Próbka tekstu nr 2

W tym kontekście należy wskazać, że porozumienia dotyczące ustalania cen i innych warunków sprzedaży należą do najcięższych naruszeń prawa konkurencji. W doktrynie wskazuje się, że zawarcie porozumienia z reguły prowadzi do ustalenia cen na poziomie wyższym od rynkowego. Porozumienia te w sposób bezpośredni pozbawiają 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.

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.

Porozumienia cenowe są zakazane w świetle art. 6 ust. 1 pkt 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zarówno wtedy gdy dotyczą bezpośredniego lub pośredniego ustalania cen, jak wówczas, gdy obejmują uzgodnienia odnoszące się do innych warunków zakupu lub sprzedaży towarów.

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 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.