

informacje

Czy grupy są legalne?

Nie po raz pierwszy luki w polskim prawie stają się kulą u nogi przedsiębiorców. Już niedługo może to boleśnie odczuć Grupa PSB, na którą Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów nałożył karę w wysokości blisko 8 mln zł.

Grzegorz Przepiórka

Wkwietniu 2007 Prezes UOKiK uznał za ograniczające i naruszające ustawę z dnia 15.12.2000 r. „O ochronie konkurencji i konsumentów” zawarcie przez Grupę PSB S.A. z producentem systemów rynnowych – Zakładem Tworzyw Sztucznych Gamrat S.A. umowy, w której ustalono maksymalny rabat dla dalszej odsprzedaży. W zmwowie miały uczestniczyć jeszcze trzy inne firmy: PPHU Gamart S.A., Budmech T.W. Łojewski i Syn Sp. j. oraz Śląskie Centrum Handlowe PVC Gamrat Sp. z o.o. Grupa PSB S.A. odwołała się od tej decyzji do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Warszawie, który wyrokiem z dnia 6 października 2008 r. odwołanie oddalił, nie pochyłając się nad żadnym ze złożonych przez Grupę wniosków dowodowych. 28 października 2009 roku sprawę rozpatrywał Sąd II instancji, który ostatecznie ogłosi wyrok 10 listopada.

Kwestia pierwsza

Przypadek Grupy PSB jest precedensowym przykładem sytuacji, w której praktyka gospodarcza wyprzedza teorię prawa, a urzędnicy za wszelką cenę starają się tego nie dostrzegać. Dotyczy to w tym przypadku formy działalności, jaką jest grupa zakupowo-sprzedażowa. Próżno szukać w polskim ustawodawstwie regulacji odnośnie tego typu grup, mimo że funkcjonują one od wielu lat w gospodarkach państw Unii Europejskiej, a pionier na polskim rynku w tym zakresie, czyli Grupa PSB, rozpoczął działalność w 1998 roku. Efekt? Urzędnicy, przy braku odpowiednich regulacji, naginają rzeczywistość do przepisów, traktując PSB na prawach hurtownika bez uwzględniania specyfiki jej działalności.

Różnicy między dystrybutorem a grupą zakupowo-sprzedażową, oraz między konkurencyjnością a prokonkurencyjnością – kwestii kluczowych dla zrozumienia sprawy – urzędnicy nie zrozumieli, bo nie chcieli zrozumieć. Co za tym idzie, wydany został werdykt wątpliwy, który nie tylko absurdalną karą godzi w polską przedsiębiorczość, ale stawia pod znakiem zapytania legalność działania grup zakupowo-sprzedażowych w Polsce.

Tymczasem istota grupy zakupowo-sprzedażowej polega na kumulowaniu wolumenów zamówień w celu osiągnięcia odpowiedniego poziomu siły przetargowej wobec dostawców/nabywców. Co za tym idzie grupa ustala ceny, po których produkt będzie sprzedawany jej członkom. Akcjonariusze mają jednak pełną swobodę w ustalaniu cen, po których dany produkt będzie sprzedawany odbiorcom finalnym. Grupa zatem nie występuje w charakterze dystrybutora, bądź sprzedawcy detalicznego, lecz – analogicznie rzecz ujmując – w roli agenta lub pośrednika handlowego. Podobnie zakazowi nie powinny podlegać porozumienia o wspólnych zakupach, których uczestnicy uzgadniają ceny zakupu.

Kwestia druga

Szacuje się, że udział Grupy PSB w rynku polskim to ok. 15%. Warto zauważyć, że udział w rynkach krajowych niektórych członków grupy Euromat, do której należy PSB, bywa dużo większy, co nie jest uznawane na tych rynkach za działanie zagrażające konkurencji. Dla przykładu wynosi on ok. 25% w przypadku słoweńskiego Topdom i blisko 50% w przypadku niemieckiej Eurobaustoff.

W całej sprawie trzeba wziąć jeszcze pod uwagę charakter polskiego rynku, który został zdominowany w ostatnich latach przez zagraniczne sieci hipermarketów budowlanych. Trudno więc sobie wyobrazić, aby w takim otoczeniu rynkowym i przy wspomnianym powyżej udziale, Grupa PSB mogła zagrażać konkurencyjności. Kreowana poprzez szereg działań siła Grupy stanowi tutaj przeciwwagę dla innych, znaczących konkurentów rynkowych (sieci hipermarketów budowlanych).

Przy braku odpowiednich przepisów w polskim prawie, można tylko żałować, że urzędnicy nie odwołali się do doświadczeń europejskich. Pomocne z pewnością byłyby tutaj wytyczne Komisji Europejskiej w sprawie poziomych porozumień kooperacyjnych, które w ocenie KE „jeśli są zawierane między małymi i średnimi przedsiębiorcami, mogą być prokonkurencyjne, a dzieje się tak wówczas, gdy porozumienie równoważy siłę nabywczą dużych konkurentów rynkowych”.

Kwestia trzecia

Brak wnikliwej analizy i stosowanie sztamperki w podejmowaniu decyzji cechuje od początku do końca postępowanie urzędników w tej sprawie. Trudno znaleźć motywację, według której została ustalona kwota blisko 8 mln zł kary, poza tym, że jest to 1% przychodów Grupy PSB i 10% maksymalnej wysokości kary, jaką Prezes UOKiK mógł nałożyć. Nie wzięto zaś pod uwagę faktu, że w grupach zakupowo-sprzedażowych zysk netto rzadko przekracza 1%.

Wysokość kary jest niewspółmierna ponadto na tle kwot, które zostały wymierzone pozostałym firmom. Na łączną sumę 10,2 mln zł, 78,5% przypada PSB. Ponadto kara stanowi 137% w stosunku do zysku, podczas gdy dla pozostałych firm jest to 10, 11 i 22%. 8 mln to również kilkasetkrotność czystej marży, jaką Grupa wypracowała na transakcjach z Gamratem.

Nic nie jest w podjętych w tej sprawie przez UOKiK i Sąd decyzjach do końca jasne, oprócz jednego – kara nie podziela na korzyść rodzimych małych i średnich przedsiębiorców, których interesów broni Grupa PSB. Zachwianie bowiem płynności finansowej Grupy, a w najgorszym wypadku bankructwo, wzmocni jedynie zagraniczne sieci, którym łatwiej będzie narzucać warunki cenowe ich polskim klientom.

