] w celach dyskusji o cenach, ogólnej sytuacji rynkowej, sprzedaży i o tym, czy klienci płacą swoje należności. Niekiedy również [informacja chroniona] Swiss Krono sam w tym celu dzwonił do ww. przedstawiciela Pfleiderer oraz – rzadziej, z uwagi na napięte relacje – do członka zarządu Kronospan [informacja chroniona]. Dodatkowo z akt sprawy wynika, że również [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] od czasu do czasu otrzymywał analogiczne telefony od [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona] oraz członka zarządu Kronospan [informacja chroniona]. Zdarzało się również, że [informacja chroniona] Swiss Krono sam kontraktował się w tym celu z ww. przedstawicielami konkurencyjnych spółek.

Dowód: – [informacja chroniona], k. 749 v oraz [informacja chroniona], k. 759.

(89) Większość kontaktów telefonicznych inicjonowania była przez [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona]. Niemniej jednak w oparciu o znajdujące się w aktach sprawy bilingi połączeń wychodzących przedstawicieli Swiss Krono, Prezes Urzędu ustalił, że również [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] w okresie od 3 stycznia 2008 r. do 6 września 2011 r. wykonała 144 połączenia na numer telefonu [informacja chroniona] Pfleiderer – [informacja chroniona]. W tym samym okresie [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] zainicjowali również 22 rozmowy telefoniczne do członka zarządu Kronospan [informacja chroniona]. Podejmowane przez przedstawicieli stron rozmowy dotyczyły stosowanych cen, przykładowo Prezes Urzędu ustalił, że podczas jednej z takich rozmów na początku 2010 r. [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] zadzwoniła do członka zarządu Kronospan [informacja chroniona] w celu wyrażenia niezadowolenia z nieprzebrzegania przez Kronospan wcześniejszych ustaleń cenowych. Jednocześnie należy wskazać, że niektóre z tych kontaktów telefonicznych stanowiły rozmowy prywatne, w szczególności do takich rozmów doszło na przełomie września i października 2011 r. między [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] a [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona].

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 504-506 oraz [informacja chroniona], k. 565 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 749 v oraz [informacja chroniona], k. 759.

### **5.2.1. Rozmowa telefoniczna w marcu/kwietniu 2011 r.**

- (90) Na przełomie marca i kwietnia 2011 r., kiedy kończył się okres ważności cennika Pfeiderer dla odbiorcy przemysłowego [informacja chroniona] Pfeiderer [informacja chroniona] skontaktował się telefonicznie z [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] w celu omówienia cen stosowanych przez strony niniejszego postępowania wobec tego odbiorcy.
- (91) Z informacji przekazanych przez konkurenta przedstawiciel Swiss Krono [informacja chroniona] sporządziła notatki na cenniku Swiss Krono dla odbiorcy [informacja chroniona]. Z przedmiotowej notatki wynika, że [informacja chroniona] Pfeiderer [informacja chroniona] przekazał konkurentowi informacje dotyczące warunków sprzedaży oferowanych odbiorcy przemysłowemu [informacja chroniona] przez Pfeiderer (oznaczone na notatce inicjałem „[informacja chroniona]” od imienia [informacja chroniona] Pfeiderer [informacja chroniona]) oraz przez Kronospan (oznaczone na notatce inicjałem „T” od imienia członka zarządu Kronospan [informacja chroniona]).
- (92) W szczególności [informacja chroniona] Pfeiderer w trakcie rozmowy przekazał przedstawicielowi Swiss Krono informacje na temat aktualnie stosowanych przez Pfeiderer wobec odbiorcy przemysłowego [informacja chroniona] cen, wysokości planowanych podwyżek oraz aktualnej i planowanej wielkości sprzedaży płyt wiórowych surowych oraz płyt wiórowych laminowanych w dekorach biały, brzoza, dąb. Ponadto przekazał informacje dotyczące Kronospan, tj. aktualnych i planowanych przez tą spółkę podwyżek wobec ww. odbiorcy na płyty wiórowe surowe oraz płyty wiórowe laminowane w dekorach biały i drewnopodobny. Dodatkowo w odniesieniu do płyt wiórowych surowych, przedstawiciel Pfeiderer przekazał planowaną przez Kronospan strategię negocjacyjną, mianowicie jaką wysokość ceny Kronospan zaproponuje odbiorcy [informacja chroniona] oraz, jaką cenę zaoferuje jeśli odbiorca ten nie zgodzi się na pierwotnie proponowaną kwotę.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 1418;
  - [informacja chroniona], k. 1486;
  - [informacja chroniona], k. 504;
  - [informacja chroniona], k. 748;
  - [informacja chroniona], k. 2277 i 2278.

- (93) W trakcie rozmowy [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] także przekazała przedstawicielowi Pfeiderer informacje o cenach stosowanych wobec odbiorcy [informacja chroniona] przez Swiss Krono na płyty wiórowe surowe oraz płyty wiórowe laminowane w dekorach biały, orzech virginia i brzoza Sztokholm, doliczając do cen koszty transportu, pomimo że standardowo ceny cennikowe tej spółki dla [informacja chroniona] nie zawierają kosztów transportu.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 748 i 748 v;  
– [informacja chroniona], k. 2278.

### **5.3. Przestrzeganie uzgodnień dotyczących cen oraz wprowadzenie w życie wymiany informacji**

- (94) Prezes Urzędu ustalił, że ceny uzgadniane przez strony niniejszego postępowania były stosowane. Zdarzało się przy tym, że strony odstępowały wobec niektórych klientów od poczynionych ustaleń. Zgodnie z treścią notatki sporządzonej przez przedstawiciela Swiss Krono dwa miesiące po podjęciu ustaleń na spotkaniu w 2008 r. w Warszawie, Pfeiderer sprzedawał płyty wiórowe surowe w cenach uzgodnionych, natomiast Kronospan początkowo zastosował się do ustaleń, ale w chwili sporządzenia notatki do niektórych klientów sprzedawał po niższych cenach. W kwestii zaś uzgodnień podjętych co do ceny minimalnej na płyty HDF z przedmiotowej notatki wynika, że Pfeiderer i Kronospan sprzedawali poniżej ustalonego poziomu cen, niemniej jednak Pfeiderer obniżał swoje ceny częściej niż Kronospan, który próbował trzymać się uzgodnień.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 558.

- (95) Odnosząc się zaś do współpracy stron w zakresie wymiany informacji, należy wskazać że została ona wprowadzona w życie. Do przekazania informacji doszło podczas spotkania stron w 2008 r. w Warszawie, spotkania między Swiss Krono i Pfeiderer w Poznaniu w 2011 r., spotkania między Swiss Krono i Pfeiderer w Ostródzie w 2011 r., spotkania między Swiss Krono i Pfeiderer w Stęszewie/Ostródzie w 2011 r., spotkania między Swiss Krono i Kronospan w Berlinie w 2011 r. oraz w podczas odbywanych w latach 2008-2011 cyklicznie rozmów telefonicznych, w tym opisanej szczegółowo rozmowy między przedstawicielami między Swiss Krono i Pfeiderer na przełomie marca i kwietnia 2011 r.

**Dowód:** – [informacja chroniona], k. 552 i n.;  
– [informacja chroniona], k. 1416-1417;  
– [informacja chroniona], k. 1419;  
– [informacja chroniona], k. 1420;  
– [informacja chroniona], k. 1414 i 1415;

- [informacja chroniona], k. 606 i n.;
- [informacja chroniona], k. 1418.

(96) Jednocześnie należy wskazać, że nie istniał sformalizowany system monitoringu wdrażania uzgodnień. Niemniej jednak, istniała możliwość monitorowania cen oferowanych na rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych przez strony postępowania, co wynika z notatki utworzonej przez przedstawiciela Swiss Krono po spotkaniu w dniu 29 lutego 2008 r. w Warszawie, w której dokładnie przeanalizowano, czy i w jakim zakresie podjęte ustalenia są przestrzegane [pkt (71) decyzji], a także z notatki sporządzonej przez Swiss Krono przed spotkaniem w dniu 22 marca 2011 r. [pkt (76) decyzji]. Również ceny zawarte w cenniku Pfeleiderer przekazanym Swiss Krono na spotkaniu w Stęszewie i Ostródzie w 2011 r. były monitorowane przez Swiss Krono [pkt (87) decyzji]. Ponadto mimo braku sformalizowanego systemu dyscyplinowania przedsiębiorców niestosujących się do ustaleń, przedstawiciele stron upominali się wzajemnie podczas spotkań czy rozmów telefonicznych. W szczególności przedstawiciel Swiss Krono upominał konkurentów odnosząc się do wysokości stosowanych przez nich cen podczas spotkania z przedstawicielem Pfeleiderer w 2011 r. Ostródzie [pkt (78) decyzji], spotkania z przedstawicielem Kronospan w 2011 r. Berlinie [pkt (82) decyzji], a także rozmowy telefonicznej w 2010 r. [pkt (89) decyzji].

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 477 i 478;
  - [informacja chroniona], k. 505 i 506 oraz [informacja chroniona], k. 556 i n.;
  - [informacja chroniona], k. 626.

**W oparciu o przedstawiony stan faktyczny, Prezes Urzędu zważył, co następuje**

## **6. Przepisy mające zastosowanie w niniejszej sprawie**

(97) Ustawą z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – Kodeks postępowania cywilnego* (Dz. U. z 2014 r. poz. 945, dalej jako: „**ustawa nowelizująca**”), tj. po wszczęciu postępowania w niniejszej sprawie, ustawodawca dokonał nowelizacji ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.

(98) Zgodnie z art. 3 ustawy nowelizującej do spraw, w których postępowanie wszczęto przed dniem wejścia w życie ustawy nowelizującej, stosuje się przepisy dotychczasowe, o ile przepisy art. 4, art. 7, art. 10 i art. 11 ustawy nowelizującej nie stanowią inaczej. Powyższe zostało uwzględnione przez Prezesa Urzędu przy wydawaniu niniejszej decyzji. Oznacza to, że w niniejszej sprawie zastosowane zostały przepisy w brzmieniu sprzed nowelizacji.



- (99) Poza zarzutami naruszenia ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, stronom postępowania postawiono również zarzuty naruszenia art. 101 Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* (dalej jako: „**TFUE**”). Zgodnie bowiem z art. 3 ust. 1 Rozporządzenia Rady UE 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. *w sprawie stosowania reguł konkurencji określonych w art. 81 i 82 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (Dz. Urz. UE L 1,04.01.2003, dalej jako: „**Rozporządzenie 1/2003**”), jeżeli zachowania przedsiębiorców będące przedmiotem postępowania mogą wpływać na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi, wówczas organ krajowy równolegle stosuje art. 81 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską* (obecnie art. 101 TFUE<sup>18</sup>). Z uwagi na fakt, że w niniejszej sprawie zachodziło podejrzenie zaistnienia przesłanki wpływu na handel, Prezes Urzędu oceniał zachowania przedsiębiorców także w kontekście naruszenia art. 101 TFUE.

## 7. Interes publiczny

- (100) Podstawą zastosowania przez Prezesa Urzędu przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* jest uprzednie stwierdzenie, że w wyniku stosowania praktyki zarzucanej stronom postępowania doszło lub też mogło dojść do naruszenia interesu publicznego, o którym mowa w art. 1 ust. 1 u.o.k.k.
- (101) Istnienie interesu publicznego winno być oceniane przez pryzmat szerszego spojrzenia, uwzględniającego całość negatywnych skutków działań przedsiębiorców na określonym rynku<sup>19</sup>. Przepisy ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* chronią konkurencję jako zjawisko o charakterze instytucjonalnym, będące immanentną cechą funkcjonowania gospodarki. Dobrem chronionym przez przepisy ww. ustawy jest samo istnienie konkurencji jako atmosfery, w jakiej prowadzona jest działalność rynkowa. Realizowana jednocześnie ochrona konsumentów, jako nabywców dóbr i usług oferowanych w warunkach konkurencji, jest konsekwencją zapewnienia konkurencyjnego funkcjonowania rynków.
- (102) 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 chroniącego konkurencję – skutki w postaci wpływu na ilość, jakość, cenę towarów lub zakres wyboru dostępny konsumentom lub innym nabywcom. Liczba podmiotów dotkniętych skutkami praktyki

---

<sup>18</sup> Na mocy podpisanego w Lizbonie w dniu 13 grudnia 2007 r. Traktatu *zmieniającego Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską* (Dz. Urz. UE z dnia 17 grudnia 2007 r. nr C 306) dokonano zmiany nazewnictwa Traktatu *ustanawiającego Wspólnotę Europejską* na TFUE. Zmieniła się również numeracja artykułów odnoszących się do ochrony konkurencji na rynku wewnętrznym, w wyniku czego art. 81 TWE odpowiada obecnie art. 101 TFUE.

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

ograniczającej konkurencję jest nieistotna, wystarczające jest bowiem, że zachowanie przedsiębiorcy wyczerpuje znamiona antykonkurencyjnej praktyki<sup>20</sup>.

- (103) Odnosząc powyższe rozważania do przedmiotowej sprawy, należy zauważyć, że działania stron niniejszego postępowania antymonopolowego, polegające na zawarciu porozumienia, w zakresie ustalania cen płyt wiórowych i płyt pilśniowych oraz wymiany informacji handlowych dotyczących warunków sprzedaży tych produktów, w oczywisty sposób godzą w konkurencję rozumianą, jako zjawisko instytucjonalne cechujące działalność rynkową. Należy podkreślić, że uzgodnienia dokonywane przez konkurentów rynkowych, a w szczególności – tak jak w przedmiotowej sprawie – odnoszące się do relacji ze wspólnymi kontrahentami ze swej istoty mogą wpływać na konkurencję na rynku. Wynika to z faktu, że antykonkurencyjne porozumienia między konkurentami zaliczają się do najcięższych naruszeń reguł konkurencji, które wywołują niekorzystne działania na rynku, zniekształcają ten rynek, ograniczają albo eliminują na nim konkurencję. Działania te naruszają więc interes publiczny, a ingerencja Prezesa Urzędu jest w niniejszej sprawie w pełni uzasadniona.

## **8. Strony postępowania – status przedsiębiorcy**

- (104) Postępowanie antymonopolowe w sprawie praktyk ograniczających konkurencję może być wszczęte wobec podmiotów posiadających status przedsiębiorcy.
- (105) Zgodnie z art. 4 pkt 1 u.o.k.k. przez przedsiębiorcę należy rozumieć m.in. przedsiębiorcę w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 2 lipca 2004 r. *o swobodzie działalności gospodarczej* (t.j. Dz. U. z 2016 r., poz. 1829 ze zm.), tj. osobę fizyczną, osobę prawną i jednostkę organizacyjną niebędącą osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną, wykonującą we własnym imieniu działalność gospodarczą.
- (106) Z kolei prawo unijne posługuje się pojęciem przedsiębiorstwo, które nie zostało zdefiniowane w Traktacie *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*. Zakres tego pojęcia ukształtowany został w judykaturze. Zgodnie z orzecnictwem, pod pojęciem przedsiębiorstwa rozumie się jednostkę prowadzącą działalność gospodarczą, rozumianą jako jakakolwiek działalność polegająca na oferowaniu towarów i usług na określonym rynku, niezależnie od formy prawnej tej jednostki i sposobu finansowania<sup>21</sup>. Status przedsiębiorstwa ma każda jednostka wyodrębniona pod względem gospodarczym, zdolna prowadzić działalność samodzielnie, na własny rachunek,

---

<sup>20</sup> Wyrok SN z 16 października 2008 r., sygn. akt: III SK 2/08, Legalis nr 212537.

<sup>21</sup> Wyrok z 23 kwietnia 1991 r. *Klaus Höfner and Fritz Elser przeciwko Macrotron GmbH*, C-41/90, EU:C:1991:161, pkt 21; wyrok z 18 czerwca 1998 *Komisja przeciwko Italy* C-35/96, EU:C:1998:303, pkt 36; wyrok z 12 lipca 2012 *Compass-Datenbank GmbH przeciwko Republik Österreich*, C-138/11, EU:C:2012:449, pkt 35.

ponosząc jej finansowe i gospodarcze ryzyko, choćby na mocy prawa krajowego nie miała osobowości prawnej<sup>22</sup>.

- (107) Mając na uwadze powyższe nie ulega wątpliwości, iż podmioty przeciwko którym zostało przeprowadzone postępowanie w przedmiotowej sprawie, jako spółki z ograniczoną odpowiedzialnością lub spółki akcyjne prowadzące działalność gospodarczą w zakresie wprowadzania do obrotu płyt drewnopochodnych, tj. Swiss Krono, Pfleiderer Group, Pfleiderer Wieruszów, Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec mieszczą się w zakresie podmiotowym przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* i tym samym mogą być adresatami decyzji Prezesa Urzędu.

## 9. Rynek właściwy

- (108) Działania przedsiębiorców, stanowiące praktyki ograniczające konkurencję, ujawniają się na rynku właściwym.
- (109) Przepisy ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* w art. 4 pkt 9 definiują rynek właściwy, jako rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Natomiast pod pojęciem towaru należy rozumieć zgodnie z art. 4 pkt 7 u.o.k.k. zarówno rzeczy, jak i energię, papiery wartościowe i inne prawa majątkowe, usługi, a także roboty budowlane.
- (110) Zawarta w ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* definicja rynku właściwego wyznacza dwa jego wymiary: wymiar towarowy (rynek właściwy produktowo) i wymiar geograficzny (rynek właściwy terytorialnie). 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>23</sup>. Natomiast wyznaczenie geograficznego aspektu rynku właściwego oznacza zidentyfikowanie obszaru, na którym warunki konkurencji dotyczące danego towaru i jego substytutów są jednakowe dla

---

<sup>22</sup> Zob. np. wyrok z 12 września 2000 r. *Pavel Pavlov i in. przeciwko Stichting Pensioenfonds Medische Specialisten*, C-180-184/98, EU:C:2000:428, pkt 76; O. Odudu, *The Boundaries of EC Competition Law: The Scope of Article 81*, Oxford University Press 2006, s. 26-45.

<sup>23</sup> T. Skoczny (w:) T. Skoczny, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2014, s. 156-158.

wszystkich konkurentów – tj. warunki konkurencji są dostatecznie jednorodne – i który można odróżnić od innych obszarów.

- (111) W podobny sposób pojęcie rynku właściwego zdefiniowane zostało w Obwieszczeniu Komisji *w sprawie definicji rynku właściwego dla potrzeb wspólnotowego prawa konkurencji* (Dz.U. WE 1997, C 372/5; dalej jako: „**Obwieszczenie w sprawie rynku właściwego**”). W ww. obwieszczeniu Komisja stwierdziła, że rynek właściwy określony jest przez połączenie rynków produktowych oraz geograficznych. Przy czym do rynku właściwego w aspekcie produktowym Komisja zalicza te towary i usługi, które będą traktowane przez konsumenta (nabywcę) jako zamienne lub jako substytuty – w szczególności ze względu na właściwości, ceny i zamierzone zastosowanie. Z kolei przy wyznaczaniu rynku geograficznego Komisja wskazuje na wyznaczenie rynku właściwego jako obszaru, który charakteryzuje się trzema zasadniczymi cechami. Po pierwsze, analizowane przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa mają na tym terenie uczestniczyć w popycie i podaży towarów i usług. Po drugie, warunki konkurencji na tym obszarze powinny się cechować odpowiednim stopniem jednorodności. Po trzecie, aby warunki panujące na danym terenie uzasadniały jego wyodrębnienie, powinny być wystarczająco odmienne od panujących na sąsiednich obszarach.
- (112) Mając na względzie powyższe, należy stwierdzić, że praktyka, którą stosowały strony postępowania, miała miejsce na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. W uzasadnieniu powyższych twierdzeń należy wskazać, co następuje.

### **9.1. Rynki właściwe w ujęciu produktowym**

- (113) Prezes Urzędu uznał, że w rozpatrywanej sprawie rynki właściwe w ujęciu produktowym obejmują płyty wiórowe i płyty pilśniowe, przy czym każda ze wskazanych kategorii płyt drewnopochodnych należy do odrębnego rynku produktowego. Są to: **rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych** oraz **rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych**.
- (114) Jak wskazano w pkt (12)-(18) niniejszej decyzji, płyty drewnopochodne stanowią materiał przemysłowy, do którego produkcji używa się odpadów powstałych podczas uzyskiwania tarcicy<sup>24</sup> (trocin, wiórów, gałęzi drzew) oraz paździerzy (zdrewniałych części suchych łądyg lnu lub konopi, oddzielonych od włókien). Rozpatrywane w niniejszej sprawie 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

---

<sup>24</sup> Tarcica jest produktem drzewnym, który powstaje w wyniku przetarcia drewna okrągłego.

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 ściennych, szuflad oraz tylnych ścianek w meblach.

- (115) 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>25</sup>.
- (116) Jednocześnie należało rozważyć, czy istnieją podstawy do dalszej segmentacji ww. rynku płyt wiórowych oraz rynku płyt pilśniowych.

### **9.1.1. Rynek płyt wiórowych**

- (117) Prezes Urzędu uznał, że w niniejszej sprawie rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych nie podlega dalszej segmentacji. Taka definicja wynika z faktu, że porozumienie zostało zawarte pomiędzy producentami płyt wiórowych, co oznacza, że zostało ono zawarte na szczeblu tzw. sprzedaży producenckiej do odbiorców przemysłowych i hurtowych, czyli na szczeblu wprowadzania płyt wiórowych do obrotu.
- (118) 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.
- (119) Płyty wiórowe dzielą się na płyty wiórowe surowe, płyty wiórowe laminowane oraz płyty OSB. Występowanie ww. kategorii płyt wiórowych mogłoby sugerować zasadność dalszej segmentacji tego rynku. Jednakże ustalając definicję rynku właściwego Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że zgodnie z ustalonym orzecznictwem antymonopolowym przy wyznaczeniu 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>26</sup>. Prezes Urzędu uwzględnił, że płyty

---

<sup>25</sup> Por. decyzja KE z 28 czerwca 2006 r., *Sonae Industria/Hornitex* COMP./M 4165, decyzja KE z 19 września 2007 r. *Kronospan/Constantia* COMP/M. 4525.

<sup>26</sup> Wyrok SOKiK z dnia 23 marca 2006 r., sygn. akt: XVII AmA 130/04, niepubl.

wiórowe surowe, laminowane i OSB są wytwarzane w tych samych zakładach produkcyjnych, a każdy z producentów oferuje swoim odbiorcom co do zasady pełną gamę płyt wiórowych. W takiej sytuacji brak było istotnych różnic w pozycji konkurencyjnej poszczególnych producentów w odniesieniu do poszczególnych rodzajów płyt wiórowych. Z powyższych względów organ ochrony konkurencji uznał, że w niniejszej sprawie niezasadna byłaby dalsza segmentacja rynku płyt wiórowych na ich konkretne rodzaje, według kryterium ich właściwości i przeznaczenia.

### **9.1.2. Rynek płyt pilśniowych**

- (120) Prezes Urzędu uznał, że rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych również nie podlega dalszej segmentacji. Należy wskazać, że będące przedmiotem niniejszej decyzji porozumienie zostało zawarte między przedsiębiorcami wprowadzającymi płyty pilśniowe, a więc na szczeblu sprzedaży do odbiorców przemysłowych i hurtowych.
- (121) 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 ochrony konkurencji uznał, że niezasadna byłaby dalsza segmentacja rynku płyt pilśniowych 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 ochrony konkurencji w jednym rynku właściwym z uwagi na to, że są wprowadzane do obrotu przez wszystkie strony postępowania, których strategie i pozycja rynkowa nie różnią się istotnie w odniesieniu do poszczególnych kategorii płyt pilśniowych.

### **9.2. Rynek właściwy w ujęciu geograficznym**

- (122) Analizując okoliczności niniejszej sprawy, Prezes Urzędu uznał, że zarówno rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, jak i rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych mają wymiar krajowy.
- (123) 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<sup>27</sup>.

- (124) Rynek właściwy w ujęciu geograficznym w niniejszej sprawie został określony jako obszar Polski.
- (125) Wskazać należy, iż w sprawach dotyczących zakazanych porozumień o charakterze antykonkurencyjnym, zachowania przedsiębiorstw będących uczestnikami tego rodzaju porozumień, same *de facto* wskazują granice rynku, w ramach którego, w przypadku braku zawarcia antykonkurencyjnego porozumienia, przedsiębiorstwa te rywalizowałyby ze sobą nawzajem. Oznacza to, iż sam krąg uczestników porozumienia wskazuje na sposób postrzegania przez nich rynku właściwego. Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że współpraca stron postępowania, w ramach której podejmowano uzgodnienia i wymieniano się poufnymi informacjami, dotyczyła warunków sprzedaży wobec odbiorców przemysłowych i hurtowych prowadzących działalność na terytorium Polski (wyjątkiem było jedno spotkanie, na którym doszło również do omawiania warunków sprzedaży na rynki Europy Wschodniej [pkt (64) decyzji]).
- (126) Za krajowym wymiarem rynku właściwego w przypadku płyt wiórowych przemawia również wysokość kosztów transportu. Płyty wiórowe są produktem, którego relacja wartości do objętości i ciężaru jest relatywnie niska, co ogranicza opłacalność jego transportu. Jak wynika z decyzji Komisji Europejskiej koszty transportu stanowią istotną część całkowitej ceny sprzedaży płyt wiórowych (nawet do 35% w przypadku płyt wiórowych surowych)<sup>28</sup>.
- (127) O krajowym wymiarze rynku właściwego w zakresie pilśniowych świadczy również fakt, że **[informacja chroniona]**, jeden z największych odbiorców przemysłowych płyt drewnopochodnych w kraju, zaopatruje się głównie u stron postępowania. Wynika z tego, że import płyt drewnopochodnych nie jest alternatywnym źródłem zaopatrzenia w stosunku do zakupów u krajowych dostawców. Powyższe potwierdza także fakt, że spółka z grupy **[informacja chroniona]** własną produkcję płyt pilśniowych.
- (128) W tych okolicznościach sprawy Prezes Urzędu uznał, że zasadne będzie przeprowadzenie analizy porozumienia pod kątem jego wpływu na konkurencję na rynek krajowy.

### **9.3. Rynek właściwy a najpoważniejsze porozumienia ograniczające konkurencję**

- (129) Niezależnie od uwag przedstawionych powyżej należy również stwierdzić, że zgodnie ze stanowiskiem wyrażanym wielokrotnie w orzecznictwie z zakresu prawa ochrony konkurencji, w sprawach dotyczących najpoważniejszych porozumień ograniczających

<sup>27</sup> B. R. Schiller, *The Economy Today*, 4<sup>th</sup> edition, Random House, Business Division, New York, 1989.

<sup>28</sup> Decyzja KE z 23 kwietnia 2013 r., *Mohawk Industries/Spino Invest COMP./M 6871*.

konkurencję ewentualne uchybienia w zakresie określenia rynku i błędnego ustalenia udziałów rynkowych co do zasady nie wpływają w istotny sposób na treść rozstrzygnięcia<sup>29</sup>. Definicja rynku właściwego mogłaby mieć przełożenie jedynie na możliwość skorzystania przez porozumienie z wyłączenia *de minimis*. W niniejszej sprawie takie wyłączenie nie jest możliwe, co szczegółowo zostało wyjaśnione w pkt. (272)-(277) decyzji.

## 10. Wpływ na handel między Państwami Członkowskimi

- (130) Stosownie do art. 3 ust. 1 Rozporządzenia 1/2003 w celu zapewnienia skutecznego stosowania unijnych reguł konkurencji organy ochrony konkurencji i krajowe sądy stosują art. 81 TWE (obecnie: art. 101 TFUE) w sytuacji, gdy stosują krajowe prawo konkurencji w odniesieniu do praktyk, które mogą wpływać na handel między państwami członkowskimi Unii Europejskiej (dalej: „Państwa Członkowskie”).
- (131) Przesłanką zastosowania prawa unijnego przez Prezesa Urzędu jest więc możliwość wywarcia wpływu przez badaną praktykę na handel między Państwami Członkowskimi. W celu ustalenia istnienia wpływu na handel między Państwami Członkowskimi należy w szczególności przeanalizować pojęcia „handlu między Państwami Członkowskimi”, „wpływu” na handel oraz „odczuwalności” wpływu na handel<sup>30</sup>.

### 10.1. Handel między Państwami Członkowskimi

- (132) Pojęcie „handlu między Państwami Członkowskimi” należy interpretować szeroko jako wszystkie formy transgranicznej działalności przedsiębiorców. Przez określenie to należy rozumieć wszelkiego rodzaju wymianę dóbr w ramach swobód rynku wewnętrznego, obrót towarami, usługami lub kapitałem. Pojęcie handlu w rozumieniu art. 101 TFUE obejmuje również możliwość podjęcia działalności gospodarczej na terytorium objętym porozumieniem przez przedsiębiorstwo z innego państwa członkowskiego<sup>31</sup>, również w postaci oddziału lub spółki zależnej<sup>32</sup>.
- (133) Kwestia występowania handlu między Państwami Członkowskimi pozostaje niezależna od zdefiniowania rynku właściwego w wymiarze geograficznym. Innymi słowy, handel między Państwami Członkowskimi może występować również w przypadku, gdy rynkiem właściwym jest rynek krajowy jednego Państwa Członkowskiego<sup>33</sup>. Nawet bowiem przy tak zakreślonym

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

<sup>30</sup> Obwieszczenie Komisji Europejskiej – *Wytoczne w sprawie koncepcji wpływu na handel zawartej w art. 81 i 82 Traktatu (2004/C 101/07; dalej jako: „Wytoczne w sprawie wpływu na handel”)* pkt 18.

<sup>31</sup> Wyrok z 14 lipca 1981 r. *Züchner*, sprawa 172/80, EU:C:1981:178, pkt 18; wyrok z dnia 28 stycznia 1986 r. *Pronuptia de Paris GmbH przeciwko Pronuptia de Paris Irmgard Schillgallis*, sprawa 161/84, EU:C:1986:41, pkt 26; wyrok z 25 października 2001 r. *Ambulanz Glöckner przeciwko Landkreis Südwestpfalz*, C-475/99, EU:C:2001:577, pkt 49.

<sup>32</sup> Wytoczne w sprawie wpływu na handel, pkt 30.

<sup>33</sup> *Ibidem*, pkt 22.



rynku geograficznym badana praktyka może np. prowadzić do utrwalenia się odrębności takiego rynku geograficznego i utrudniać dostęp przedsiębiorcom z innych państw członkowskich.

## 10.2. Wpływ na handel

- (134) Określenie „wpływ na handel” oznacza, że musi istnieć możliwość przewidzenia z wystarczającym stopniem prawdopodobieństwa, na podstawie obiektywnych przesłanek prawnych lub faktycznych, że zakazana praktyka może mieć wpływ, pośredni lub bezpośredni, rzeczywisty lub potencjalny, na model handlu między Państwami Członkowskimi<sup>34</sup>. Przy czym, nie jest konieczne rzeczywiste istnienie wpływu na handel, wystarczy sama możliwość jego wystąpienia, a więc wystarczającym jest, że działania polegające na zawarciu antykonkurencyjnego porozumienia są w stanie wywołać takie skutki, bez względu na to czy rzeczywiście je wywołują<sup>35</sup>.
- (135) Dla oceny „wystarczającego stopnia prawdopodobieństwa wpływu na handel” znaczenie mają trzy czynniki: natura porozumienia, natura produktów objętych porozumieniem, pozycja i znaczenie przedsiębiorców zaangażowanych w praktykę<sup>36</sup>.
- (136) Ponadto, aby móc zastosować art. 101 TFUE musimy mieć do czynienia z możliwością wpływu praktyki na model handlu między Państwami Członkowskimi. Przyjmuje się, że pojęcie „model handlu” jest pojęciem neutralnym. Nie jest konieczne, żeby handel został ograniczony lub powstrzymany<sup>37</sup>. Przepisy unijne mają zastosowanie wówczas, gdy istnieje możliwość, że handel między Państwami Członkowskimi może się rozwijać inaczej (lepiej lub gorzej) niż w sytuacji, gdyby dana praktyka nie miała miejsca.
- (137) Wpływ praktyk antykonkurencyjnych na model handlu może być bezpośredni lub pośredni, rzeczywisty lub potencjalny. Bezpośredni wpływ występuje w przypadku, gdy handel między Państwami Członkowskimi dotyczy produktu objętego daną praktyką. Pośredni zaś ma miejsce wtedy, gdy mamy do czynienia z produktem powiązany z produktem objętym praktyką. Rzeczywisty wpływ na handel między Państwami Członkowskimi występuje wówczas, gdy praktyka już jest stosowana. Wpływ ten nie musi jednakże zaistnieć, wystarczy by dana praktyka była w stanie (mogła) wywołać taki wpływ. Wpływ potencjalny to taki, co do którego istnieje wystarczający stopień prawdopodobieństwa, że może pojawić się w przyszłości. Nawet jeśli w momencie wprowadzenia praktyki nie było możliwości naruszenia

---

<sup>34</sup> Wyrok z 30 czerwca 1966 r. *Société Technique Minière przeciwko Maschinenbau*, sprawa 56/65, EU:C:1966:38.

<sup>35</sup> Wyrok z 14 lipca 1981 r., *Gerhard Züchner przeciwko Bayerische Vereinsbank AG*, sprawa 172/80, EU:C:1981:178; wyrok z 14 grudnia 1983 r., *Kerpen & Kerpen*, sprawa 319/82, EU:C:1983:374; Wytoczne w sprawie wpływu na handel, pkt 26.

<sup>36</sup> Wytoczne w sprawie wpływu na handel, pkt 28.

<sup>37</sup> Wyrok z 6 kwietnia 1995 r. *Tréfileurope*, T-141/89, EU:T:1995:62; wyrok z 21 lutego 1995 r. *Vereniging van Samenwerkende Prijsregelende Organisaties in de Bouwnijverheid i inni przeciwko Komisji*, T-29/92, EU:T:1995:34.

handlu, art. 101 TFUE ma zastosowanie, jeśli czynniki, które prowadziły do stwierdzenia braku tego naruszenia, mogą się zmienić w niedalekiej przyszłości. Liczy się więc zdolność danej praktyki do wywierania wpływu na handel między Państwami Członkowskimi a nie to, czy taki wpływ ma rzeczywiście miejsce w danym momencie.

### **10.3. Odczuwalność wpływu na handel**

- (138) Pojęcie „odczuwalności wpływu na handel” oznacza, że wpływ na handel ma charakter istotny. Przesłanka ta odnosi się przede wszystkim do potencjału ekonomicznego przedsiębiorców zaangażowanych w praktykę. Zakres art. 101 TFUE nie obejmuje bowiem tych przypadków, gdy praktyka ma niewielki wpływ na rynek z uwagi na słabą pozycję rynkową przedsiębiorców zaangażowanych w jej stosowanie. Dla określenia, iż wpływ jest odczuwalny, podstawowe znaczenie ma pozycja rynkowa uczestników porozumienia<sup>38</sup>.
- (139) Obok pozycji rynkowej przedsiębiorców uczestniczących w zakazanym porozumieniu, znaczenie ma również charakter danej praktyki i rodzaj produktu objętego praktyką. Próg wykazania „odczuwalności” jest z zasady niższy w przypadkach, gdy z samego charakteru danej praktyki wynika, iż jest ona w stanie wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.

### **10.4. Spełnienie przesłanki wpływu na handel między Państwami Członkowskimi w przedmiotowej sprawie**

- (140) Mając na uwadze przedstawione powyżej kryteria oraz stan faktyczny ustalony w przedmiotowej sprawie, należy uznać, że porozumienie stron postępowania zawarte na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych wpływało na handel między Państwami Członkowskimi.
- (141) O spełnieniu przesłanki wpływu na handel między Państwami Członkowskimi świadczy fakt, że rozpatrywane porozumienie jest porozumieniem horyzontalnym dotyczącym całego terytorium Polski. Natomiast zgodnie z praktyką unijnego prawa konkurencji porozumienie rozciągające się na całe terytorium Państwa Członkowskiego z samej swej istoty skutkuje odtworzeniem podziału jednego rynku unijnego na rynki krajowe i tym samym utrudnia wzajemne przenikanie się rynków<sup>39</sup>. Trybunał Sprawiedliwości przyjął domniemanie, że

---

<sup>38</sup> Wyrok z 28 kwietnia 1998 r., *Javico International*, C-306/96, EU:C:1998:173; wyrok z 28 maja 1998 r. *John Deere Limited przeciwko Komisji*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, pkt 119.

<sup>39</sup> Wyrok z 17 października 1972 r. *Vereeniging przeciwkoan Cemenhandelaren*, sprawa 8/72, EU:C:1972:84, pkt 29; wyrok z 19 lutego 2002 r. *J.C.J. Wouters*, C-309/99, EU:C:2002:98, pkt 95; wyrok z 18 czerwca 1998 r. *Komisja przeciwko Włochom*, C-35/96, EU:C:1998:303, pkt 48; wyrok z 4 września 2009 r. *Erste Group Bank AG i inni*, C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P i C-137/07 P, EU:C:2009:576, pkt 43; decyzja Komisji z 24 czerwca 2004 r. *Barème d'honoraires de l'Ordre des Architectes belges*, COMP/38.549, pkt 100.

porozumienie horyzontalne rozciągające się na terytorium całego Państwa Członkowskiego jest w stanie wpłynąć na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi<sup>40</sup>.

- (142) Z punktu widzenia przesłanki wpływu na handel istotny również jest fakt, że wszyscy uczestnicy porozumienia należą do międzynarodowych grup kapitałowych, działających w wielu Państwach Członkowskich. Jak zauważyła Komisja Europejska w sprawie *Industrial and medical gases*<sup>41</sup>, sytuacja taka sprawia, że wszelkie zmiany ich pozycji konkurencyjnej w jednym Państwie Członkowskim będą miały wpływ na pozycję grupy jako całości. W ocenie Komisji, poprawa rentowności oddziału przedsiębiorcy w jednym kraju może wpływać na handel między Państwami Członkowskimi, w szczególności poprzez zmiany w wypłacanych dywidendach oraz zapotrzebowaniu na środki inwestycyjne<sup>42</sup>.
- (143) Należy także uznać, że wpływ na handel rozpatrywanego porozumienia jest odczuwalny. Jak zostało wyżej wskazane miarą odczuwalności wpływu na handel jest znaczna pozycja uczestników porozumienia na rynku. W Wytocznych w sprawie wpływu na handel zawarte jest domniemanie dotyczące braku znacznego wpływu na handel między Państwami Członkowskimi. Komisja przyjmuje, że praktyki nie wpływają w sposób odczuwalny na handel, jeżeli kumulatywnie spełnione są przesłanki: i) w przypadku porozumień horyzontalnych – łączny, roczny obrót stron porozumienia nie przekracza w odniesieniu do danego produktu 40 000 000 euro; ii) udział stron porozumienia na którymkolwiek z rynków właściwych, na który wpływa porozumienie, nie przekracza 5%<sup>43</sup>. W niniejszej sprawie łączny obrót stron postępowania znacznie przekracza ww. próg. Do tego uczestnicy porozumienia będącego przedmiotem niniejszego postępowania, posiadali łącznie w czasie trwania porozumienia w zależności od roku od 42,5% do 54% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 44,9% do 49,1% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Natomiast przy analizie udziałów grup kapitałowych udziały te wynosiły w latach 2008-2011 od 66,7% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 57,4% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych.
- (144) W konsekwencji powyższego należy uznać, że porozumienie stron postępowania spełnia przesłanki wpływu na handel między Państwami Członkowskim. Wobec tego po stronie Prezesa Urzędu powstał obowiązek orzekania na podstawie prawa unijnego równoległe z prawem krajowym. Stosując regulacje unijne, organy krajowe zobowiązane są do orzekania w taki sposób, w jaki orzekałaby Komisja Europejska prowadząc postępowanie w danej

---

<sup>40</sup> Wyrok z 4 września 2009 r. *Erste Group Bank AG i inni*, C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P i C-137/07 P, EU:C:2009:576, pkt 43.

<sup>41</sup> Decyzja Komisji z 24 lipca 2002 r. *Industrial and medical gases*, COMP/36.700, Dz. Urz. UE z 2003 r. L 84/1.

<sup>42</sup> *Ibidem*, pkt 371.

<sup>43</sup> Wytoczne w sprawie wpływu na handel pkt 52.

sprawie. Regułę taką można wywodzić w szczególności z treści art. 3 ust. 2 Rozporządzenia 1/2003, zgodnie z którym Państwa Członkowskie nie mogą zakazywać porozumień, które byłyby dozwolone na podstawie przepisów unijnych, ale też nie mogą doprowadzić do zalegalizowania porozumień, które są niezgodne z art. 101 TFUE<sup>44</sup>.

(145) W związku z powyższym, Prezes Urzędu, analizując działania stron postępowania oparł się na ugruntowanym orzecznictwie Komisji Europejskiej oraz sądów Unii Europejskiej. Prezes Urzędu ma bowiem obowiązek wykorzystania *acquis communautaire* w przypadku równoległego stosowania art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE.

## **11. Naruszenie art. 6 u.o.k.k. i art. 101 TFUE**

(146) Zgodnie z art. 6 ust. 1 u.o.k.k. zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym.

(147) Podobnie przepis art. 101 TFUE stanowi, że niezgodne z wewnętrznym rynkiem i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą wpływać na handel między Państwami Członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji na rynku wewnętrznym.

(148) W celu ustalenia, czy przedsiębiorcy dopuścili się naruszenia zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień, konieczne jest ustalenie przez Prezesa Urzędu, że doszło do:

- a) zawarcia porozumienia;
- b) celem lub skutkiem porozumienia jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym;
- c) porozumienia nie podlega wyłączeniom spod zakazu zawierania porozumień.

### **11.1. Zawarcie porozumienia**

#### **11.1.1. Charakter i zakres podmiotowy porozumienia**

(149) Rozpatrywana w przedmiotowej sprawie współpraca stron ma charakter horyzontalny, ponieważ doszło do niej między przedsiębiorcami działającymi na tym samym szczeblu

---

<sup>44</sup> Wyrok z 13 lutego 1969 r., *Walt Wilhelm i inni przeciwko Bundeskartellamt*, C 14/68, EU:C:1969:4; wyrok z 10 lipca 19880 r., *Procureur de la République przeciwko Bruno Giry and Guerlain SA*, C 253/78 i 1-3/79, EU:C:1980:188; K. Kohutek, *Komentarz do rozporządzenia nr 1/2003 w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu*, komentarz do art. 3, LEX 2014.

obrotu. Należy wskazać, że uczestnicy porozumienia działają na tym samym szczeblu wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, co oznacza że są względem siebie konkurentami, a zawarte porozumienie ma charakter horyzontalny.

- (150) Od strony podmiotowej Prezes Urzędu uznał, że uczestnikami niniejszego porozumienia byli Swiss Krono, Pflaederer Group, Pflaederer Wieruszów, Kronospan Szczecinek oraz Kronospan Mielec.
- (151) Z uwagi na istniejące pomiędzy Pflaederer Group i Pflaederer Wieruszów oraz pomiędzy Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec powiązania kapitałowe i osobowe, Prezes Urzędu uznał, że w niniejszej sprawie podmioty te należy zakwalifikować jako działające w ramach jednolitych organizmów gospodarczych (ang. *single economic units*).
- (152) Pojęcie *single economic unit* ukształtowało się na gruncie prawa konkurencji Unii Europejskiej i zakłada wyłączenie zastosowania zakazu antykonkurencyjnych porozumień w stosunku do porozumień pomiędzy przedsiębiorstwem zależnym i dominującym należącymi do tej samej grupy, w ramach której przedsiębiorstwa zależne nie mają rzeczywistej swobody określania swego postępowania na rynku.
- (153) Mając na uwadze powyższe, należało uznać, że rozpatrywane w niniejszej sprawie porozumienie zostało zawarte między podmiotami z grupy kapitałowej Pflaederer (reprezentowanymi przez Pflaederer Group i Pflaederer Wieruszów) z podmiotami z grupy kapitałowej Kronospan (reprezentowanymi przez Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec) oraz ze Swiss Krono.

#### **11.1.2. Forma zawartego porozumienia**

- (154) Zarówno prawo polskie jak i unijne przewiduje różne formy wielostronnych praktyk ograniczających konkurencję. Stosownie do art. 4 pkt 5 u.o.k.k., przez porozumienie rozumie się:
- a) umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami, w tym poszczególne 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.

- (155) Z kolei art. 101 TFUE bezpośrednio wskazuje, że zakazane są porozumienia (ang. *agreements*), uzgodnione praktyki (ang. *concerted practices*) oraz uchwały związków przedsiębiorców.
- (156) W orzecznictwie unijnym uznaje się, że dla ustalenia zawarcia „porozumienia” (TFUE)/ „umowy” (u.o.k.k.) wystarczające jest, że przedsiębiorcy wyrazili swoją wspólną intencję zachowania się na rynku w określony sposób<sup>45</sup>. Dowód istnienia porozumienia musi opierać się na stwierdzeniu istnienia zgodności woli (ang. *concurrence of wills*) pomiędzy co najmniej dwoma przedsiębiorcami. Forma jaką ta zgodność woli przybierze jest nieistotna, tak długo jak stanowi wyraz intencji stron<sup>46</sup>. Zatem porozumienie nie musi być zawarte w formie pisemnej, może posiadać formę ustną tzw. *gentelman's agreement* lub zostać zawarte w sposób dorozumiany (konkludentny).
- (157) „Uzgodnienia” jako forma zawarcia porozumienia jest przewidziana w art. 4 pkt 5 lit. b u.o.k.k., pojęciu temu odpowiada „praktyka uzgodniona”, o której mowa w art. 101 TFUE. Przez „uzgodnienia”/„uzgodnioną praktykę” należy rozumieć taką formę kooperacji, która bez osiągnięcia etapu zawarcia właściwego porozumienia umożliwia świadome zastąpienie – praktycznym współdziałaniem pomiędzy przedsiębiorstwami – ryzyk związanych z występowaniem konkurencji między nimi<sup>47</sup>. Decydujące znaczenie dla ustalenia istnienia uzgodnienia mają bezpośrednie lub pośrednie kontakty między konkurentami, których celem lub skutkiem jest albo wywarcie wpływu na zachowania rynkowe aktualnego lub przyszłego konkurenta, albo ujawnienie temu konkurentowi sposobu działania, jaki dany przedsiębiorca zdecydował się podjąć lub też rozważy podjęcie na rynku<sup>48</sup>. Ponadto, uzgodnienie może mieć miejsce także wtedy, gdy przedsiębiorcy bez wyraźnego przyłączenia się do wspólnego planu określającego ich działania na rynku, świadomie przyjmują lub stosują się do narzędzia służącego zmowie (ang. *collusive device*), które ułatwia koordynację ich praktyk handlowych<sup>49</sup>.
- (158) Tym samym uzgodnienia, stanowią taką formę zachowań przedsiębiorców, która ma szerszy zakres przedmiotowy, niż mająca nawet najmniej sformalizowany charakter „umowa” (u.o.k.k.)/„porozumienie” (TFUE)<sup>50</sup>. Przewidziane w przepisach krajowych oraz unijnych rozróżnienie na „uzgodnienia”/„uzgodnione praktyki” i „umowy”/„porozumienia” zostało

<sup>45</sup> Wyrok SPI sprawa T-7/89 *SA Herkules Chemicals NV v Komisja*, Zb. Orz. z 1991 r., II-1711, pkt 2; wyrok SPI sprawa T-305/94 etc. *NV Limburgse Wijnl Maatschappij v Komisja*, Zb. Orz. z 1999 r., II-931.

<sup>46</sup> Wyrok SPI sprawa T-41/96 *Bayer AG v Komisja*, Zb. Orz. z 2000 r., II-3383, pkt 69.

<sup>47</sup> Wyrok z 14 lipca 1972 *Imperial Chemical Industries przeciwko Komisji*, sprawa 48, 49 i 51-57/69, EU:C:1972:70, pkt 64 i 65.

<sup>48</sup> Wyrok z 16 grudnia 1975 r., *Suiker Unie i in. przeciwko Komisji*, C-40/73, EU:C:1975:174, pkt 174; wyrok z dnia 17 grudnia 1991 r. *SA Herkules Chemicals NV przeciwko Komisji*, T-7/89, EU:T:1991:75, pkt 258 oraz wyrok z 12 lipca 2001 r., *Tate & Lyle plc, British Sugar plc and Napier Brown & Co. przeciwko Komisji*, T-202/98, EU:T:2001:185, pkt 56.

<sup>49</sup> Wyrok z 17 grudnia 1991 r. *SA Herkules Chemicals NV przeciwko Komisji*, T-7/89, EU:T:1991:75, pkt 256.

<sup>50</sup> K. Kohutek, (w:) K. Kohutek, M. Sieradzka, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2008, s. 168.

wprowadzone po to, aby objąć zakresem zakazu różne formy koordynacji i współpracy pomiędzy przedsiębiorcami<sup>51</sup>. Aby działania przedsiębiorców mogły zostać uznane za sprzeczne z zakazem, nawet wtedy, gdy przedsiębiorcy bez osiągnięcia etapu zawarcia „umowy”/„porozumienia”, świadomie zastępują ryzyko konkurencji praktyczną kooperacją między sobą<sup>52</sup>. W takim przypadku bowiem, mimo braku zawarcia „umowy”/„porozumienia”, działania przedsiębiorców są pozbawione spontaniczności w odniesieniu do reakcji na zachowania konkurentów<sup>53</sup>.

- (159) W doktrynie wskazuje się, że niekiedy rozróżnienie form zawarcia porozumienia może być w praktyce trudne. W szczególności płynna jest granica między niektórymi umowami (szczególnie gdy nie mają one formy pisemnej, tak jak np. w przypadku *gentlemen's agreement*) a uzgodnieniami w innych formach<sup>54</sup>. Dodatkowo podkreśla się, że rozróżnienie między umowami a uzgodnionymi działaniami „*ma wymiar jedynie doktrynalny, gdyż z praktycznego punktu widzenia obie te formy współpracy przedsiębiorców stanowią porozumienia*”<sup>55</sup>.
- (160) Również Prezes Urzędu stoi na stanowisku, że pojęcia „uzgodnienia”/„uzgodnione praktyki” i „umowy”/„porozumienia” mogą się pokrywać. Co więcej rozróżnienie między tymi dwoma pojęciami może być nawet niemożliwe w sytuacji, gdy całość działań przedsiębiorców składająca się na naruszenie, wykazuje jednocześnie cechy każdej z ww. form zabronionych zachowań, pomimo że z osobna niektóre zachowania przedsiębiorców można byłoby kwalifikować, jako wykazujące cechy poszczególnych form porozumienia. W dotychczasowym orzecznictwie Prezesa Urzędu wskazywano, że trudności ze szczegółową identyfikacją i rozróżnieniem poszczególnych form porozumienia nie wpływają na kwalifikowanie danego porozumienia jako podlegającego zakazowi antykonkurencyjnych porozumień, bowiem nie forma jest najistotniejsza, lecz zakres powziętych postanowień<sup>56</sup>.
- (161) Powyższe podejście Prezesa Urzędu, znajduje potwierdzenie w praktyce orzeczniczej Komisji oraz orzecznictwie unijnym. Mianowicie wskazuje się, że organy ochrony konkurencji nie mają, w sprawach dotyczących kompleksowych naruszeń, obowiązku klasyfikowania takiego naruszenia w sposób precyzyjny, gdyż zarówno porozumienie jak i uzgodniona praktyka są objęte przepisami zakazującymi antykonkurencyjnych porozumień<sup>57</sup>. Przykładowo w sprawie

---

<sup>51</sup> Wyrok z 8 lipca 1999 r. *Anic Participazioni SpA przeciwko Komisji*, C-49/92 P, EU:C:1999:356, pkt 112.

<sup>52</sup> Wyrok z 14 lipca 1972 *Imperial Chemical Industries przeciwko Komisji*, sprawa 48, 49 i 51-57/69, EU:C:1972:70, pkt 64.

<sup>53</sup> Wyrok z 14 lipca 1972 *Imperial Chemical Industries przeciwko Komisji*, sprawa 48, 49 i 51-57/69, EU:C:1972:70, pkt 104 i 107.

<sup>54</sup> E. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 4.

<sup>55</sup> A. Jurkowska, [w:] T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik, *Komentarz OKiKU*, Warszawa 2009, str. 175.

<sup>56</sup> Decyzja Prezesa Urzędu z 22 października 2002 r. nr RPZ-21/2002, Dz. Urz. UOKiK z 2003 r. Nr 1, poz. 230, za A. Jurkowską, w: T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik, *Komentarz OKiKU*, art. 4 Nb 160, Warszawa 2009.

<sup>57</sup> Wyrok z 20 kwietnia 1999 r. *NV Limburgse Vinyl Maatschappij przeciwko Komisji*, T-305/94, EU:T:1999:80, pkt 696.

*Pre-Insulated Pipe Cartel* Komisja uznała, że nie ma wymogu zaklasyfikowania praktyki wyłącznie do jednej z ww. form. Koncepcje „porozumienia” oraz „uzgodnionej praktyki” są bowiem płynne i mogą czasami się zazębiać. Ponadto, w wielu sytuacjach nie jest możliwe jednoznaczne ustalenie, do której kategorii zalicza się działanie przedsiębiorców. Kartel może zatem być jednocześnie zarówno porozumieniem/umową jak i uzgodnioną praktyką<sup>58</sup>. Podobnie wypowiedział się Trybunał Sprawiedliwości w sprawie *Anic Partecipazioni SpA przeciwko Komisji* wskazując, że jeżeli art. 85 Traktatu (obecnie art. 101 TFUE) rozróżnia „porozumienia między przedsiębiorstwami”, „praktyki uzgodnione” oraz „decyzje związku przedsiębiorstw”, jego celem jest objęcie zakazem z tego artykułu różnych form koordynacji i współpracy między przedsiębiorcami. Z powyższego rozróżnienia nie wynika, że zachowania o tym samym antykonkurencyjnym celu, z których każde, rozpatrywane z osobna, mogłoby podpadać pod pojęcie „porozumienie”, „praktyka uzgodniona” czy „decyzja związku przedsiębiorstw”, nie może stanowić różnych przejawów jednego naruszenia art. 85 Traktatu (obecnie art. 101 TFUE). Zgodnie z tym, działania kilku przedsiębiorstw mogą być przejawem jednego i złożonego naruszenia, odpowiadającego częściowo porozumieniu, a częściowo praktyce uzgodnionej<sup>59</sup>.

- (162) W ocenie organu ochrony konkurencji w przedmiotowej sprawie całość działań stron postępowania składających się na naruszenie wykazuje jednocześnie cechy **umowy (porozumienia) lub uzgodnienia (praktyki uzgodnionej)**.
- (163) Powyższy wniosek wynika z faktu, że podczas spotkań i rozmów telefonicznych, do jakich dochodziło między stronami w latach 2008-2011 podejmowano różne działania, których nie można zakwalifikować jako wyłącznie jednej z form współpracy przewidzianych w art. 4 ust. 5 u.o.k.k. i art. 101 TFUE. W szczególności w przypadku spotkań, na których strony ustalały wysokość cen (np. spotkanie w Warszawie w 2008 r., czy w Berlinie w 2011 r.), uzasadnione jest stwierdzenie, że doszło do wyrażenia wspólnej intencji stron zachowania się na rynku w określony sposób, co wskazuje na współpracę stron, mającą formę umowy/porozumienia. Jednakże podczas niektórych kontaktów przedstawiciele stron wymieniali się informacjami o cenach, w związku z tym nie doszło do wyraźnego konsensusu stron, jak w przypadku ustalania cen, niemniej jednak przedsiębiorcy komunikując się ze sobą w tym zakresie, świadomie zastąpili rywalizację współpracą między sobą, a to stanowi przejaw uzgodnienia/praktyki uzgodnionej.
- (164) Mając na uwadze powyższe, Prezes Urzędu stwierdził, że zachowanie stron postępowania polegające zarówno na ustalaniu cen, jak i wymianie informacji na temat cen, dat wprowadzania podwyżek i wielkości sprzedaży stanowi w rozumieniu przepisów ustawy o

<sup>58</sup> Decyzja Komisji z 21 października 1998 r. *Pre-Insulated Pipe Cartel*, IV/35.691, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 24/1, pkt 132.

<sup>59</sup> Wyrok z 8 lipca 1999 r. *Anic Partecipazioni SpA przeciwko Komisji*, C-49/92 P, EU:C:1999:356, pkt 102 i n.



*ochronie konkurencji i konsumentów* umowę lub uzgodnienie, natomiast w rozumieniu przepisów Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* porozumienie lub uzgodnioną praktykę.

(165) Sposób funkcjonowania przedmiotowego porozumienia można zobrazować w następujących punktach:

1. między uczestnikami porozumienia doszło do **wielokrotnych bezpośrednich i pośrednich kontaktów**, zarówno wielo- jak i dwustronnych, które odbywały się na szczeblu prezesów, członków zarządu oraz dyrektorów ds. handlowych;
2. w ramach kontaktów **uzgadniano wysokość stosowanych cen**. Taka sytuacja miała miejsce podczas spotkania przedstawicieli wszystkich stron w Warszawie [pkt (70) decyzji] oraz spotkania Swiss Krono i Kronospan w Berlinie [pkt (82) decyzji];
3. w ramach kontaktów **wymieniano się ustnie poufnymi informacjami** na temat cen, dat wprowadzanych podwyżek i wielkości sprzedaży. Taka sytuacja miała miejsce zarówno przed, jak podczas spotkania stron w Warszawie [pkt (67) i (70) decyzji], podczas spotkania Swiss Krono i Pfeleiderer w Poznaniu [pkt (73) decyzji], podczas spotkania Swiss Krono i Pfeleiderer w Ostródzie [pkt (77)-(79) decyzji], podczas spotkania Swiss Krono i Pfeleiderer w Sęszewie/Ostródzie [pkt (85) decyzji], podczas spotkania Swiss Krono i Kronospan w Berlinie [pkt (82) decyzji] oraz podczas kontaktów telefonicznych [pkt (88)-(93) decyzji];
4. w ramach kontaktów **wymieniano się poufnymi informacjami poprzez przekazywanie cenników**. Taka sytuacja miała miejsce podczas Swiss Krono z Pfeleiderer w Poznaniu [pkt (74) decyzji], Swiss Krono z Pfeleiderer w Sęszewie/Ostródzie [pkt (86) decyzji] oraz Swiss Krono z Kronospan w Berlinie [pkt (83) decyzji];
5. **Pfleiderer pośredniczył w wymianie poufnych informacji** między Swiss Krono a Kronospan. Pfeleiderer przekazywał Swiss Krono informacje o cenach Kronospan przed spotkaniem stron w Warszawie [pkt (67) decyzji], podczas spotkania Swiss Krono z Pfeleiderer w Ostródzie [pkt (77)-(79) decyzji], spotkania Swiss Krono z Pfeleiderer w Sęszewie/Ostródzie [pkt (85) decyzji], podczas kontaktu telefonicznego [pkt (91)-(92) decyzji];
6. ustalenia w zakresie stosowanych cen **co do zasady były wprowadzane w życie**, chociaż zdarzało się, że po pewnym czasie strony odstępowały wobec niektórych klientów od poczynionych ustaleń [pkt (94) decyzji];

7. również współpraca stron w zakresie wymiany poufnych informacji została **wprowadzona w życie**, bowiem strony przekazywały sobie informacje na spotkaniach i podczas kontaktów telefonicznych [pkt (95) decyzji];
  8. strony postępowania **nie posiadały sformalizowanego systemu monitoringu** w zakresie wdrażania w życie ustaleń [pkt (96) decyzji], pomimo tego dokonywały analizy stosowanych przez konkurentów cen [pkt (71), (76) i (87) decyzji];
  9. między stronami **nie istniał system sformalizowanego dyscyplinowania** uczestników porozumienia za nieprzestrzeganie ustaleń [pkt (96) decyzji]. Mimo braku sformalizowanego systemu dyscyplinowania przedsiębiorców niestosujących się do ustaleń, przedstawiciele stron upominali się wzajemnie podczas spotkań czy rozmów telefonicznych. [pkt (78), (82) i (89) decyzji].
- (166) Przywołane powyżej okoliczności sprawy, w tym działania podejmowane przez strony niniejszego postępowania, uzasadniają wniosek, że w okresie 2008-2011 istniało między Swiss Krono, Pfeleiderer Group i Pfeleiderer Wieruszów, Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec porozumienie ograniczające konkurencję, polegające zarówno na uzgadnianiu cen, jak i wymianie poufnych informacji na temat cen, dat wprowadzanych podwyżek i wielkości sprzedaży. Elementy obu tych praktyk wzajemnie się przenikały. W szczególności należy zauważyć, że przedstawiciele stron podczas podejmowanych spotkań i rozmów telefonicznych jednocześnie wymieniali się poufnymi informacjami i uzgadniali wysokość cen albo wyłącznie wymieniali się poufnymi informacjami. Częściej jednak dochodziło między przedsiębiorcami do wymiany poufnych informacji, niż do uzgodnień wysokości stosowanych cen. W ocenie organu ochrony konkurencji taki sposób funkcjonowania przedmiotowego porozumienia wynikał z uwarunkowań rynkowych, co zostało szerzej wyjaśnione poniżej [pkt (237)-(239) niniejszej decyzji].

#### **11.1.2.1. Ustalanie cen sprzedaży (pkt I.1 i II.1 sentencji decyzji)**

- (167) Jak zostało wyżej wskazane, w ramach przedmiotowego porozumienia jednym z działań podejmowanych przez jego uczestników było ustalanie wysokości cen sprzedaży płyt wiórowych i płyt pilśniowych. Ustalając wysokość stosowanych cen uczestnicy porozumienia płyt wyrażali wspólną intencję zachowywania się na rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych w określony sposób. Ustalenia w zakresie cen wytyczały bowiem ramy zgodnych działań uczestników porozumienia na tych rynkach i ograniczały ich autonomię cenową.
- (168) W tym kontekście należy wskazać, że porozumienia dotyczące ustalania cen i innych warunków sprzedaży należą do najcięższych naruszeń prawa konkurencji (tzw. *hardcore*

*restriction*). W doktrynie wskazuje się, że zawarcie porozumienia z reguły prowadzi do ustalenia cen na poziomie wyższym od rynkowego<sup>60</sup>. Porozumienia te w sposób bezpośredni pozbawiają kontrahentów/konsumentów możliwości zakupu towaru lub usługi po cenie niższej niż nielegalnie ustalona. Przedsiębiorcy będący stronami porozumienia zyskują komfort działania niemożliwy w warunkach konkurencji, co sprawia, że nie muszą zabiegać o kontrahentów np. wyższą jakością produktów czy poprzez obniżanie cen.

- (169) Na negatywny wymiar porozumień cenowych wskazała również Komisja Europejska w Obwieszczeniu *Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu WE* [obecnie art. 101 ust. 3 TFUE] (Dz. Urz. UE 2004, C 101/08; dalej jako: „**Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE**”), w których wskazano, że ustalanie cen redukuje podaż i powoduje wzrost cen, prowadząc do złego podziału dóbr, gdyż towary i usługi, na które jest popyt konsumentów, nie są wytwarzane. Porozumienia takie prowadzą również do ograniczenia dobrobytu konsumentów, z uwagi na fakt, że konsumenci są zmuszeni do płacenia wyższych cen za towary i usługi, których dotyczy porozumienie<sup>61</sup>.
- (170) Porozumienia cenowe są zakazane w świetle art. 6 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k. zarówno wtedy gdy dotyczą bezpośredniego lub pośredniego ustalania cen, jak wówczas, gdy obejmują uzgodnienia odnoszące się do innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Przepis ten jest analogiczny z brzmieniem art. 101 ust. 1 pkt a TFUE, który zakazuje porozumień, które bezpośrednio lub pośrednio ustalają ceny zakupu lub sprzedaży i inne warunki handlowe.
- (171) Ustalenia w zakresie cen mogą przybrać bardzo różne formy m.in. ustalania jednolitych cen lub formuł cenowych, cen minimalnych, docelowych tj. cen, do osiągnięcia których uczestnicy porozumienia będą dążyć w określonym czasie<sup>62</sup> lub rekomendowanych, wysokości rabatów. W przedmiotowej sprawie uczestnicy porozumienia uzgadniali zarówno ceny minimalne jak i ceny docelowe. Uzgodnienia stron dotyczące cen minimalnych, prowadziły do ustalenia poziomu cen, poniżej którego żaden z uczestników porozumienia miał nie sprzedawać płyt drewnopochodnych. Natomiast poprzez uzgodnienia cen docelowych strony ustalały wspólną politykę w zakresie podwyższania i obniżania cen, w ramach której określali cenę lub przedział cenowy, do którego będą dążyć w określonym czasie.
- (172) Z zebranego w niniejszej sprawie materiału dowodowego wynika, że do opisanych wyżej uzgodnień doszło między stronami postępowania podczas spotkania w 2008 r. w Warszawie oraz w 2011 r. w Berlinie.

---

<sup>60</sup> A. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 6.

<sup>61</sup> Wytyczne w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE, pkt 21.

<sup>62</sup> A. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 6.

- (173) Odnosząc się szczegółowo do spotkań, należy wskazać że uczestnikami spotkania, które odbyło się w 2008 r. w Warszawie w siedzibie Pfeleiderer, byli przedstawiciele wszystkich stron postępowania – [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], ówczesny [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona], [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona], członek zarządu Kronospan [informacja chroniona], dyrektor handlowy Kronospan [informacja chroniona] oraz koordynator ds. sprzedaży Kronospan [informacja chroniona].
- (174) W trakcie spotkania uczestnicy uzgodnili, że będą stosować wobec odbiorców hurtowych minimalne ceny sprzedaży na płyty wiórowe surowe w wysokości 500 zł/m<sup>3</sup> oraz na płyty pilśniowe HDF w wysokości 3,42 zł/m<sup>2</sup>. Dodatkowo wobec odbiorców przemysłowych ustalono podwyżkę cen sprzedaży płyt wiórowych, której wysokość miała mieścić się w przedziale 20-40 zł/m<sup>3</sup>.
- (175) Zdaniem Prezesa Urzędu uzgodnienia podjęte na spotkaniu, stanowiły realizację z góry powziętego celu. Świadczy o tym wewnętrzna notatka sporządzona na potrzeby spotkania przez [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], w której wskazała „należałoby ustalić minimalne ceny w podziale na asortyment i grupy klientów”. Nie bez znaczenia jest również fakt, że uczestnicy spotkania już na samym jego początku ustalili, jaki powód spotkania będzie ewentualnie prezentowany na zewnątrz, co prowadzi do wniosku, że jeszcze przed rozpoczęciem rozmów uczestnicy zdawali sobie sprawę z ich nielegalnego charakteru.
- (176) Kolejne spotkanie, na którym doszło do uzgadniania cen odbyło się w 2011 r. w hotelu na lotnisku Tegel w Berlinie z udziałem [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], członka zarządu Kronospan [informacja chroniona] oraz [informacja chroniona] z M. Kaindl AG.
- (177) W trakcie spotkania przedstawiciele stron postępowania uzgodnili wysokość obniżek cen sprzedaży dla odbiorców przemysłowych, które na płyty wiórowe surowe miały mieścić się w przedziale 20-40 zł/m<sup>3</sup>, a na płyty wiórowe laminowane miały wynosić 0,50 zł/m<sup>2</sup>. Dokonanie uzgodnień co do wysokości obniżek, wynikało z trwających w tym okresie sezonowych obniżek cen. Albowiem w branży płyt drewnopochodnych zazwyczaj ceny są obniżane wiosną, co wynika z mniejszego popytu na produkty drewnopochodne w tym czasie. Jak wynika z materiału dowodowego przedmiotowej sprawy, strony uzgadniały do jakiego najniższego pułapu obniżą swoje ceny wówczas, gdy konieczność obniżki co do zasady była dla nich oczywista (np. z uwagi na sezon lub inne szczególne uwarunkowania rynkowe), a

przedsiębiorcom zależało jedynie na tym, by obniżki takie nie doprowadziły do wojny cenowej między nimi [k. 634 akt administracyjnych].

- (178) Dla oceny antykonkurencyjnego charakteru uzgadniania cen nie ma znaczenia, czy uzgodnione ceny były faktycznie stosowane. Jednakże, jak wynika z notatki sporządzonej 2 miesiące po spotkaniu z 2008 r. w Warszawie przez [**informacja chroniona**] Swiss Krono [**informacja chroniona**], podjęte na nim uzgodnienia zostały wprowadzone w życie. W odniesieniu do uzgodnionej dla odbiorców hurtowych ceny minimalnej na płyty wiórowe w notatce wskazano, że Kronospan na początku podniósł ceny, a Pfleiderer sprzedaje wymiary standardowe tak jak uzgodniono. W odniesieniu zaś do uzgodnień ceny minimalnej dla odbiorców hurtowych na płyty pilśniowe HDF białe i kolorowe odnotowano, że Pfleiderer obniża przy tym swoje ceny częściej niż Kronospan, który próbuje trzymać się uzgodnień.
- (179) Ponadto, w toku postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu podjął działania mające na celu zweryfikowanie czy ceny uzgodnione na ww. spotkaniu były faktycznie stosowane przez spółki w relacjach z odbiorcami. W tym celu Prezes Urzędu zwrócił się do 11 odbiorców przemysłowych o przekazanie informacji o ostatecznej wysokości cen zakupu płyt [k. 2080-2095, 2098-2100, 2108-2154 i 2157-2160 akt administracyjnych], a do stron postępowania o informacje o ostatecznej wysokości cen sprzedaży wobec tych odbiorców [k. 2169-2188 akt administracyjnych – pismo Pfleiderer; k. 2201-2204 v akt administracyjnych – pismo Kronospan Szczecinek; k. 2246-2249 v akt administracyjnych – pismo Kronospan Mielec; k. 2288-2296 akt administracyjnych – pismo Swiss Krono].
- (180) Analiza zebranych w powyższy sposób danych doprowadziła Prezesa Urzędu do wniosku, że nie jest możliwe na ich podstawie zweryfikowanie, czy uzgadniane przez strony ceny były stosowane. Przede wszystkim czterech odbiorców wskazało, że nie posiada już dokumentacji w całości lub w części z tego okresu. Ponadto pomimo, że Prezes Urzędu zwracał się do odbiorców oraz stron postępowania o tożsame ostateczne ceny płyt (odpowiednio odbiorców o ceny zakupu, a strony o ceny sprzedaży), przekazane informacje w przeważającej mierze były rozbieżne (odbiorcy wskazywali inne ceny zakupu niż dostawcy na te same produkty, w tym samym czasie). Zdarzyły się również sytuacje, w których odbiorcy wskazywali, że w danym czasie nie nabywali danego rodzaju płyt, podczas gdy strony postępowania przekazały informacje o zastosowanej w tym czasie cenie sprzedaży do tego odbiorcy. Kolejne trudności w analizie danych, wynikały z faktu przekazania nieprawidłowych danych, tj. odbiorcy przekazali informacje o cenach dla wielkości płyt określonych w innych jednostkach miary niż wskazano (m<sup>2</sup> zamiast m<sup>3</sup>) lub w innej walucie (euro zamiast złotych).
- (181) Problemy z przekazaniem prawidłowych danych sygnalizowali również sami odbiorcy w odpowiedziach na wezwanie Prezesa Urzędu. Zdaniem odbiorców wynikały one głównie ze

stosowanych przez strony rabatów, które naliczane były na koniec miesiąca od całkowitej ilości zakupionych płyt, co nie dawało możliwości przypisania go do poszczególnych rodzajów płyt [k. 2148 i 2193 akt administracyjnych]. Dodatkowo wskazywano na stosowanie rabatów za dostawy niezgodne z zamówieniami np. opóźnienia terminu dostaw, problemy jakościowe, co powodowało istotne rozbieżności w cenach występujące na przestrzeni danego okresu [k. 2080 akt administracyjnych].

- (182) Mając na uwadze powyższe Prezes Urzędu uznał, że pozyskane w ten sposób informacje o wysokości cen nie mogą stanowić dowodu w przedmiotowej sprawie.

#### **11.1.2.2. Wymiana poufnych informacji (pkt I.2 i II.2 sentencji decyzji)**

- (183) Na rozpatrywane w przedmiotowej sprawie naruszenie składają się również działania uczestników porozumienia polegające na wymianie poufnych informacji. Takie zachowanie stron stanowiło wyraz wzajemnego i zgodnego dążenia do ograniczenia niepewności co do ich przyszłego zachowania na rynku.

- (184) Szkodliwość wymiany informacji polega na zmniejszeniu lub eliminacji niepewności co do przebiegu procesów rynkowych i warunków działania konkurentów, która to niepewność jest podstawą działania konkurencji<sup>63</sup>. Co do zasady, niepewność strategiczna, czyli brak pewności co do aktualnych i przyszłych działań konkurentów intensyfikuje natężenie konkurencji na danym rynku właściwym. W związku z tym, antykonkurencyjna wymiana informacji powoduje sztuczną przejrzystość rynku, a w konsekwencji zmienia warunki konkurencji. Dodatkowo uzyskana dzięki wymianie informacji przejrzystość rynku pozwala przedsiębiorcom na koordynację swoich zachowań na rynku właściwym, czyli na cichą lub jawną zмовę, co z kolei może prowadzić np. do wzrostu cen, ograniczenia produkcji czy jakości lub innowacyjności przedsiębiorców<sup>64</sup>.

- (185) W katalogu zakazanych praktyk, zawartym w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. wymiana poufnych informacji handlowych nie została ujęta, jednakże lista wskazanych w tym przepisie porozumień ma charakter jedynie przykładowy i dopuszczalne jest uznanie przez organ ochrony konkurencji, że niewymienione w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. porozumienie jest zakazane, jeżeli wykaże się, że jego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Podobnie również art. 101 ust. 1 TFUE nie zawiera w przykładowej liście zakazanych porozumień wymiany poufnych

---

<sup>63</sup> Zob. wyrok z 28 maja 1998 r. *John Deere Limited przeciwko Komisji*, C-7/95 P, EU:C:1998:256; z dnia 2 października 2003 r., *Thyssen Stahl AG przeciwko Komisji*, C-194/99, EU:C:2003:527; z dnia 23 listopada 2006 r. *Asnef-Equifax v. Ausbanc*, C-238/05, EU:C:2006:734.

<sup>64</sup> Komisja Europejska, Wytyczne w sprawie stosowania art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych, Dz. Urz. UE, C 11/1, pkt 65-66.

informacji handlowych, niemniej jednak organ ochrony konkurencji może stwierdzić, że doszło do naruszenia tego przepisu poprzez stosowanie tzw. praktyki nienazwanej.

- (186) Orzecznictwo unijne oraz doktryna wypracowały zestaw kryteriów oceny systemów wymiany informacji z punktu widzenia zakazu porozumień ograniczających konkurencję. Wskazuje się, że do kryteriów tych należą: **rodzaj informacji podlegających wymianie, stopień szczegółowości informacji, charakter wymienianych informacji, aktualność informacji, częstotliwość ich wymiany oraz struktura rynku**<sup>65</sup>.
- (187) Wskazane wyżej kryteria zostały również ujęte w wytycznych Komisji *w sprawie stosowania art. 101 TFUE do horyzontalnych porozumień kooperacyjnych* (Dz.U. C 11 z 14.1.2011; dalej jako: „**Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych**”), zgodnie z którymi wpływ wymiany informacji na konkurencję zależy od cech rynku, na którym wymiana się odbywa, a także od rodzaju wymienianych informacji, które mogą zmienić środowisko rynku właściwego, czyniąc je podatnym na koordynację<sup>66</sup>. Według Komisji do antykonkurencyjnej koordynacji zachowań rynkowych może zwłaszcza doprowadzić wymiana informacji o zamierzonym zindywidualizowanym, przyszłym zachowaniu przedsiębiorców dotyczącym cen lub ilości (cechy wymienianych informacji)<sup>67</sup>. Natomiast w kwestii struktury rynku Komisja wskazuje, że osiągnięcie przez przedsiębiorców antykonkurencyjnej koordynacji zachowań jest bardziej prawdopodobne na rynkach, które są wystarczająco przejrzyste, skoncentrowane, niezłożone, stabilne i symetryczne (cechy rynku). Jak zauważa Komisja wymiana informacji może ułatwić zmonopolizowanie przez zwiększenie przejrzystości rynku, zmniejszenie jego złożoności, złagodzenie skutków niestabilności lub zrekompensovanie asymetrii. W tym kontekście wpływ wymiany informacji na konkurencję zależy nie tylko od wyjściowych cech rynku, ale również od tego, jak dany rodzaj wymienianych informacji może zmienić te cechy<sup>68</sup>.

#### **11.1.2.2.1. Rodzaj wymienianych informacji**

- (188) Analizując w przedmiotowej sprawie kryterium rodzaju wymienianych informacji, należy w pierwszej kolejności wskazać, że nie każdy rodzaj wymienianych informacji ma takie samo znaczenie. W Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych Komisja wskazała, że prawdopodobieństwo naruszenia art. 101 TFUE jest większe w przypadku wymiany między konkurentami danych strategicznych, tj. danych, które prowadzą do zmniejszenia strategicznej niepewności na rynku, niż wymiany innych rodzajów informacji. Zdaniem Komisji informacje związane z cenami i ilościami mają największe znaczenie strategiczne. Ponadto w dokumencie

---

<sup>65</sup> A. Piszcz (w:) T. Skoczny, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2014, s. 304.

<sup>66</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 58.

<sup>67</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 73.

<sup>68</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 77.

tym wskazano, że wymiana zindywidualizowanych informacji dotyczących przedsiębiorców jest bardziej problematyczna niż wymiana informacji zagregowanych<sup>69</sup>. Na jeszcze bardziej szczegółowe wytyczne w tym zakresie wskazuje doktryna, zgodnie z którą wymiana danych przedsiębiorców zawierająca liczby dotyczące wielkości produkcji i sprzedaży, cen, warunków upustów, ogólnych warunków sprzedaży, dostawy i płatności, będzie w większości wypadków uważana za zdolną do ograniczenia konkurencji na rynku właściwym.

- (189) Ze zgromadzonego w przedmiotowej sprawie materiału dowodowego wynika, że w okresie 2008-2011 uczestnicy porozumienia przekazywali sobie indywidualne dane na temat wysokości aktualnych i przyszłych cen, dat wprowadzania podwyżek oraz wielkości sprzedaży.
- (190) Niewątpliwie najczęściej wymienianym rodzajem informacji między stronami postępowania była wysokość stosowanych przez nich obowiązujących oraz przyszłych cen. W okresie trwania porozumienia, podczas każdego kontaktu w postaci spotkania, czy rozmowy telefonicznej dochodziło do wymiany informacji w tym zakresie. Informacje o cenach przekazywane były zarówno w formie ustnej jak i poprzez przekazanie cenników.
- (191) W szczególności do ustnej wymiany informacji na temat stosowanych cen doszło przed spotkaniem w 2008 r. w Warszawie, jak i w jego trakcie. Mianowicie jeszcze przed spotkaniem **[informacja chroniona]** Pfeleiderer przekazał przedstawicielowi Swiss Krono informacje o cenach stosowanych przez Pfeleiderer oraz Kronospan na płyty pilśniowe HDF wobec odbiorcy przemysłowego **[informacja chroniona]**. Powyższe potwierdza treść notatki sporządzonej przez przedstawiciela Swiss Krono oraz treść wiadomości e-mail przekazanej przez **[informacja chroniona]** Swiss Krono do **[informacja chroniona]** tej spółki, w których przy cenach Pfeleiderer i Kronospan odnotowano, że zostały potwierdzone. Dodatkowo do wymiany informacji doszło podczas samego spotkania, na którym strony poinformowały się o cenach stosowanych wobec największych na rynku odbiorców przemysłowych, a także wobec mniejszych producentów z tzw. kępińskiego zagłębia meblowego.
- (192) Do ustnego przekazania informacji na temat cen doszło również na spotkaniu w 2011 r. w Ostródzie, kiedy **[informacja chroniona]** Pfeleiderer przekazał informacje o cenach stosowanych zarówno przez Pfeleiderer, jak i Kronospan, a Swiss Krono poinformował o swoich cenach. Ogółem na spotkaniu strony przekazały sobie dane dotyczące cen sprzedaży płyt wiórowych surowych i laminowanych stosowanych wobec 23 odbiorców (w tym 16 odbiorców przemysłowych i 7 odbiorców hurtowych).
- (193) Dodatkowo ustna wymiana informacji miała miejsce podczas rozmowy telefonicznej między **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** a **[informacja chroniona]**

---

<sup>69</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 86 i 89.



Pfleiderer **[informacja chroniona]** na przełomie marca i kwietnia 2011 r. Przedstawiciele spółek przekazali sobie nawzajem informacje na temat cen stosowanych na płyty wiórowe surowe i laminowane wobec odbiorcy przemysłowego **[informacja chroniona]**, dodatkowo **[informacja chroniona]** z Pfleiderer przekazał również w ww. zakresie informacje o cenach stosowanych przez Kronospan.

- (194) Należy wskazać, że do wymiany informacji dochodziło także podczas dyskusji przedstawicieli stron podejmowanych na temat ogólnej sytuacji na rynku. Przykładowo podczas spotkania w Poznaniu **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** omawiała z **[informacja chroniona]** Pfleiderer **[informacja chroniona]**, zagadnienie czy istnieje konieczność obniżenia cen. Ww. przedstawiciele spółek podczas spotkania w Ostródzie/Stęszewie podjęli rozmowę na temat zasadności i możliwości wprowadzenia podwyżek cen. Podobnie na spotkaniu przedstawiciele Swiss Krono i Kronospan w Berlinie omawiano sezonowe obniżki cen.
- (195) Poza wyszczególnionymi wyżej kontaktami, należy również odnotować, że przedstawiciele stron postępowania regularnie kontaktowali się telefonicznie. Jak wynika z materiału dowodowego sprawy w latach 2008-2011 **[informacja chroniona]** Pfleiderer **[informacja chroniona]** średnio raz na kwartał dzwonił do **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** w celach dyskusji o cenach, ogólnej sytuacji rynkowej, sprzedaży i o tym, czy klienci płacą swoje należności. Również **[informacja chroniona]** Swiss Krono w tym celu dzwonił do ww. przedstawiciela Pfleiderer oraz – rzadziej, z uwagi na napięte relacje – do członka zarządu Kronospan **[informacja chroniona]**. Dodatkowo z akt sprawy wynika, że również **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** od czasu do czasu otrzymywał analogiczne telefony od **[informacja chroniona]** Pfleiderer **[informacja chroniona]** oraz członka zarządu Kronospan **[informacja chroniona]**. Zdarzało się również, że **[informacja chroniona]** Swiss Krono sam kontraktował się w tym celu z ww. przedstawicielami konkurencyjnych spółek.
- (196) Poza ustną wymianą informacji, między uczestnikami porozumienia dochodziło również do wymiany cenników. Sytuacja taka miała miejsce podczas spotkania **[informacja chroniona]** Swiss Krono i Pfleiderer – **[informacja chroniona]** w 2011 r. w Poznaniu. Przedstawiciel Pfleiderer przekazał konkurentowi aktualnie obowiązujący cennik spółki na płyty wiórowe, obrzeża i blaty robocze stosowany wobec odbiorców hurtowych, co potwierdza również fakt, że został on znaleziony podczas kontroli z przeszukaniem w siedzibie spółki Swiss Krono.
- (197) Następnie do wymiany cenników doszło podczas spotkania **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** z członkiem zarządu Kronospan **[informacja chroniona]** w 2011 r. na lotnisku Tegel w Berlinie. Przedstawiciele stron wzajemnie wymienili się swoimi

cennikami. Przekazany przez Kronospan cennik skierowany był do klientów hurtowych i przemysłowych na płytę wiórową (melaminowaną i laminowaną) i miał zacząć obowiązywać w przyszłości. Natomiast z treści cennika wynikało podwyższenie cen niektórych rodzajów płyt (przez ich przeniesienie do wyższej grupy cenowej), a także dokładna wysokość podwyżek i obniżek płyt w poszczególnych grubościach. Natomiast cennik Swiss Krono był aktualnie stosowanym cennikiem dla odbiorców hurtowych na płytę wiórową (surową i laminowaną) oraz płytę pilśniową MDF (surową i laminowaną). Podobnie jak w przypadku poprzedniego spotkania, również cennik Kronospan został znaleziony podczas kontroli z przeszukaniem w siedzibie spółki Swiss Krono.

- (198) W tym miejscu należy dodatkowo wyjaśnić, że bez znaczenia dla powyższej oceny jest fakt, iż przekazany na przedmiotowym spotkaniu cennik Kronospan wskazywał na przynależność lub ewentualne przeniesienie poszczególnych rodzajów płyt do grup cenowych, a nie zawierał wprost cen każdego z rodzajów płyt. Zdaniem Prezesa Urzędu już sama okoliczność porównania przez przedstawiciela Swiss Krono, wpisanych przez niego na tym cenniku grup cenowych Swiss Krono z grupami cenowymi Kronospan, świadczy o tym, że informacja ta miały dla Swiss Krono znaczenie. Na ich podstawie spółka mogła oszacować w jakich przedziałach cenowych Kronospan pozycjonuje poszczególne rodzaje płyt wiórowych. Powyższe potwierdza materiał dowodowy zgromadzony w niniejszej sprawie, z którego wynika, że posiadanie przez Swiss Krono informacji o wyjściowym poziomie cen jak i również informacji o zmianach wysokości cen (tj. ogólnym wzroście lub spadku cen) miały znaczenie gospodarcze dla Swiss Krono, gdyż na podstawie tych informacji spółka mogła przewidzieć ogólne kierunki polityki cenowej jej konkurentów [k. 2281 akt administracyjnych]. Dodatkowo należy zauważyć, że poza grupami cenowymi, cennik Kronospan zawierał również informację o wysokości podwyżek i obniżek płyt wiórowych laminowanych z rozbiciem na ich poszczególne grubości. Natomiast cennik Swiss Krono przekazany Kronospan zawierał wskazanie wysokości cen stosowanych przez tę spółkę.
- (199) Kolejne przekazanie cennika miało miejsce na spotkaniu **[informacja chroniona]** Swiss Krono i Pfeleiderer **[informacja chroniona]** i **[informacja chroniona]**, które odbyło się w dniach 5 i 6 września 2011 r. w hotelu w Stęszewie i następnie kontynuowane podczas targów w Ostródzie. Na spotkaniu tym przedstawiciel Pfeleiderer przekazał konkurentowi obowiązujący od 1 września 2011 r. cennik spółki z cenami oferowanymi na płyty wiórowe surowe i laminowane wobec odbiorców hurtowych.
- (200) Jak zostało wyżej wskazane poza informacjami o cenach strony postępowania przekazywały sobie również informacje na temat dat wprowadzania podwyżek oraz wielkości sprzedaży.

- (201) W szczególności informacje o datach planowanych podwyżek zostały przekazane na spotkaniu [informacja chroniona] Swiss Krono i Pfeleiderer – [informacja chroniona] w dniu 22 marca 2011 r. w Ostródzie. Jak wynika z notatek sporządzonych przez przedstawiciela Swiss Krono w trakcie spotkania, [informacja chroniona] Pfeleiderer przekazał konkurentowi informacje o planowanych przez Pfeleiderer, jak i Kronospan podwyżkach cen wobec dwóch odbiorców [informacja chroniona], które miały nastąpić po marcu 2011 r.
- (202) Swiss Krono powziął również wiedzę o dacie wprowadzanych przez Kronospan zmian cen na spotkaniu w 5 maja 2011 r. na lotnisku Tegel, pomiędzy [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], a członkiem zarządu Kronospan [informacja chroniona]. Albowiem podczas spotkania Kronospan przekazał konkurentowi cennik, jaki miał zacząć obowiązywać dla klientów hurtowych i przemysłowych od 9 maja 2011 r.
- (203) Informacje o dacie wprowadzania podwyżek zostały również przekazane podczas rozmowy telefonicznej [informacja chroniona] Swiss Krono i Pfeleiderer – [informacja chroniona] na przełomie marca i kwietnia 2011 r. Mianowicie przedstawiciel Pfeleiderer przekazał Swiss Krono informacje o cenach jakie zamierzał stosować wobec odbiorcy [informacja chroniona] na płytę wiórową w kwietniu, maju oraz czerwcu 2011 r. Ponieważ ceny te na przestrzeni miesięcy się zwiększały, Swiss Krono powziął dzięki temu wiedzę zarówno o tym kiedy oraz w jakiej wysokości Pfeleiderer będzie wprowadzał wobec tego odbiorcy podwyżki.
- (204) Natomiast dane o wielkości sprzedaży, [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona] przekazał [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] w trakcie spotkania w marcu 2011 r. w Ostródzie. W szczególności wskazał, ile w marcu 2011 r. Pfeleiderer sprzedał płyt wiórowych laminowanych w dwóch zakładach produkcyjnych oraz jaka była wielkość sprzedaży w styczniu, lutym i marcu do odbiorcy [informacja chroniona]. Kolejny raz dane o wielkości sprzedaży zostały przekazane podczas rozmowy telefonicznej na przełomie marca i kwietnia 2011 r. ww. przedstawicieli Swiss Krono i Pfeleiderer, kiedy to [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona] poinformował konkurenta, jakie ilości płyt wiórowych surowych spółka zamierza sprzedać odbiorcy [informacja chroniona] w kwietniu, maju i czerwcu. Dodatkowo wskazał ilość płyt wiórowych laminowanych, jaka będzie sprzedawana dla tego odbiorcy.

#### 11.1.2.2.2. Stopień szczegółowości informacji

- (205) W doktrynie prawa konkurencji wskazuje się, że im bardziej szczegółowa jest informacja, która jest pozyskiwana wskutek wymiany informacji, tym większe jest ryzyko, że konkurencja

na rynku będzie ograniczona bądź naruszona<sup>70</sup>, ponieważ większy stopień szczegółowości wymienianych informacji co do zasady pozwala na ściślejszą koordynację zachowań rynkowych.

- (206) Odnosząc się zaś do omówionych wyżej informacji wymienianych przez strony postępowania, należy wskazać, że nie ulega wątpliwości iż stanowiły one informacje o charakterze szczegółowym. Informacje te wskazywały nie tylko na dokładne wysokości cen, daty podwyżek, wielkości sprzedaży, ale były również zindywidualizowane, bowiem podczas przekazywania danych wskazywano na konkretne strony postępowania, których te dane dotyczą, jak również odnoszono się do wskazanych z nazw odbiorców lub co najmniej kategorii odbiorców, wobec których te warunki sprzedaży są stosowane.

### **11.1.2.2.3. Charakter wymienianych informacji**

- (207) Oceniając charakter wymienianych informacji, należy wziąć pod uwagę, czy wymieniane informacje były równie dostępne dla konkurentów i kontrahentów, niebędących uczestnikami systemu wymiany informacji. Praktyka orzecznicza Komisji oraz sądów unijnych pokazuje, że do kategorii informacji wrażliwych zalicza się w szczególności informacje o cenach, wielkości sprzedaży, wielkości produkcji, udziałach w rynku, wielkości upustów, warunkach sprzedaży, rozmiarach produkcji, przestoju zakładów, stopniu zużycia maszyn, kosztach oraz decyzjach inwestycyjnych<sup>71</sup>.
- (208) Mając na uwadze powyższe, należy ocenić, że wymieniane przez strony postępowania informacje na temat wysokości cen, dat wprowadzania podwyżek oraz wielkości sprzedaży stanowiły informacje poufne. Dostęp do tych informacji nie był możliwy na podstawie źródeł publicznych.
- (209) W przedmiotowej sprawie strony wymieniały się m.in. takimi informacjami, których pozyskanie z rynku od wspólnych kontrahentów nie było możliwe. Do tej kategorii informacji należą w szczególności informacje na temat wysokości przyszłych cen, dat wprowadzanych podwyżek oraz wielkości sprzedaży zakładów produkcyjnych.
- (210) Odnośnie natomiast do cen aktualnie stosowanych wobec odbiorców przyznaniu im poufnego charakteru nie przeczy okoliczność, że istniała możliwość pozyskania od wspólnych odbiorców informacji na temat aktualnych cen i wielkości sprzedaży. W doktrynie wskazuje się, że takie ujawnianie informacji jest pewną grą negocjacyjną, w której klienci stosują presję

---

<sup>70</sup> A. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 6.

<sup>71</sup> Decyzja Komisji z 15 maja 1974 r. *Manufacturers of Glass Containers*, sprawa IV/400, Dz. U. WE L 160 z 17.06.1974, s. 1); decyzja Komisji z 6 sierpnia 1984 r. *Zinc Producer Group*, sprawa IV/30.350, Dz. Urz. WE L 220 z 17.08.1984, s. 27; A. Bolecki, *Wymiana informacji między konkurentami w ocenie organów ochrony konkurencji*, Warszawa 2013, str. 111 i n.

negocjacyjną na dostawców, w tym szukają argumentów w obronie przed spodziewaną podwyżką. Wiarygodność takich zapewnień często bywa wątpliwa, aczkolwiek zdarza się, że znajdują one poparcie w przekazywanych dokumentach informujących o warunkach podwyżek. Kwestia ujawniania informacji przez klientów swoim dostawcom była podnoszona m.in. w sprawie *Bananas*, w której Komisji wskazała, że teoretyczna możliwość pozyskania cenników konkurenta ze źródeł od niego niezależnych wcale nie świadczy o tym, że cenniki te mają charakter *quasi* publiczny<sup>72</sup>. Również Komisja w Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych wskazała, że możliwość gromadzenia informacji na rynku, na przykład zbieranie ich od klientów, nie oznacza automatycznie, że takie informacje stanowią dane rynkowe łatwo dostępne dla konkurentów<sup>73</sup>.

- (211) Dla oceny poufności ww. informacji nie bez znaczenia jest fakt, że ich pozyskanie od konkurentów stanowiło szybszą, bardziej wiarygodną i mniej kosztowną alternatywę. Dodatkowo, należy zauważyć, że nawet jeśli informacja może być uzyskana „na rynku”, to tylko jej bezpośrednia wymiana między konkurentami daje okazję do ujawnienia poglądów danej firmy o przekazywanych danych<sup>74</sup>.
- (212) Przy analizie wymienianych informacji pod kątem ich aktualności (wieku), należy mieć na względzie, że największe zagrożenie dla konkurencji związane jest z wymianą danych dotyczących przyszłości, ponieważ to właśnie przyszłe działania konkurentów i niepewność z nimi związana są immamentnym elementem konkurencji<sup>75</sup>. Za antykonkurencyjną uznaje się również wymianę danych aktualnych, które mają charakter indywidualny<sup>76</sup>.
- (213) W przedmiotowej sprawie uczestnicy porozumienia wymieniali się informacjami na temat cen zarówno aktualnie stosowanych wobec swoich kontrahentów, jaki i cen, które miały obowiązywać w przyszłości. Podobnie sytuacja przedstawiała się w zakresie informacji na temat wielkości sprzedaży, bowiem strony przekazywały sobie dane o wielkości aktualnej sprzedaży i planowanej sprzedaży w przyszłości. Również przekazywane informacje na temat dat podwyżek, należy kwalifikować jako dane dotyczące przyszłości.

#### **11.1.2.2.4. Częstotliwość wymiany informacji**

- (214) W doktrynie wskazuje się, że ocena częstotliwości wymiany informacji wymaga uwzględnienia okoliczności danej sprawy, w tym w szczególności takich elementów, jak

---

<sup>72</sup> Za A. Bolecki, *Wymiana informacji między konkurentami w ocenie organów ochrony konkurencji*, Warszawa 2013, str. 60.

<sup>73</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 92.

<sup>74</sup> Decyzji Komisji z 15 października 2008 r. *Bananas* COMP/39188, pkt 268.

<sup>75</sup> A. Bolecki, *Wymiana informacji między konkurentami w ocenie organów ochrony konkurencji*, Warszawa 2013, str. 135.

<sup>76</sup> *Ibidem*, str. 336.

częstotliwość zmian popytu i podaży, częstotliwość zmian cen zakupów i sprzedaży oraz częstotliwość wejścia na rynek<sup>77</sup>.

- (215) W ocenie Prezesa Urzędu na rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, na których działają strony postępowania wymianę informacji, do jakiej między nimi dochodziło należy uznać za częstą. Wymiana informacji między stronami postępowania podczas spotkań i rozmów telefonicznych była adekwatna do specyfiki ww. rynków. Należy bowiem wskazać, że rynki wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i pilśniowych cechują się sezonową zmiennością cen (wiosną i jesienią), w związku z tym zmiany cen następują na nich kilka razy do roku. Tym samym, wymiana informacji do jakiej dochodziło w ramach cyklicznych kontaktów telefonicznych przedstawicieli stron w latach 2008-2011, a także podczas spotkań szczegółowo opisanych w stanie faktycznym przedmiotowej była zdaniem Prezesa Urzędu wystarczająca do osiągnięcia celu w postaci istotnego ograniczenia niepewności co do działań stron postępowania.

#### **11.1.2.2.5. Struktura rynku**

- (216) W Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych Komisja wskazuje, że osiągnięcie przez przedsiębiorców antykonkurencyjnej koordynacji zachowań jest bardziej prawdopodobne na rynkach, które są wystarczająco przejrzyste, skoncentrowane, niezłożone, stabilne i symetryczne. Jednocześnie jednak Komisja zauważa, że wpływ wymiany informacji na konkurencję zależy nie tylko od wyjściowych cech rynku, ale również od tego, jak dany rodzaj wymienianych informacji może zmieniać te cechy<sup>78</sup>.
- (217) Oceniając stopień skoncentrowania rynków, na których działały strony niniejszego postępowania, rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych należy uznać za co najmniej średnio skoncentrowany, a rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych – dość skoncentrowany. Dokonując powyższej oceny Prezes Urzędu uwzględnił okoliczność, że uczestnicy porozumienia łącznie kontrolowali ok. połowę każdego z tych rynków. Jak zostało wyżej wskazane strony posiadały łącznie w czasie trwania porozumienia w zależności od roku od 42,5% do 54% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 44,9% do 49,1% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Dodatkowo należy uwzględnić, że na rynkach tych działały głównie trzy grupy kapitałowe, do których należały strony postępowania, a których udziały wynosiły w latach 2008-2011 od 66,7% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 57,4% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Przy czym jedna z ww. grup

<sup>77</sup> A. Bolecki, *Wymiana informacji między konkurentami w ocenie organów ochrony konkurencji*, Warszawa 2013, str. 149.

<sup>78</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 77.

kapitałowych posiadała samodzielnie na rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych w latach 2008-2011 udział wynoszący od 35,7% do 45,20%.

- (218) Analizując symetryczność rynków w przedmiotowej sprawie należy wziąć pod uwagę w szczególności, czy działający na nich przedsiębiorcy są jednorodni pod względem kosztów, popytu, udziału w rynku, asortymentu produktów, mocy produkcyjnej. Zdaniem Komisji osiągnięcie przez przedsiębiorców antykonkurencyjnej koordynacji zachowań jest bardziej prawdopodobne na rynkach o symetrycznej strukturze, ponieważ motywacja działających na nich przedsiębiorców jest bardziej zbieżna<sup>79</sup>. W ocenie Prezesa Urzędu zarówno rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz rynek wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych cechuje symetryczna struktura. Strony postępowania produkują płyty przy użyciu tożsamej technologii oraz wprowadzają do obrotu takie same produkty, w związku z czym mają do czynienia z zbliżonymi kosztami produkcji.
- (219) Jednocześnie rynki wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych są w niskim stopniu przejrzyste. Poziom przejrzystości rynków zależy m.in. od uczestników rynku i charakteru transakcji, które obejmować mogą zakres rozciągający się od transakcji publicznych po poufne negocjacje dwustronne między nabywcami a sprzedającymi. O ile ww. rynki są przejrzyste ze względu na stosunkowo niedużą liczbę uczestników, to charakter transakcji na nich zawieranych cechuje się niską przejrzystością. Należy wskazać, że warunki współpracy stron postępowania z odbiorcami są zazwyczaj negocjowane dwustronnie i indywidualnie, w związku z tym ich szczegóły, w tym przede wszystkim wielkość sprzedaży, częstotliwość i cena, pozostają poufne dla pozostałych uczestników rynku.
- (220) Jednakże jak wskazuje w Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych Komisja – im niższy jest uprzednio istniejący poziom przejrzystości rynku, tym większe może być znaczenie wymiany informacji dla osiągnięcia antykonkurencyjnej koordynacji zachowań rynkowych lub zwiększenia jej wewnętrznej i zewnętrznej stabilności<sup>80</sup>. W ocenie Prezesa Urzędu zakres wymienianych między uczestnikami porozumienia informacji, tj. na temat cen, wielkości sprzedaży i dat planowanych podwyżek miał właśnie na celu zwiększenie przejrzystości rynku. Dzięki czemu uczestnicy porozumienia znacząco ograniczyli niepewność co do działań pozostałych uczestników porozumienia.
- (221) W podobny sposób wymiana informacji między stronami miała doprowadzić do ustabilizowania rynków wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i płyt pilśniowych, które cechują się zmiennością popytu. Jak wskazuje Komisja w Wytycznych w sprawie porozumień

---

<sup>79</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 82.

<sup>80</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 78.

horyzontalnych w pewnych sytuacjach wymiana informacji może służyć zwiększeniu stabilności rynku, a tym samym może umożliwić osiągnięcie zmony na rynku<sup>81</sup>. O tym, że sytuacja na rynku była dla uczestników porozumienia problematyczna, świadczy wypowiedź [informacja chroniona] Pfeiderer [informacja chroniona], który na spotkaniu w 2011 r. z [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] rozważając podjęcie wspólnych działań wskazał, że rynek jest trudny z uwagi na dużą presję klientów na obniżki cen oraz z uwagi na spadek zamówień.

- (222) Na koniec należy uznać, że otoczenie rynkowe, w którym działały strony porozumienia jest złożone, z uwagi na różnorodność sprzedawanych przez nich płyt wiórowych i pilśniowych. Jednakże według Komisji trudność z osiągnięciem zmony dotyczącej dużej liczby cen można obejść, gdy przedsiębiorcy wymieniają się informacjami w celu ustanowienia prostych zasad ustalania cen (np. punktów cenowych)<sup>82</sup>. Z materiału dowodowego przedmiotowej sprawy wynika, że uczestnicy porozumienia wypracowali między sobą sposób, pozwalający im w prosty sposób wymieniać się informacjami dotyczącymi tak różnorodnych produktów, jakimi są płyty drewnopochodne. Mianowicie przekazywane przez nich informacje dotyczyły głównie tzw. „najbardziej popularnych produktów” [pkt (60) decyzji]. Do tej kategorii zaliczano produkty podstawowe, czyli płyty wiórowe i pilśniowe w najpopularniejszych grubościach i w podstawowych dekorach. Jak wynika z materiału dowodowego przekazywanie informacji dotyczących najbardziej popularnych produktów było wystarczające, bowiem produkty te stanowiły punkt odniesienia dla cen na znaczną liczbę innych różnorodnych płyt [k. 747 i 757 akt administracyjnych]. Dzięki takiemu mechanizmowi wymiany informacji, uczestnicy porozumienia omawiając warunki sprzedaży pewnych konkretnych rodzajów płyt, w rzeczywistości ograniczali swoją niepewność również co do wysokości cen innych rodzajów płyt.
- (223) Analizując działania stron postępowania polegające na wymianie poufnych informacji należy wskazać, że do wymiany informacji dochodziło zarówno podczas trójstronnych, jak i dwustronnych kontaktów przedstawicieli stron, tj. Pfeiderer ze Swiss Krono, Swiss Krono z Kronospan oraz Pfeiderer z Kronospan. W szczególności, jak wynika z zebranego w przedmiotowej sprawie materiału dowodowego do wymiany informacji między wszystkimi uczestnikami postępowania doszło podczas spotkania w Warszawie w 2008 r. [pkt (70) decyzji]. Natomiast do wymiany poufnych informacji między Pfeiderer a Swiss Krono, doszło przed spotkaniem w Warszawie w 2008 r. [pkt (66)-(67) decyzji]; ii) podczas spotkania w Poznaniu w 2011 r. [pkt (73)-(74) decyzji]; podczas spotkania w Ostródzie w 2011 r. [(77)-(79) decyzji]; iii) podczas spotkania w Stęszewie i Ostródzie w 2011 r. [(85)-(86) decyzji],

---

<sup>81</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 81.

<sup>82</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 80.



podczas kontaktów telefonicznych w latach 2008-2011 [pkt (88)-(89) decyzji], w tym rozmowy telefonicznej na przełomie marca i kwietnia 2011 r. [pkt (91)-(92) decyzji]. Swiss Krono wymieniał się poufnymi informacjami z Kronospan: podczas spotkania w Berlinie w 2011 r. [pkt (82)-(83) decyzji] oraz podczas kontaktów telefonicznych w latach 2008-2011 [pkt (88)-(89) decyzji]. Natomiast okoliczność, że do wymiany poufnych informacji dochodziło również bezpośrednio między Pfeleiderer a Kronospan, Prezes Urzędu ustalił, na podstawie materiału dowodowego, z którego wynika, że Pfeleiderer przekazywał Swiss Krono informacje pozyskane od Kronospan, a także przekazywał Kronospan informacje o spotkaniach ze Swiss Krono. W szczególności Pfeleiderer przekazywał Swiss Krono poufne informacje dotyczące Kronospan: i) przed spotkaniem w Warszawie w 2008 r. [pkt (67) decyzji]; ii) podczas spotkania w Ostródzie w 2011 r. [(77)-(79) decyzji]; iii) podczas spotkania w Sęszewie i Ostródzie w 2011 r. [(85) decyzji] oraz podczas rozmowy telefonicznej na przełomie marca i kwietnia 2011 r. [pkt (91)-(92) decyzji]. Dodatkowo na powyższą okoliczność wprost wskazuje wnioskodawca leniency [k. 746 v akt administracyjnych]. Należy przy tym zauważyć, że przekazywane Swiss Krono przez Pfeleiderer informacje na temat wysokości przyszłych cen Kronospan, planowanych dat ich wprowadzenia, czy też taktyki negocjacyjnej z odbiorcą stanowią tego rodzaju informacje, które nie mogły zostać pozyskane z rynku od wspólnych odbiorców. Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu doszedł do wniosku, iż logicznym i najbardziej wiarygodnym wyjaśnieniem dla posiadania przez Pfeleiderer poufnych informacji Kronospan jest to, że pozyskał je bezpośrednio od tej spółki.

- (224) W ocenie Prezesa Urzędu okoliczność, że to właśnie Pfeleiderer pełnił rolę pośrednika między Swiss Krono a Kronospanem, wynikała z relacji panujących między przedstawicielami stron, którzy kontaktowali się w celu wymiany informacji. Jak bowiem wynika z materiału dowodowego przedmiotowej sprawy, rzadsze kontakty przedstawicieli Swiss Krono i Kronospan były spowodowane napiętymi stosunkami osobistymi między przedstawicielami ww. przedsiębiorców [pkt (88) decyzji]. Zdaniem Prezesa Urzędu powyższe relacje miały wpływ na częstotliwość bezpośrednich kontaktów podejmowanych między Swiss Krono a Kronospan, powodując że dochodziło do nich relatywnie rzadziej, niż w przypadku Swiss Krono i Pfeleiderer. Niemniej jednak należy podkreślić, że aktywność Pfeleiderer w zakresie przekazywania Swiss Krono informacji pozyskanych od Kronospan, skutkowała tym, że do wymiany informacji między Swiss Krono a Kronospan dochodziło częściej, niż wynikałoby to wyłącznie z kontaktu bezpośredniego między tymi spółkami.
- (225) W kontekście powyższego należy wskazać na rozstrzygnięcie Komisji w sprawie *Plasterboard*, w którym wskazano, że każdy z uczestników porozumienia może mieć inne zadanie do wykonania w ramach funkcjonującego kartelu, na przykład jeden lub kilku

uczestników może pełnić rolę wiodącą. Mogą także występować wewnętrzne konflikty oraz rywalizacja, mogą także mieć miejsce przypadki oszukiwania pozostałych uczestników<sup>83</sup>. Zdaniem Prezesa Urzędu z taką sytuacją mamy do czynienia w przedmiotowej sprawie, z uwagi na wewnętrzne konflikty między przedstawicielami Swiss Krono i Kronospan, wiodącą rolę w wymianie informacji odgrywał Pfeleiderer przekazując Swiss Krono informacje pozyskane od Kronospan.

- (226) Chociaż materiał dowodowy nie pozwala na stwierdzenie, że wymiana informacji zawsze polegała na obustronnym lub trójstronnym przekazaniu informacji przez uczestników porozumienia, to należy uznać, że miała ona charakter wzajemny. W orzecznictwie unijnym wskazuje się, że warunek wzajemności uważa się za spełniony, jeżeli ujawnienie przez jednego konkurenta innemu przyszłych zamiarów lub zachowania na rynku było wnioskowane, bądź przynajmniej zaakceptowane przez innego konkurenta<sup>84</sup>. Podobne stanowisko przyjęła Komisja w Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych, wskazując że nie ma znaczenia, czy tylko jeden podmiot poinformuje swoich konkurentów o tym, w jaki sposób zamierza zachować się na rynku, czy też wszyscy przedsiębiorcy obecni na rynku wzajemnie informują się o swoich określonych planach i zamiarach. Strategiczna niepewność co do przyszłego funkcjonowania rynku zmniejsza się dla wszystkich odbiorców informacji, nawet gdy tylko jeden przedsiębiorca ujawnia swoim konkurentom informacje dotyczące przyszłej polityki handlowej. Dodatkowo zdaniem Komisji sama obecność na spotkaniu, na którym przedsiębiorca wyjawia konkurentom swoje przyszłe ceny może stanowić uzgodnienie, nawet w przypadku braku wyraźnego porozumienia<sup>85</sup>.
- (227) Dla oceny zgodności z prawem konkurencji wymiany informacji, bez znaczenia pozostaje okoliczność, czy ceny ostatecznie oferowane odbiorcom odbiegały od informacji przekazywanych między stronami. Niemniej jednak, w toku postępowania antymonopolowego Prezes Urzędu podjął działania mające na celu zweryfikowanie, czy istniały zbieżności między wymienianymi przez strony informacjami na temat cen, a cenami faktycznie stosowanymi przez te spółki w relacjach z odbiorcami. W tym celu Prezes Urzędu zwrócił się do 13 odbiorców przemysłowych i 2 odbiorców hurtowych o przekazanie informacji o ostatecznej wysokości cen zakupu płyt [k. 2080-2100, 2108-2160 i 2193-2196 akt administracyjnych], a do stron postępowania o informacje o ostatecznej wysokości cen sprzedaży wobec tych odbiorców [k. 2169-2188 akt administracyjnych – pismo Pfeleiderer; k. 2201-2204 v akt administracyjnych – pismo Kronospan Szczecinek; k. 2246-2249 v akt administracyjnych – pismo Kronospan Mielec; k. 2288-2296 akt administracyjnych – pismo

---

<sup>83</sup> Decyzja Komisji z 27 listopada 2002 r. *Plasterboard*, COMP/37.152, pkt. 426.

<sup>84</sup> Wyrok z 15 marca 2000 r. *Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji*, T-25/95, EU:T:2000:77.

<sup>85</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 62.

Swiss Krono]. Przekazane informacje dotyczyły cen na szczegółowo wskazane rodzaje i grubości płyt, obowiązujących w 4-miesięcznych okresach, tj. okresach obejmujących ceny zarówno przed jak i po dacie, w jakiej doszło do spotkania i rozmowy telefonicznej między przedstawicielami stron opisanymi w pkt. (65)-(93) niniejszej decyzji.

- (228) Również analiza zebranych w powyższy sposób danych, tak jak w przypadku danych dotyczących uzgadniania cen, doprowadziła Prezesa Urzędu do wniosku, że nie jest możliwe na ich podstawie zweryfikowanie, czy wymieniane przez strony informacje o cenach były prawdziwe. Przesądziły o tym te same trudności z pozyskaniem danych. W pierwszej kolejności należy wskazać, że pomimo, że Prezes Urzędu zwracał się do odbiorców oraz stron postępowania o tożsame ostateczne ceny płyt (odpowiednio odbiorców o ceny zakupu, a strony o ceny sprzedaży), przekazane informacje w przeważającej mierze wzajemnie się wykluczały i były rozbieżne. Wielokrotnie zdarzyła się sytuacja, kiedy odbiorca wskazywał, że w danym czasie nie nabywał danego rodzaju płyt, podczas gdy strony postępowania przekazały informacje o zastosowanej w tym czasie cenie sprzedaży do tego odbiorcy. Wystąpiły również sytuacje odwrotne, tj. odbiorca wskazywał cenę zakupu danego produktu, podczas gdy z informacji przekazanych przez strony wynikało, że nie prowadzili sprzedaży w tym czasie do tego odbiorcy.
- (229) Występowały również częste rozbieżności w przekazanych informacjach dotyczące wysokości cen sprzedaży. Odbiorcy zazwyczaj wskazywali inne ceny zakupu tych samych produktów w tym samym czasie niż dostawcy. Tylko w kilku przypadkach cena zakupu podana przez odbiorcę zgadzała się z ceną sprzedaży zastosowaną wobec tego odbiorcy przez strony. Kolejne trudności w analizie danych, wynikały z faktu przekazania nieprawidłowych danych, tj. 4 odbiorców przekazało ceny cennikowe zamiast cen ostatecznie stosowanych, dodatkowo przekazywano informacje o cenach dla wielkości płyt określonych w innych jednostkach miary niż wskazano ( $m^2$  zamiast  $m^3$ ) lub w innej walucie (euro zamiast złotych).
- (230) Problemy z przekazaniem prawidłowych danych sygnalizowali również sami odbiorcy w odpowiedziach na wezwanie Prezesa Urzędu. Zdaniem odbiorców wynikały one głównie ze stosowanych przez strony rabatów, które naliczane były na koniec miesiąca od całkowitej ilości zakupionych płyt, co nie dawało możliwości przypisania go do poszczególnych rodzajów płyt [k. 2148 i 2193 akt administracyjnych]. Dodatkowo wskazywano na stosowanie rabatów za dostawy niezgodne z zamówieniami np. opóźnienia terminu dostaw, problemy jakościowe, co powodowało istotne rozbieżności w cenach występujące na przestrzeni danego okresu [k. 2080 akt administracyjnych]. Ponadto odnośnie do danych z 2008 r. niektórzy odbiorcy wskazywali, że nie posiadają już dokumentacji z tego okresu.

- (231) Mając na uwadze powyższe Prezes Urzędu uznał, że pozyskane w ten sposób informacje o wysokości cen nie mogą stanowić dowodu w przedmiotowej sprawie.
- (232) W kontekście prawdziwości wymienianych informacji należy wskazać, że oparciu o zebrany w sprawie materiał dowodowy Prezes Urzędu ustalił jeden przypadek celowego podawania konkurentowi nieprawdziwych informacji. Do takiej sytuacji doszło podczas rozmowy telefonicznej [informacja chroniona] Swiss Krono i Pflleiderer – [informacja chroniona] na przełomie marca i kwietnia 2011 r., kiedy to przedstawiciel Swiss Krono przekazał konkurentowi informacje o cenach celowo je zawyżając [pkt (93) decyzji].
- (233) Jednakże jak wskazano wyżej prawdziwość wymienionych informacji pozostaje bez wpływu na ocenę zachowania uczestników tej wymiany. Powyższe potwierdziła również Komisja w Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych, w których prawdziwość informacji nie jest wskazana jako cecha istotna z punktu widzenia oceny zgodności z prawem konkurencji. Wskazuje się bowiem, że skoro przedsiębiorcy wymieniają się informacjami, to można zasadnie przyjąć, że są one im potrzebne i że mają zaufanie do ich wiarygodności, nawet jeśli z materiału dowodowego wynika, że takie dane wiarygodne nie były<sup>86</sup>.
- (234) Takie podejście znalazło odzwierciedlenie w praktyce orzeczniczej Komisji, przykładowo w sprawie *Bananas* Komisja stwierdziła antykonkurencyjny charakter wymiany informacji, mimo że przekazywane ceny cennikowe, różniły się nawet o 50% od cen sprzedaży rzeczywiście stosowanych. Komisja odpierając argumentację przedsiębiorców, którzy wskazywali, że wymiana informacji o cenach cennikowych nie mogła stanowić narzędzia do uzgodnienia cen faktycznie stosowanych, stwierdziła że wymiana informacji o cenach cennikowych służyła co najmniej jako sygnał rynkowy lub wskazanie konkurentom oczekiwanego kierunku rozwoju cen bananów. Zdaniem Komisji strony ujawniały swoje zamiary co do kształtowania cen sprzedaży oraz ocenę sytuacji na rynku, aby wyeliminować niepewność zachowania się konkurentów, co z kolei dawało podstawy do stosowania uzgodnionej przez strony praktyki<sup>87</sup>. Natomiast w sprawie *Fatty Acids* Komisja uznała, że okoliczność, iż przekazywane przez konkurentów dane w części nie były prawdziwe, nie zmienia antykonkurencyjnego potencjału wymiany informacji. Strony cały czas działały w sztucznie zwiększonej przejrzystości rynku i cały czas dysponowały danymi dotyczącymi sprzedaży konkurentów, choć w części dane te nie były prawdziwe. Powyższe dawało możliwość dyskusji, porównania wyników i wyrażenia krytycznych ocen o posunięciach konkurentów<sup>88</sup>.

---

<sup>86</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 148.

<sup>87</sup> Decyzji Komisji z 15 października 2008 r. *Bananas* COMP/39188, pkt 284-286.

<sup>88</sup> Decyzja Komisji z 2 grudnia 1986 *Fatty Acids*, IV/31.128, Dz.U. L 3 z 6.1.1987, str. 17-26, pkt 38.

- (235) Odnosząc powyższe do przedmiotowej sprawy, należy wskazać, że uczestnicy porozumienia z takiej możliwości dyskusji i wyrażenia krytycznych opinii na temat posunięć konkurentów korzystali. Przykładowo na spotkaniu w 2011 r. w Ostródzie [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] zarzuciła przedstawicielowi Pflleiderer zaniżanie cen w Elblągu, w odpowiedzi na co konkurent przyznał się do zastosowania obniżki wskazując jednocześnie wobec jakiego odbiorcy ją zastosował i jakiej wysokości była ta obniżka. Podobnie na spotkaniu w 2011 r. na lotnisku Tegel w Berlinie przedstawiciele Swiss Krono wyrazili wobec członka zarządu Kronospan niezadowolenie z prowadzenia przez Kronospan niekiedy sprzedaży poniżej kosztów, co prowadziło do zaniżenia ogólnego poziomu cen na rynku.
- (236) W ocenie Prezesa Urzędu, ze względu na specyfikę funkcjonowania rynków, na których działali uczestnicy porozumienia przekazywane informacje na temat wysokości ceny mogły nie zawsze odzwierciedlać wysokość ostatecznych cen oferowanych odbiorcom. Jak wynika z akt postępowania ceny oferowane odbiorcom niejednokrotnie podlegały indywidualnym negocjacom, dodatkowo od ostatecznych cen udzielane również były rabaty lub inne bonifikaty. W związku z tym ostateczna wysokość ceny zależała od wielu czynników. Niemniej jednak zdaniem Prezesa Urzędu wymiana informacji między stronami postępowania miała w przedmiotowej sprawie antykonkurencyjny charakter. Strony wymieniały się informacjami najbardziej w tych warunkach precyzyjnymi i wystarczającymi do osiągnięcia celu w postaci zmniejszenia niepewności co do swoich działań rynkowych. Nawet jeśli przekazane informacje odbiegały od cen ostatecznie oferowanych, z uwagi na stosowane później rabaty, to nadal stanowiły podstawę do negocjacji z odbiorcami i w związku z tym mogły służyć co najmniej jako wskazówka co do możliwej wysokości ceny ostatecznej. Dodatkowo, zdaniem Prezesa Urzędu, gdyby rzeczywiście w ocenie stron informacje na temat cen, dat wprowadzanych podwyżek i wielkości sprzedaży konkurentów nie miały żadnego znaczenia, nie zadawałyby sobie trudu wymiany tych informacji.
- (237) W oparciu o ustalony w sprawie stan faktyczny należy wskazać, że w ramach przedmiotowego porozumienia między stronami dochodziło częściej do wymiany poufnych informacji, niż do uzgadniania cen. Taki sposób współpracy, oparty w przeważającej mierze na wymianie informacji był łatwiejszy do realizacji, a jednocześnie był wystarczający do ograniczenia niepewności co do działań rynkowych uczestników porozumienia. Zdaniem organu ochrony konkurencji istotne znaczenie dla sposobu funkcjonowania porozumienia miała specyfika rynków, na których działali przedsiębiorcy. W szczególności należy wskazać, że rynek wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych cechują się dużą wrażliwością na zmiany wielkości popytu, warunków dostępu do surowca drzewnego oraz kursu euro. To wszystko zaś sprawiało, że strony postępowania musiały stale

dostosowywać się do warunków panujących na rynku i kilka razy w roku dokonywać zmian cen. W konsekwencji przestrzeganie podjętych uzgodnień, kiedy dochodziło do zmian rynkowych wymuszających również zmiany cen, było utrudnione.

- (238) Na taki wniosek wskazuje również notatka sporządzona przez ówczesnego **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** przed spotkaniem w 2008 r. w Warszawie, w której z jednej strony wskazywała na konieczność ustalenia z konkurentami minimalnych cen sprzedaży, ale jednocześnie zauważyła, że nie wierzy w powodzenie tego planu [pkt (68) decyzji].
- (239) Przykładowo, jak wynika z notatki **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]**, w której podsumował realizację uzgodnień podjętych na spotkaniu w 2008 r. w Warszawie, strony co do zasady stosowały uzgodnioną wysokość cen, ale wobec niektórych odbiorców czyniły odstępstwa. W szczególności w odniesieniu do Kronospan w notatce wskazano, że początkowo podniósł ceny, ale na dzień sporządzenia notatki, czyli 2 miesiące później zaczął sprzedawać formaty standardowe do niektórych klientów po starych cenach [pkt (71) decyzji].

### 11.1.3. Standard dowodu

- (240) W odniesieniu do standardu dowodu należy wskazać, że zgodnie z treścią art. 84 u.o.k.k. w sprawach dotyczących dowodów w postępowaniu przed Prezesem Urzędu, w zakresie nieuregulowanym w tej ustawie, stosuje się odpowiednio art. 227-315 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (t.j. Dz. U. z 2016, poz. 1822 ze zm., dalej jako: „**k.p.c.**”).
- (241) Należy przy tym wskazać, że akceptowany również przez sądy standard dowodu w postępowaniu przed Prezesem Urzędu uwzględnia szczególny, sekretny charakter antykonkurencyjnych porozumień, który niejednokrotnie wymusza szerokie posługiwanie się dowodami pośrednimi. Większość uzgodnień uczestników zakazanych porozumień zapada w formie ustnej. Organ antymonopolowy nie dysponując często dowodami bezpośrednimi (jak umowa, uchwała, korespondencja elektroniczna), zmuszony jest bazować na zeznaniach skruszonych stron porozumienia (wnioskodawców *leniency*), na dowodach pośrednich lub domniemaniach faktycznych<sup>89</sup>.
- (242) W tym względzie można przykładowo wskazać na wyrok Sądu Najwyższego z 9 sierpnia 2006 r., w którym to Sąd w odniesieniu do porozumień cenowych stwierdził, że „*mogą być ujawniane za pomocą dowodów bezpośrednich lub pośrednich. W praktyce możliwość*

---

<sup>89</sup> Por. K. Róziewicz – Ładoń *Postępowanie przez Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w zakresie przeciwdziałania praktykom ograniczającym konkurencję*, Warszawa 2011, s. 126.

*skorzystania przez Prezesa Urzędu z dowodów bezpośrednich jest ograniczona ze względu na świadomość przedsiębiorców co do nielegalności takich działań*<sup>90</sup>.

- (243) W odniesieniu do tego jakie dowody są bezpośrednie a jakie pośrednie, w piśmiennictwie wskazuje się, że dowody bezpośrednie, to dowody z pierwszej ręki pochodzące od uczestników spotkań dotyczących porozumienia i, co do zasady, bezpośrednio wskazujące na jego uczestników. Dowody bezpośrednie mogą występować zarówno w formie pisemnej, jako dokumenty wytworzone w czasie, kiedy zdarzenia, których dotyczą, miały miejsce, jak również w formie ustnej relacji odnoszącej się do kontaktów w ramach kartelu, przedstawionej później<sup>91</sup>. W szczególności mogłyby to być np. protokoły odbytych spotkań lub odręczne notatki ze spotkań konkurentów, na których poruszano kwestie ich strategii cenowych czy w zakresie wielkości produkcji; e-maile podsumowujące ustalenia zмовы; wewnętrzne memoranda. Z kolei jako dowody pośrednie mogące świadczyć o zмовie można dopuścić np. agendy zaplanowanych spotkań, wpisy w kalendarzach, rachunki z hoteli lub bilety lotnicze<sup>92</sup>.
- (244) Dodatkowo należy wskazać, że w przytoczonym wyżej orzeczeniu Sąd Najwyższy wprost uznał, że w sprawach z zakresu ochrony konkurencji dopuszczone jest również stosowanie domniemań faktycznych. Z domniemań faktycznych można, w świetle stanowiska Sądu Najwyższego, wyprowadzić wniosek o istnieniu porozumienia ograniczającego konkurencję: *„nie ulega wątpliwości, że także w postępowaniu, którego przedmiotem jest ochrona konkurencji, Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów może ustalić na podstawie domniemań faktycznych (art. 231 K.p.c.), że doszło do naruszenia zakazu praktyk ograniczających konkurencję i nie narusza to konstytucyjnej zasady wolności prowadzenia działalności gospodarczej (art. 20 i 22 Konstytucji RP)”. Podobnie wypowiedział się Sąd Apelacyjny w Warszawie, który wskazał, że „zgodnie z art. 231 k.p.c. można uznać za ustalone fakty mające istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy, jeżeli wniosek taki można wyprowadzić z innych ustalonych faktów. Przepis ten ma zastosowanie także do postępowań w sprawach z zakresu ochrony konkurencji, toczących się według przepisów Kodeksu postępowania cywilnego. Co prawda, stosowanie praktyk monopolistycznych musi być udowodnione temu, komu stawia się taki zarzut jednak udowodnienie tych praktyk może nastąpić także na podstawie dowodów pośrednich, na podstawie reguł odnoszących się do domniemań faktycznych, o czym stanowi art. 231 k.p.c.”*<sup>93</sup>.
- (245) W kontekście tak wyznaczonego standardu dowodu w sprawach dotyczących antykonkurencyjnych porozumień, tym bardziej należy uznać, że wniosek o istnieniu

<sup>90</sup> Wyrok SN z 9 sierpnia 2006 r., III SK 6/06, Dz. Urz. UOKiK 2007/3/39.

<sup>91</sup> F. Arbault, E. Sakkers [w:] J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition, 2<sup>nd</sup> edition*, Oxford 2007, s. 989.

<sup>92</sup> B. Turno, *Leniency. Program łagodzenia kar pieniężnych w polskim prawie ochrony konkurencji*, Warszawa 2013, str. 471 i 472.

<sup>93</sup> Wyrok SA z dnia 9 października 2009 r., sygn. akt VI ACa 86/09, niepubl.

antykonkurencyjnego porozumienia Prezes Urzędu może wywodzić z dowodów w postaci oświadczeń przedsiębiorców – uczestników tego porozumienia złożonych w ramach programu łagodzenia kar przewidzianego w art. 109 u.o.k.k.

- (246) Reżim dowodowy przy stwierdzaniu istnienia porozumień lub uzgodnionych praktyk jest również złagodzony na gruncie prawa unijnego. Mianowicie w orzecznictwie sądów unijnych, wskazuje się, że zakaz uczestnictwa w antykonkurencyjnych porozumieniach i grożące za to kary są dobrze znane, jest zrozumiałe, że działania jakie za sobą pociągają takie porozumienia mogą być skryte, a dokumenty związane z porozumieniem są ograniczone do minimum. Nawet jeśli Komisja znajdzie dowody wyraźnie wskazujące na niezgodne z prawem kontakty pomiędzy przedsiębiorcami, to zazwyczaj są one jedynie fragmentaryczne, zatem część ustaleń musi być wynikiem dedukcji. W większości spraw, istnienie antykonkurencyjnego porozumienia musi zostać wywiedzione ze zbiegów okoliczności i śladów (ang. *signs/marks*), które rozważane łącznie mogą, w braku innego wiarygodnego wytłumaczenia, stanowić dowód naruszenia reguł konkurencji<sup>94</sup>. Dodatkowo w wyroku *Dresdner Bank i inni przeciwko Komisji* wskazano, że podczas, gdy dostatecznie precyzyjne i spójne dowody muszą zostać przedstawione na poparcie zarzutu naruszenia reguł konkurencji, to „nie każdy z dowodów dostarczonych przez Komisję musi koniecznie odpowiadać tym kryteriom w odniesieniu do każdego elementu naruszenia. Wystarczy, by zbiór wskazanych przez instytucję poszlak jako całość odpowiadał temu wymogowi”<sup>95</sup>.
- (247) Z kolei w motywie 5 preambuły Rozporządzenia 1/2003 wskazano, że Rozporządzenie nie ma wpływu ani na krajowe reguły dotyczące standardu dowodu ani na obowiązek organów i sądów krajowych wykazania relewantnych okoliczności sprawy. Jednakże tak jest pod warunkiem, że krajowe reguły i obowiązki w tym zakresie są zgodne z ogólnymi zasadami prawa unijnego, w szczególności z zasadą skuteczności (fr. *effet utile*). W piśmiennictwie wskazuje się, iż oznacza to w szczególności, że standard dowodu stosowany przez organy krajowe nie może być postawiony na tak wysokim poziomie, iż stosowanie art. 101 TFUE stanie się niemożliwe lub nadmiernie utrudnione<sup>96</sup>.
- (248) Mając na uwadze powyższe, należy wskazać że również w przedmiotowej sprawie większość podejmowanych przez uczestników porozumienia uzgodnień oraz wymienianych informacji odbywała się w formie ustnej. W związku z tym, Prezes Urzędu ustalając stan faktyczny oraz

---

<sup>94</sup> Wyrok z 7 stycznia 2004 r. *Aalborg Portland i inni przeciwko Komisji*, C-204/00 P, EU:C:2004:6, pkt 55-57; wyrok z 27 września 2006 r. *Dresdner Bank i inni przeciwko Komisji*, T-44/02 OP, EU:T:2006:271, pkt 58; decyzja Komisji z 3 maja 2006 r. *Hydrogen Peroxide and Preborate*, COMP/38.620, pkt 315.

<sup>95</sup> Wyrok z 27 września 2006 r. *Dresdner Bank i inni przeciwko Komisji*, T-44/02 OP, EU:T:2006:271, pkt 63; wyrok z 8 lipca 2004 r. *JFE Engineering Corp. et al. przeciwko Komisji*, T-67/00, EU:T:2004:221, pkt 180; decyzja Komisji z 3 maja 2006 r. *Hydrogen Peroxide and Preborate*, COMP/38.620, pkt 316.

<sup>96</sup> E. De Smijter, L. Kjølbbye, *The Enforcement System under Regulation 1/2003*, w: J. Faull, A. Nikpay, *The EC law of competition*, Oxford University Press, second edition, 2007, s. 95.



dokonyjąc jego oceny, jako że nie dysponował w zakresie wszystkich aspektów naruszenia dowodami bezpośrednimi, musiał opierać się również na wycinkach pozyskanych dowodów. Jednakże dowody te rozpatrywane łącznie dały podstawę do uznania, iż między stronami postępowania istniało w latach 2008-2011 porozumienie ograniczające konkurencję.

- (249) W szczególności, jako wiarygodne i istotne dla przedmiotowej sprawy Prezes Urzędu uznał pozyskane podczas kontroli z przeszukaniem w siedzibie Swiss Krono notatki sporządzone przez [informacja chroniona] oraz [informacja chroniona] ww. spółki wskazujące na przebieg spotkań uczestników porozumienia, tj. notatkę ze spotkania w 2008 r. w Warszawie, dwie notatki dotyczące spotkania w marcu 2011 r. w Ostródzie, notatkę z rozmowy telefonicznej na przełomie marca i kwietnia 2011 r. Dodatkowo Prezes Urzędu w swoich ustaleniach opierał się na cennikach konkurentów znalezionych w siedzibie Swiss Krono podczas kontroli z przeszukaniem oraz na oświadczeniach przedstawicieli Swiss Krono bezpośrednio uczestniczących w kontaktach z pozostałymi uczestnikami porozumienia.

## 11.2. Antykonkurencyjny cel porozumienia

- (250) Zarówno przepisy art. 6 ust. 1 u.o.k.k. jak i art. 101 ust. 1 TFUE przewidują, że zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest ograniczenie konkurencji na rynku.
- (251) Należy tym samym wskazać, że przesłanki „antykonkurencyjnego celu” oraz „antykonkurencyjnego skutku” mają charakter alternatywny<sup>97</sup>. Do uznania porozumienia za naruszające zakaz określony w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. i art. 101 ust. 1 TFUE wystarczające jest zatem spełnienie tylko jednego ze wskazanych elementów, tj. antykonkurencyjnego celu lub skutku tego porozumienia. Oznacza to, że jeżeli zostanie wykazane, że celem porozumienia jest ograniczenie konkurencji, to nie ma znaczenia, czy cel ten został osiągnięty.
- (252) W związku z powyższym w pierwszej kolejności zasadne jest określenie, czy porozumienie nie ograniczało konkurencji ze względu na cel. Dopiero w przypadku ewentualnego stwierdzenia, że porozumienie nie było porozumieniem ograniczającym konkurencję ze względu na cel, zasadne i niezbędne staje się przeanalizowanie jego skutków.
- (253) Takie podejście do braku konieczności badania skutków porozumienia, gdy wykazano jego antykonkurencyjny cel zostało potwierdzone zarówno przez orzecznictwo sądów krajowych jak i unijnych. Przykładowo w wyroku z dnia 9 listopada 2006 r. SOKiK stwierdził, że „(...) jeżeli z zawartego porozumienia, w konkretnym wypadku z aktów podjętych przez odwołującą

---

<sup>97</sup> K. Kohutek (w:) K. Kohutek, M. Sieradzka, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Wolters Kluwer, Warszawa, 2008, s. 252; A. Jurkowska, (w:) T. Skoczny, *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa, 2014, s. 263-264; zob. także: wyrok z 4 czerwca 2009 r. *T-Mobile Netherlands i inni*, C-8/08, EU:C:2009:343, pkt 28.

się Izbę wynika ich antykonkurencyjny cel, to nie ma potrzeby badania skutków porozumienia”<sup>98</sup>.

- (254) Podobny wniosek wynika z orzecznictwa unijnego, w którym wskazano, że na użytek stosowania art. 85 ust. 1 Traktatu (obecnie art. 101 TFUE) nie ma potrzeby brania pod uwagę konkretnych skutków porozumienia, jeżeli jasne jest, iż miało ono na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zniekształcenie konkurencji na wspólnym rynku (obecnie wewnętrznym rynku). Zatem, jeśli Komisja udowodniła, iż cel porozumienia był antykonkurencyjny, nie musi wykazywać w dodatku, iż porozumienie spowodowało ograniczenie konkurencji na rynku wewnętrznym<sup>99</sup>. Powyższe stanowisko zostało potwierdzone w innej sprawie, w której stwierdzono, że „(...) by dokonać oceny, czy porozumienie jest zakazane na mocy obecnego art. 101 ust. 1 TFUE, uwzględnienie jego konkretnych skutków jest zbędne, jeśli okazuje się, że ma ono na celu zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz wspólnego rynku”<sup>100</sup>. Jak bowiem dalej wyjaśniono „(...) pewne formy zmowy między przedsiębiorstwami można uznać, z uwagi na sam ich charakter, za szkodliwe dla prawidłowego funkcjonowania normalnej konkurencji”.
- (255) Badając cel porozumienia, należy mieć na względzie, że przez „cel” nie należy rozumieć subiektywnego zamiaru naruszenia konkurencji, ale raczej zamiar osiągnięcia określonych skutków, które to skutki mogą mieć antykonkurencyjny wymiar. Przepisy art. 101 ust. 1 TFUE posługują się w tym zakresie angielskim terminem „object”, któremu bliższy znaczeniowo wydaje się termin „przedmiot porozumienia” niemający subiektywnego zabarwienia. Tak rozumiany „przedmiot porozumienia” odrywa się całkowicie od subiektywnych zamiarów stron, od „celu” ich działania. Liczy się bowiem wyłącznie treść porozumienia, to co wynika z jego postanowień dla konkurencji na rynku<sup>101</sup>.
- (256) W doktrynie wskazuje się, że porozumieniami ograniczającymi konkurencję ze względu na cel są porozumienia, które ze swej istoty mają potencjał do ograniczenia konkurencji, tj. porozumienia te są w tak jaskrawy sposób sprzeczne z celami polityki konkurencji i mają tak istotny (choćby potencjalny tylko) negatywny wpływ na konkurencję, że nie jest w ich przypadku konieczne badanie, czy rzeczywiście prowadzą lub mogłyby prowadzić do jej naruszenia, wywołując jakiegokolwiek negatywne skutki na rynku<sup>102</sup>. Przy ustalaniu, czy dane porozumienie, z uwagi na sam swój charakter można uznać za ograniczające konkurencję ze względu na cel, należy uwzględnić treść jego postanowień, obiektywne cele, do których

<sup>98</sup> Wyrok SOKiK z 9 listopada 2006 r., sygn. XVII Ama 68/05, Dz. Urz. UOKiK z 2007 r., Nr 2, poz. 20.

<sup>99</sup> Wyrok z 15 marca 2000 r. *Cimenteries CBR i in. przeciwko Komisji*, T-25/95, EU:T:2000:77.

<sup>100</sup> Wyrok z 20 listopada 2008 r. *Beef Industry Deprzewiwoelopment Society Ltd*, C-209/07, EU:C:2008:643.

<sup>101</sup> A. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 6.

<sup>102</sup> A. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 6.

osiągnięcia ono zmierza, a także kontekst prawny i gospodarczy, w jaki porozumienie to się wpisuje<sup>103</sup>. Taka indywidualna i szczegółowa analiza umożliwia zrozumienie funkcji gospodarczej i rzeczywistego znaczenia omawianej koordynacji. Umożliwia również sprawdzenie, czy istnieje inne wiarygodne alternatywne wyjaśnienie dla koordynacji, niż dążenie do celu antykonkurencyjnego<sup>104</sup>.

- (257) W ocenie Prezesa Urzędu działania stron postępowania polegające na ustalaniu cen oraz wymianie informacji na temat cen, dat ich podwyżek i wielkości sprzedaży, stanowiły tego rodzaju formę porozumienia, które ze swej istoty są szkodliwe dla konkurencji. W związku z tym, działania te należy ocenić jako porozumienie ograniczające konkurencję ze względu na cel. Nie istnieje żadne alternatywne wyjaśnienie gospodarcze dla zakwestionowanej w niniejszej decyzji współpracy stron postępowania. Również strony postępowania nie wskazały jakiegokolwiek okoliczności, która pozwalałaby stwierdzić, że ich działania nie naruszały konkurencji i przez to nie miały antykonkurencyjnego celu.
- (258) Należy wskazać, że praktyka polegająca na ustalaniu cen jest zaliczana do najcięższych naruszeń prawa konkurencji. W Wytycznych Komisji w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE (obecnie art. 101 ust. 1 TFUE) wskazano, że porozumienia, których celem jest ograniczenie konkurencji takie jak ustalanie cen, redukują podaż i powodują wzrost cen, prowadząc do złego podziału dóbr, gdyż towary i usługi, na które jest popyt konsumentów, nie są wytwarzane. Porozumienia takie prowadzą również do ograniczenia dobrobytu konsumentów, z uwagi na fakt, że konsumenci są zmuszeni do płacenia wyższych cen za towary i usługi, których dotyczy porozumienie<sup>105</sup>.
- (259) Natomiast aby ocenić, czy praktyka polegająca na wymianie informacji wykazuje stopień szkodliwości wystarczający do tego, aby można ją było uznać za „ograniczającą konkurencję ze względu na cel” w rozumieniu art. 6 ust. 1 u.o.k.k. i art. 101 ust. 1 TFUE, należy skupić się w szczególności na celach, do których osiągnięcia ona zmierza, a także na kontekście gospodarczym i prawnym, w jaki porozumienie to się wpisuje. W ramach oceny takiego kontekstu należy również wziąć pod uwagę charakter dóbr lub usług, których to porozumienie dotyczy, jak również rzeczywiste warunki funkcjonowania i struktury badanego rynku lub rynków. Dodatkowo w orzecznictwie unijnym ugruntował się pogląd, zgodnie z którym fundamentalnym założeniem, leżącym u podstaw oceny wymiany informacji przez konkurentów jest zasada, że każdy podmiot gospodarczy powinien samodzielnie i autonomicznie określać swoją strategię biznesową na wspólnym rynku (m.in. w zakresie cen

---

<sup>103</sup> Wyrok z 6 października 2009 r. *GlaxoSmithKline Services i inni przeciwko Komisji*, C-501/06 P, C-513/06 P, C-515/06 P and C-519/06 P, EU:C:2009:610, pkt 58 i tam przywołane orzecznictwo.

<sup>104</sup> Opinia Rzecznika Generalnego Saugmandsgaard Øe z 21 września 2017 r. *F. Hoffmann-La Roche Ltd i inni przeciwko Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM)*, C-179/16, EU:C:2017:714, pkt 148.

<sup>105</sup> Pkt 21 wytycznych Komisji Europejskiej w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 TWE, Dz. Urz. UE z 2004 r., C 101/97.

produktów)<sup>106</sup>. Wymóg ten stoi na przeszkodzie wszelkim kontaktom przedsiębiorców zarówno bezpośrednim, jak i pośrednim, które mogłyby wywrzeć wpływ na ich zachowanie na rynku, ujawnić decyzję odnośnie do planowanych działań jeżeli celem lub skutkiem tych kontaktów byłoby zniekształcenie normalnych warunków konkurencji na rynku właściwym<sup>107</sup>. Dodatkowo istnieje domniemanie, że przedsiębiorca nieprzerwanie działający na rynku i uczestniczący w uzgodnieniach uwzględnia przy kształtowaniu własnego zachowania na rynku informacje, które wymienił ze swoimi konkurentami<sup>108</sup>.

(260) Komisja w Wytycznych w sprawie porozumień horyzontalnych wskazuje, że wymianę między konkurentami zindywidualizowanych danych na temat planowanych, przyszłych cen lub ilości (np. sprzedaży) należy uznać za ograniczenie konkurencji ze względu na cel<sup>109</sup>. Taka wymiana uznawana jest bowiem za równoznaczną z uzgadnianiem tych cen, a zatem jest praktyką zakazaną już tylko z uwagi na jej obiektywnie antykonkurencyjny cel. Również wymianę informacji o aktualnych cenach uznaje się za antykonkurencyjną<sup>110</sup>. Dodatkowo w orzecznictwie unijnym ukształtowano pogląd, zgodnie z którym „w szczególności za mającą cel antykonkurencyjny należy uznać wymianę informacji mogącą wyeliminować niepewność zainteresowanych co do daty, zakresu i warunków dostosowania zachowania na rynku, którego dane przedsiębiorstwo miałyby dokonać”<sup>111</sup>.

(261) Mając na względzie powyższe rozważania Prezes Urzędu stanął na stanowisku, że rozpatrywane w niniejszej sprawie porozumienie stanowi ograniczenie konkurencji ze względu na cel, ponieważ jego celem/przedmiotem było wyeliminowanie niepewności co do działań rynkowych uczestników porozumienia. Działania stron w postaci uzgadniania wysokości stosowanych cen oraz wymiany informacji na temat cen, dat ich podwyżek i wielkości sprzedaży, zmniejszyły bodźce dla uczestników porozumienia do podejmowania konkurencyjnych kroków wobec siebie nawzajem i chroniły ich przed tzw. „wojną cenową”. Dodatkowo współpraca ta stworzyła system solidarności i kooperacji, mający na celu koordynację zachowań rynkowych stron i zwiększenie ich przewagi kosztem odbiorców. Posiadając wiedzę o wysokości cen stosowanych przez konkurentów, uczestnicy

---

<sup>106</sup> Wyrok z 19 marca 2015 r. *Dole Food Company, Inc. i Dole Fresh Fruit Europe przeciwko Komisji*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, pkt 119; wyrok z 4 czerwca 2009 r. *T-Mobile Netherlands i inni*, C-8/08, EU:C:2009:343, pkt 32; wyrok z 28 maja 1998 r. *John Deere Limited przeciwko Komisji*, C-7/95 P, EU:C:1998:256, pkt 86.

<sup>107</sup> Wyrok z 19 marca 2015 r. *Dole Food Company, Inc. i Dole Fresh Fruit Europe przeciwko Komisji*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, pkt 120; wyrok z 4 czerwca 2009 r. *T-Mobile Netherlands i inni*, C-8/08, EU:C:2009:343, pkt 32 i przywołane tam orzecznictwo.

<sup>108</sup> Wyrok z 19 marca 2015 r. *Dole Food Company, Inc. i Dole Fresh Fruit Europe przeciwko Komisji*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, pkt 127; wyrok z 4 czerwca 2009 r. *T-Mobile Netherlands i inni*, C-8/08, EU:C:2009:343, pkt 51 i przywołane tam orzecznictwo.

<sup>109</sup> Wytyczne w sprawie porozumień horyzontalnych, pkt 72-74.

<sup>110</sup> A. Bolecki, *Wymiana informacji między konkurentami w ocenie organów ochrony konkurencji*, Warszawa 2013, str. 56 i 336.

<sup>111</sup> Wyrok z 19 marca 2015 r. *Dole Food Company, Inc. i Dole Fresh Fruit Europe przeciwko Komisji*, C-286/13 P, EU:C:2015:184, pkt 119 i tam przywołane orzecznictwo.

porozumienia kształtowali własną politykę cenową w warunkach zwiększonej przejrzystości. Z uwagi na posiadaną wiedzę, strony postępowania mogły ustalać własne ceny na możliwie najwyższym poziomie, tak aby nie stracić odbiorcy na rzecz konkurenta oferującego niższą cenę, a jednocześnie nie doprowadzić do wojny cenowej między uczestnikami porozumienia. W ten sposób znacznie zwiększyła się ich siła negocjacyjna w relacjach z odbiorcami, a w konsekwencji doprowadziło to do zmniejszenia dla stron postępowania bodźców do rywalizacji cenowej, która jest jednym z najważniejszych przejawów konkurencji.

- (262) W ten sposób ograniczono ryzyka prowadzonej działalności przez uczestników porozumienia, co nie miałoby miejsca gdyby przedsiębiorcy ci poddani zostali konkurencji jako immanentnej instytucji gospodarki wolnorynkowej. Niewątpliwie nieodłączną konsekwencją takich porozumień było wywołanie stanu sprzecznego z celami prawa konkurencji.
- (263) Powyższe stanowisko znajduje potwierdzenie w wyroku w sprawie *Tate & Lyle plc, British Sugar plc and Napier Brown & Co.* przeciwko Komisji, w którym podkreślono, że „*stwierdzenie, że przedsiębiorstwo, dzięki swemu uczestnictwu w spotkaniu o antykonkurencyjnym celu, nie tylko dąży do celu w postaci eliminowania z góry niepewności co do przyszłych działań jego konkurentów, ale także nie może nie brać pod uwagę bezpośrednio lub pośrednio informacji uzyskanych w toku tych spotkań w celu określenia polityki, którą zamierzało przyjąć na rynku zachowuje swoją ważność także, jeśli uczestnictwo jednego lub kilku przedsiębiorstw w spotkaniach o antykonkurencyjnym celu nie obejmuje wymiany informacji, ale ogranicza się do zwykłego uzyskiwania informacji dotyczących przyszłych zachowań ich konkurentów rynkowych*”<sup>112</sup>.
- (264) Mając na uwadze powyższe należy przyjąć, że zawarte przez strony postępowania porozumienie ograniczało konkurencję ze względu na swój cel.

### 11.3. Okres funkcjonowania porozumienia

- (265) Prezes Urzędu w przedmiotowej sprawie stwierdził, że rozpatrywane w niniejszej sprawie porozumienie trwało w latach 2008-2011. Ze zgromadzonego materiału dowodowego wynika, iż przedmiotowe porozumienie rozpoczęło się na początku 2008 r., kiedy to jeszcze przed spotkaniem przedstawicieli stron 29 lutego 2008 r. doszło do wymiany poufnych informacji. Jak wynika z materiału dowodowego, [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], otrzymała od [informacja chroniona] Pflaiderer [informacja chroniona] informacje o aktualnych stosowanych cenach przez Pflaiderer oraz Kronospan wobec odbiorcy przemysłowego [informacja chroniona] [pkt (67) decyzji].

---

<sup>112</sup> Wyrok z 12 lipca 2001 r., *Tate & Lyle plc, British Sugar plc and Napier Brown & Co. przeciwko Komisji*, T-202/98, EU:T:2001:185, tłumaczenie za A. Jurkowska, T. Skoczny, *Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej. Orzecznictwo tom 2: SPI z lat 1990-2004*, część 2, Warszawa 2005, str. 521.

- (266) Opierając się na informacjach zebranych w toku postępowania oraz w braku dowodów przeciwnych, Prezes Urzędu stwierdził, że objęte zakresem niniejszej decyzji porozumienie ograniczające konkurencję zostało zaniechane 7 września 2011 r. Oznacza to, że zostało ono zaniechane jeszcze przed wszczęciem postępowania antymonopolowego w niniejszej sprawie.

#### 11.4. Porozumienie jako jednolite i ciągle naruszenie

- (267) Porozumienie jednolite i ciągle charakteryzuje się istnieniem kilku lub kilkunastu uzgodnień składających się na jedno porozumienie. Ma to miejsce w szczególności wtedy, gdy porozumienie polega na zachowaniu dotyczącym tego samego rynku produktowego, mającym zasadniczo ten sam cel gospodarczy i antykonkurencyjny charakter. W sytuacji zaistnienia takich złożonych, wieloaspektowych porozumień ograniczających konkurencję trwających wiele lat, organy ochrony konkurencji są uprawnione do uznania, że stanowią one jedno, ciągle naruszenie.
- (268) Powyższe podejście znajduje potwierdzenie w ugruntowanym orzecznictwie unijnym. Przykładowo w sprawie *Aalborg Portland i inni przeciwko Komisji* stwierdzono, że „*naruszenie art. 85 ust. 1 TWE [obecnie art. 101 TFUE – wyjaśnienie. wł.] może wynikać nie tylko z jednostkowego zachowania, ale również z serii zachowań lub też postępowania o charakterze ciągłym. Taka interpretacja nie może być podważana na tej podstawie, że jeden lub kilka elementów serii zachowań lub postępowania o charakterze ciągłym mogłoby stanowić samo w sobie oddzielne naruszenie tego przepisu. Kiedy różne zachowania tworzą część »ogólnego planu«, ponieważ posiadają identyczne cele obejmujące naruszenie konkurencji w ramach wspólnego rynku, Komisja jest upoważniona do przypisywania odpowiedzialności za te działania na podstawie uczestnictwa w naruszeniu traktowanym jako całość*”<sup>113</sup>. Natomiast w sprawie *Herkules przeciwko Komisji*, uznano, że sztucznym byłoby dzielenie takiego ciągłego zachowania, charakteryzującego się jednym celem, na oddzielne naruszenia<sup>114</sup>.
- (269) Dla oceny porozumienia, jako jednolite i ciągle nie ma znaczenia fakt modyfikacji tego porozumienia, czy zmiany mechanizmu jego funkcjonowania. Podobnie bez wpływu pozostaje okoliczność, że jego członkowie mogą do niego się przyłączać lub występować w okresie jego funkcjonowania. Co istotne, nie jest także konieczne wykazanie, że poszczególny jego uczestnik brał udział, wyrażał wyraźną zgodę lub był świadomy każdego poszczególnego

---

<sup>113</sup> Wyrok z 7 stycznia 2004 r. *Aalborg Portland i inni przeciwko Komisji*, C-204/00 P, EU:C:2004:6.

<sup>114</sup> Wyrok z dnia 17 grudnia 1991 r. *SA Herkules Chemicals NV przeciwko Komisji*, T-7/89, EU:T:1991:75, pkt 262-263 oraz decyzja Komisji z 21 października 1998 r. *Pre-Insulated Pipe Cartel*, IV/35.691, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 24/1, pkt 131; decyzja Komisji z 5 grudnia 2001 r. *Citrid acid*, COMP/E-1/36 604, Dz. Urz. WE z 2002 r., L 239/18, pkt 143.

aspektu lub przejawu zakazanego porozumienia w całym okresie, w którym taki przedsiębiorca stosował się do wspólnego schematu działań<sup>115</sup>.

- (270) Zadaniem Prezesa Urzędu rozpatrywane w przedmiotowej sprawie porozumienie stanowiło jednolite i ciągle porozumienie. Na niniejsze porozumienie składały się zachowania przedsiębiorców polegające zarówno na ustalaniu cen, jak i na wymianie informacji na temat cen, dat podwyżek i wielkości sprzedaży. Działania w powyższym zakresie były podejmowane na przestrzeni lat 2008-2011. Poza opisanymi szczegółowo spotkaniami stron postępowania w 2008 r. i 2011 r. oraz rozmową telefoniczną w 2011 r. należy wskazać, że w oparciu o zebrany w sprawie materiał dowodowy Prezes Urzędu ustalił, że raz na kwartał przedstawiciele Swiss Krono i Pflleiderer kontaktowali się ze sobą telefonicznie, a w mniejszym natężeniu kontakty te były utrzymywane również między przedstawicielami Swiss Krono i Kronospan. Ponadto uznając współpracę stron jako jednolite i ciągle porozumienie, Prezes Urzędu uwzględnił, że przyświecał jej jeden cel ograniczający konkurencję, w postaci istotnego zmniejszenia niepewności uczestników porozumienia związanej z działalnością na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych i krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Dodatkowo należy wskazać, że porozumienie przez cały okres jego trwania dotyczyło tych samych produktów, tj. płyt wiórowych i płyt pilśniowych, a w uzgodnieniach uczestniczył ten sam krąg podmiotów. Nawet jeżeli niektóre ustalenia lub wymiana informacji miały charakter bilateralny, to co do zasady były one przekazywane pozostałym uczestnikom porozumienia w ten sam sposób i miały na celu realizację zadań służących wspólnemu celowi uczestników porozumienia, tj. ograniczeniu niepewności co do działań konkurentów. Jednocześnie należy wskazać, że Prezes Urzędu nie dysponuje dowodem, który wskazywałby aby którykolwiek z uczestników porozumienia w sposób wyraźny i jednoznaczny zdystansował się od powyższej współpracy i zakomunikował pozostałym uczestnikom, że nie chce w niej uczestniczyć.

#### **11.5. Niepodleganie wyłączeniom spod zakazu zawierania porozumień ograniczających konkurencję**

- (271) Dla stwierdzenia naruszenia zakazu określonego w art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE konieczne jest w dalszej kolejności wykazanie, że porozumienie to nie wchodzi w zakres wyjątków w zakresie zastosowania ww. przepisów ani nie podlega wyłączeniu spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję, w oparciu o rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod

---

<sup>115</sup> Decyzja Komisji z 21 października 1998 r. *Pre-Insulated Pipe Cartel*, IV/35.691, Dz. Urz. WE z 1999 r., L 24/1, pkt 134; decyzja Komisji z 27 listopada 2002 r. *Plasterboard*, COMP/37.152, pkt. 426-427.

zakazu porozumień ograniczających konkurencję (t.j.: Dz. U. z 2014 r., poz. 1012). Powyższe dotyczy trzech rodzajów sytuacji:

- a) tzw. zastosowania reguły *de minimis*, która określona została w art. 7 u.o.k.k.;
- b) tzw. spełniania warunków wyłączenia grupowego, które wydane zostało na podstawie art. 8 ust. 3 u.o.k.k.;
- c) tzw. indywidualnego spełniania przez porozumienie przesłanek, o których mowa w art. 8 ust. 1 u.o.k.k.

- (272) W odniesieniu do porozumień bagatelnych polski ustawodawca przyjął, że porozumienie przedsiębiorców o stosunkowo niskim udziale rynkowym nie zagraża konkurencji w stopniu uzasadniającym ingerencję organu ochrony konkurencji. Z treści art. 7 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k. wynika, że zakazu porozumień nie stosuje się do porozumień zawieranych między konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%.
- (273) Z kolei w unijnym prawie ochrony konkurencji kwestię porozumień bagatelnych reguluje zawiadomienie Komisji *w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji na mocy art. 101 TFUE* (Dz. Urz. UE C 368 z 22.12.2001, s. 13). Zgodnie z pkt 8 lit. a porozumienia między przedsiębiorcami wpływające na handel pomiędzy Państwami Członkowskimi nie ograniczają odczuwalnie konkurencji w rozumieniu art. 101 ust. 1 TFUE, jeżeli łączny udział rynkowy posiadany przez strony porozumienia nie przekracza 10% na żadnym z rynków, których dotyczy porozumienie, o ile jest ono zawierane między konkurentami.
- (274) Mając na względzie powyższe należy stwierdzić, że porozumienie będące przedmiotem niniejszego postępowania nie korzysta z wyłączenia *de minimis*. Po pierwsze z uwagi na przedmiot tego porozumienia, który dotyczył ustalania cen i wymiany informacji na temat cen, dat wprowadzania podwyżek i wielkości sprzedaży. W prawie unijnym zarówno porozumienie polegające na ustalaniu cen jak i porozumienie polegające na wymianie informacji o cenach, jako porozumienie, które ma na celu ograniczenie konkurencji, nie może zostać wyłączone jako porozumienie bagatelne. Komisja w zawiadomieniu *w sprawie porozumień o mniejszym znaczeniu, które nie ograniczają odczuwalnie konkurencji na mocy art. 101 TFUE* wskazała, że nie przyzna ochrony wynikającej z wyłączeń *de minimis* porozumieniom, których celem jest zapobieganie, ograniczanie lub zakłócanie konkurencji na rynku wewnętrznym. Za takie porozumienie – zakazane ze względu na cel – uznawane jest porozumienie dotyczące uzgadniania cen i wymiany informacji o cenach, podwyżkach i wielkościach.
- (275) Z kolei na podstawie przepisów krajowych stosownie do art. 7 ust. 2 u.o.k.k. wyłączenie nie ma zastosowania m.in. do porozumień dotyczących ustalania cen. Wskazać przy tym należy,



że wymiana informacji dotyczących cen jest uznawana za praktykę prowadzącą do ustalenia cen, a więc w ocenie Prezesa Urzędu również nie podlega wyłączeniu spod zakazu. Ponadto ponieważ porozumienie polegające na wymianie informacji, którego celem jest ograniczenie konkurencji nie podlega wyłączeniu spod stosowania art. 101 TFUE, to nie może ono w tej samej sprawie zostać wyłączone na podstawie art. 7 u.o.k.k. Prezes Urzędu zobowiązany jest bowiem do stosowania zasady skuteczności wynikającej z dorobku prawa unijnego. Stosując prawo Prezes Urzędu powinien mieć na względzie, że jego interpretacja musi przyjmować taką formę, aby nie prowadziła ona do pozbawiania skuteczności prawa unijnego.

- (276) Niemniej jednak nawet jeśliby uznać, że wymiana informacji dotyczących cen, dat wprowadzania podwyżek i wielkości sprzedaży stanowi praktykę, podlegającą wyłączeniu spod zakazu określonego w art. 6 ust. 1 u.o.k.k., to z uwagi na wielkość zsumowanych udziałów rynkowych uczestników porozumienia należy wskazać, że w istotny sposób przekraczają oni ustanowiony w przepisach krajowych próg bagatelności wynoszący dla porozumień między konkurentami – 5%. Jak zostało wyżej wskazane uczestnicy porozumienia będącego przedmiotem niniejszego postępowania, posiadali łącznie w czasie trwania porozumienia w zależności od roku od 42,5% do 54% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 44,9% do 49,1% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Natomiast przy analizie udziałów grup kapitałowych udziały te wynosiły w latach 2008-2011 od 66,7% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 57,4% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Zgodnie bowiem ze stanowiskiem doktryny w przypadku porozumień pomiędzy konkurentami ustawa nakazuje uwzględnić ich łączny udział w rynku, na którym działają strony porozumienia<sup>116</sup>. W związku z tym stosownie do art. 7 ust. 1 u.o.k.k. udziały rynkowe stron porozumienia przekraczając progi bagatelności uniemożliwiałyby wyłączenie porozumienia dotyczącego wymiany informacji spod zakazu.
- (277) Tym samym porozumienie zawarte przez strony niniejszego postępowania nie może skorzystać z wyłączenia tzw. porozumień bagatelnych.
- (278) Należy zauważyć, że rozpatrywane w niniejszej decyzji porozumienie nie jest również objęte wyłączeniem grupowym. Stosownie do art. 8 ust. 3 u.o.k.k. Rada Ministrów może, w drodze rozporządzenia, wyłączyć określone rodzaje porozumień spełniające przesłanki, o których mowa w ust. 1, spod zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1, biorąc pod uwagę korzyści, jakie mogą przynieść określone rodzaje porozumień. Z kolei w unijnym prawie ochrony konkurencji wyłączenie może wynikać ze stosownego rozporządzenia Komisji. Niemniej jednak, żadne z rozporządzeń – polskich i unijnych – przewidujących wyłączenie grupowe

---

<sup>116</sup> A. Stawicki [w:] A. Stawicki, E. Stawicki (red.) *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*, Warszawa 2016, komentarz do art. 7.

spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję nie wyłącza spod zakazu, o którym mowa w art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE, porozumienia będącego przedmiotem niniejszego postępowania.

- (279) W odniesieniu do indywidualnego spełniania przez porozumienie przesłanek, o których mowa w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. należy wskazać, że koncepcja tego rodzaju wyłączeń opiera się na założeniu o względnym charakterze zakazu porozumień ograniczających konkurencję<sup>117</sup>. Co do zasady wszystkie porozumienia ograniczające konkurencję, które spełniają łącznie wskazane w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. oraz art. 101 ust. 3 TFUE przesłanki są objęte wyłączeniem spod zakazu.
- (280) Zarazem należy zauważyć, że zgodnie z art. 8 ust. 2 u.o.k.k. oraz art. 2 Rozporządzenia 1/2003 ciężar udowodnienia, że przesłanki wyłączenia są spełnione spoczywa na przedsiębiorcy ubiegającym się o wyłączenie. Mając na uwadze powyższe, należy wskazać, że żadna ze stron postępowania nie udowodniła, ani nawet nie próbowała udowodnić, że w odniesieniu do porozumienia będącego przedmiotem postępowania istnieją podstawy indywidualnego wyłączenia spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję z uwagi na spełnienie warunków wskazanych w art. 8 ust. 1 ustawy oraz w art. 101 ust. 3 TFUE.

## **12. Stanowiska stron postępowania**

### **12.1. Stanowisko Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów**

- (281) W odpowiedzi na zawiadomienie o wszczęciu postępowania antymonopolowego Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów przekazały tożsame stanowiska, w związku z powyższym Prezes Urzędu poniżej będzie odnosił się do tych stanowisk zbiorczo.
- (282) Pflaiderer wskazał, że nie bierze ani nie brał udziału w ewentualnym porozumieniu dotyczącym ustalania cen płyt pilśniowych, ponieważ nie produkuje ani nie wprowadza do obrotu płyt pilśniowych na jakimkolwiek rynku. Natomiast w zakresie płyt wiórowych, Pflaiderer wskazał, że zgodnie z najlepszą wiedzą zarządu i jej kierownictwa, nie zawarł on, ani nie był stroną porozumienia ograniczającego konkurencję polegającego na ustalaniu cen płyt wiórowych na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych [k. 134, 135, 168 i 169 akt administracyjnych].
- (283) Odnosząc się zaś do zarzutu wymiany informacji handlowych, Pflaiderer wskazał, że nie prowadzi i nie prowadził wymiany informacji handlowych dotyczących warunków sprzedaży płyt wiórowych ani jakichkolwiek swoich produktów z konkurentami, dostawcami, ani

---

<sup>117</sup> A. Jurkowska, *Porozumienia kooperacyjne w świetle wspólnotowego i polskiego prawa ochrony konkurencji. Od formalizmu do ekonomizacji*, Warszawa 2005, s. 106.

jakimikolwiek podmiotami obecnymi na rynku. Niemniej jednak wskazał, że nabywał od niezależnego eksperta branżowego [informacja chroniona] historyczne dane ilościowe, obejmujące lata 2001-2008 dotyczące produkcji, sprzedaży, eksportu oraz stanów magazynowych płyt surowych oraz laminowanych w odniesieniu do części producentów płyt wiórowych obecnych na polskim rynku, z których korzystał. Początkowo dane dotyczyły spółek Kronospan Szczecinek, Kronospan Mielec, Swiss Krono, Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów, w późniejszym okresie od 2003 r. dane nie obejmowały Swiss Krono. Dane pochodzące od niezależnego eksperta były przygotowywane na bazie danych przekazanych temu ekspertowi indywidualnie przez ww. uczestników rynku. Ze strony grupy kapitałowej Pflaiderer, indywidualne dane były przekazywane niezależnemu ekspertowi przez Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów, natomiast nabywcą danych była tylko spółka Pflaiderer Group. Jak spółka przyznała dane sprzedawane przez niezależnego eksperta nie były wystarczająco zanonimizowane i w tym sensie mogły częściowo obrazować pozycję omawianych podmiotów na rynku. Zestawienia były przez spółkę wykorzystywane do monitorowania rynku. Pflaiderer wskazał, że przed 2009 r. zaprzestał nabywania zestawień i przekazywania swoich danych niezależnemu ekspertowi [k. 135 i 136 akt administracyjnych].

- (284) Jednocześnie należy wskazać, że w tym samym piśmie zawierającym ustosunkowanie się do przedstawionych zarzutów, Pflaiderer Group i Pflaiderer Wieruszów złożyły wniosek o odstąpienie od wymierzenia lub obniżenie kary pieniężnej na podstawie art. 109 u.o.k.k. Wniosek ten nie dostarczył jednak informacji o istnieniu zakazanego porozumienia ani dowodu umożliwiającego lub przyczyniającego się w istotny sposób do wydania decyzji, w związku z czym Prezes Urzędu postanowił go nie uwzględnić.
- (285) Prezes Urzędu nie uwzględnił argumentacji Pflaiderer, jakoby w okresie trwania zarzucanej praktyki tj. w latach 2008-2011 nie produkował i nie wprowadzał do obrotu płyt pilśniowych i w związku z tym nie może być uznany za uczestnika porozumienia na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Należy wskazać, że z akt sprawy w postaci przedstawionego przez Pflaiderer „Sprawozdania o produkcji Pflaiderer Grajewo S.A. za lata 2008-2011” [k. 2273-2785 akt administracyjnych], „Sprawozdania o produkcji Pflaiderer Prospan S.A. w roku 2008” [k. 2768-2771 akt administracyjnych] oraz z pism złożonych na późniejszym etapie postępowania, tj. pisma z dnia 15 stycznia 2016 r., w którym to wskazano że „Grajewo i Prospan sprzedawały natomiast w Polsce płyty MDF (surowe i laminowane)” [k. 1660 akt administracyjnych] oraz pisma z dnia 19 października 2017 r. wynika, że Pflaiderer produkował oraz prowadził sprzedaż płyt pilśniowych [k. 2954 akt administracyjnych].

- (286) Spółki Pfeleiderer Group i Pfeleiderer Wieruszów w odpowiedzi na zawiadomienie o zakończeniu postępowania dowodowego, pismem z dnia 11 grudnia 2017 r. przedstawiły ostateczne stanowisko w sprawie i wniosły o umorzenie postępowania.
- (287) Spółki wskazały, że materiał dowodowy ujawniony w postępowaniu antymonopolowym nie stanowi wystraszającej podstawy do przypisania Pfeleiderer działania noszącego znamiona praktyki ograniczającej konkurencję. W szczególności zdaniem spółek takiej podstawy nie powinny stanowić wyłącznie twierdzenia Swiss Krono zawarte we wniosku o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenia oraz uzupełniających go pismach Swiss Krono w toku postępowania.
- (288) W tym kontekście, Prezes Urzędu pragnie wskazać, że stwierdzone niniejszą decyzją porozumienie nie zostało oparte wyłącznie na „twierdzeniach” wnioskodawcy leniency, ale również na dowodach przekazanych przez tego wnioskodawcę, a także dowodach pozyskanych samodzielnie przez Prezesa Urzędu w ramach prowadzonej kontroli z przeszukaniem w siedzibach stron. W szczególności zgromadzono w ten sposób szereg dowodów w postaci notatek z przedbiegu spotkań i rozmów telefonicznych przedstawicieli stron, sporządzonych zarówno w trakcie tych kontaktów, jak i po ich odbyciu, cenników oraz dowodów w postaci oświadczeń złożonych przez dwóch przedstawicieli Swiss Krono uczestniczących w tych kontaktach z pozostałymi stronami.
- (289) Pfeleiderer w dalszej części stanowiska wskazał również, że materiał dowodowy ujawniony w postępowaniu antymonopolowym może zostać wytłumaczony w inny sposób niż istnienie porozumienia. W tym celu spółki odniosły się szczegółowo do przebiegu poszczególnych spotkań i rozmów telefonicznych.
- (290) Na wstępie, Prezes Urzędu pragnie zauważyć, że przedstawione w tym zakresie argumenty Pfeleiderer w przewarżającej mierze bazują na informacjach przekazanych w ramach audytu wewnętrznego przeprowadzonego z dawnymi przedstawicielami spółek **[informacja chroniona]** Pfeleiderer **[informacja chroniona]** oraz **[informacja chroniona]** Pfeleiderer **[informacja chroniona]**. Spółki nie przedstawiają jednak w tym zakresie żadnych dowodów, co więcej brak jest również jakichkolwiek informacji o tym kiedy, w jakim zakresie oraz w jaki sposób przedmiotowy audyt został przeprowadzony. Prezes Urzędu może jedynie domniemywać, że audyt został przeprowadzony niedawno, skoro dopiero w ostatecznym stanowisku po raz pierwszy powołano się na twierdzenia, będące jego wynikiem.
- (291) Pfeleiderer w zakresie spotkania w dniu 29 lutego 2008 r. w Warszawie wskazał, że w tym dniu w kalendarzu **[informacja chroniona]** Pfeleiderer **[informacja chroniona]** widnieje wpis „**[informacja chroniona]**+4”, który to w ocenie spółek nie może oznaczać spotkania z konkurentami. Odnosząc się do tego argumentu Prezes Urzędu wskazuje po pierwsze, że fakt

odbycia tego spotkania nie został oparty na dowodzie w postaci ww. wpisu do kalendarza. Ponadto zdaniem Prezesa Urzędu ustaleni, że w dniu 29 lutego 2008 r. doszło do spotkania stron postępowania w biurze Pfeleiderer, nie przeczy omawiany wpis w kalendarzu. W ocenie Prezesa Urzędu normalną okolicznością jest, że [informacja chroniona] spółek odbywają kilka spotkań dziennie. W związku z tym okoliczność, że tego samego dnia mogło dojść do innego spotkania, nie może świadczyć o tym, że żadne inne spotkanie w tym dniu się nie odbyło. Powyższa argumentacja zachowuje również aktualność, wobec twierdzenia spółki, jakoby również fakt wpisania do sprawozdania z wyjazdu służbowego innego uczestnika tego spotkania – ówczesnego [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] – jako celu wyjazdu do Warszawy spotkania z klientami, miał przeczyć możliwości uczestnictwa w spotkaniu z konkurentami.

- (292) W dalszej kolejności Pfeleiderer odnosi się do sporządzonej przed przedmiotowym spotkaniem notatki przedstawiciela Swiss Krono wskazując, że znajdująca się przy cenie Pfeleiderer dla odbiorcy przemysłowego adnotacja „*potwierdzone Pfeleiderer*”, może być skrótem myślowym oznaczającym, że cenę Pfeleiderer potwierdził jego klient lub że taką cenę oferował Pfeleiderer do Swiss Krono. Zdaniem Prezesa Urzędu, powyższemu twierdzeniu przeczy wykładania językowa tego zapisu, dokonana w kontekście treści całej notatki. Ponadto w toku postępowania antymonopolowego przedstawiciel Swiss Krono sporządzający tę notatkę dokonał interpretacji tej adnotacji wskazując, że oznacza ona, iż informacja o cenie Pfeleiderer została mu przekazana (potwierdzona) przez przedstawiciela Pfeleiderer. Nie można również zgodzić się z twierdzeniem spółek, iż okoliczność, że treść adnotacji ewoluowała w e-mailu z tłumaczeniem ww. notatki na język niemiecki, podważa wartość dowodową obu notatek. Wręcz przeciwnie, zdaniem Prezesa Urzędu wskazanie w e-mailu „*to nawet Pfeleiderer nam sam potwierdził*” stanowiło doprecyzowanie adnotacji umieszczonej w pierwotnej wersji notatki.
- (293) Z tych samych względów, za sprzeczne z wykładnią językową należy uznać również twierdzenie spółek, jakoby zawarte w notatce sporządzonej po spotkaniu 29 lutego 2008 r. w Warszawie przez przedstawiciela Swiss Krono sformułowanie „*Grajewo sprzedaje wymiary standardowe tak jak uzgodniono*” mogłoby oznaczać, że są to wewnętrzne uzgodnienia Swiss Krono pokazane na tle sytuacji rynkowej. Takiej interpretacji przeczy bowiem sam tytuł notatki, który wprost wskazuje, że odnosi się ona do „*realizacji uzgodnień z 29.02.08 w Warszawie*”.
- (294) W przedstawionym stanowisku, odnosząc się do spotkania w lutym 2011 r. w Poznaniu, Pfeleiderer potwierdził, że w imieniu spółki uczestniczył w nim [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona], a także że „*na targach faktycznie doszło do spontanicznej (nieumówionej wcześniej) rozmowy z p. [informacja chroniona]*”. Jednocześnie Pfeleiderer

zaprzeczył, aby przekazał Swiss Krono swoje cenniki wskazując, że spółka ta mógł pozyskać je od odbiorców. W tym względzie Pfeleiderer powołał się na informacje przekazane przez Swiss Krono, który w toku postępowania stwierdził, że cenniki konkurencji można uzyskać od hurtowników i producentów meblowych przy prowadzonych negocjacjach.

- (295) Odnosząc się do powyższego, należy przede wszystkim zauważyć, że treść cennika Pfeleiderer przekazanego na przedmiotowym spotkaniu (jak i kolejnego cennika przekazanego na spotkaniu we wrześniu 2011 r.) w nagłówku po słowach „*Cennik dla firmy:*” ma pozostawione puste miejsce [k. 1416 i 1417 akt administracyjnych]. Natomiast, jak wynika z przekazanego przez Pfeleiderer w toku postępowania antymonopolowego przykładowego cennika, w miejscu tym wpisywana jest nazwa odbiorcy, do którego cennik jest kierowany [k. 1680 akt administracyjnych]. W odpowiedzi na wezwanie Prezesa Urzędu w tym zakresie Pfeleiderer wskazał tylko, że przekazany na spotkaniu cennik [**informacja chroniona**] [k. 1669 akt administracyjnych]. Tym samym oznacza to, że powyższy cennik nie mógłby zostać przekazany Swiss Krono przez jakiegokolwiek odbiorcę Pfeleiderer, tylko przez takiego odbiorcę, któremu projekt cennika został przekazany podczas spotkania. W związku z tym krąg odbiorców, którzy mogli takim cennikiem dysponować i ewentualnie przekazać go konkurentowi Pfeleiderer jest niewielki, co zdaniem Prezesa Urzędu czyni wyjaśnienie Pfeleiderer w tym zakresie mało prawdopodobnym. Tym bardziej, że jak wynika z wyjaśnień Pfeleiderera do przekazania przez odbiorców cennika w takiej szczególnej formie Swiss Krono miałyby dojść dwa razy.
- (296) Niemniej jednak, należy dodatkowo wskazać, że sama możliwość pozyskania cenników konkurentów z rynku nie przeczy temu, że dochodziło do bezpośredniej ich wymiany między stronami. Zdaniem Prezesa Urzędu taka bezpośrednia wymiana stanowiła dla stron szybszą alternatywę, ponieważ mogły za jednym razem pozyskać informacje o cenach dla kilku odbiorców, a jednocześnie dawała możliwość dyskusji na temat cen oraz sytuacji na rynku, co miało miejsce również podczas przedmiotowego spotkania [pkt (73) decyzji].
- (297) Pfeleiderer w swoim stanowisku wskazał, że sformułowanie użyte w notatce sporządzonej przez [**informacja chroniona**] Swiss Krono [**informacja chroniona**] przed spotkaniem 22 marca 2011 r. „*na targach sądzę, że dowiem się więcej*”, mogło dotyczyć obecnych na targach producentów mebli lub innych klientów. Taka interpretacja jest jednak sprzeczna z wykładnią notatki, jakiej dokonał autor tej notatki, wskazując wprost, że notatka była elementem wewnętrznego monitoringu przestrzegania przez konkurentów poczynionych ustaleń, a użyte w niej ww. sformułowanie oznaczało, że przedstawiciel Swiss Krono liczył, że na targach będą konkurenci i będzie mógł dowiedzieć się czegoś więcej [k. 506 akt administracyjnych].

- (298) W kontekście przebiegu samego spotkania, Pfeleiderer potwierdził, że w imieniu spółek uczestniczył w targach branżowych [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona] i „faktycznie mógł rozmawiać z p. [informacja chroniona; informacja chroniona] Swiss Krono – wyjaśnienie wł.].” Jednakże spółki wskazały, że nie doszło do przekazania informacji o cenach stosowanych do końca marca 2011 r. wobec odbiorcy [informacja chroniona], jak i o zapowiadanych po tym terminie podwyżkach. Zdaniem Pfeleiderer ww. odbiorca mógł sam przekazać przedstawicielowi Swiss Krono powyższe informacje negocjując z nim lepszą cenę. Dodatkowo Pfeleiderer zaprzeczył, aby przekazywał informacje na temat cen Kronospan, które to jego zdaniem również mogły pochodzić od jednego z obecnych na targach odbiorców lub bezpośrednio od przedstawicieli Kronospan.
- (299) Prezes Urzędu nie zgadza się z powyższymi twierdzeniami. Przede wszystkim spółki pomijają w swojej argumentacji okoliczność, że podczas przedmiotowych targów przekazane informacje na temat cen Pfeleiderera dotyczyły nie tylko wskazanego przez nich jednego odbiorcy [informacja chroniona], ale jeszcze dwóch odbiorców przemysłowych [informacja chroniona]. Tym samym, informacje przekazane podczas spotkania przedstawicielowi Swiss Krono nie mogły pochodzić, jak twierdzi Pfeleiderer od odbiorcy – [informacja chroniona]. Natomiast w kwestii informacji przekazanych na temat cen Kronospan, z akt sprawy wprost wynika, że Swiss Krono nie pozyskał ich od członka zarządu Kronospan [informacja chroniona], gdyż ten nie uczestniczył w spotkaniu podczas targów [k. 1475 akt administracyjnych].
- (300) Ponadto dla uznania przez Prezesa Urzędu, że przedmiotowe informacje nie zostały przekazane Swiss Krono przez odbiorców, istotną okolicznością była również szczegółowość tych informacji, a także to, że dotyczyły one cen przyszłych oraz dat planowanych podwyżek. W ocenie Prezesa Urzędu tego typu informacje, jako wskazujące na przyszłą politykę cenową stron nie są znane odbiorcom przed ich faktycznym wprowadzeniem w życie.
- (301) W dalszej kolejności Pfeleiderer odniósł się do notatki sporządzonej przez [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona] po przedmiotowym spotkaniu, która zawiera informacje na temat cen Pfeleiderer stosowanych wobec kolejnych 11 odbiorców, przekazanych jak wynika z akt sprawy Swiss Krono przez [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona]. Zdaniem spółek wiarygodność wyjaśnień Swiss Krono w tym zakresie podważa okoliczność, że zostały one przedstawione w 2017 r. Powyższe twierdzenie nie znajduje jednak potwierdzenia w aktach sprawy, bowiem informacja skąd pochodzą zanotowane informacje została wskazana na samym początku postępowaniu już w 2012 r. Mianowicie opisując po raz pierwszy szczegółowo przebieg przedmiotowego spotkania Swiss Krono wprost wskazał, że „[informacja chroniona] [Swiss Krono – wyjaśnienie wł.] sporządziła odrębne notatki z otrzymanymi od pana [informacja chroniona] [Pfeleiderer –

wyjaśnienie wł.] *informacjami*” [k. 508 akt administracyjnych]. W ten sposób odniesiono się zarówno do notatki sporządzonej w trakcie spotkania, jak i do notatki po odbyciu spotkania. Na dalszym etapie postępowania okoliczność ta jeszcze raz została potwierdzona przez Swiss Krono [k. 2535 akt administracyjnych], przy czym dodano jedynie, że notatka ta została sporządzona na prośbę [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona].

- (302) Dodatkowo okoliczność, że dopiero po spotkaniu została sporządzona druga notatka, zawierająca dodatkowe informacje na temat cen konkurenta, może wynikać z tego, że w wyniku prośby [informacja chroniona] Swiss Krono przedstawiciel tej spółki uczestniczący w spotkaniu, sporządził nową notatkę w celu uporządkowania przekazanych informacji zanotowanych na spotkaniu w innej formie.
- (303) Pfleiderer odnosząc się w stanowisku do spotkania w Stęszewie i Ostródzie, wskazał, że Swiss Krono w toku postępowania twierdził najpierw, że rozmowy przedstawicieli Swiss Krono i Pfleiderer odbyły się „w okolicach 6 września 2011 r.”, a w kolejnych pismach, że był to dzień 6 września 2011 r. Spółki przedstawiły ponadto informacje, co robił i gdzie przebywał w dniach 5 i 6 września 2011 r. [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona], który miał według Swiss Krono w tych rozmowach uczestniczyć. W szczególności wskazane zostało, że w dniu 5 września 2011 r. przebywał w Wieruszowie na spotkaniach, po nich udał się bezpośrednio do Ławy, gdzie nocował w hotelu z 5 na 6 września 2011 r. Następnego dnia, tj. 6 września 2011 r. udał się na spotkanie biznesowe z odbiorcą, a po nim udał się na targi do Ostródy. Z powyższych informacji, spółki wyciągają wniosek, że spotkanie do jakiego miałyby dojść między przedstawicielami Swiss Krono i Pfleiderer w dniu 6 września 2011 r. w Stęszewie wydaje się bardzo mało prawdopodobne.
- (304) W kontekście powyższego należy wskazać, że powyższe twierdzenia nie są sprzeczne ze stanowiskiem Swiss Krono, który wyjaśnił, że spotkanie pomiędzy [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], a [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona] miało miejsce w hotelu AB w Stęszewie w okolicach 6 września 2011 r. [k. 479 akt administracyjnych]. Następnie po przeanalizowaniu informacji i dokumentów przedstawionych w piśmie Pfleiderer spółka wskazała, że spotkanie w hotelu mogło się odbyć 5 września 2011 r., bowiem zgodnie z najlepszą pamięcią przedstawiciela Swiss Krono uczestniczącego w tym spotkaniu, spotkanie to było na pewno połączone ze śniadaniem.
- (305) Należy również zauważyć, że Pfleiderer wskazał, iż w dniu 5 września 2011 r. [informacja chroniona] Pfleiderer [informacja chroniona] miał umówione spotkanie w Wieruszowie, a więc w miejscowości oddalonej od Stęszewa o ok. 200 km Dodatkowo jak twierdzi Swiss Krono spotkanie to było połączone ze śniadaniem, więc prawdopodobnie odbyło się w godzinach porannych. W związku z tym przedstawiciel Pfleiderer, mógł w dniu 5 września



2011 r. uczestniczyć zarówno w spotkaniu w Stęszewie, a następnie udać się na spotkanie do Wieruszowa.

- (306) Niemniej jednak Pfeleiderer przyznał, że po spotkaniu z odbiorcą w dniu 6 września 2011 r. w Hławie, [informacja chroniona] Pfeleiderer [informacja chroniona] udał się na targi do Ostródy na targi branżowe, w których uczestniczył przedstawiciel Swiss Krono. Natomiast w kwestii przekazanych konkurentowi przez przedstawiciela Pfeleiderer cenników, spółka wskazała, że były one na tyle długo dostępne na rynku, że Swiss Krono mógł je uzyskać od klientów. W tym miejscu Prezes Urzędu pragnie zauważyć, że okresu pomiędzy wejściem w życie cenników a ich przekazaniem nie można uznać za długi, gdyż wynosił on tylko 6 dni. Ponadto jak zostało wyżej wskazane sama możliwość pozyskania cenników konkurentów z rynku nie przeczy temu, że dochodziło do bezpośredniej ich wymiany między stronami. Istotną okolicznością jest również forma przedmiotowego cennika, a mianowicie podobnie jak zostało wskazane wyżej, cennik ten nie wskazywał nazwy odbiorcy, do którego był skierowany, a więc stanowił szczególny rodzaj projektu cennika, który mógł zostać przekazany odbiorcy Pfeleiderer na spotkaniu, przed wysłaniem jego ostatecznej wersji e-mailem [pkt (295) decyzji].
- (307) Pfeleiderer wskazał w swoim stanowisku, że powodem kontaktów telefonicznych, do jakich dochodziło między [informacja chroniona] Pfeleiderer i Swiss Krono była [informacja chroniona]. Niemniej jednak, z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie wynika, że w okresie 2007-2011 tylko część kontaktów dotyczyła wspomnianej [informacja chroniona]. Jednocześnie między przedstawicielami tych spółek doszło do znacznej liczby rozmów. Z samych billingów połączeń wychodzących od przedstawicieli Swiss Krono wynika, że w okresie od 3 stycznia 2008 r. do 6 września 2011 r. było ich aż 166 [pkt (89) decyzji], a zestawienie to nie obejmuje połączeń przychodzących. Można więc założyć, że tych kontaktów telefonicznych było znacznie więcej, szczególnie, że jak wynika z akt sprawy większość z nich była inicjowana przez przedstawiciela Pfeleiderer. Zdaniem Prezesa Urzędu [informacja chroniona] nie uzasadnia takiej częstotliwości kontaktów telefonicznych. Tym bardziej, że jak wynika z przedstawionych w stanowisku Pfeleiderer dowodów dotyczących przedmiotowej [informacja chroniona], doszło do niej w ww. okresie 7 razy [k. 3130-3135 i 3140 akt administracyjnych].
- (308) Mając na względzie powyższe, nie można również zgodzić się z twierdzeniem Pfeleiderer, jakoby między 29 lutym 2008 r. a początkiem 2011 r. nie dochodziło do kontaktów na temat cen, w tym rozmów telefonicznych między przedstawicielami Pfeleiderer a przedstawicielami Swiss Krono. Jednocześnie za całkowicie sprzeczne ze zgromadzonym w sprawie materiałem dowodowym, należy uznać twierdzenie Pfeleiderer, według którego okoliczność braku

kontaktów miałyby zostać potwierdzona przez samego wnioskodawcę leniency [k. 479 v i 459 akt administracyjnych].

- (309) Następnie Pfeleiderer odniósł się do rozmowy telefonicznej, do jakiej doszło między przedstawicielem Swiss Krono i Pfeleiderer na przełomie marca i kwietnia 2011 r., wskazując że informacje zanotowane przez **[informacja chroniona]** Swiss Krono **[informacja chroniona]** na temat cen Pfeleiderer i Kronospan wobec odbiorcy przemysłowego mogły zostać przekazane Swiss Krono przez tego odbiorcę w trakcie negocjacji cenowych. Pfeleiderer nie wyjaśnia jednak, skąd odbiorca posiadał wiedzę o cenach przyszłych, jakie będą mu oferowane przez Pfeleiderer w trzech następujących kolejno po sobie miesiącach, a także o tym jaką Kronospan przyjmie taktykę przy negocjowaniu z nim cen, tj. jaką cenę Kronospan zaoferuje najpierw i do jakiej wysokości będzie ewentualnie skłonny obniżyć tę cenę w toku negocjacji. Zdaniem Prezesa Urzędu tego typu informacje, jak wskazane wyżej nie znajdują się w posiadaniu odbiorców.
- (310) Reasumując, Prezes Urzędu nie może zgodzić się ze stwierdzeniem spółek, iż przedstawiły one alternatywny w stosunku do hipotezy porozumienia scenariusz odnośnie każdego z dowodów, na które powołuje się Swiss Krono. Przede wszystkim dla podważenia przywołanych w niniejszej sprawie dowodów za niewystarczające należy uznać, przedstawienie jakiegokolwiek hipotetycznego innego wyjaśnienia. Takie wyjaśnienie powinno być przede wszystkim spójne i logiczne, natomiast argumentacja spółek sprowadza się do przedstawienia interpretacji notatek przedstawicieli Swiss Krono, która jest niezgodna z ich wykładnią językową oraz wykładnią dokonaną przez samych ich autorów, a także do przedstawienia przypuszczeń, że informacje o cenach mogły pochodzić od samych odbiorców, nawet jeśli dane te wskazywały przyszłe zamiary stron w zakresie wysokości oferowanych cen, dat planowanych podwyżek, czy też taktyk negocjacyjnych z odbiorcami.
- (311) W dalszej części stanowiska Pfeleiderer odniósł się do informacji przekazanych w toku postępowania przez odbiorców, do których Prezes Urzędu zwrócił się w celu ustalenia, czy zaobserwowali zbieżności w cenach oferowanych przez strony postępowania. Spółki wskazały, że większość odbiorców nie zaobserwowała zbieżności, co ich zdaniem zaprzecza tezie o istnieniu zmywy. Zdaniem Prezesa Urzędu powyższa okoliczność nie przeczy ustaleniu, że uczestnicy porozumienia uzgadniali ceny i wymieniali się poufnymi informacjami. Prezes Urzędu nie stwierdza w niniejszej decyzji, że w wyniku zawartego przez strony postępowania porozumienia doszło do ujednoczenia cen, a jedynie, że dochodziło do uzgodnień cen minimalnych i wymiany informacji o cenach, datach podwyżek i wielkościach sprzedaży. Niemniej jednak jak wyżej zostało wskazane współpraca stron doprowadziła do istotnego ograniczenia niepewności co do działań rynkowych uczestników porozumienia, zmniejszała bodźce do podejmowania konkurencyjnych kroków wobec siebie i chroniła ich

przed tzw. „wojną cenową”. Dodatkowo współpraca ta zwiększyła ich przewagę w negocjacjach cenowych z odbiorcami.

- (312) Ponadto dla oceny przekazanych przez odbiorców informacji, nie bez znaczenia jest okoliczność, że część z nich nabywała płyty we wskazanym w ankiecie okresie wyłącznie od jednego z uczestników porozumienia. W związku z tym odbiorcy ci mogli nie mieć możliwości porównania cen pozostałych stron i dokonania na ich podstawie wiarygodnej oceny.
- (313) Prezes Urzędu nie zgadza się również z twierdzeniem Pfleiderer, jakoby w wyniku wydania niniejszej decyzji doszło do naruszenia prawa do obrony spółek, z powodu braku prawomocnych rozstrzygnięć we wszystkich z 19 toczących się postępowaniach w sprawie zażaleń na postanowienia o ograniczeniu prawa wglądu. Należy wskazać, że Prezes Urzędu wydając w przedmiotowej sprawie postanowienia o ograniczeniu prawa wglądu, każdorazowo analizował, czy informacje, o utajnienie których wnoszą wnioskodawcy mogą stanowić istotny element opisu stanu faktycznego przedmiotowej sprawy. Uwzględniał przy tym, nie tylko, czy dana okoliczność może mieć charakter obciążający dla stron postępowania, ale również czy mogłaby mieć charakter egzoneracyjny. W tym miejscu należy stanowczo podkreślić, że niezgodne z prawdą jest twierdzenie, jakoby w 4 ze wskazanych przez Pfleiderer postępowaniach zażaleniowych, Prezes Urzędu wskazał, że kwestionowane w nich informacje „*stanowią istotny element opisu stanu faktycznego sprawy*”. Taka argumentacja nie była podnoszona przez Prezesa Urzędu ani w postanowieniach o ograniczeniu prawa wglądu, ani w odpowiedziach na zażalenia. W uzasadnieniu odmowy ograniczenia prawa wglądu w przedmiotowych sprawach, wskazano wyłącznie na brak wartości gospodarczej tych informacji, ze względu na ich historyczny charakter. Dodatkowo należy podkreślić, że żadna z informacji będących przedmiotem toczących się w związku z przedmiotową sprawą postępowania zażaleniowych nie stanowiła dowodu, ani istotnej dla rozstrzygnięcia sprawy okoliczności faktycznej.
- (314) Również w ocenie Prezesa Urzędu, niewydanie w przedmiotowej sprawie szczegółowego uzasadnienia zarzutów nie doprowadziło do naruszenia prawa Pfleiderer do obrony. Przede wszystkim należy wskazać, że szczegółowe uzasadnienie zarzutów nie wynika z powszechnie obowiązujących przepisów, a jest instytucją wprowadzoną w akcie tzw. miękkiego prawa tj. *Wyjaśnieniach dotyczących przedstawiania szczegółowego uzasadnienia zarzutów*. Dodatkowo, jak wynika wprost z treści ww. wyjaśnień, Prezes Urzędu przedstawia szczegółowe uzasadnienie zarzutów w postępowaniach wszczętych po 1 września 2015 r. Mając na uwadze, że w przedmiotowej sprawie postępowanie antymonopolowe zostało wszczęte przed tą datą, szczegółowe uzasadnienie zarzutów nie zostało przedstawione stronom.

- (315) Na koniec Pfleiderer stwierdza, że ostatnim rokiem podatkowym poprzedzającym rok nałożenia kary jest w przypadku Pfleiderer Group okres trwający [informacja chroniona], a w przypadku Pfleiderer Wieruszów – [informacja chroniona]. Zdaniem Prezesa Urzędu okoliczność, że spółki w ostatnim czasie przechodziły przekształcenia lub tworzyły i rozwiązywały grupy podatkowe nie ma wpływu na uznanie, że wynikający z art. 106 ust. 1 u.o.k.k. rok rozliczeniowy należy interpretować jako okres obejmujący kolejne 12 pełnych miesięcy. Natomiast okoliczność, że ze względów podatkowych czy rachunkowych przewiduje się pewne wyjątki od roku podatkowego trwającego 12 miesięcy, pozostaje dla powyższej oceny bez znaczenia. Przeciwna interpretacja mogłaby w łatwy sposób niweczyć cele, jakim służyć ma nakładana przez Prezesa Urzędu kara. Mając na uwadze powyższe, przy obliczaniu wysokości kar Prezes Urzędu wziął za ich podstawę przychód spółek z roku rozliczeniowego trwającego 12 miesięcy. Również dla pozostałych stron kary zostały wyliczone na podstawie roku rozliczeniowego wynoszącego 12 pełnych miesięcy.

## **12.2. Stanowisko Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec**

- (316) Ustosunkowując się do przedstawionych w zawiadomieniu o wszczęciu postępowania antymonopolowego zarzutów, Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec przedstawiły tożsame stanowiska. W związku z tym poniżej Prezes Urzędu odniesie się łącznie do argumentów stron.
- (317) Spółki wskazały, że żadne podejmowane przez nie działania nie stanowiły i nie stanowią naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, w szczególności art. 6 ust. 1 u.o.k.k. poprzez ustalanie cen płyt wiórowych i pilśniowych oraz wymianę informacji dotyczących warunków sprzedaży płyt wiórowych i pilśniowych. Działania podejmowane przez spółki w toku prowadzonej działalności gospodarczej nigdy nie miały na celu ograniczenia lub wyeliminowania konkurencji na rynku w sposób sprzeczny z przepisami ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* lub jakimikolwiek innymi bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa. W ocenie spółek podejmowane przez nie działania nie wywołały również, ani nie wywołują na rynku skutku w postaci ograniczenia lub wyeliminowania konkurencji w sposób sprzeczny z bezwzględnie obowiązującymi przepisami prawa. W konsekwencji odnosząc się do stawianych zarzutów, Kronospan stanął na stanowisku, że nie znajdują one uzasadnienia, a działania podejmowane przez spółki nie doprowadziły do naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Odnosząc się do zarzutu naruszenia art. 101 TFUE, spółki wskazały, że w niniejszej sprawie zastosowanie powinny mieć przepisy prawa krajowego.
- (318) Dodatkowo Kronospan wskazał, że z uwagi na brak podstaw do uznania, że zarzucane działania miały miejsce i skutek ich podjęcia doszło do naruszenia przepisów ustawy *o*

*ochronie konkurencji i konsumentów* lub Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, wnosi o umorzenie przedmiotowego postępowania antymonopolowego [k. 73-74, 81-83 akt administracyjnych].

- (319) Spółki Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec w odpowiedzi na zawiadomienie o zakończeniu postępowania dowodowego, pismem z dnia 11 grudnia 2017 r. przedstawiły ostateczne stanowisko w sprawie.
- (320) Kronospan ponownie zaprzeczył uczestniczeniu w przedmiotowym porozumieniu i nie zgodził się z zarzutami, jakoby ustalał ceny płyt drewnopochodnych z pozostałymi uczestnikami i wymieniał z nimi informacje handlowe. W ocenie spółek analiza ich działań wymaga uwzględnienia kontekstu gospodarczego, w szczególności charakteru produktów oraz warunków funkcjonowania i struktury rynków, na których miało dojść do zawarcia rzekomego porozumienia. W dalszej kolejności Kronospan wskazał, że materiał dowodowy zgromadzony w przedmiotowej sprawie nie potwierdza zarzutów stawianych przez Prezesa Urzędu i wniósł o wydanie decyzji umarzającej.
- (321) Kronospan argumentując, że spółki prowadziły niezależną politykę handlową wskazał w stanowisku na sposób, w jaki oferowane i sprzedawane były płyty drewnopochodne w Polsce. W ocenie spółek charakterystyka tego rynku powinna doprowadzić Prezesa Urzędu do wniosku, że działania i okoliczności, które mogą być interpretowane jako przejaw porozumienia, są w rzeczywistości efektem gry rynkowej opartej na zasadach merytorycznej konkurencji. W szczególności, zdaniem Kronospan indywidualizowanie produktów dla klientów, ustalanie z klientami cen w drodze negocjacji, jak również częste zmiany cen, czynią ustalenia cen praktycznie niemożliwym oraz przeczą temu, aby dochodziło do wymiany informacji.
- (322) Odnosząc się do powyższych argumentów należy wskazać, że zdaniem Prezesa Urzędu nawet jeśli warunki rynkowe są trudne dla osiągnięcia, czy utrzymania porozumienia, to jego uczestnicy w drodze porozumienia mogą właśnie dążyć do zmiany tych warunków, np. poprzez zwiększenie przejrzystości tego rynku, czy zmniejszenie jego złożoności. Zdaniem Prezesa Urzędu taka sytuacja miała miejsce w przedmiotowej sprawie. Aby nie powtarzać argumentacji zawartej we wcześniejszej części decyzji, Prezes Urzędu pragnie wskazać, że przy ocenie zachowania stron pod kątem zgodności z prawem konkurencji, uwzględniona została struktura rynków, na których działały strony w pkt. (216)-(239) decyzji. Dodatkowo wzięta została pod uwagę również różnorodność oferowanych przez strony produktów w pkt. (222) decyzji, jak i częstotliwość zmian cen zachodzących na tych rynkach w pkt. (215) decyzji.

- (323) W dalszej kolejności Kronospan wskazał, że brak jest dowodów pozwalających na wyprowadzenie wniosku o udziale spółek w porozumieniu, dowodem takim nie jest wniosek leniency Swiss Krono, ani wyjaśnienia zawarte w kolejnych pismach tego przedsiębiorcy. Prezes Urzędu pragnie wskazać, że niniejsza decyzja została oparta nie tylko na twierdzeniach i dowodach przedłożonych przez wnioskodawcę leniency, ale także na dowodach pozyskanych w toku prowadzonej kontroli z przeszukaniem z siedzibach stron. W ten sposób pozyskano dowody w postaci notatek ze spotkań, na których dochodziło do rozmów między przedstawicielami stron, w tym również Kronospan.
- (324) Nie można również zgodzić się z twierdzeniem Kronospan, jakoby wniosek leniency był niespójny z tego względu, że Swiss Krono wskazał jako okres trwania porozumienia lata 2008-2011, podczas gdy między spotkaniem w 2008 w Warszawie, a kolejnym spotkaniem w 2011 w Poznaniu odbyło się co najmniej 5 targów branżowych, na których nie dochodziło do antykonkurencyjnych kontaktów. Okoliczność powyższa pozostaje bez znaczenia dla oceny przedmiotowej sprawy, bowiem jak wynika z materiału dowodowego w okresie 2008-2011 przedstawiciele stron kontaktowali się ze sobą telefonicznie w celu dyskusji o cenach, ogólnej sytuacji rynkowej, sprzedaży i o tym, czy klienci płacą swoje należności [pkt (88) decyzji]. W ocenie Prezesa Urzędu istotne jest, że współpraca między stronami w tym okresie trwała, a nie to jaką formę ona przybrała (spotkań, czy rozmów telefonicznych).
- (325) Na koniec Prezes Urzędu pragnie odnieść się do twierdzenia Kronospan, jakoby wniosek leniency nie zawierał żadnych dowodów na udział spółek w porozumieniu. W szczególności w ocenie Kronospan z akt sprawy wynika, że Kronospan miał wziąć udział tylko w jednym spotkaniu w 2008 r. W tym względzie, należy wskazać, że ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego wynika że Kronospan brał udział również w innych kontaktach z przedstawicielami pozostałych stron. Jak zostało wyżej wskazane w latach 2008-2011 kontaktował się telefonicznie z pozostałymi stronami postępowania. Dodatkowo Kronospan uczestniczył również w spotkaniu w maju 2011 r. na lotnisku Tegel, podczas którego uzgodniona została wysokość podwyżek i obniżek cen, jak również doszło do wymiany cenników między Swiss Krono a Kronospan [pkt. (82)-(83) decyzji]. Istotną okolicznością, w kontekście udziału Kronospan w porozumieniu był również fakt, że informacje o cenach stosowanych przez te spółki, były przekazywane przez Pfeleiderer do Swiss Krono. Zdaniem Prezesa Urzędu rodzaj przekazywanych informacji, w szczególności fakt, że wskazywały one na ceny przyszłe oraz daty planowanych podwyżek świadczą o tym, że pochodziły one od Kronospan [pkt (223) decyzji].
- (326) W kwestii braku zbieżności cen, na którą wskazywali odbiorcy w odpowiedzi na wezwanie Prezesa Urzędu, aktualna pozostaje argumentacja zawarta w pkt. (311) decyzji.

### **12.3. Stanowisko Swiss Krono**

- (327) Pismem z dnia 8 listopada 2011 r. Swiss Krono złożył skrócony wniosek o odstąpienie od nałożenia kary pieniężnej lub jej obniżenie, który został następnie uzupełniony kolejnymi pismami.
- (328) Swiss Krono w odpowiedzi na pismo Prezesa Urzędu informujące o wszczęciu postępowania antymonopolowego wskazał, iż spółka podjęła decyzję, aby nie ustosunkowywać się do zarzutów przedstawionych we wspomnianym postanowieniu Prezesa Urzędu. Jednocześnie spółka zastrzegła prawo złożenia wyjaśnień odnoszących się do postawionych zarzutów na późniejszym etapie postępowania [k. 95 akt administracyjnych].
- (329) W odpowiedzi na zawiadomienie o zakończeniu postępowania dowodowego oraz po zapoznaniu się ze stanowiskami pozostałych stron, Swiss Krono przedstawił ostateczne stanowisko w sprawie. Spółka w całości podtrzymała stanowisko, które było przez nią prezentowane w trakcie całego postępowania przed Prezesem Urzędu.

### **13. Kary pieniężne**

- (330) Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 u.o.k.k. Prezes Urzędu 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 u.o.k.k., w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i 8 u.o.k.k. lub dopuścił się naruszenia art. 81 TWE (obecnie art. 101 TFUE).
- (331) Rozstrzygnięcie w przedmiocie nałożenia administracyjnej kary pieniężnej ma więc fakultatywny charakter. Skuteczna polityka karania wymaga jednak, by w przypadku stwierdzenia stosowania przez przedsiębiorcę praktyki ograniczającej konkurencję zasadą było nakładanie kary pieniężnej.
- (332) Okoliczności niniejszej sprawy uzasadniają nałożenie kar na wszystkie strony niniejszego postępowania w związku z naruszeniem, o którym mowa w pkt I-II sentencji decyzji.

#### **13.1. Przesłanka „choćby nieumyślnego” naruszenia przepisów**

- (333) Możliwość nałożenia na przedsiębiorcę kary pieniężnej z art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 u.o.k.k. wymaga stwierdzenia, że naruszenie zakazu określonego w przepisach ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej* było „co najmniej nieumyślne”. W niniejszej sprawie Prezes Urzędu uznał, że działania każdej strony

postępowania miały charakter umyślny, a co za tym idzie spełniona została przesłanka „choćby nieumyślnego” naruszenia reguł konkurencji.

- (334) Dokonując oceny zaistnienia ww. przesłanki Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że strony postępowania świadomie dążyły do ograniczenia między sobą konkurencji. Wskazuje na to treść notatki sporządzonej w 2008 r. przez ówczesnego **[informacja chroniona]** Swiss Krono na potrzeby przygotowania spotkania z przedstawicielami pozostałych stron postępowania, w której treści sugerowano ustalenie minimalnych ceny w podziale na asortyment i grupy odbiorców [pkt (68) decyzji]. Strony postępowania miały przy tym świadomość, że poprzez ograniczenie konkurencji między sobą uzyskany zostanie efekt w postaci utrzymania cen na określonym poziomie, a nawet ich podwyższenia. Jak wynika z materiału dowodowego, na spotkaniu w Stęszewie/Ostródzie **[informacja chroniona]** Pfeleiderer naciskał na podwyżki cen uzasadniając to trudną sytuacją finansową spółki, wysokimi kosztami produkcji oraz oczekiwaniem zarządu spółki na podwyżki cen. Wskazywał przy tym, że Kronospan również planuje wprowadzić podwyżki [pkt (85) decyzji]. Ponadto należy mieć na uwadze, że strony porozumienia dyscyplinowały się w razie niestosowania się do poczynionych ustaleń, co wskazuje, że umyślnie zapobiegały obniżaniu cen poniżej uzgodnionego poziomu. Przykładowo Swiss Krono podczas spotkania w Berlinie wyraził niezadowolenie, z tego że Kronospan prowadzi niekiedy sprzedaż poniżej kosztów, co zaniża ogólny poziom cen na rynku [pkt (82) decyzji]. Swiss Krono zaniżanie cen zarzucił również Pfeleiderer na spotkaniu w Ostródzie [pkt (78) decyzji].
- (335) Niezależnie od powyższego, element umyślności działania stron należy utożsamiać także ze świadomością przedsiębiorców naruszenia prawa ochrony konkurencji. Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego, element subiektywny w postaci umyślności lub nieumyślności naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* wyraża się w tym, że przedsiębiorca działa mając świadomość, że swoim zachowaniem narusza zakaz stosowania praktyk ograniczających konkurencję, lub gdy jako profesjonalny uczestnik obrotu mógł (powinien był) taką świadomość posiadać<sup>118</sup>.
- (336) Zgodnie z orzecznictwem Sądu Najwyższego należy również uznać, że przedsiębiorcy będący profesjonalnymi uczestnikami obrotu rynkowego mają możliwość prawidłowego określenia ryzyka prawnego przy podejmowaniu określonych decyzji biznesowych<sup>119</sup>. Istotne znaczenie ma także stanowisko Sądu Okręgowego w Warszawie – 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>120</sup>.

<sup>118</sup> Wyrok SN z dnia 21 kwietnia 2011 r., sygn. akt III SK 45/10, niepubl.

<sup>119</sup> Wyrok SN z dnia 21 kwietnia 2011 r., sygn. akt III SK 45/10, niepubl.

<sup>120</sup> Wyrok SOKiK z dnia 11 kwietnia 2011 r., sygn. XVII AmA 62/08, niepubl.



- (337) Dokonując powyższej oceny, Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że strony postępowania są profesjonalnymi uczestnikami obrotu rynkowego od wielu lat<sup>121</sup>. Podmioty te posiadały zatem (powinny były posiadać) wiedzę prawną i ekonomiczną, umożliwiającą im rozpoznanie swoich działań jako naruszających reguły konkurencji.
- (338) Zdaniem Prezesa Urzędu o tym, że uczestnicy porozumienia mieli świadomość, iż podejmowane przez nich ustalenia oraz wymiana informacji prowadzą do naruszenia prawa konkurencji świadczy dodatkowo ukrywanie rzeczywistego celu spotkania w biurze Pfeleiderer w Warszawie. Na początku tego spotkania, jego uczestnicy ustalili bowiem, że oficjalnym jego przedmiotem prezentowanym na zewnątrz będą problemy z zakupem surowca i dyskusja nad możliwością wspólnego lobbingu pod stworzeniem nowych zasad zakupu drewna [pkt (69) decyzji].
- (339) Biorąc pod uwagę powyższe okoliczności, Prezes Urzędu stoi na stanowisku, że strony postępowania działały umyślnie, o czym świadczy: (i) świadomość i dążenie stron do ograniczenia konkurencji między nimi; (ii) świadomość stron, że ich działanie narusza przepisy zakazujące zawierania antykonkurencyjnych porozumień.

### 13.2. Wysokość kar pieniężnych

- (340) Ustalając wysokość kar pieniężnych Prezes Urzędu działał w oparciu o art. 106 ust. 1 u.o.k.k., zgodnie z którym wysokość nakładanej przez organ ochrony konkurencji na przedsiębiorcę kary pieniężnej nie może przekraczać 10% przychodu tego przedsiębiorcy osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary.
- (341) Zarazem Prezes Urzędu wziął pod uwagę art. 111 u.o.k.k., nakazujący by przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych uwzględniać w szczególności okres, stopień oraz okoliczności naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, a także uprzednie naruszenie przepisów tej ustawy. Przy ustalaniu maksymalnych wysokości nakładanych kar pieniężnych, Prezes Urzędu wziął pod uwagę wysokość przychodów osiągniętych przez adresatów decyzji w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary.

- Dowód:**
- [informacja chroniona], k. 2940 oraz [informacja chroniona], k. 2967;
  - [informacja chroniona], k. 2637 oraz [informacja chroniona], k. 2955 i 2956;
  - [informacja chroniona], k. 2977 oraz [informacja chroniona], k. 3204;
  - [informacja chroniona], k. 2986 oraz [informacja chroniona], k. 3213.

- (342) Prezes Urzędu uwzględnił również, że nałożona kara pieniężna powinna pełnić funkcję represyjną (tj. stanowić dolegliwość za naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji

---

<sup>121</sup> Zob. akapit (31) – (42) niniejszej decyzji.

i konsumentów), ale także prewencyjną (tj. odstraszać przed dokonaniem podobnych naruszeń w przyszłości).

- (343) Ustalając wysokość nakładanych kar pieniężnych, Prezes Urzędu kierował się interpretacją przesłanek ustawowych branych pod uwagę przy wymiarze kary pieniężnej zawartą w *Wyjaśnieniach w sprawie ustalania wysokości kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję*<sup>122</sup>, które przedstawiają dokonaną przez Prezesa Urzędu wykładnię art. 111 u.o.k.k. w brzmieniu sprzed nowelizacji w 2015 r.

### **13.2.1. Stopień naruszenia przepisów**

- (344) Prezes Urzędu ustalił wymiar kary pieniężnej w niniejszej sprawie, biorąc pod uwagę w pierwszej kolejności stopień naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Dokonując oceny stopnia naruszenia Prezes Urzędu wziął pod uwagę dwie grupy okoliczności: (i) naturę naruszenia; oraz (ii) czynniki związane ze specyfiką rynku oraz działalnością przedsiębiorcy.
- (345) Na potrzeby oceny natury naruszenia 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.
- (346) W ocenie Prezesa Urzędu zawarcie przez Swiss Krono z Pfeleiderer Group i Pfeleiderer Wieruszów i z Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec porozumienia polegającego na ustalaniu cen płyt wiórowych i płyt pilśniowych oraz wymianie informacji handlowych dotyczących warunków ich sprzedaży, należy uznać za bardzo poważne naruszenie reguł konkurencji.

---

<sup>122</sup> Wyjaśnienia w sprawie ustalania wysokości kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję, Dz. Urz. UOKiK 2008/4/33.

- (347) Dokonując tej kwalifikacji Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że porozumienie miało charakter horyzontalny, tj. zostało zawarte pomiędzy konkurentami. Ponadto uwzględniono, że porozumienie polegało na ustalaniu cen oraz wymianie poufnych informacji dotyczących cen, dat wprowadzanych podwyżek oraz wielkości sprzedaży. W wyniku powyższych działań strony postępowania umyślnie w istotny sposób ograniczyły niepewność co do zachowań każdej z nich na rynku, ograniczając tym samym współzawodnictwo między sobą i zwiększając swoją przewagę rynkową kosztem odbiorców.
- (348) Ze względu na powyższe Prezes Urzędu uznał, że uzasadnione jest sklasyfikowanie porozumienia stwierdzonego niniejszą decyzją jako naruszenia bardzo poważnego i określenie wyjściowej kwoty kar w odniesieniu do stron postępowania w przedziale od 1% do 3% przychodu.
- (349) W poniższej tabeli określona została kwota bazowa do dalszego wyliczania wysokości kary pieniężnej.

Podmiot	Wymiar kary	
	Natura naruszenia	Kwota
Swiss Krono	bardzo poważna	33 500 961,25 zł
Pfleiderer Group	bardzo poważna	6 649 059,10 zł
Pfleiderer Wieruszów	bardzo poważna	8 251 961,04 zł
Kronospan Szczecinek	bardzo poważna	28 097 337,44 zł
Kronospan Mielec	bardzo poważna	18 198 445,86 zł

**Tabela 1: Pierwszy etap obliczenia wysokości kar – natura naruszenia**

- (350) Oceniając stopień naruszenia przepisów ustawy, Prezes Urzędu przyjął, że wymiar kary nie może abstrahować od specyfiki rynku właściwego oraz działalności przedsiębiorców na tym rynku, a zatem kwota wyjściowa powinna podlegać dalszej modyfikacji. Stosując ustawową przesłankę stopnia naruszenia, Prezes Urzędu przyjmuje jednocześnie w *Wyjaśnieniach w sprawie ustalania wysokości kar pieniężnych za stosowanie praktyk ograniczających konkurencję*, że dla zachowania spójności w polityce karania naruszeń reguł konkurencji okoliczności związane ze stopniem naruszenia inne niż natura naruszenia mogą skutkować zwiększeniem albo zmniejszeniem kwoty ustalonej w pierwszym etapie obliczania wysokości kary o maksymalnie 80%.
- (351) Analizując specyfikę rynku, należało wziąć pod uwagę, że przedmiotowe porozumienie zostało zawarte na rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych, na których to rynkach funkcjonuje niewiele podmiotów. Dodatkowo uwzględniono, że uczestnicy porozumienia będącego przedmiotem niniejszego postępowania łącznie kontrolowali ok. połowę każdego z tych rynków, tj. w czasie trwania

porozumienia w zależności od roku posiadali od 42,5% do 54% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 44,9% do 49,1% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych. Natomiast przy analizie udziałów grup kapitałowych udziały te wynosiły w latach 2008-2011 od 66,7% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt wiórowych oraz od 57,4% do 71,2% na krajowym rynku wprowadzania do obrotu płyt pilśniowych.

- (352) Dodatkowo należy uwzględnić, iż produkty objęte niniejszym porozumieniem tj. płyty wiórowe oraz płyty pilśniowe mają istotne znaczenie dla branży meblarskiej, której rozwój determinowany jest przez sytuację w branży płyt drewnopochodnych. Natomiast sama branża meblarska stanowi istotny element polskiej gospodarki, bowiem generuje ok. 2% polskiego PKB. Okolicznością, którą Prezes Urzędu wziął pod uwagę jest również fakt, że płyty wiórowe i płyty pilśniowe są podstawowym tworzywem, z którego wytwarzane są tak popularne i cechujące się powszechnym zapotrzebowaniem produkty, jakim są meble. W związku z tym należy wskazać, że stwierdzona niniejszą decyzją praktyka mogła pośrednio dotyczyć szerokiej grupy odbiorców mebli.
- (353) Prezes Urzędu wziął również pod uwagę faktyczne wprowadzenie naruszenia w życie. Jednocześnie jednak Prezes Urzędu miał na uwadze, iż zdarzało się, że strony odstępowały wobec niektórych klientów od poczynionych ustaleń, a także że niektóre informacje na temat cen wymieniane między stronami postępowania mogły być rozbieżne z ostatecznie stosowanymi przez strony cenami, a przy tym strony postępowania nie posiadały sformalizowanego systemu monitoringu i między stronami nie istniał system sformalizowanego dyscyplinowania.
- (354) Podsumowując, w stosunku do stron postępowania zastosowanie mają trzy czynniki zwiększające wysokość kary (charakterystyka rynku, charakterystyka produktu oraz faktyczne wprowadzenie naruszenia w życie) oraz jedna okoliczność zmniejszająca karę w postaci odstępców od stosowanych ustaleń.
- (355) W związku z powyższym Prezes Urzędu uznał za właściwe podwyższenie na tym etapie kary o 20%.

Podmiot	Wymiar kary		
	Natura naruszenia	Specyfika rynku	Po modyfikacji
Swiss Krono	33 500 961,25 zł	↑ 20%	40 201 153,50 zł
Pfleiderer Group	6 649 059,10 zł	↑ 20%	7 978 870,92 zł
Pfleiderer Wieruszów	8 251 961,04 zł	↑ 20%	9 902 353,25 zł
Kronospan Szczecinek	28 097 337,44 zł	↑ 20%	33 716 804,93 zł
Kronospan Mielec	18 198 445,86 zł	↑ 20%	21 838 135,03 zł

**Tabela 2: Drugi etap obliczania wysokości kary**

### 13.2.2. Okres naruszenia

- (356) Dokonując oceny wpływu okresu naruszenia na wymiar kary, Prezes Urzędu przyjmuje, że kwota bazowa kar może ulec zwiększeniu ze względu na długotrwałe stosowanie praktyki ograniczającej konkurencję. Jako długotrwałe traktowane są naruszenia trwające dłużej niż rok. Prezes Urzędu przyjmuje, że w przypadku porozumień ograniczających konkurencję kwota bazowa może ulec zwiększeniu o maksymalnie 200%. Biorąc pod uwagę okres naruszenia Prezes Urzędu ma na względzie, że im dłuższy okres trwania naruszenia, tym większe korzyści mogą osiągać uczestniczący w nim przedsiębiorcy.
- (357) Porozumienie, będące przedmiotem niniejszej decyzji, jest porozumieniem o charakterze długotrwałym. Prezes Urzędu ustalił, że kwestionowane porozumienie funkcjonowało od początku 2008 r. do 7 września 2011 r., tj. prawie 4 lata. W związku z powyższym należy zaliczyć tę praktykę do praktyk długotrwałych.
- (358) W ocenie organu ochrony konkurencji długotrwałość porozumienia przełożyła się na zwielokrotnienie korzyści osiąganych przez uczestników porozumienia. Korzyści te wynikały przede wszystkim z ograniczenia konkurencji między stronami, co w konsekwencji mogło prowadzić do utrzymania cen na ustalonym poziomie, a nawet ich podwyższenia. Prezes Urzędu miał jednocześnie na względzie, że strony porozumienia nie zawsze stosowały się do poczynionych ustaleń i nie posiadały sformalizowanego systemu monitoringu i dyscyplinowania. Niemniej jednak, nawet z obowiązujących w niedługim czasie uzgodnień cen, czy też z przekazanych informacji na temat cen, które później w wyniku indywidualnych negocjacji lub stosowanych rabatów odbiegały od cen ostatecznie stosowanych – uczestnicy porozumienia odnieśli korzyści w postaci zwiększenia swojej przewagi negocjacyjnej względem odbiorców [pkt (261) decyzji].
- (359) Ważąc ww. okoliczności Prezes Urzędu postanowił podnosić na tym etapie kwotę bazową o 100%.

Podmiot	Wymiar kary		
	Kwota z drugiego etapu naliczania wysokości kary	Długotrwałość naruszenia	Po modyfikacji
Swiss Krono	40 201 153,50 zł	↑ 100%	80 402 307,01 zł
Pfleiderer Group	7 978 870,92 zł	↑ 100%	15 957 741,83 zł
Pfleiderer Wieruszów	9 902 353,25 zł	↑ 100%	19 804 706,50 zł
Kronospan Szczecinek	33 716 804,93 zł	↑ 100%	67 433 609,86 zł
Kronospan Mielec	21 838 135,03 zł	↑ 100%	43 676 270,05 zł

Tabela 3: Trzeci etap obliczania wysokości kary

### 13.2.3. Okoliczności naruszenia oraz naruszenia uprzednie

- (360) Oceniając okoliczności naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz kwestię uprzedniego naruszenia przepisów tej ustawy, Prezes Urzędu dokonuje podziału tych okoliczności na mające wpływ na zwiększenie (okoliczności obciążające) i zmniejszenie (okoliczności łagodzące) wymiaru kary.
- (361) Okoliczności obciążające i łagodzące są oceniane łącznie, indywidualnie dla każdej sprawy oraz dla każdego przedsiębiorcy. Poszczególne okoliczności obciążające lub łagodzące mogą mieć różną wagę. Prezes Urzędu przyjmuje, że z uwagi na te okoliczności kwoty ustalone na wcześniejszym etapie obliczania wysokości kar mogą ulec zwiększeniu bądź zmniejszeniu maksymalnie o 50%.
- (362) Co do zasady za **okoliczność łagodzącą** w odniesieniu do wszystkich stron postępowania należy uznać fakt, że praktyka ograniczająca konkurencję została zaniechana przed wszczęciem przez Prezesa Urzędu niniejszego postępowania antymonopolowego.
- (363) W ocenie Prezesa Urzędu w rozpatrywanej sprawie występują dodatkowe okoliczności łagodzące, które mają zastosowanie wyłącznie wobec Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec.
- (364) Mianowicie Prezes Urzędu uznał, że w przedmiotowej sprawie istnieją podstawy do uznania, że spółki Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec były mniej aktywnymi uczestnikami porozumienia. Działania tych spółek cechowały się bowiem mniejszą intensywnością niż w przypadku pozostałych uczestników. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na fakt, że akt sprawy wynika, że to Pfleiderer pełnił rolę pośrednika, przekazując otrzymane od Kronospan informacje do Swiss Krono. Dodatkowo, jak zostało wyżej wskazane częściej dochodziło do bezpośrednich kontaktów przedstawicieli Swiss Krono z Pfleiderer, niż z Kronospan, co wynikało z gorszych relacji panujących między [informacja chroniona] Swiss Krono [informacja chroniona], a członkiem zarządu Kronospan [informacja chroniona].

- (365) W ocenie Prezesa Urzędu w odniesieniu do żadnej ze stron nie można uznać za okoliczność łagodzącą współpracy z organem ochrony konkurencji w toku postępowania antymonopolowego. W uzasadnieniu powyższego należy stwierdzić, że ich aktywność w postępowaniu ograniczała się do udzielania odpowiedzi na pytania Prezesa Urzędu kierowane na podstawie art. 50 u.o.k.k. – udzielanie tego rodzaju odpowiedzi stanowi obowiązek przedsiębiorcy, a jego wypełnienie nie może zostać uznane za rodzaj współpracy z organem ochrony konkurencji, który uzasadniałby zmniejszenie wymiaru kary pieniężnej. W przypadku Swiss Krono należy natomiast stwierdzić, że w związku z wnioskiem złożonym przez tego przedsiębiorcę na podstawie art. 109 u.o.k.k. odstąpienie od nałożenia na tego przedsiębiorcę kary wynika z zastosowania art. 109 u.o.k.k., w związku z tym współpraca Swiss Krono z Prezesem Urzędu wynikała w tym przypadku z obowiązków ciążących na wnioskodawcy programu łagodzenia kar i będzie podlegała ocenie i wynagrodzeniu w ramach zastosowania tego programu.
- (366) Należy jednocześnie stwierdzić, że w odniesieniu do stron niniejszego postępowania występują **okoliczności obciążające**.
- (367) Jako okoliczność obciążającą w stosunku do stron postępowania Prezes Urzędu wziął pod uwagę umyślność naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*. Prezes Urzędu stoi na stanowisku, że strony postępowania działały umyślnie, o czym świadczy: (i) świadomość i dążenie stron do ograniczenia konkurencji między nimi; (ii) świadomość stron, że ich działanie narusza przepisy zakazujące zawierania antykonkurencyjnych porozumień.
- (368) Zgodnie z art. 111 u.o.k.k. przy ustalaniu wysokości kar pieniężnych, o których mowa w art. 106-108 u.o.k.k. Prezes Urzędu powinien uwzględnić również okoliczność uprzedniego naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (369) Uprzednie naruszenie – w przypadku jego wystąpienia – brane jest przez Prezesa Urzędu pod uwagę jako okoliczność obciążająca. Przez wcześniejsze naruszenie rozumie się naruszenie stwierdzone prawomocną decyzją Prezesa Urzędu.
- (370) W ocenie Prezesa Urzędu jako okoliczność obciążającą w niniejszej sprawie mogłoby być uznane tylko uprzednie naruszenie tego samego dobra chronionego przepisami ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, nie zaś jakiegokolwiek naruszenie jej przepisów.
- (371) Biorąc powyższe pod uwagę, należy wskazać na prawomocną wobec Swiss Krono decyzję Prezesa Urzędu z dnia 27 grudnia 2012 r., nr DOK-8/2012, którą stwierdzono stosowanie praktyki ograniczającej konkurencję naruszającej zakaz, o którym mowa w art. 6 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k., poprzez zawarcie 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,

plyt wiórowych laminowanych, plyt MDF surowych, plyt MDF laminowanych, blatów roboczych.

- (372) Powyższe przemawia za podwyższeniem kary pieniężnej nakładanej na Swiss Krono ze względu na kryterium uprzedniego naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*.
- (373) W ocenie Prezesa Urzędu w przedmiotowej sprawie nie ma możliwości precyzyjnego przypisania jednemu z uczestników porozumienia roli inicjatora lub lidera praktyki ograniczającej konkurencję na krajowym rynku sprzedaży plyt wiórowych i krajowym rynku sprzedaży plyt pilśniowych.
- (374) Podsumowując, w przypadku Pfleiderer Group oraz Pfleiderer Wieruszów występuje jedna okoliczność łagodząca i jedna okoliczność obciążająca. W związku z tym na obecnym etapie kary nakładane na ww. przedsiębiorców nie powinny ulec zmianie. W przypadku zaś kar nakładanych na Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec występują dwie okoliczności łagodzące i jedna obciążająca, co skutkowało obniżeniem kar o 10%. Natomiast z uwagi na występowanie względem Swiss Krono dodatkowej okoliczności obciążającej w postaci uprzedniego naruszenia przepisów ustawy kara nakładana na tego przedsiębiorcę ulega zwiększeniu o 20%.
- (375) Z uwagi na całokształt omówionych powyżej okoliczności zasadna jest zmiana wcześniej wyliczonych kwot kar pieniężnych w stopniu wskazanym w tabeli poniżej:

Podmiot	Wymiar kary		
	Kwota z trzeciego etapu naliczania wysokości kary	Okoliczności obciążające i łagodzące	Po modyfikacji
Swiss Krono	80 402 307,01 zł	↑ 20%	96 482 768,41 zł
Pfleiderer Group	15 957 741,83 zł	-	15 957 741,83 zł
Pfleiderer Wieruszów	19 804 706,50 zł	-	19 804 706,50 zł
Kronospan Szczecinek	67 433 609,86 zł	↓ 10%	60 690 248,87 zł
Kronospan Mielec	43 676 270,05 zł	↓ 10%	39 308 643,05 zł

Tabela 4: Czwarty etap obliczania wysokości kary

#### 13.2.4. Zastosowanie progu maksymalnego wymiaru kar

- (376) W przypadku przedsiębiorców będących adresatem niniejszej decyzji wskazane powyżej ostateczne kwoty kar stanowią nie więcej niż 10% ich całkowitego przychodu osiągniętego w roku poprzedzającym rok nałożenia kary. Co za tym idzie wysokość tych kwot mieści się w granicach określonych w art. 106 u.o.k.k.



### 13.2.5. Wysokość kar pieniężnych

(377) Mając na uwadze wszystkie powyższe okoliczności, Prezes Urzędu uznał, że waga stwierdzonego niniejszą decyzją naruszenia ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* przemawia za ustaleniem wysokości kar pieniężnych dla adresatów decyzji w następujących wymiarach:

Podmiot	Wysokość kary pieniężnej
Swiss Krono	96 482 768,41 zł
Pfleiderer Group	15 957 741,83 zł
Pfleiderer Wieruszów	19 804 706,50 zł
Kronospan Szczecinek	60 690 248,87 zł
Kronospan Mielec	39 308 643,05 zł

**Tabela 5: Wysokość kar pieniężnych**

(378) W ocenie Prezesa Urzędu wskazane powyżej wysokości kar odzwierciedlają stopień, okres i okoliczności naruszenia przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, a także fakt uprzednich naruszeń tej ustawy.

(379) Należy podkreślić, że zdaniem Prezesa Urzędu tylko kary w ustalonej wyżej wysokości pozwolą osiągnąć cele, jakie są związane z tym rodzajem sankcji. Nakładając karę pieniężną Prezes Urzędu kieruje się bowiem założeniem, że powinna ona spełniać funkcję represyjną, jak i prewencyjną (dyscyplinującą). Nałożone kary pieniężne powinny przyczynić się do zapewnienia trwałego zaprzestania w przyszłości naruszania przez strony reguł konkurencji. Aby skutecznie zapobiegać próbom pojawienia się w przyszłości takich niekorzystnych zjawisk, muszą być ostrzeżeniem odczuwalnym. Wobec powyższego w niniejszej sprawie kary pieniężne powinny być na tyle dolegliwe, by uczestnicy stwierdzonego porozumienia odczuli je w sposób wymierny. Kary w ustalonych wysokościach będą miały wobec ww. spółek taki właśnie wymiar.

(380) Biorąc powyższe pod uwagę, orzeka się jak w punkcie III sentencji decyzji.

### 13.3. Zastosowanie programu łagodzenia kar względem Swiss Krono

(381) Zgodnie z art. 109 u.o.k.k. możliwe jest złożenie przez przedsiębiorcę wniosku o odstąpienie od wymierzenia lub o obniżenie kary pieniężnej. Powyższa regulacja przewiduje, że przedsiębiorca, który współpracuje z Prezesem Urzędu w ujawnieniu i wykazaniu zawarcia 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.

### **13.3.1. Warunki zastosowania programu łagodzenia kar**

- (382) 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 u.o.k.k. lub art. 101 TFUE.
- (383) Dodatkowo muszą zostać spełnione następujące warunki:
- a) w momencie dostarczenia informacji lub przedstawienia dowodów przez przedsiębiorcę, w związku ze zgłoszeniem 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;
  - b) 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 ochrony konkurencji;
  - c) 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;
  - d) przedsiębiorca nie był inicjatorem zawarcia porozumienia i nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.

### **13.3.2. Złożenie wniosku przez Swiss Krono**

- (384) Swiss Krono złożył skrócony wniosek o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej w trybie art. 109 ust. 1 u.o.k.k., względnie o obniżenie kary pieniężnej w trybie art. 109 ust. 2 u.o.k.k., w dniu 8 listopada 2011 r.
- (385) Uznawszy, że wstępna analiza wniosku oraz materiału dowodowego dostarczonego przez Swiss Krono wskazywała, że przedsiębiorca ten może spełniać warunki z art. 109 u.o.k.k., Prezes Urzędu zawiadomił o tym wnioskodawcę. Jednocześnie Prezes Urzędu poinformował tego przedsiębiorcę, że uznanie spełnienia warunków przewidzianych w art. 109 ust. 1 lub 2 u.o.k.k. będzie podlegać weryfikacji w toku prowadzonego postępowania antymonopolowego.

### 13.3.2.1. Przedstawienie dowodu

- (386) Należy wskazać, iż Swiss Krono zgłosił się do Prezesa Urzędu z przedmiotowym wnioskiem po przeprowadzeniu kontroli z przeszukaniem w siedzibach stron postępowania. Materiały zgromadzone w toku kontroli z przeszukaniem były wystarczające do wszczęcia postępowania antymonopolowego, jakkolwiek, jak wynikało z ich analizy na moment złożenia przez Swiss Krono wniosku leniency, nie wystarczyłyby one do wydania decyzji stwierdzającej istnienie zakazanego porozumienia. Z uwagi na powyższe Prezes Urzędu oceniając, czy Swiss Krono spełnił przesłanki do odstąpienia od nałożenia na niego kary za udział w sprzecznym z prawem konkurencji porozumieniu, wziął pod uwagę – stosownie do art. 109 ust. 1 pkt 1 lit. b u.o.k.k. – że wnioskodawca przedstawił Prezesowi Urzędu dowód umożliwiający wydanie decyzji o uznaniu porozumienia za ograniczające konkurencję, którego organ w tym czasie nie posiadał.
- (387) W tym zakresie należy wskazać, że w ramach współpracy Swiss Krono złożył Prezesowi Urzędu, poza ww. wnioskiem skróconym, liczne wyjaśnienia dotyczące przedmiotowego porozumienia, w których w szczególności omówiono dowody zabezpieczone w toku kontroli z przeszukaniem przeprowadzonej przez Prezesa Urzędu. Swiss Krono przedstawił ogólny opis funkcjonowania porozumienia, przekazał również dodatkowe dowody na okoliczność uzgadniania cen oraz wymiany poufnych informacji. Przekazano także informacje dotyczące przebiegu poszczególnych spotkań i rozmów telefonicznych.
- (388) Ustalając znaczenie dowodów przedłożonych przez przedsiębiorcę, organ ochrony konkurencji uwzględni ich wartość i moc dowodową, w porównaniu do dowodów, które znajdowały się przed rozpoczęciem współpracy w posiadaniu organu, a także jakość współpracy z wnioskodawcą. Należy przyjąć, że „dowód umożliwiający wydanie decyzji”, to dowód, który umożliwia Prezesowi Urzędu dowiedzenie w toku postępowania antymonopolowego istnienia lub nieistnienia domniemanego porozumienia. Przy ocenie dowodów, 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 ma również zakres, w jakim dane okoliczności znajdują potwierdzenie w dowodach pochodzących z innych źródeł.
- (389) Mając na uwadze powyższe rozważenia, Prezes Urzędu pozytywnie ocenił i uznał za posiadające istotną wartość dodaną wyjaśnienia i dowody przedstawione przez Swiss Krono.

### 13.3.2.2. Współpraca z Prezesem Urzędu

- (390) Swiss Krono współpracował z Prezesem Urzędu, dostarczając na wezwania Prezesa Urzędu dowody, którymi dysponował, a także udzielając informacji związanych ze sprawą.

- (391) Biorąc pod uwagę współpracę Swiss Krono z Prezesem Urzędu w toku postępowania należy stwierdzić, że spełnia ona warunki, o których mowa w art. 109 ust. 1 pkt 2 u.o.k.k.

#### **13.3.2.3. Zaprzestanie udziału w porozumieniu**

- (392) Kolejną przesłanką warunkującą możliwość odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej jest zaprzestanie przez wnioskodawcę udziału w porozumieniu nie później niż w chwili poinformowania Prezesa Urzędu o porozumieniu lub w momencie przedstawienia dowodu, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji, o której mowa w art. 10 lub 11 u.o.k.k. W niniejszej sprawie Swiss Krono zaprzestał uczestnictwa w porozumieniu w dniu 7 września 2011 r., tj. przed wystąpieniem do Prezesa Urzędu z wnioskiem o odstąpienie lub obniżenie kary pieniężnej, natomiast z wnioskiem wystąpił 8 listopada 2011 r. Powyższa przesłanka została zatem spełniona.

#### **13.3.2.4. Brak statusu inicjatora zawarcia porozumienia**

- (393) Zgromadzony materiał dowodowy nie pozwala na ustalenie, który z przedsiębiorców będących stroną porozumienia był inicjatorem porozumienia. Nie ma również żadnych dowodów wskazujących, że inicjatorem mógł być Swiss Krono.
- (394) Brak jest również dowodów, które wskazywałyby na nakłanianie przez Swiss Krono innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu zawartym przez strony niniejszego postępowania.
- (395) Należy tym samym stwierdzić, że Swiss Krono spełnił określony w art. 109 ust. 1 pkt 4 u.o.k.k. warunek braku posiadania statusu inicjatora zawarcia porozumienia oraz warunek nienakłaniania innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.

#### **13.3.2.5. Odstąpienie od nałożenia kary**

- (396) Mając na względzie powyższe, należy stwierdzić, że Swiss Krono spełnił przesłanki odstąpienia od nałożenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 u.o.k.k., która zostałaby na niego nałożona w przypadku braku współpracy z Prezesem Urzędu w ramach programu łagodzenia kar.
- (397) Wobec wszystkich powyższych okoliczności Prezes Urzędu odstąpił od nałożenia kary na Swiss Krono i orzekł jak w punkcie IV sentencji niniejszej decyzji.

#### **13.3.3. [informacja chroniona]**

- (398) [informacja chroniona]

- (399) **[informacja chroniona]**
- (400) **[informacja chroniona]**
- (401) **[informacja chroniona]**
- (402) Dodatkowo należy wskazać, że mimo deklaracji ww. spółek w zakresie **[informacja chroniona]** się z byłym **[informacja chroniona]**.
- (403) Mając na uwadze powyższe Prezes Urzędu poinformował Pfeleiderer Group i Pfeleiderer Wieruszów o **[informacja chroniona]**.

#### **14. Koszty postępowania**

- (404) Zgodnie z art. 77 ust. 1 u.o.k.k., jeżeli w wyniku postępowania Prezes Urzędu stwierdził naruszenie przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów*, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia, jest obowiązany ponieść koszty postępowania. Natomiast w świetle art. 80 u.o.k.k., Prezes Urzędu rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie.
- (405) Z przepisów ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* nie wynika, co składa się na koszty postępowania, o których mowa w art. 77 u.o.k.k. Wobec wyrażonego w art. 83 u.o.k.k. generalnego odesłania w sprawach nieuregulowanych do przepisów ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. *Kodeks postępowania administracyjnego* (t.j.: Dz. U. z 2017 r., poz. 1257) należy przyjąć, że zakres tych kosztów wyznacza art. 263 § 1 *Kodeksu postępowania administracyjnego*. Tym samym, do kosztów postępowania należy zaliczyć: (i) koszty podróży i inne należności świadków i biegłych oraz stron; (ii) koszty doręczania stronom pism urzędowych; (iii) inne koszty bezpośrednio związane z rozstrzygnięciem sprawy.
- (406) W punkcie I-II sentencji niniejszej decyzji stwierdzono stosowanie przez Swiss Krono, Pfeleiderer Group, Pfeleiderer Wieruszów, Kronospan Szczecinek i Kronospan Mielec praktyk ograniczających konkurencję zakazanych na podstawie ustawy *o ochronie konkurencji i konsumentów* oraz Traktatu *o funkcjonowaniu Unii Europejskiej*. Na koszty Prezesa Urzędu w niniejszym postępowaniu składają się wydatki związane z prowadzoną w toku postępowania korespondencją. W związku z powyższym postanowiono obciążyć:
- a) Swiss Krono kosztami w kwocie **588,14 zł** (słownie: pięćset osiemdziesiąt osiem złotych i czternaście groszy), na które składają się koszty doręczenia stronie 19 listów w cenie 5,7 zł, 6 listów w cenie 6,47 zł, 17 listów w cenie 6,1 zł, 1 listu w cenie 7,4 zł, 18 listów w cenie 6,2 zł, 20 listów w cenie 7,8 zł, 2 listów w cenie 9,4 zł oraz 1/5 kosztów doręczenia podmiotom trzecim 20 listów w cenie 6,2 zł i 12 listów w cenie 7,8 zł;

- b) Kronospan Szczecinek kosztami w kwocie **554,47 zł** (słownie: pięćset pięćdziesiąt cztery złote i czterdzieści siedem groszy), na które składają się koszty doręczenia stronie 16 listów w cenie 5,7 zł, 5 listów w cenie 6,47 zł, 14 listów w cenie 6,1 zł, 19 listów w cenie 6,2 zł, 20 listów w cenie 7,8 zł, 3 listów w cenie 9,4 zł oraz 1/5 kosztów doręczenia podmiotom trzecim 20 listów w cenie 6,2 zł i 12 listów w cenie 7,8 zł;
- c) Kronospan Mielec kosztami w kwocie **548 zł** (słownie: pięćset czterdzieści osiem złotych), na które składają się koszty doręczenia stronie 16 listów w cenie 5,7 zł, 4 listów w cenie 6,47 zł, 14 listów w cenie 6,1 zł, 19 listów w cenie 6,2 zł, 20 listów w cenie 7,8 zł, 3 listów w cenie 9,4 zł oraz 1/5 kosztów doręczenia podmiotom trzecim 20 listów w cenie 6,2 zł i 12 listów w cenie 7,8 zł;
- d) Pfeleiderer Group kosztami w kwocie **589,71 zł** (słownie: pięćset osiemdziesiąt dziewięć złotych i siedemdziesiąt jeden groszy), na które składają się koszty doręczenia stronie 21 listów w cenie 5,7 zł, 7 listów w cenie 6,47 zł, 14 listów w cenie 6,1 zł, 18 listów w cenie 6,2 zł, 20 listów w cenie 7,8 zł, 3 listów w cenie 9,4 zł oraz 1/5 kosztów doręczenia podmiotom trzecim 20 listów w cenie 6,2 zł i 12 listów w cenie 7,8 zł;
- e) Pfeleiderer Wieruszów kosztami w kwocie **593,24 zł** (słownie: pięćset dziewięćdziesiąt trzy złote i dwadzieścia cztery grosze), na które składają się koszty doręczenia stronie 17 listów w cenie 5,7 zł, 6 listów w cenie 6,47 zł, 14 listów w cenie 6,1 zł, 17 listów w cenie 6,2 zł, 25 listów w cenie 7,8 zł, 3 listów w cenie 9,4 zł oraz 1/5 kosztów doręczenia podmiotom trzecim 20 listów w cenie 6,2 zł i 12 listów w cenie 7,8 zł.

(407) Biorąc powyższe pod uwagę, w szczególności rodzaj i charakter dokonanego naruszenia ustawy o *ochronie konkurencji i konsumentów* i Traktatu o *funkcjonowaniu Unii Europejskiej* orzeczono jak w pkt I, II, III, IV i V sentencji niniejszej decyzji.

(408) Koszty postępowania należy uiścić w terminie **14 dni od daty uprawomocnienia się niniejszej decyzji** na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

**NBP O/O Warszawa 51 1010 1010 0078 7822 3100 0000**

(409) Zgodnie z art. 112 ust. 3 u.o.k.k. **karę pieniężną** należy uiścić w **terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji** na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

**NBP O/O Warszawa 51 1010 1010 0078 7822 3100 0000**

- (410) Przy dokonywaniu wpłaty należy dopisać numer decyzji Prezesa Urzędu stanowiącej podstawę jej dokonania.
- (411) Zgodnie z art. 81 ust. 1 u.o.k.k. w związku z art. 479<sup>28</sup> §2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. *Kodeks postępowania cywilnego* (t.j. Dz. U. z 2016, poz. 1822 ze zm.) oraz art. 11 ustawy z dnia 10 czerwca 2014 r. *o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz ustawy – kodeks postępowania cywilnego*, od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – SOKiK, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **w terminie miesiąca** od dnia doręczenia niniejszej decyzji.
- (412) W przypadku kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach postępowania zawartego w pkt. V sentencji niniejszej decyzji, na podstawie art. 264 § 2 *kodeksu postępowania administracyjnego*, w związku z art. 83 u.o.k.k., jak również stosownie do art. 81 ust. 5 u.o.k.k., w związku z art. 479<sup>32</sup> §1 oraz 2 *kodeksu postępowania cywilnego*, stronie przysługuje zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie – SOKiK, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, **w terminie tygodnia** od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

*Z upoważnienia  
Prezesa Urzędu Ochrony  
Konkurencji i Konsumentów*

Wiceprezes Urzędu Ochrony  
Konkurencji i Konsumentów  
Michał Holeksa