

**PREZES URZĘDU  
OCHRONY KONKURENCJI I KONSUMENTÓW  
DELEGATURA WE WROCŁAWIU**

---

50-413 Wrocław, ul. Walońska 3-5  
tel. (0-71) 34 46 587, (0-71) 34 05 920, fax (0-71) 34 05 922  
E-mail: wroclaw@uokik.gov.pl

---

RWR 502s-1/03/WS

Wrocław, 8.12.2003 r.

**Decyzja RWR 39 /2003**

I. Na podstawie art. 9 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (j.t. Dz. U. Nr 86, poz. 804 ze zm.) oraz stosowanie do art. 28 ust. 5 i 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (Dz. U. nr 18, poz. 172 ze zm.), po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu przeciwko Elektrolux Poland Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Kolejowa 5/7, 01-217 Warszawa, oraz jego dealerom :

1. Przedsiębiorstwu Produkcyjno-Usługowo-Handlowemu „LASEL” Spółka z o.o. z siedzibą w Rybniku, ul. Żorska 38, 44-203 Rybnik,
2. Centrum Techniki Leśnej i Ogrodniczej HUBERTECH Spółka z o.o. z siedzibą w Katowicach, ul. Św. Huberta 43/45, 40-543 Katowice,
3. Przedsiębiorstwu Produkcyjno-Handlowemu „HUSKY” Spółka z o.o. z siedzibą w Koluźkach, ul. Budowlanych 51, 95-040 Koluźki,
4. „IMPET” Spółka z o.o. z siedzibą w Grudziądzu, ul. Hallera 23, 86-300 Grudziądz,
5. „A-RENT” Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Floriana 3/5, 04-664 Warszawa,
6. Przedsiębiorstwu Produkcji Handlu i Usług „POLMAL” Spółka z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, ul. B. Krzywoustego 66, 51-166 Wrocław,

- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów :

**1. uznaje się za ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 1 w.w. ustawy praktykę, sprowadzającą się do zawarcia porozumienia cenowego pomiędzy Elektrolux Poland Spółka z o.o. i Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Usługowo-Handlowym „LASEL” Spółka z o.o. z siedzibą w Rybniku, Centrum Techniki Leśnej i Ogrodniczej HUBERTECH Spółka z o.o. z siedzibą w Katowicach, „IMPET” Spółka z o.o. z siedzibą w Grudziądzu, „A-RENT” Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz Przedsiębiorstwem Produkcji Handlu i Usług „POLMAL” Spółka z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, na krajowym rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych, polegającego na ustalaniu bezpośrednio cen odsprzedaży (ceny detaliczne) pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27) marki Husqvarna i **nakazuje zaniechanie jej stosowania,****

**2. uznaje się za ograniczającą konkurencję i naruszającą zakaz, o którym mowa w art. 5 ust. 1 pkt 6 w.w. ustawy praktykę, sprowadzającą się do zawarcia porozumienia pomiędzy Elektrolux Poland Spółka z o.o. i Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Usługowo-Handlowym „LASEL” Spółka z o.o. z siedzibą w Rybniku, Centrum Techniki Leśnej i Ogrodniczej HUBERTECH Spółka z o.o. z siedzibą w Katowicach Przedsiębiorstwem Produkcyjno-Handlowym „HUSKY” Spółka z o.o. z siedzibą w Koluźkach, „IMPET” Spółka z o.o. z siedzibą w Grudziądzu, „A-RENT” Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie i**

Przedsiębiorstwem Produkcji Handlu i Usług „POLMAL” Spółka z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, ograniczającego dostęp do rynku lub eliminującego z krajowego rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych przedsiębiorców nie objętych porozumieniem, w następstwie zakazu sprzedaży przez ww. dealerów pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27), firm konkurencyjnych w stosunku do marki Husqvarna, **i nakazuje zaniechanie jej stosowania**

**II.** Na podstawie art. 101 ust. 2 pkt 1 ww ustawy oraz stosowanie do art. 28 ust. 5 i 6 tej ustawy i § 6 rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów z dnia 19 lutego 2002 r. w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, po przeprowadzeniu postępowania antymonopolowego wszczętego z urzędu przeciwko Elektrolux Poland Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Kolejowa 5/7, 01-217 Warszawa, oraz jego dealerom wymienionym w pkt I,

- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów :

**nakłada się** na Elektrolux Poland Spółka z o.o. **karę pieniężną** w wysokości 200 000 zł (słownie : dwieście tysięcy złotych) płatną do budżetu państwa.

**III.** Na podstawie art. 11 ust. 1 powołanej wyżej ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz stosowanie do art. 28 ust. 5 i 6 tej ustawy i § 6 powołanego wyżej rozporządzenia Prezesa Rady Ministrów w sprawie określenia właściwości miejscowej i rzeczowej delegatur Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów,

- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów :

**nie stwierdza się** stosowania przez Elektrolux Poland Spółka z o.o. i Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe „HUSKY” Spółka z o.o. z siedzibą w Koluszkach praktyki ograniczającej konkurencję, sprowadzającej się do zawarcia porozumienia cenowego polegającego na ustalaniu bezpośrednio cen odsprzedaży (ceny detaliczne) pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27) marki Husqvarna

### **Uzasadnienie**

1. W toku prowadzonego badania rynku produkcji i sprzedaży pilarek, w sprawie o sygn. akt RWR 401-1/03/WS, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zwany dalej „organem antymonopolowym”, powziął informację o możliwości naruszenia przez Elektrolux Poland Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz jego dealerów, ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zwanej dalej „ustawą antymonopolową”. Zebrane w ramach tego postępowania informacje wskazywały na możliwość zawarcia w umowach dystrybucyjnych niedozwolonych klauzul umownych ograniczających konkurencję, w szczególności w zakresie ustalania bezpośrednio cen detalicznych, jak również zakazu sprzedaży towarów firm konkurencyjnych względem marki Husqvarna.

**1.1.** W związku z powyższym organ antymonopolowy postanowieniem z dnia 22 kwietnia 2003 r. wszczął postępowanie antymonopolowe w sprawie praktyk ograniczających konkurencję, przeciwko Elektrolux Poland Spółka z o.o., zwanemu dalej „Elektrolux”, oraz jego dealerom :

1). Przedsiębiorstwu Produkcyjno-Usługowo-Handlowemu „LASEL” Spółka z o.o. z siedzibą w Rybniku,, ul. Żorska 38, 44-203 Rybnik,

- 2). Centrum Techniki Leśnej i Ogrodniczej HUBERTECH Spółka z o.o. z siedzibą w Katowicach, ul. Św. Huberta 43/45, 40-543 Katowice,
- 3). Przedsiębiorstwu Produkcyjno-Handlowemu „HUSKY” Spółka z o.o. z siedzibą w Koluszkach, ul. Budowlanych 51, 95-040 Koluszki,
- 4). „IMPET” Spółka z o.o. z siedzibą w Grudziądzu, ul. Hallera 23, 86-300 Grudziądz,
- 5). „A-RENT” Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Floriana 3/5, 04-664 Warszawa,
- 6). Przedsiębiorstwu Produkcji Handlu i Usług „POLMAL” Spółka z o.o. z siedzibą we Wrocławiu, ul. B. Krzywoustego 66, 51-166 Wrocław

(zwanymi dalej „Dealerami”) w sprawie możliwości naruszenia przez ww. przedsiębiorców :

a) art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej poprzez zawarcie porozumienia cenowego pomiędzy Elektrolux i Dealerami, w wyniku którego zostały ustalone ceny sprzedaży (detaliczne) pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27) użytkownikom końcowym,

b) art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej poprzez zawarcie porozumienia polegającego na zakazie sprzedaży przez Dealerów pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27), firm konkurencyjnych względem marki Husqvarna.

W toku postępowania, na skutek uzyskanych informacji i danych, organ antymonopolowy sprecyzował zarzut stosowania porozumienia z art. 5 ust. 1 pkt 1 w ten sposób, iż opisany zarzut dotyczył pił łańcuchowych ręcznych marki Husqvarna

dowód – postanowienie z dnia 21 października 2003 r. k. 189.

**1.2. W odpowiedzi na stawiane zarzuty Uczestnicy : Elektrolux i Dealerzy wyjaśnili :**

- **Elektrolux** : Spółka wyjaśniła, iż w ramach sieci sprzedaje przede wszystkim wyroby firmy Husqvarna a ponadto firmy Partner, Jonsered oraz McCulloch (k. 99); łączny udział w rynku w zakresie wszystkich sprzedawanych przez siebie produktów Spółka oszacowała na 41% w 2001 r. i 35% w 2002 r.; Spółka potwierdziła, iż wprowadziła sztywne ceny na pilarki Husqvarny, negocjując z dealerami wysokość marży i ustalając ją na poziomie 16%; spowodowało to, że uniknięto gwałtownych ruchów cen, a pilarki spalinowe Husqvarny są w Polsce o ok. 20% tańsze niż w krajach sąsiednich (k. 100); Spółka zakazała w umowach sprzedaży pilarek spalinowych konkurencyjnych firm z uwagi na fakt, iż jest to powszechna zasada handlowa, Spółka poniosła wysokie nakłady na organizację sieci, stąd dopuszczenie firm konkurencyjnych (które nakładów nie poniosły) byłoby naruszeniem zasad równorzędności podmiotów w działalności handlowej a ponadto trudno byłoby zagwarantować utrzymanie tajemnicy handlowej (mechanicy warsztatów serwisowych otrzymują dokumenty techniczne producenta); zdaniem Spółki z uwagi na fakt, iż sprzedaż wyrobów m-ki Husqvarna nie przekracza 30%, nie ma do niej zastosowania art. 5 ustawy antymonopolowej (k.103); ponadto Spółka wyjaśniła, iż na podstawie umowy dystrybucyjnej rozprowadzane są wyroby firmy Husqvarna, zaś wyroby firmy Partner, Jonsered oraz McCulloch sprzedawane są w trybie hurtu „otwartego” i nie są uważane za konkurencyjne względem wyrobów firmy Husqvarna (k. 142);

**Z kolei objęci postępowaniem Dealerzy zajęli następujące stanowiska :**

- **PPHiU „POLMAL” Sp. z o.o.** : ceny na wyroby gotowe są ustalane w odniesieniu do pilarek m-ki Husqvarna, są to ceny sztywne i są przestrzegane, zaś ceny na części zamienne i

akcesoria nie mają charakteru cen sztywnych; zakaz sprzedaży towarów konkurencyjnych względem m-ki Husqvarna jest przestrzegany i przyczynia się do rozwoju przedsiębiorstwa (k. 37 akt głównych);

- „**IMPET**” Sp. z o.o. : ustalanie cen odsprzedaży jest korzystne, gdyż „*klienci mają pewność, że cena w danym punkcie nie jest wygórowana i jest identyczna w sąsiednich punktach dealerskich*” ; ponadto przedsiębiorca stwierdził, iż nie ma potrzeby rozszerzania oferty Elektrolux o artykuły innych, aniżeli Husqvarna marek, gdyż „*wiąże się to z utrzymaniem bardzo dużej ilości części zamiennych oraz narzędzi serwisowych*” (k. 39-40);

- **PPUH „LASEL” Spółka z o.o.** : „*Przestrzegamy reguły o sztywnych cenach odsprzedaży na wyroby gotowe firmy Husqvarna. Nasze doświadczenie z innymi produktami będącymi w ofercie naszej spółki (...) przekonuje nas, że taka polityka jest słuszna*” (k. 62); zdaniem Spółki konkurencja cenowa wewnątrz sieci nie jest wskazana i powoduje w dłuższej perspektywie czasowej samounicestwienie sieci; zapis o zakazie sprzedaży wyrobów firm konkurencyjnych nie jest „*najszczęśliwszy*”, gdyż decyzję o tym należałoby pozostawić w gestii dealera (k.63);

- „**A-RENT**” Spółka z o.o. : nie odniosła się do stawianych zarzutów stwierdzając jedynie, iż jest dealerem firmy Husqvarna, sprzedając pilarki firm : Husqvarna, Partner, Jonsered oraz McCulloch (k. 79);

- **PPH „HUSKY” Spółka z o.o.** : Spółka przyznała, iż w umowie zawarto zapis o stosowaniu cen „*nie wyższych niż uzgodnione z dystrybutorem*”, jednakże spowodowane to było troską o nabywcę detalicznego; zdaniem Spółki, dealerzy nie konkurują ze sobą cenowo, bo jest to „*niemoralne*”; strony umowy nigdy nie określiły, co oznacza zapis o nie sprzedawaniu wyrobów firm konkurencyjnych (k. 116-117);

- **CTLiO HUBERTECH Spółka z o.o.** : jednolite ceny wprowadzono po to, aby klient w każdym punkcie kraju był podobnie obsłużony; Spółka przestrzega zakazu sprzedaży wyrobów konkurencyjnych (k. 8 akt o sygn. RWR 502s-2/03/WS).

## **2. Przeprowadzone przez organ antymonopolowy postępowanie dowodowe pozwoliło na ustalenie następującego stanu faktycznego :**

**2.1.** Elektrolux Poland Sp. z o.o. jest spółką prawa handlowego, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000029692 Sądu Rejonowego dla m. st. Warszawy, XX Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego. Przedmiotem podstawowej działalności spółki jest m.in. hurtowa sprzedaż towarów dla leśnictwa, ogrodnictwa i pielęgnacji terenów zielonych oraz maszyn specjalistycznych do prac budowlanych i drogowych. Spółka jest importerm i dystrybutorem wyrobów firm głównie Husqvarna, Jonsered, Partner , McCulloch i (w mniejszym zakresie) Marazzini i Flymo. Spółka jest zależna od „Aktiebolaget Elektrolux” z siedzibą w Sztokholmie (Szwecja), który to podmiot posiada 100% udziałów w Elektrolux Poland Sp. z o.o. (tj. 34 321 udziałów)

(dowód - pismo Elektrolux k. 3 akt RWR 401-1/03/WS, odpis z rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego w aktach RWR 401-1/03/WS).

Pozostali Uczestnicy postępowania - Dealerzy spółki Elektrolux prowadzą działalność gospodarczą w formie spółek z ograniczoną odpowiedzialnością. Przedmiotem działalności

Uczestników jest m.in. działalność handlowa w zakresie sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych marki Husqvarna

(dowód – pisma uczestników k. 15, 34, 35, 39-40, 62-63, 79, 116-118 akt głównych, k. 8-9 akt o sygn. RWR 502s-2/03/WS, odpisy z rejestrów sądowych k. 18, 53-58, 64, 82-84, 121-123 akt głównych i k. 28-30 akt o sygn. RWR 502s-2/03/WS).

**2.2.** Uczestnicy postępowania działają na krajowym rynku sprzedaży pilarek, w tym pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27). Rynek ten obejmuje sprzedaż zarówno pilarek elektrycznych jak i pilarek spalinowych ręcznych. Wspólną cechą tego produktu –pilarek łańcuchowych ręcznych jest jego pełna mobilność, zwłaszcza spalinowych, przejawiająca się w możliwości ręcznego, a nie stacjonarnego, ich wykorzystania. Cecha ta w sposób zasadniczy różnicuje ten produkt od pilarek innego rodzaju ze względu na cel ich przeznaczenia oraz szerokie pole zastosowania w miejscu użytkowania, których to właściwości nie posiadają np. pilarki stacjonarne wykorzystywane w tartakach. Głównymi konkurentami na tym rynku są :

- ELECTROLUX (Husqvarna, Jonsered, Partner, Mc Culloch),
- STIHL,
- MAKITA,
- OLEO-MAC,
- IKRA,
- DOLMAR,
- ALPINA,
- SOLO,
- inne

(dowód – akta RWR 401-1/03/WS).

Piły łańcuchowe ręczne działających na rynku firm konkurencyjnych, ze względu na przeznaczenie, cel użytkowania, cechy użytkowe i cenę są substytutami. Ich zasadniczym przeznaczeniem jest ręczna pielęgnacja drzew, ich ścinanie oraz ręczna obróbka drewna. Powyższe cechy, w tym przede wszystkim przeznaczenie, odróżniają pilarki od innych produktów sprzedawanych w sieci Elektrolux, takich jak kosiarki elektryczne i spalinowe (przeznaczone do koszenia trawy), przecinarki (przeznaczone są do cięcia twardych materiałów takich jak kamień, beton, asfalt czy stal; używane gł. w budownictwie), traktory, trimery elektryczne i spalinowe (są to pojazdy przeznaczone do pielęgnacji trawników, zamiatania, zgarniania śniegu itp.), urządzenia ogrodnicze (w tym gł. nożyce, przeznaczone do pielęgnacji żywopłotu) i wykaszarki (urządzenia do koszenia trawy).

Na rynku polskim występują m.in. następujące marki pilarek ręcznych : Husqvarna, Jonsered, Partner, Mc Culloch oraz Stihl, Bosch, Makita, Alko i in.

dowód – materiał dowodowy w aktach o sygn. RWR 401-1/03/WS oraz sygn. akt RWR 401-3/03/WS).

**2.3.** W celu precyzyjnego ustalenia pozycji poszczególnych uczestników rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych, organ antymonopolowy przeprowadził badanie rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych na terenie Polski.

Wyniki przeprowadzonego badania rynku obrazują poniższe tabele i wykresy:

**Udział w krajowym rynku sprzedaży towarów ( pil łańcuchowych ręcznych) w latach  
2001 – 2003 (w szt.)**

tabela nr 1

Źródło : opracowanie własne na podstawie danych z akt o sygn. RWR 401-3/03/WS

**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

**Udział w krajowym rynku sprzedaży towarów ( pil łańcuchowych ręcznych) w latach  
2001 – 2003 wg marek (w szt.)**

tabela nr 2

**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

Źródło : opracowanie własne na podstawie danych z akt o sygn. RWR 401-3/03/WS

Graficzną strukturę rynku przedstawiają poniższe wykresy :

Wykres nr 1

**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

Źródło : opracowanie własne na podstawie danych z akt o sygn. RWR 401-3/03/WS

Wykres nr 2

**[tajemnica przedsiębiorstwa]**

Źródło : opracowanie własne na podstawie danych z akt o sygn. RWR 401-3/03/WS

Z powyższych danych wynika, iż zdecydowanymi liderami na rynku sprzedaży pil łańcuchowych ręcznych na terenie Polski są Elektrolux, sprzedająca pilarki pod marką Husqvarna, Jonsered, Partner, Mc Culloch – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% i Stihl – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**%. Obaj przedsiębiorcy posiadają łącznie **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% udział w rynku (w roku 2003). Zważywszy, iż trzeci co do wielkości sprzedaży przedsiębiorca tj. MAKITA, posiada **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% udział, jedynie **[tajemnica przedsiębiorstwa]**% rynku obejmują wszyscy inni jego uczestnicy. W okresie od stycznia do maja 2003 r. udziały poszczególnych uczestników rynku przedstawiały się więc następująco:

ELECTROLUX (Husqvarna, Jonsered, Partner, Mc Culloch) – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %

STIHL – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %

MAKITA – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %

OLEO-MAC – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %

IKRA – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %

DOLMAR – **[tajemnica przedsiębiorstwa]**

- %  
ALPINA – [tajemnica przedsiębiorstwa]
- %  
SOLO – [tajemnica przedsiębiorstwa]
- %  
Inne – [tajemnica przedsiębiorstwa]
- %

(dowód - opracowanie własne na podstawie danych z akt o sygn. RWR 401-3/03/WS).

Cechą charakterystyczną rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych w Polsce jest więc przewaga konkurencyjna dwóch przedsiębiorców, z których udział każdego z osobna w rynku przekracza [tajemnica przedsiębiorstwa]%. Z uwagi na tak wysoki udział w rynku, nie mają do tych przedsiębiorców zastosowania przepisy Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189). Zgodnie bowiem z § 5 ust. 1 Rozporządzenia, wyłączenie spod zakazu porozumień wertykalnych stosuje się wówczas, gdy udział dostawcy i grupy kapitałowej, do której on należy, w rynku właściwym sprzedaży towarów objętych porozumieniem, nie przekracza 30%, z zastrzeżeniem ust. 2 i §6.

2.4. Sprzedaż hurtowa prowadzona jest za pośrednictwem oddziału spółki Elektrolux Poland sp. z o.o. tj. Oddziału Husqvarna w Warszawie. Sprzedaż prowadzona jest przez sieć ok. 250 dealerów, jak również Punkty handlowo-serwisowe Husqvarna, Domy Handlowe (Praktiker, Castorama, Leroy Merlin i OBI), Punkty handlowo-serwisowe Partner Industrial (sprzedaż jedynie wyrobów Partner Industrial) oraz odbiorców hurtowych.

Dystrybucja za pośrednictwem dealerów odbywa się na podstawie zawartych z nimi umów handlowych (dealerskich) oraz na zasadach zakupów bezumownych. Na podstawie umów dealerskich realizowana jest sprzedaż wyrobów Husqvarna, zaś w trybie bezumownym realizowana jest sprzedaż towarów pozostałych marek, tj. firm Jonsered, Partner, McCulloch, Marazzini i Flymo

(dowód - pismo Elektrolux k. 3 akt RWR 401-1/03/WS, pismo Elektrolux k. 99-103 akt głównych).

Elektrolux stosuje jako podstawowy jeden wzór umowy dealerskiej. Umowy według wzoru powszechnie obowiązującego obecnie posiadają m.in. Uczestnicy :

- Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Usługowo-Handlowe „LASEL” Spółka z o.o. z siedzibą w Rybniku (umowa z dnia 17 stycznia 1991 r. k. 72-77);
- Centrum Techniki Leśnej i Ogrodniczej HUBERTECH Spółka z o.o. z siedzibą w Katowicach (umowa z dnia 8 lutego 1993 r. k. 144-149);
- „IMPET” Spółka z o.o. z siedzibą w Grudziądzu (umowa z dnia 8 lipca 1991 r. k. 46-51);
- „A-RENT” Spółka z o.o. z siedzibą w Warszawie (umowa z dnia 5 listopada 1996 r. k. 94-98);
- Przedsiębiorstwo Produkcji Handlu i Usług „POLMAL” Spółka z o.o. z siedzibą we Wrocławiu (umowa z dnia 30 października 1990 r. k. 27-32);

(dowód – umowy k. 27-32, 46-51, 72-77, 94-98, 144-149, pismo Elektrolux k. 3-4 akt o sygn. RWR 401-1/03/WS, wzór umowy w aktach o sygn. RWR 401-1/03/WS ).

Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe „HUSKY” Spółka z o.o. z siedzibą w Koluszkach posiada umowę dealerską z dnia 10 grudnia 1990 r. podpisaną z Svenska Teknisk Byra (Szwedzkie Biuro Techniczne) oddział w Warszawie. W dniu 30 listopada 1991 r. prawa i obowiązki STB jako dystrybutora wyrobów Husqvarna przejął Elektrolux Poland Sp. z o.o. Oddział Husqvarna w Warszawie

(dowód – pismo HUSKY k. 116).

2.5. System dystrybucji pilarek marki Husqvarna jest oparty na doborze przez Spółkę partnerów detalicznych według jednolitych kryteriów jakościowych. Może w nim uczestniczyć każdy przedsiębiorca, który spełnia stawiane przez organizatora sieci (tj. Elektrolux) warunki. Do najważniejszych należą m.in. :

- posiadanie sklepu o powierzchni nie mniejszej niż 30m<sup>2</sup>, umożliwiającego sprzedaż towarów technicznych (maszyn wyposażonych w silnik spalinowy),
- posiadanie warsztatu serwisowego powierzchni nie mniejszej niż 30m<sup>2</sup> oraz o warunkach spełniających wymagania SANEPID-u dla pomieszczeń warsztatowych; Elektrolux szczegółowo określa przy tym minimalne wyposażenie warsztatu,
- posiadanie zgłoszonej działalności gospodarczej obejmującej handel towarami sprzedawanymi przez Elektrolux oraz usługi serwisowe,
- zatrudnianie mechanika z uprawnieniami na naprawy urządzeń elektrycznych do 1000W i posiadającego umiejętności naprawy silników spalinowych małej mocy,
- lokalizacja sklepu zapewniająca dogodny dojazd do sklepu oraz parkowanie,
- lokalizacja w miejscowości zapewniającej możliwość uzyskania właściwych obrotów; w praktyce chodzi o miejscowości będące siedzibą powiatów lub większe,
- estetyczny wygląd obiektu przeznaczanego na sklep,
- odbycie szkolenia organizowanego przez Elektrolux z zakresu towaroznawstwa obejmującego towary sprzedawane przez organizatora sieci oraz uzyskanie świadectwa ukończenia takiego szkolenia,
- przeciwko kandydatowi na dystrybutora nie może się toczyć postępowanie karnoskarbowe lub cywilne w sprawach nadużyć finansowych

System ten ma więc wszystkie cechy dystrybucji przynależne dystrybucji selektywnej jakościowej. Stosowanie takiego systemu sprzedaży pilarek przez organizatora sieci dystrybucji nie narusza prawnych reguł konkurencji, gdyż jest to system otwarty, do którego może wejść każda firma handlowa, jeżeli tylko spełnia ona kryteria jakościowe określone przez organizatora sieci. Kryteria zaś ustanowione przez Elektrolux nie budzą zastrzeżeń organu antymonopolowego. Utworzenie selektywnej dystrybucji pilarek przez Elektrolux oznacza, że sprzedaż towarów Husqvarna odbywa się wyłącznie w autoryzowanych punktach sprzedaży (dealerskich).

(dowód – pismo Elektrolux k. 102 akt gł., zał. 1 do pisma Elektrolux z dnia 3 lipca 2003 r. w aktach o sygn. RWR 401-3/03/WS).

Formalne uczestnictwo w sieci sprzedaży wyrobów marki Husqvarna następuje z datą podpisania umowy dealerskiej. Umowa dealerska opracowana została, jak wynika to z jej preambuły, „*W celu stworzenia optymalnych warunków dla sprzedaży i obsługi wyrobów, rozprowadzanych w Polsce przez DYSTRYBUTORA*” i zawierana jest na czas nieokreślony, z możliwością jej wypowiedzenia przez każdą ze stron z trzy miesięcznym okresem wypowiedzenia (§ 12 Umowy). Towary objęte umową mogą być sprzedawane wyłącznie w



formie sprzedaży detalicznej (§ 7 Umowy). Dealer zobowiązuje się w niej m.in. do „*Nie podejmowania działalności gospodarczej w zakresie sprzedaży i serwisu produktów uznanych przez Dystrybutora za konkurencyjne. Zasada ta dotyczy wszelkich działań gospodarczych wiążących się technicznie lub ekonomicznie z osobami będącymi współwłaścicielami firmy objętej (...) umową*” (§ 1 ust. 2 pkt 7 Umowy). Zakaz sprzedaży wyrobów określonych jako konkurencyjne uznawany jest za istotny warunek umowy, zaś jego naruszenie – jako rażące naruszenie umowy. Sankcją za nieprzestrzeganie zakazu jest **możliwość rozwiązania przez Elektrolux umowy** w trybie natychmiastowym (§ 13 Umowy).

W Komunikacie 3/00 z dnia 20 stycznia 2000 r. Elektrolux wyjaśnił, iż za towary konkurencyjne uważać należy następujące towary zakupione poza magazynem firmy Elektrolux, firm innych aniżeli Husqvarna, Partner, Partner-Industrial, Jonsered, Flymo, Dimas, McCulloch i Oregon :

- pilarki spalinowe
- pilarki elektryczne
- pilarki na wysięgniku
- kosiarki spalinowe
- kosiarki elektryczne
- kosiarki samojezdne (traktorki i ridery)
- nożyce do żywopłotów spalinowe i elektryczne
- traki przewożne
- wykaszarki i wycinarki spalinowe i elektryczne
- przecinarki do asfaltu i betonu spalinowe i elektryczne
- glebogryziarki z własnym silnikiem
- układy tnące do pilarek
- olej silnikowy do dwusuwów

Jednocześnie w powyższym Komunikacie Elektrolux potwierdził, iż sprzedaż towarów uznanych za konkurencyjne „*traktowana jest jako poważne naruszenie umowy dealerskiej i powoduje jej rozwiązanie w trybie natychmiastowym*”. Jednocześnie Komunikat informował, iż w przypadku wprowadzenia do obrotu w ramach sieci wyrobów innych firm lista wyrobów uznawanych za konkurencyjne może ulec zmianie (w domyśle : zawężeniu)

(dowód – umowa dealerska w aktach o sygn. RWR 401-1/03/WS, Komunikat z dnia 20 stycznia 2000 – zał. nr 3 do pisma Elektrolux z dnia 28 sierpnia 2003 r. k. 167 akt gł.).

2.6. W zakresie cen odsprzedaży umowa dealerska przewidywała, iż dealer „*zobowiązuje się do stosowania uzgodnionych cen detalicznych określonych przez Dystrybutora*” (§ 2 ust. 2 Umowy). W zakresie gotowych maszyn i urządzeń cenę zarówno detaliczną jak i hurtową ustala Elektrolux. Cena detaliczna zawiera narzut doliczany do ceny hurtowej w wysokości ok. 16% ceny. Jednocześnie strony ustaliły, iż narzut może być zmniejszony w wypadku cen promocyjnych i cen na poszczególne typy maszyn, sprzedawanych w „*szczególnych warunkach*” (§ 3 ust. 1 Umowy).

W przypadku zezwolenia dealerowi na dalszą sprzedaż poszczególnych grup towarów w formie hurtowej lub komisowej, Elektrolux określa tylko ceny hurtowe tych towarów. W takim przypadku organizator sieci informuje dealera o zalecanych cenach detalicznych, które nie są obligatoryjne dla dealera (§ 3 ust. 4 Umowy). Zmiany cen hurtowych i detalicznych oraz narzutów ogłaszana jest, zgodnie z Umową, w formie komunikatu co najmniej na 5 dni

przed ich wprowadzeniem (§ 3 ust. 5 Umowy). Naruszenie zakazu stosowania przez dealera cen niezgodnych z określonymi przez Elektrolux cenami detalicznymi strony uznały za rażące naruszenie umowy, dające organizatorowi sieci prawo do jej rozwiązania ze skutkiem natychmiastowym (§ 13 pkt 2 Umowy). Powyższa sankcja nie dotyczy stosowania cen detalicznych sugerowanych

(dowód – umowa dealerska w aktach o sygn. RWR 401-1/03/WS, pismo Elektrolux k. 100 akt gł., Komunikat nr 33/01 k. 17 akt o sygn. RWR 502s-2/03/WS).

Zapisy o stosowaniu sztywnych cen detalicznych są przez strony umowy przestrzegane. Pewnym ich złagodzeniem jest przyjęta zasada, iż dealerzy mogą stosować rabaty rzeczowe o niewielkiej wartości (do 1,5% wartości pilarki) oraz mogą stosować upusty cenowe w wypadku uczestniczenia w przetargach

(dowód – pismo Elektrolux k. 102 akt gł.).

Wszyscy uczestnicy postępowania, za wyjątkiem PPH Husky Sp. z o.o. w Koluszkach, posiadają umowy podpisane według jednolitego wzoru. PPH Husky Sp. z o.o. posiada umowę dystrybucyjną z dnia 10 grudnia 1990 r. zawartą ze Szwedzkim Biurem Technicznym w Warszawie. W dniu 30 listopada 1992 r. Elektrolux wydał Komunikat Nr S3/92 informujący dealerów, iż jest wyłącznym dystrybutorem produktów Husqvarna i przejmuje wszelkie prawa i obowiązki wynikające z umów dealerskich podpisanych przez Szwedzkie Biuro Techniczne. Przedstawiciel PPH Husky Sp. z o.o. podpisał Komunikat i odtąd Spółka uważana jest za dealera Elektrolux

(dowód – umowa k. 128-130, Komunikat k. 133, pismo PPH Husky Sp. z o.o. k. 116, pismo Elektrolux k. 142).

Umowa zawarta przez PPH Husky Sp. z o.o. i wykonywana zarówno przez Spółkę jak i Elektrolux, zawiera w ustępie 2 pkt 3 również zapis, iż : „ *Dealer zobowiązuje się do nie sprzedawania wyrobów uznanych przez Dystrybutora za konkurencyjne*”. Uzupełnieniem tego zapisu było postanowienie, iż „*Dealer może prowadzić sprzedaż wyrobów nie będących produktem firmy HUSQVARNA po ustaleniu z Dystrybutorem czy nie są one konkurencyjne*” (ust. 3 Umowy).

W zakresie cen w ust. 2 pkt 4 Umowy zawarto zapis, iż Dealer zobowiązuje się do „*stosowania cen nie wyższych niż ceny maksymalne uzgodnione z Dystrybutorem*”. W praktyce PPH Husky Sp. z o.o. działa na takich zasadach, jak pozostali dealerzy

(dowód - pismo Elektrolux k. 142).

### **3. Mając na uwadze zebrany materiał dowodowy, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów zważył, co następuje :**

3.1. Zgodnie z art. 1 ust. 1 ustawy antymonopolowej, ustawa określa warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Niniejsza sprawa dotyczy zarzutu zawarcia sprzecznych z prawem ochrony konkurencji porozumień, opisanych w art. 5 ust. 1 pkt 1 i pkt 6 ustawy antymonopolowej.

Zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy zakazane są porozumienia, polegające na ustalaniu, bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów. Z kolei

zgodnie z art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy, zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku, w szczególności polegające na ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nie objętych porozumieniem. Objęte postępowaniem porozumienia, kwalifikowane jako praktyki ograniczające konkurencję, są zakazane prawem antymonopolowym, ponieważ uderzają one wprost w konkurencję, eliminując ją lub znacznie ograniczając. Ich funkcjonowanie sprzeczne jest więc z interesem publicznym. W interesie publicznym leży bowiem to, aby konkurencja na rynku była efektywna. Dlatego **Prezes Urzędu przeciwdziałając ograniczaniu, eliminowaniu bądź zniekształcaniu konkurencji, wypełnia cel art. 1 ust. 1 ustawy.**

Art. 6 ust. 1 ustawy antymonopolowej stanowi, iż zakazu o którym mowa w art. 5 nie stosuje się do :

1. porozumień zawieranych między konkurentami, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 5%,
2. porozumień zawieranych między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10% (porozumienia wertykalne).

Przedmiotowe postępowanie antymonopolowe kwalifikowane jest jako dotyczące porozumień tzw. pionowych (wertykalnych), w związku z czym odnoszą się do niego przepisy wymienione powyżej w pkt 2. Według tych przepisów porozumieniami ograniczającymi konkurencję mogą być porozumienia przedsiębiorców których łączny udział w rynku przekracza 10%. Ponieważ łączny udział w rynku właściwym firmy Elektrolux (i jego dystrybutorów), przekroczył nie tylko próg 10%, ale jest także większy niż **[tajemnica przedsiębiorstwa]**%, stąd do zawartych między nimi porozumień mają w pełni zastosowanie przepisy art. 5 ust. 1 pkt 1 i pkt 6 ustawy antymonopolowej.

W świetle art. 4 pkt 4 ustawy antymonopolowej przez porozumienia rozumie się sprzeczne z ustawą :

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

W myśl tego przepisu porozumieniem jest umowa, uzgodnienie lub podjęcie uchwały przez co najmniej dwóch przedsiębiorców, bez względu na jakim szczeblu obrotu gospodarczego się znajdują.

Art. 4 pkt 5 ustawy antymonopolowej definiuje z kolei porozumienia dystrybucyjne jako porozumienia zawierane między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których celem jest zakup towarów dokonywany z zamiarem ich dalszej odsprzedaży.

3.2. W związku z poczynionymi powyżej uwagami, dla prawnego bytu praktyki ograniczającej konkurencję opisanej w **art. 5 ust. 1 pkt 1 niezbędne jest więc łączne wystąpienie następujących przesłanek :**

- 1) zawiązanie się porozumienia według zasad określonych w cytowanym wyżej artykule 4 pkt 4 i art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy ;
- 2) łączny udział w rynku uczestników porozumienia przekraczający 10%;
- 3) wynikające z tego porozumienia - którego celem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym - ustalenie bezpośrednio lub pośrednio, cen i innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów,
- 4) nie objęcie porozumienia wyłączeniem przez rozporządzenie, wydane przez Radę Ministrów na podstawie art. 7 ustawy antymonopolowej, tj. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189), zwanego dalej „Rozporządzeniem”.

Na gruncie ustawy antymonopolowej praktyki ograniczające konkurencję można podzielić na praktyki indywidualne oraz porozumienia, w zależności od tego, czy uczestnikiem zakazanego ustawą zachowania jest jeden podmiot gospodarczy, czy też grupa takich podmiotów, współdziałająca ze sobą z zamiarem osiągnięcia celu zakazanego ustawą. W praktyce wyłania się czasem kwestia, jak w sprawie niniejszej, w jakich sytuacjach ocena konkretnej czynności prawnej jest praktyką indywidualną, a kiedy porozumieniem ograniczającym konkurencję. Organ antymonopolowy podziela pogląd wyrażony przez sędziego Stanisława Gronowskiego, iż z porozumieniem ograniczającym konkurencję mamy do czynienia wówczas, gdy **przynajmniej zasadniczo** udział w nim ze strony wszystkich uczestników jest **dobrowolny** i skierowany przeciwko innym uczestnikom rynku. (St. Gronowski „Ustawa antymonopolowa w orzecznictwie” wyd. C.H. Beck W-wa 1996 r. s.7).

W niniejszej sprawie - zdaniem Prezesa Urzędu - poprzez zawarcie umów dystrybucyjnych nastąpiło **porozumienie cenowe** pomiędzy Elektrolux a jego dealerami. Elektrolux posiada bowiem niewątpliwie silniejszą pozycję rynkową niż pozostali uczestnicy postępowania (Dealerzy), jednakże nie posiada na krajowym rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27) pozycji dominującej, która pozwalałaby narzucać określone zachowania pozostałym podmiotom działającym na przedmiotowym rynku. Jednocześnie należy zaakcentować, iż dealerzy Elektrolux w trakcie postępowania nie podnieśli, iż ww. przepis umowy dystrybucyjnej dotyczący stosowania cen producenta został im przez Spółkę narzucony. Należy więc przyjąć że powyższy przepis został przez **wszystkich** Dealerów przyjęty (przynajmniej zasadniczo) w sposób **dobrowolny**, co powoduje, iż w niniejszej sprawie mamy niewątpliwie do czynienia z **porozumieniem** ograniczającym konkurencję, a nie z indywidualną praktyką.

**Spełniona została tym samym pierwsza przesłanka zastosowania normy art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy.**

3.3. Ponieważ zachowania przedsiębiorców odbywają się w strukturze rynkowej, istotne znaczenie ma określenie rynku właściwego w niniejszej sprawie.

Art. 4 pkt 8 ww. ustawy rynek właściwy definiuje jako rynek towarów, które ze względu na swe przeznaczenie, cenę oraz właściwość, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na rodzaj oraz właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji. Rynek właściwy składa się z rynku geograficznego i produktowego.

W rozpatrywanej sprawie, z uwagi na to, iż sprzedaż pił łańcuchowych ręcznych odbywa się na terenie całego kraju rynkiem **w ujęciu geograficznym jest obszar Polski.**

Jeżeli chodzi o wyznaczanie rynku produktowego podstawową zasadą w postępowaniu antymonopolowym jest stosowanie wąskich kryteriów segmentacji takiego rynku. Kryteria te muszą wynikać z obiektywnych parametrów produktu, mających zasadniczy wpływ na ich zakup przez nabywców. W danej sprawie są nimi przede wszystkim przeznaczenie i parametry użytkowe. Cechy te pozwalają nabywcom łatwo identyfikować produkty, odróżniać od siebie i ewentualnie traktować jako bliskie substytuty.

Biorąc pod uwagę powyższe kryteria organ antymonopolowy stanął na stanowisku, iż rynkiem **produktowym w niniejszej sprawie są piły łańcuchowe ręczne** (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27), co zostało szczegółowiej uzasadnione w ustępie 2.2. Decyzji.

Tak więc w wymiarze produktowym Elektrolux i Dealerzy operują na rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27), a w wymiarze geograficznym na obszarze Polski.

Rynkiem właściwym w niniejszej sprawie jest więc **krajowy rynek sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25, 29.40.52-27).**

Przeprowadzone przez organ antymonopolowy badanie ww. rynku pozwoliło na ustalenie, iż udział porozumień objętych niniejszym postępowaniem na krajowym rynku sprzedaży pił łańcuchowych w 2001 r. wynosił, co najmniej **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**, w 2002 r. **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**, zaś do maja 2003 r. wyniósł **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**. Wyjaśnienia wymaga, iż przy obliczaniu łącznego udziału w rynku właściwym przedsiębiorców, przeciwko którym prowadzone jest niniejsze postępowanie antymonopolowe, wzięto pod uwagę nie tylko sprzedaż pił łańcuchowych marki Husqvarna, ale również sprzedaż marek Jonsered, Partner, McCulloch, które Elektrolux sprzedaje na rynku polskim w swojej sieci dealerskiej. Czyli, mierząc siłę rynkową przedsiębiorców biorących udział porozumieniu wertykalnych organ antymonopolowy zsumował udziały w rynku wymienionych marek handlowych sprzedawanych przez spółkę Elektrolux na rynku polskim (tab. 1 i 2). Wynika to z faktu, iż piły łańcuchowe sprzedawane przez Elektrolux pod wymienionymi markami handlowymi, charakteryzują się tzw. bliską substytutywnością, ze względu na cel zakupu, przeznaczenie i zastosowanie, cechy użytkowe i cenę. Są, więc one wymienne z punktu widzenia celu i zastosowania ich przez nabywcę. Tym niemniej, nawet bez sumowania pozostałych marek, udział w rynku przedsiębiorców będących stronami porozumień wertykalnych liczony na podstawie sprzedaży pił łańcuchowych marki Husqvarna wyniósł w roku 2001 – **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**, w roku 2002 – **[tajemnica przedsiębiorstwa]%**, zaś w okresie od stycznia do maja 2003 - **tajemnica przedsiębiorstwa]%** (tabela nr 2). Przekroczony został więc próg 10%, o którym mówi art. 6 ust. 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej, co oznacza, że do rozpatrywanych porozumień mają zastosowanie przepisy art. 5 ustawy, a jednocześnie rodzaj kwestionowanych porozumień (ceny i zakaz prowadzenia sprzedaży konkurencyjnej) nie podlegają wyłączeniu spod zakazu tego art. na podstawie art. 7 ustawy i przepisów Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję.

A zatem nie ulega wątpliwości, iż na krajowym rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych Uczestnicy porozumienia mają łączny udział w rynku przekraczający 30% - zwłaszcza iż, zgodnie z art. 6 ust. 2 ustawy antymonopolowej w przypadku porozumień dystrybucyjnych zawieranych przez przedsiębiorcę co najmniej z dwoma innymi przedsiębiorcami (tak jak w niniejszej sprawie) łączny udział w rynku tych przedsiębiorców, podlega sumowaniu - a więc

podlegają zakazom wynikającym z art. 5 ww. ustawy i jednocześnie nie podlegają, co już wcześniej zaznaczono, wyłączeniu na podstawie art. 6 ust. 1 i powołanego wyżej Rozporządzenia.

**W związku z powyższym została spełniona druga przesłanka art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej, tj. posiadanie przez Uczestników porozumienia ponad 10 % udziału w rynku.**

3.4. Większość firm, które zostały objęte przez organ antymonopolowy badaniem krajowego rynku sprzedaży pił łańcuchowych, stosuje dystrybucję selektywną jakościową, tzn., sprzedaje swoje produkty tylko za pośrednictwem określonej liczby odsprzedawców wybieranych (selekcjonowanych) według określonych kryteriów i zobowiązanych do określonych działań handlowych i promocyjnych (s. 9 decyzji).

Zgodnie z § 2 pkt 4 Rozporządzenia dystrybucja selektywna jest to *system dystrybucji, w którym dostawca bezpośrednio lub pośrednio zobowiązuje się sprzedawać towary objęte porozumieniem jedynie dystrybutorom wybranym według określonych kryteriów jakościowych, którzy zobowiązują się nie sprzedawać tych towarów dystrybutorom nienależącym do tego systemu.*

Przedmiotem selektywnej dystrybucji są towary posiadające szczególne właściwości, których w normalnych warunkach obrotu i użytkowania nie może znać ich przeciętny nabywca ( np. samochody, sprzęt elektroniczny, komputery), a także towary wysokiego społecznego prestiżu (np. kosmetyki czy biżuteria). Specyfika obrotu tymi towarami wymaga zatem wyspecjalizowanej i rzeczowej pomocy ze strony sprzedawcy, który pomoże nabywcy dokonać racjonalnego zakupu, informując go jednocześnie o właściwościach towaru, sposobie użytkowania itp. Nie ulega wątpliwości, iż za towary stanowiące przedmiot selektywnej dystrybucji mogą być uznane także piły łańcuchowe ręczne.

Wspomniana forma dystrybucji, przynajmniej na rynku Unii Europejskiej, a tym bardziej w Polsce, nie została dostatecznie wyodrębniona pod względem prawnym. Dlatego selektywna dystrybucja w praktyce funkcjonuje obok sprzedaży na zasadach wyłączności lub dystrybucji na zasadach franchisingu. Systemy te mogą się częściowo pokrywać, uzupełniać lub przenikać. Należy wskazać, iż Kodeks Cywilny zna instytucję wyłączności sprzedaży i zakupu (por. art. 550 k.c.). Także ustawa z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów nie traktuje samo przez się wyłączności za przejaw praktyki ograniczającej konkurencję. Z uwagi na znaczenie gospodarcze transakcji wyłącznych, w których wynikające z nich korzyści gospodarcze, z reguły przeważają nad negatywnymi skutkami ograniczenia konkurencji oraz brak na gruncie polskiej ustawy szczególnych regulacji dotyczących tej formy organizacji obrotu towarowego, nie ma przeszkód dla interpretowania przepisów ustawy antymonopolowej dla uwzględnienia także pozytywnych doświadczeń wynikających z wypracowanych w tym względzie standardów prawnych funkcjonujących w Unii Europejskiej. Porozumienia o wyłącznej sprzedaży i zakupie doczekały się tam grupowego zwolnienia, jako nie naruszające art. 81 (dawniej art. 85) Traktatu o Wspólnocie Europejskiej (TWE).

Niemniej jednak **niedozwolone są postanowienia umów dystrybucyjnych zawieranych pomiędzy Elektrolux i jego Dealerami dotyczące ustalania cen odsprzedaży.** Istnieje bowiem pewna grupa praktyk cenowych które prawo antymonopolowe traktuje jako szczególnie godzące w konkurencję. Do powyższych praktyk należy m.in. :

- stosowanie cen drapieżnych (dumpingowych),

- dyskryminacja cenowa,
- **ustalanie cen odsprzedaży,**
- pobieranie cen nadmiernie wygórowanych.

Ustalanie cen odsprzedaży należy do grupy praktyk określanych mianem porozumień wertykalnych. Ograniczenia w nich zawarte uszczuplają wolność gospodarczą - szczególnie handlową - dystrybutorów, co należy kwalifikować jako występki przeciwko zasadom efektywnej konkurencji. Ograniczenie autonomii gospodarczej przedsiębiorców w relacjach rynkowych zawsze bowiem oznacza w praktyce ograniczenie konkurencji. Jest to sposób panowania producenta nad rynkiem poprzez wyznaczanie sprzedawcy ceny, po jakiej mają być sprzedawane jego wyroby. Ustalanie cen rynkowych w sposób przymusowy ogranicza działanie naturalnego mechanizmu popytu i podaży. Dzięki temu zniekształcone zostają warunki efektywnej konkurencji, w wyniku czego naruszone zostają również interesy konsumentów. Rynek jest bowiem konkurencyjny jeśli posiada co najmniej trzy główne charakterystyki :

- decyzje cenowe są decyzjami indywidualnymi,
- żaden uczestnik rynku nie jest pewien decyzji swoich konkurentów,
- nie istnieją sztuczne bariery wejścia na rynek.

Z tego punktu widzenia praktyka ustalania cen odsprzedaży przez Elektrolux i jego Dealerów, sprzeniewierzają się dwom pierwszym cechom chronionej w prawie antymonopolowym efektywnej konkurencji. Sztywne ceny odsprzedaży pozbawiają bowiem jednego z uczestników rynku tj. dystrybutora (dealera) zdolności do bezpośredniego kształtowania w relacji z nabywcą cen sprzedawanych przez siebie produktów. Tym samym producent pozbawiając samodzielności cenowej swoich dystrybutorów (dealerów) sprawia, że ceny nie mogą być zróżnicowane, czyli eliminuje możliwość cenowej konkurencji między nimi. W ten sposób najistotniejszy mechanizm gospodarki rynkowej - mechanizm cenowy ulega usztywnieniu, staje się mało wrażliwy na zmiany w popycie i podaży, co w istocie ogranicza konkurencję i w konsekwencji mechanizm ten przestaje skutecznie pełnić funkcje alokacyjne. Przedsiębiorstwa mają co prawda prawo do poszukiwania takich konfiguracji swoich zachowań rynkowych, które podnoszą ich skuteczność ekonomiczną, lecz poprawa ta nie może być otrzymana przez strategie handlowe, które są restrykcyjne dla konkurencji. Takimi restrykcyjnymi strategiami są bez wątpienia strategie oparte na budowaniu sieci dystrybucyjnych, w których obowiązują klauzule o przymusowych cenach odsprzedaży (Z. Jurczyk „Cenowe praktyki monopolistyczne”, Rzeczpospolita Nr 163 z 15 lipca 1996 r.).

Zgodnie z orzecznictwem Sądu Antymonopolowego (wyrok S.A. z 31 maja 2000 r. sygn. akt XVII Ama 49/99 ) **praktykę narzucenia dystrybutorowi ceny odsprzedaży towarów ściśle według ceny z cennika należy uznać za niedozwoloną ingerencję w te decyzje uczestnika sieci, które muszą pozostać w sferze jego swobodnego wyboru.** Tylko w takim przypadku, gdy żaden z uczestników rynku nie jest pewien decyzji cenowych swoich konkurentów można mówić o regulacyjnej roli rynku i swobodzie konkurencji. Zgodnie z powyższym wyrokiem Sądu, na samą istotę omawianej praktyki nie ma nawet wpływu okoliczność niekarania dystrybutorów za nieprzestrzeżenie narzuconych cen odsprzedaży. Także w wyroku Sądu Antymonopolowego z 25 czerwca 1997 r. (sygn. akt XVII Ama 19/97) stwierdza się,  **iż narusza prawo porozumienie tworzące sieć handlową, jeżeli zawiera po stronie odsprzedawcy klauzule restrykcyjne, a w szczególności stosowania ściśle określonych cen.** Dodać należy, iż podobne stanowisko w zakresie stosowania w ramach porozumień wertykalnych cen sztywnych zajął również **Sąd Najwyższy** w wyroku z dnia 16 stycznia 2003 r. (sygn. akt I CKN 1200/00). We wskazanym wyroku SN stwierdził, iż

„narzucanie (...) ceny odsprzedaży (...) ściśle według cennika (...) jest niedozwoloną ingerencją w ich (dystrybutorów) samodzielność handlową, która usprawiedliwia uznanie jej za praktykę monopolistyczną, wymienioną w art. 5 ust. 1 pkt 1 cytowanej ustawy. Należy ona do grupy praktyk, określanych w piśmiennictwie mianem porozumień wertykalnych, na podstawie których producent zapewnia sobie kontrolę rynku poprzez wyznaczenie sprzedawcy ceny, po jakiej ten ma sprzedawać jego wyroby. Prowadzi to do zakłócenia naturalnych mechanizmów rynkowych, kształtowanych prawami podaży i popytu, pozbawiając sprzedawcę możliwości indywidualizacji cen. Antykonkurencyjne ostrze takich praktyk jest więc oczywiste (...)”

W świetle ustawy antymonopolowej zakazane jest już samo zawarcie (istnienie) porozumienia ukierunkowanego na ograniczenie konkurencji, nie zaś osiągnięcie takiego skutku, a sam efekt ograniczenia konkurencji wcale nie musi wystąpić. Doświadczenie uczy, iż profesjonalni uczestnicy rynku - jakimi niewątpliwie są Uczestnicy postępowania, zawiązujący porozumienie ograniczające konkurencję, dobrze znają rynek i swoje możliwości wpływania na niego. Toteż już **samo udowodnienie zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję winno powodować uznanie tej czynności za bezprawną**. Takie rozwiązania, zakazujące na równi porozumień, których rezultatem lub celem byłoby ograniczenie bądź zniekształcenie konkurencji, funkcjonują w USA i w UE (S. Gronowski, Ustawa antymonopolowa. Komentarz, Wydawnictwo C.H. BECK, W-wa 1996, s. 52-53).

W konsekwencji uznać należy, iż również trzecia przesłanka uznania porozumienia za praktykę ograniczającą konkurencję z art. 5 ust. 1 pkt 1 została spełniona.

3.5. Czwarta przesłanka naruszenia art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej – tj. nie objęcie porozumienia wyłączeniem przez rozporządzenie, wydane przez Radę Ministrów na podstawie art. 7 ustawy antymonopolowej, tj. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję – ma charakter negatywny. Objęcie porozumienia ww Rozporządzeniem powoduje zalegalizowanie porozumienia wertykalnego.

Zgodnie z art. 7 ust. 1 ustawy antymonopolowej, Rada Ministrów może, w drodze rozporządzenia, wyłączyć spod zakazu, o którym mowa w art. 5, porozumienia, które przyczyniają się do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego, zapewniają nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających stąd korzyści i które:

- 1) nie nakładają na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów;
- 2) nie stwarzają tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów.

Na powyższej podstawie wydane zostało m.in. Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. Nr 142, poz. 1189).

W niniejszej sprawie rozważenia wymaga możliwość wyłączenia zarzucanych Uczestnikom porozumienia praktyk na podstawie ww Rozporządzenia Rady Ministrów. Rozporządzenie określa:

- 1) warunki, jakie muszą być spełnione, aby porozumienia wertykalne zostały uznane za wyłączone spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy z dnia 15 grudnia 2000 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, zwanej dalej „ustawą”;



- 2) klauzule, których występowania w porozumieniu nie uznaje się za naruszenie art. 5 ustawy (klauzule dozwolone);
- 3) klauzule, których występowanie w porozumieniu stanowi naruszenie art. 5 ustawy (klauzule niedozwolone);
- 4) okres obowiązywania wyłączenia.

Ogólną, najistotniejszą zasadą ustanowioną przez Rozporządzenie jest reguła, iż :

a) porozumienia wertykalne, w szczególności zawierające zobowiązania wyłącznego zakupu lub wyłącznej dostawy lub tworzące systemy dystrybucji selektywnej lub franchisingowej – uznane zostają za wyłączone spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy antymonopolowej, o ile spełniają wymogi ilościowe podane w Rozporządzeniu (§ 3 Rozporządzenia); innymi słowy, porozumienia wertykalne spełniające kryteria wyłączenia określone w Rozporządzeniu są legalne na gruncie prawa ochrony konkurencji; warunki ilościowe wyłączenia wymienia § 5 Rozporządzenia;

b) pewne klauzule uznane za wybitnie antykonkurencyjne wyjęte są spod wyłączenia niezależnie od udziału w rynku zaangażowanych przedsiębiorców (ale mających łączny udział przekraczający 10%); innymi słowy porozumienia wertykalne w zakresie tych klauzul są nielegalne na gruncie prawa ochrony konkurencji; klauzule te wymienione zostały w Rozdziale 4 Rozporządzenia;

c) pewne klauzule uznane są za nie mające charakteru antykonkurencyjnego, bez względu na udział w rynku zaangażowanych przedsiębiorców; innymi słowy, porozumienia wertykalne w zakresie tych klauzul są legalne na gruncie prawa ochrony konkurencji nawet wówczas, gdy udział w rynku zaangażowanych przedsiębiorców przekracza 30%; klauzule te wymienione zostały w Rozdziale 3 Rozporządzenia.

Zgodnie z § 5 ust. 1 Rozporządzenia, wyłączenie stosuje się do porozumień wertykalnych, jeżeli udział dostawcy i grupy kapitałowej, do której należy dostawca, w rynku właściwym sprzedaży towarów objętych porozumieniem, **nie przekracza 30%**. Z uwagi na normę art. 6 ust. 1 pkt 2 ustawy antymonopolowej (ustawy nie stosuje się w ogóle do porozumień zawieranych między przedsiębiorcami działającymi na różnych szczeblach obrotu, których łączny udział w rynku w roku kalendarzowym poprzedzającym zawarcie porozumienia nie przekracza 10%), wyłączeniu na podstawie Rozporządzenia podlegają porozumienia wertykalne, w których udział dostawcy i grupy kapitałowej, do której należy dostawca, w rynku właściwym sprzedaży towarów objętych porozumieniem, **przekracza 10% a nie przekracza 30%**. Udziały w rynku oblicza się według reguł podanych w § 7 ust. 1 Rozporządzenia, tj. „na podstawie wartości sprzedaży lub zakupu towarów objętych porozumieniem i towarów uznawanych za ich substytuty”.

W sprawie niniejszej nie budzi wątpliwości, iż powyższe ilościowe reguły wyłączenia porozumienia wertykalnego spod zakazu art. 5 ustawy antymonopolowej nie zostały spełnione. Udział dostawcy (Elektrolux) w rynku sprzedaży pił łańcuchowych ręcznych wynosił w 2001 r. - **[tajemnica przedsiębiorstwa] %**, w 2002 r. – **[tajemnica przedsiębiorstwa] %**, zaś w okresie od stycznia do maja 2003 r. – ponownie **[tajemnica przedsiębiorstwa] %**. Z uwagi, zatem na fakt, iż udział Dostawcy (uczestników porozumienia) przekracza 30% udział w rynku właściwym w latach 2001 – 2003 (do czerwca), **nie stosuje się wyłączenia, o którym mowa w Rozporządzeniu.**

Niezależnie od tego, klauzula ustalająca ceny sztywne odsprzedaży stanowi niedozwoloną klauzulę antykonkurencyjną, uniemożliwiającą wyłączenie porozumienia w tym zakresie spod działania zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy antymonopolowej nawet wtedy, gdy udział uczestników porozumienia jest niższy, niż 30%, ale wyższy niż 10%. W Rozporządzeniu zamieszczony został wykaz klauzul bezwzględnie zakazanych (nawet pomimo formalnego wyłączenia całego porozumienia na podstawie § 5 Rozporządzenia). Zgodnie z § 10 pkt 1 wyłączenia nie stosuje się do porozumień wertykalnych, które bezpośrednio lub pośrednio, samodzielnie lub w powiązaniu z innymi okolicznościami zależnymi od stron tych porozumień, mają na celu lub powodują ograniczenie prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez narzucenie przez dostawcę minimalnych lub o określonej wysokości (sztywnych) cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Powyższa klauzula bezwzględnie zakazana identyfikowana musi być z porozumieniem, zakwestionowanym przez Prezesa Urzędu w ust. I pkt. 1 Decyzji, dlatego też – porozumienie w zakresie ustalania cen odsprzedaży pił łańcuchowych ręcznych nie może być zalegalizowane również z powodów wyżej podniesionych.

**W tej sytuacji Rozporządzenie nie wyłącza kwestionowanych porozumień spod działania ustawy antymonopolowej, a skoro tak – spełniona jest również ostatnia z przesłanek zastosowania w sprawie art. 5 ust. 1 pkt 1 ustawy antymonopolowej.**

Należy zauważyć, iż powyższe reguły wyłączeń są zbliżone do reguł obowiązujących w ramach Unii Europejskiej. Chodzi tu o Rozporządzenie Nr 19/65/EWG Rady z dnia 2 marca 1965 r. w sprawie stosowania art. 85 ust. 3 Traktatu do określonych grup porozumień i praktyk uzgodnionych, zmienione Rozporządzeniem (WE) Nr 1215/1999 Rady z dnia 10 czerwca 1999 r. (Dz. Urz. WE Nr 36, 06.03.1965, s. 533; zm. Dz. Urz. WE 1999 L 148/1) oraz wydane na tej podstawie Rozporządzenie (WE) Nr 2790/1999 Komisji z dnia 22 grudnia 1999 r. w sprawie stosowania art. 81 ust. 3 Traktatu do grup wertykalnych porozumień i praktyk Uzgodnionych - Dz. Urz. WE L 336/21 (Tadeusz Skoczny. Prawo konkurencji Wspólnoty Europejskiej. Tom 1. Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego. Warszawa 2002, strony 135 - 153).

**3.6. Odnośnie postawionego uczestnikom postępowania zarzutu z art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej, został on określony w ustawie jako porozumienie, którego celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku, w szczególności polegające na ograniczaniu dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nie objętych porozumieniem. W związku z powyższym - w niniejszej sprawie - dla prawnego bytu praktyki ograniczającej konkurencję opisanej w art. 5 ust. 1 pkt 6 w związku z art. 4 pkt 4 i 5 oraz art. 6, niezbędne jest łączne wystąpienie następujących przesłanek :**

- 1) zawiązanie się porozumienia według zasad określonych w cytowanym wyżej artykule 4 pkt 4 i art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy ;
- 2) łączny udział w rynku uczestników porozumienia przekraczający 10%;
- 3) wynikające z tego porozumienia - którego celem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym - ograniczanie dostępu do rynku lub eliminowaniu z rynku przedsiębiorców nie objętych porozumieniem,
- 4) nie objęcie porozumienia wyłączeniem przez Rozporządzenie, wydane przez Radę Ministrów na podstawie art. 7 ustawy antymonopolowej.

Organ antymonopolowy przyjmuje wywody poczynione w pkt. 3.2 i 3.3. również jako uzasadnienie dwóch pierwszych przesłanek zastosowania w sprawie art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej.

Odnosnie przesłanki trzeciej stwierdzić należy, iż również ona została w sprawie spełniona. Wyłączność zakupów stanowi ograniczenie konkurencji przez to, iż związany handlowiec nie jest już jako pośrednik zbytu w dyspozycji dla konkurujących producentów, w ten sposób więc zamyka się dla nich określony kanał dystrybucji. Zakaz ten jest tym dotkliwszy, iż sieć dystrybucyjna Elektrolux jest największa na rynku krajowym. Antykonkurencyjne skutki tego typu praktyki to :

- ograniczenie wyboru źródeł podaży;
- ograniczenie dostępu innych producentów - sprzedawców pilarek do rynku zbytu;
- uniemożliwianie dealerom wyboru dostawców pilarek, co sprawia, iż ogranicza to konkurencję, co do ceny i warunków sprzedaży pomiędzy sprzedawcami, zaś nabywcy końcowi natrafiają na mniejszą linię asortymentową oraz na możliwość bezpośredniego porównywania substytucyjnych pilarek w zakresie parametrów, co ma miejsce, gdy towary substytucyjne (marki) sprzedawane są w tym samym punkcie sprzedaży.

Podnieść należy, iż tego rodzaju praktyki zakwestionowane zostały również w orzecznictwie SN. W powoływanym już wyroku z dnia 16 stycznia 2003 r. (sygn. akt I CKN 1200/00) Sąd Najwyższy wyjaśnił, iż już sama silna pozycja rynkowa organizatora sieci dystrybucyjnej powoduje, iż nie ma on prawa zobowiązywać samodzielnych dystrybutorów do zaopatrywania się wyłącznie w jego wyroby i zakazywać im handlowania wyrobami konkurentów. Zdaniem Sądu, te ograniczenia „*mają wyraźny charakter antykonkurencyjny*” i nie mogą być usprawiedliwione nawet np. walką z konkurencją zagraniczną.

Należy dodać, iż strony przywiązują dużą wagę do utrzymania tego zakazu, zdając sobie sprawę z jego skuteczności w walce z konkurencją. Zakaz ten obwarowany został klauzulą w postaci rozwiązania umowy z dystrybutorem ze skutkiem natychmiastowym. **Z uwagi na wybitnie antykonkurencyjny charakter tej praktyki organ antymonopolowy stwierdził wypełnienie trzeciej przesłanki zastosowania art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej.**

3.7. W zakresie czwartej przesłanki zastosowania art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej antymonopolowej – tj. nie objęcie porozumienia wyłączeniem przez Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 13 sierpnia 2002 r. w sprawie wyłączenia określonych porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję – to również ona została w sprawie spełniona. Podtrzymując także na użytek omawianego porozumienia z art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej wywody poczynione w ust. 3.5. decyzji, należy powtórzyć konkluzję, iż z uwagi na fakt, iż udział dostawcy (uczestników porozumienia) przekracza 30% udział w rynku, **nie stosuje się wyłączenia, o którym mowa w Rozporządzeniu.**

Niezależnie od tego, klauzula ustalająca zakaz sprzedaży przez uczestników porozumienia pił łańcuchowych ręcznych firm konkurencyjnych względem marki Husqvarna, stanowi niedozwoloną klauzulę antykonkurencyjną, uniemożliwiającą wyłączenie porozumienia w tym zakresie spod działania zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy antymonopolowej. Zgodnie z § 9 ust. 1 pkt 2) Rozporządzenia wyłączenia nie stosuje się również do klauzul zawartych w porozumieniach, które bezpośrednio lub pośrednio zakazują dystrybutorom działającym w systemie dystrybucji selektywnej sprzedaży towarów tylko niektórych konkurentów dostawcy. Pojęcie konkurentów oznacza przedsiębiorców, którzy wprowadzają lub mogą wprowadzać albo nabywają lub mogą nabywać, w tym samym czasie, towary na rynku właściwym (art. 4 pkt 10 ustawy antymonopolowej). Stwierdzić należy, iż

przedsiębiorcy Jonsered, Partner, Mc Culloch są formalnie konkurentami dla pilarek Huskwarna dystrybuowanych przez Elektrolux, jednakże zakaz konkurencji dotyczy jedynie – jak wynika to m.in. z Komunikatu nr 3/00 - jedynie wyrobów innych konkurentów a więc np. Stihl, Makita, Alpina i in. Uznać należy zatem, iż powyższa klauzula bezwzględnie zakazana, identyfikowana musi być z porozumieniem, zakwestionowanym przez Prezesa Urzędu w ust. 1 pkt. 2. Decyzji.

**W świetle przedstawionych powyżej faktów oraz doktryny Prezes UOKiK uznał, że zostały spełnione łącznie wszystkie wymagane przesłanki dla zakwalifikowania działań Elektrolux i jego Dealerów jako praktyki ograniczającej konkurencję określonej w art. 5 ust. 1 pkt 6 ustawy antymonopolowej.**

3.8. Zgodnie z art. 101 ust. 2 pkt 1) ustawy antymonopolowej, Prezes Urzędu może nałożyć, w drodze decyzji, na przedsiębiorcę karę pieniężną w wysokości stanowiącej równowartość od 1 000 do 5 000 000 euro, jednak nie większej niż 10% przychodu osiągniętego w roku rozliczeniowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 5, w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 6 i 7. Przez „przychód” należy przy tym rozumieć przychód uzyskany w roku podatkowym poprzedzającym dzień wszczęcia postępowania na podstawie ustawy antymonopolowej, w rozumieniu obowiązujących przepisów o podatku dochodowym (art. 4 pkt 15). Biorąc pod uwagę znaczny stopień naruszenia interesu publicznego w wyniku stosowania opisanych w decyzji praktyk ograniczających konkurencję, organ antymonopolowy postanowił nałożyć na Elektrolux karę pieniężną. Prezes UOKiK wymierzył Elektrolux Poland Spółka z o.o. karę pieniężną w wysokości [tajemnica przedsiębiorstwa] % przychodu osiągniętego w roku 2002, przeliczając wartość euro wg zasad określonych w art. 115 ustawy antymonopolowej, tj. wg kursu średniego walut obcych ogłoszonego w NBP w ostatnim dniu roku kalendarzowego poprzedzającego rok nałożenia kary.

Wymierzając karę temu przedsiębiorcy organ antymonopolowy wziął pod uwagę fakt, iż był on organizatorem sieci dystrybucyjnej oraz w istocie również projektodawcą zakwestionowanych inicjatorów zawarcia zakwestionowanych porozumień dystrybucyjnych. Organ antymonopolowy uwzględnił przy tym fakt, iż zakazane praktyki miały charakter cenowy – pierwsza – bezpośrednio, druga – pośrednio. Ważne jest również to, że porozumienie dotyczy cen sztywnych odsprzedaży oraz sprzedaży towarów tylko niektórych konkurentów dostawcy – zaś tego typu praktyki uznawane są za jedno z najcięższych naruszeń reguł chroniących swobodę konkurencji. Podejmując decyzję o wymierzeniu kary pieniężnej organ antymonopolowy wziął ponadto pod uwagę, iż zakwestionowane klauzule stosowane są od wielu lat, tj. początku funkcjonowania sieci dystrybucyjnej.

Wreszcie, wymierzając karę Prezes Urzędu kierował się również względami prewencyjnego jej oddziaływania nie tylko na strony zakwestionowanego porozumienia, lecz także na innych uczestników rynku, w tym tworzących konkurencyjne sieci dystrybucyjne. Karę wymierzono w dolnej granicy ustawowego zagrożenia, gdyż Elektrolux współpracował z Urzędem w toku postępowania, dostarczając żądane informacje i deklarując wolę złożenia wyczerpujących wyjaśnień w sprawie, jak również z założenia głównie prewencyjny – a jedynie w dalszej kolejności represyjny – charakter kary.

3.9. Prezes Urzędu nie stwierdził w pkt. 4 Decyzji stosowania przez Elektrolux Poland Spółka z o.o. i Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe „HUSKY” Spółka z o.o. z siedzibą w Kolużkach praktyki ograniczającej konkurencję, sprowadzającej się do zawarcia porozumienia cenowego polegającego na ustalaniu bezpośrednio cen odsprzedaży (ceny detaliczne) pił łańcuchowych ręcznych (wg PKWiU 29.40.51-50.1, 29.40.52-23, 29.40.52-25,

29.40.52-27) marki Husqvarna. Jak wynika to z zebranego w sprawie materiału dowodowego ww strony wiąże umowa zawierająca zapis o stosowaniu maksymalnych cen odsprzedaży. Ceny maksymalne odsprzedaży należą do klauzul dopuszczalnych na gruncie ww Rozporządzenia – i to bez względu na posiadany udział rynkowy uczestników porozumienia wertykalnego. Zgodnie z § 8 pkt 1 rozporządzenia (zamieszczonym w jego Rozdziale 3.) wyłączenie spod zakazu, o którym mowa w art. 5 ustawy antymonopolowej, stosuje się do klauzul ograniczających konkurencję, zawartych w porozumieniach wertykalnych, które ograniczają prawa nabywcy do ustalania ceny sprzedaży przez określenie przez dostawcę **maksymalnych** lub zalecanych cen sprzedaży towarów objętych porozumieniem. Sytuacja określona w powyższym przepisie ma miejsce w niniejszej sprawie, gdyż umowa z dnia 10 grudnia 1990 r. zobowiązuje Przedsiębiorstwo Produkcyjno-Handlowe „HUSKY” Spółka z o.o. jedynie do „*stosowania cen nie wyższych niż ceny maksymalne uzgodnione z Dystrybutorem*”. Z formalnego punktu widzenia porozumienie zawarte pomiędzy Elektrolux i PPH „HUSKY” Sp. z o.o. dotyczy więc dozwolonych cen maksymalnych odsprzedaży, wobec czego porozumienie w tym zakresie podlega wyłączeniu spod stosowania art. 5 ustawy antymonopolowej. Mając powyższe na uwadze Prezes Urzędu w pkt 4. decyzji nie stwierdził praktyki ograniczającej konkurencję.

**Stosownie do treści art. 78 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w związku z art. 479<sup>28</sup> § 2 k.p.c. – od niniejszej decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - w terminie dwutygodniowym od dnia jej doręczenia, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów Delegatura we Wrocławiu.**

Stosownie do treści art. 105 ust. 4 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów – karę pieniężną należy uiścić w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji, na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie :

**NBP O/O Warszawa nr : 51101010100078782231000000.**

Z up. Prezesa UOKiK  
Dyrektor Delegatury UOKiK we Wrocławiu  
Zbigniew Jurczyk

Otrzymuje :

1. Przedsiębiorstwu Produkcyjno-Usługowo-Handlowemu „LASEL” Spółka z o.o., ul. Żorska 38, 44-203 Rybnik,
2. Centrum Techniki Leśnej i Ogrodniczej HUBERTECH Spółka z o.o., ul. Św. Huberta 43/45, 40-543 Katowice,
3. Przedsiębiorstwu Produkcyjno-Handlowemu „HUSKY” Spółka z o.o., ul. Budowlanych 51, 95-040 Koluszki,
4. „IMPET” Spółka z o.o., ul. Hallera 23, 86-300 Grudziądz,
5. „A-RENT” Spółka z o.o., ul. Floriana 3/5, 04-664 Warszawa,
6. Pełnomocnik Przedsiębiorstwa Produkcji Handlu i Usług „POLMAL” Spółka z o.o. p. Stanisław Bezrąk ul. B. Krzywoustego 66, 51-166 Wrocław,
7. Pełnomocnik Elektrolux Poland Spółka z o.o.

radca prawny Adam Nowakowski, Biuro Prawne MAXIMUS T. Rympalska-Nosek Spółka  
Komandytowa, pl. Powstańców Śląskich 16-18, Wrocław