

LINE-2016-11-24_18h40m59s[2]

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dzień dobry państwu, witam państwa po raz kolejny jak każdy czwartek spotykamy się dzisiaj, ale dzisiaj nasze spotkanie jest nadzwyczajne. Od razu muszę powiedzieć, przypomnieć, bo do tego jestem zobowiązana, że nasza debata jest transmitowana online, czyli cały świat nas może oglądać, nie tylko teraz, ale później, w dowolnym momencie, bo to na zawsze zostaje, a internet nie zapomina proszę państwa i oprócz tego będzie stenogram. Oprócz tego w biuletynach będziemy o tym pisać, te biuletyny, które państwo przed sobą mają. Dzisiejsza debata odbywa się z inicjatywy pana prezesa Florka, który nie wymaga właściwie przedstawienia, bo jest prezesem firmy Fakro, znanej firmy, z sukcesami światowymi, ale też napotykającej na różnego rodzaju bariery, ale ponieważ państwo wiedzą, że mamy strategię odpowiedzialnego rozwoju, jednym z elementów tej strategii jest eliminowanie barier jakie napotykają przedsiębiorstwa, a pan prezes Florek rozmawiał z panem premierem o tym z panem premierem Morawieckim i ten wywiad jest zamieszczony na naszej stronie internetowej, zachęcam państwa do zainteresowania się tym wywiadem. Chciałam powiedzieć, że ja zadysponowałam też w Szkole Głównej Handlowej, żeby studenci obejrżeli naszą debatę. Oni w tej chwili mają wykłady od rana do nocy, ale mają to jako zadanie i będziemy też dyskutować na ten temat. No i oczywiście jest z nami pani Agnieszka Kowalska, która odpowiada za medialną warstwę i nawiązała kontakt z mediami, które to media nas tutaj też obserwują. Częściowo bezpośrednio witamy panią redaktor Dryl, niezawodną jak zwykle, ale też obserwacja jest poprzez online i chciałam powiedzieć, że temat tak jak państwo mają zapisane w zaproszeniu, „Polityka konkurencyjności w Unii Europejskiej w teorii i w praktyce i podtytuł jest szanse polskich firm na rynku unijnym, studium przypadku Fakro” właśnie. Chcemy na tym przypadku Fakro pokazać te najistotniejsze bariery, które przedsiębiorstwo napotyka, ale chcielibyśmy też później przekazać stenogram i jakąś syntezę tej debaty także do pana premiera Morawieckiego, ale może nawet jeszcze do innych osób decydentów, parlamentarzystów i tak dalej, bo to jest od tego jaka będzie kondycja przedsiębiorstw zależy kondycja gospodarki, a od kondycji gospodarki zależy nasza kondycja ludzi, więc traktujemy tę debatę dzisiejszą nie tylko jako debatę dotyczącą przypadku Fakro, ale jako debatę szerszą dotyczącą barier w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Chciałam podziękować panu prezesowi Florkowi, za to że zdecydował się... tak usiadł sobie z boku, panie prezesie aż nie... za to, że pan wpadł na taki pomysł wspólnie z panem prof. Andrzejem

Pruskiem, który jest prezesem Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Krakowie, a równocześnie członkiem zarządu krajowego Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Także dziękuję panom, witam też zarazem panów, a zarazem witam panią prof. Danutę Kabat-Rudnicką, witam panią profesor i witam pana Zbigniewa Kiedacza, radcę prawnego. tutaj pani Bożena Damasiewicz, którą też serdecznie witamy. Proszę państwa my mamy taki zwyczaj w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym, że dziękujemy uczestnikom każdego panelu, a dziękując chcemy uwrażliwić te osoby na nasze publikacje i dzisiaj chcieliśmy wręczyć taką publikację dość nietypową, ale dobraną do tych problemów, które pan prezes ma, ponieważ też napisał ją prezes naukowiec i równocześnie profesor pan John Bogle, prezes jednej z największych, najbardziej znanego funduszu inwestycyjnego, który się nazywa Awangarda. Niektórzy mawiali, że to był właściwie jedyny fundusz inwestycyjny, który zasługuje na taką nazwę i właśnie praktyk, dydaktyk, teoretyk napisał książkę „Dość” a podtytuł jest „Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia” czyli takie holistyczne podejście do biznesu, chciałam państwu na początku podziękować, licząc na to że państwo przejrzą tę książkę, a na pewno państwo znajdą sporo analogii. Panie prezesie proszę bardzo. Ja mam nadzieję, że pan też taką książkę napisze. I teraz pan radca proszę bardzo. To jest o wartościach. No i dla pana prezesa, żeby pan prezes wiedział co jaką lekturę państwu ordynujemy, więc proszę państwa jeżeli państwo czytali wywiad pana prezesa Florka z panem premierem Morawieckim to już częściowo mają państwo orientację jeśli chodzi o opinię pana prezesa na temat funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce, warunków funkcjonowania gospodarki. Ja proponuję panie prezesie, nie będę streszczała tego wywiadu z nadzieją, że wszyscy go przeczytają. Ja przeczytałam w każdym razie w wypiekami na twarzy, bo uważam, że jest super ważny, a pana teraz poproszę o wystąpienie.

Prezes Florek: Witam państwa bardzo serdecznie, dziękuję bardzo za zaproszenie na to spotkanie, że będziemy mogli tutaj dyskutować o problemach może nie moich, tylko polskiej gospodarki, bo dzisiaj przedsiębiorcy polscy to potrzebują nie więcej pieniędzy, tylko więcej wolnego czasu, natomiast polska gospodarka potrzebuje miejsc pracy, potrzebuje środków do budżetu i tak dalej i tak dalej. Także jedną z barier, które... te bariery, które dotyczyły rynku polskiego właśnie omówiłem, znaczy zadałem pytanie panu premierowi Morawieckiemu w tym wywiadzie, natomiast nie ruszaliśmy tematów zewnętrznych, tematów jakie są wewnątrz Unii Europejskiej i problemów, które ograniczają rozwój polskich firm, a tą dyskusją będziemy

dzisiaj się zajmować, dlatego ja może tyle na początek i oddam tutaj głos pani profesor, która zaczyna swoim krótkim referatem, a potem już więcej na ten temat powie pani prezes Damasiewicz, prezes fundacji Pomyśl o przyszłości, a tak przy okazji dla tych z państwa, co jeszcze nie znają naszej fundacji, fundacja Pomyśl o przyszłości wydała taki raport, w którym próbujemy odpowiedzieć, znaczy najwięksi polscy przedsiębiorcy, którzy są tutaj z tyłu próbują odpowiedzieć dlaczego w bogatych krajach Europy Zachodniej zarabia się 4 razy więcej jak w Polsce, także jeżeli by się udało te bariery usunąć to też zarabialibyśmy tyle co w bogatych krajach Europy Zachodniej. To ten raport państwo macie na stolikach także bardzo cieszylibyśmy się, jeżeli byście się zapoznali, jeżeli będziecie mieć jakieś uwagi do tego to bardzo proszę.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękujemy za ten raport, przestudiujemy, jeżeli można by było link elektroniczny poprosić to zamieścilibyśmy też na stronie internetowej, bo to jest ważne, żeby to upowszechnić.

Prezes Florek: To może oddam głos pani profesor.

Prof. Danuta Kabat-Rudnicka: (aut.) Dziękuję bardzo za zaproszenie na dzisiejszą debatę. Będę mówiła na temat polityki konkurencji w Unii Europejskiej, a dokładniej polityki konkurencji w Unii Europejskiej – aspekty teoretyczno-prawne. Proszę państwa, jeśli chodzi o politykę konkurencji w Unii Europejskiej to jak wiemy to jest ona jedną z najważniejszych polityk, co więcej, przez niektórych jest uważana za swoistego rodzaju zasadę konstytucyjną. Przyczynia się do realizacji różnych celów, a jednym z nich, rzecz można celem najważniejszym, jest osiągnięcie czy też uskutecznienie wspólnego rynku. Proszę państwa, żeby zrozumieć dlaczego instytucje, a w szczególności Komisja Europejska, lecz także Trybunał Sprawiedliwości w oparciu o obecny artykuł 101 i 102 traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej podejmuje takie a nie inne decyzje, to należy wprawdzie zastanowić się jaka filozofia, jaka logika, jakie cele przyświecają rozwiązaniom, które znalazły się w obecnym traktacie. W tym miejscu odwołam się do szkół teoretycznych, a będą to szkoły amerykańskie, bowiem jak wiemy pierwszą nowoczesną ustawą, która traktuje o prawie konkurencji jest ustawa Schermana z roku 1890 i to właśnie na gruncie amerykańskim po raz pierwszy zapoczątkowano debatę na temat tego jakie cele powinno realizować, czy też jakim celom winno służyć prawo konkurencji. Czy prawo konkurencji powinno chronić tylko mechanizm konkurencji, tj. konkurencję per se,

konkurencję jako taką, czy prawo konkurencji powinno jeszcze realizować, czy też sprzyjać realizacji innych celów. Jeśli chodzi o rzeczony szkoty to w połowie lat 30. XX wieku znaczenia nabierają poglądy szkoły harwardzkiej. Szkoła harwardzka głosi, że rynek o wysoce skoncentrowanej strukturze zaczyna automatycznie funkcjonować równie wadliwie jak monopole, mamy więc do czynienia z ograniczaniem produkcji i podwyższaniem cen. Zatem prawo konkurencji winno przede wszystkim przyczyniać się do utrzymania konkurencyjnej struktury rynku i ograniczania barier wejścia, pozostawia też w polu widzenia takie wartości, takie cele jak uczciwość, sprawiedliwość, ochrona małych i średnich przedsiębiorstw, realizacji których najlepiej służy konkurencyjna struktura rynku. Proszę państwa, szkoła harwardzka odwoływała się do struktury rynku, a dokładniej chodziło o mechanizm konkurencji, innymi słowy rynek powinien być konkurencyjny. Co więcej, szkoła harwardzka twierdziła, że należy sprzyjać małym i średnim przedsiębiorstwom, bowiem przedsiębiorstwa, które wchodzi na rynek zwiększają ogólną konkurencję na rynku, Natomiast inna była koncepcja chicagowska, to znaczy szkoły chicagowskiej z lat 50., która głosi, że jedynym celem konkurencji winno być zapewnienie najwyższej efektywności gospodarki. Przedstawiciele szkoły chicagowskiej twierdzili, że rynek to nie wszystko, struktura rynku to nie wszystko. Trzeba popatrzeć szerzej, trzeba poddać analizie skutki ekonomiczne działań, które są podejmowane przez podmioty gospodarcze. Zatem takie wartości jak sprawiedliwość czy pluralistyczna struktura rynku, do której odwoływała się szkoła harwardzka, w analizie antymonopolowej – zdaniem przedstawicieli szkoły chicagowskiej – nie mają żadnego znaczenia. Twierdzili również, że problem monopolizacji jest pochodną aktywności gospodarczej...

Prof. Elżbieta Mączyńska: Można ciut wolniej, bo internauci...

Prof. Danuta Kabat-Rudnicka: (aut.) Proszę państwa, przedstawiciele szkoły chicagowskiej twierdzili, że problem monopolizacji jest pochodną aktywności gospodarczej państwa, natomiast w warunkach rzeczywistej wolności rynków monopole są nietrwałe, twierdzili więc, że jeśli rynek będzie dobrze funkcjonował to nie będzie miejsca na monopole, ponieważ monopole zostaną wyeliminowane. Co prawda, w krótkim okresie monopole mogą ograniczać produkcję, mogą podwyższać ceny, jednakże staje się to zachętą dla innych podmiotów, które będą wchodzić na rynek, ponieważ zauważą, że pojawiają się potencjalne korzyści, które mogą wygenerować dla siebie, co z kolei doprowadzi do zwiększenia konkurencji i tym samym monopol nie będzie mógł utrzymać się na rynku. Proszę państwa, tym co tutaj istotne i co

będzie istotne również dla naszych dalszych rozważań jest to, że szkoła chicagowska nie potępiała, czy też inaczej mówiąc tolerowała wertykalną integrację, to znaczy integrację podmiotów gospodarczych, które znajdują się na różnym szczeblu obrotu gospodarczego. Nie jest to integracja horyzontalna, tj. kartele, znajdujące się na tym samym poziomie obrotu gospodarczego, tylko na różnych szczeblach obrotu gospodarczego. Analizując przepisy prawa antymonopolowego doprowadzili do zasadniczej zmiany w amerykańskiej polityce konkurencji, twierdzili bowiem, że monopole sprzyjają efektywności gospodarczej, co więcej przyczyniają się w dłuższym okresie do generowania korzyści dla ostatecznego odbiorcy czyli dla konsumenta. Co również tutaj istotne, prawo amerykańskie jest prawem precedensowym, twierdzili więc że precedens, który zostanie ustanowiony przy okazji rozpatrywania konkretnej sprawy, jeśli to będzie błędny precedens to jego negatywne skutki będą pokutować przez wiele lat ze szkodą dla konsumentów. Proszę państwa, jeszcze na jedną rzecz chciałam zwrócić uwagę. Pojawia się pytanie: więcej konkurencji czy więcej innowacyjności, oraz co powinno sprzyjać innowacyjności. Innowacyjność oznacza postęp techniczny i rozwój, oczywiście w dłuższej perspektywie, z korzyścią dla konsumentów. Jak dowodził Schumpeter i jego kontynuatorzy monopol może być motorem postępu gospodarczego ponieważ monopolisci, zdaniem zwolenników tego podejścia, są bardziej skłonni do ponoszenia ryzyka oraz kosztów, które są nieodzowne przy wdrażaniu nowych technologii. Co więcej, kwestionowali założenie, że monopol na rynku nie jest poddawany żadnym siłom, prawom, czy zasadom rynkowym. Twierdzili też, że monopol nie jest instytucją trwałą na rynku, ponieważ monopolisci zachowują się podobnie jak inni uczestnicy obrotu gospodarczego. Natomiast w dłuższej perspektywie monopolisci, którzy są bardziej efektywni, którzy dysponują większą ilością środków finansowych mogą je inwestować w rozwój, jak również w innowacje, co w dłuższej perspektywie będzie korzystne dla konsumentów, ponieważ będzie więcej produktów o lepszej jakości i będą one tańsze. Oczywiście są to założenia, natomiast jak państwo później zobaczą w debacie, z materiałów, które również studiowałam jawi się całkiem inny obraz, bowiem monopolisci, czy też ci którzy dominują na rynku, są skłonni raczej do ograniczania produkcji, do podwyższania cen i wcale nie są skłonni do inwestowania środków, którymi dysponują w innowacyjność. Proszę państwa, jak można łatwo zauważyć zwolennicy szkoły chicagowskiej przyjmują tezę Schumpetera, inaczej natomiast zwolennicy szkoły harwardzkiej. Jeśli zaś chodzi o konkurencję i konkurencyjność na rynku europejskim to tutaj chciałam się odwołać do szkoły z okresu międzywojennego, tj. do niemieckiego ordoliberalizmu.

Ordoliberalowie głoszą, że konkurencja jest konieczna dla rozwoju gospodarczego, podobnie jak wolność gospodarcza jest konieczna dla zapewnienia wolności politycznej, zatem podejście szkoły fryburskiej, która powstała w okresie międzywojennym w Niemczech jest bliższe szkole harwardzkiej. Uważali prawo konkurencji za szczególną, czy też za swoistego rodzaju konstytucję mechanizmów rynkowych, która wytycza granice dla działań prywatnych przedsiębiorców, którego podstawowym celem jest kontrola jak przedsiębiorstwa wykorzystują swoją pozycję rynkową. I podobnie jak konstytucja chroni przed nadużyciem siły politycznej, tak prawo konkurencji ma chronić przed nadużyciem siły rynkowej, czyli kreślili tutaj taką szczególną paralelę. Proszę państwa, co jest tutaj istotne? Istotne jest to, iż twierdzili, że siła rynkowa, czyli siła pojedynczego dominującego podmiotu gospodarczego jest zjawiskiem trwałym, co więcej z czasem ulega petryfikacji, a zatem państwo powinno wkraczać, państwo powinno ingerować w procesy gospodarcze, państwo winno więc regulować działania podmiotów na rynku. Za podstawowy cel prawa konkurencji przyjmowali ochronę wolności działania indywidualnych przedsiębiorców, zwłaszcza przed tymi, którzy posiadali silną pozycję rynkową, inaczej mówiąc skłaniali się ku małym i średnim przedsiębiorstwom, podobnie jak czyniła to szkoła harwardzka. Interwencja państwa w procesy gospodarcze jest więc konieczna, po to by chronić wolny rynek, utożsamiali też ochronę konkurencji z ochroną wolności gospodarczej jednostki. Utożsamiając ograniczenia wolności działania z ograniczeniami konkurencji, szkoła fryburska koncentrowała się na zapewnieniu by na rynku panowały warunki dla konkurencji, nie zaś na ochronie skutków jakie konkurencja na rynku winna powodować. Proszę państwa, mamy dwa podejścia. Jedno podejście to szkoła harwardzka i ordoliberalizm, gdzie prawo konkurencji winno chronić sam mechanizm konkurencji by na rynku panowały warunki równe dla wszystkich, by konkurencja była niezakłócona, by nie było barier wejścia, natomiast inaczej szkoła chicagowska, która odwołuje się do efektywności gospodarczej. Mówi się więc o efektywności ekonomicznej, która usprawiedliwia, czy też pozwala na tolerowanie pewnych zachowań, które są naganne. Proszę państwa, należy przede wszystkim powiedzieć, że od samego początku, czyli od powstania pierwszych Wspólnot, tj. od roku 1952, prawo konkurencji nie uległo zmianie, a zasadniczo chodzi o postanowienia, które znalazły się w traktacie Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (1957 rok, weszły zaś w życie w 1958 roku). One się nie zmieniły, oczywiście zmieniła się numeracja. Zmieniało się natomiast prawo pochodne. Co się jeszcze zmieniało? Zmieniała się cała filozofia, cała logika, aksjologia, cele, którym ma służyć prawo konkurencji.

Proszę państwa, prawo Unii Europejskiej odwołuje się do ustawy Schermana z roku 1890, jak również do pierwszej niemieckiej ustawy (przepraszam to była druga, bo pierwsza była w roku 1923), do drugiej niemieckiej ustawy, ale pierwszej powojennej z roku 1957. Proszę państwa, jeśli popatrzymy na najważniejsze postanowienia traktatowe, czyli na art. 101 ust. 1 traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej to przeczytamy, że celem prawa konkurencji winno być zapobieżenie ograniczania lub zakłócania konkurencji na rynku wewnętrznym (albo na wspólnym rynku), czyli zapobieżenie ograniczania lub zakłócania konkurencji, jeśli natomiast popatrzymy na art. 102, to dojdziemy do wniosku iż chodzi o to, aby dominujące przedsiębiorstwa zachowywały się w sposób zbliżony do tego w jaki kształtowałyby swoją strategię w warunkach konkurencyjnej struktury rynku. Mamy więc tutaj do czynienia z ochroną samego mechanizmu konkurencji. Jednakże jeśli popatrzymy na art. 101 ust. 3 to dojdziemy do wniosku, że nie chodzi o sam mechanizm konkurencji, lecz o polepszenie produkcji lub dystrybucji towarów, popieranie postępu technicznego lub gospodarczego, co z kolei może uzasadniać złagodzenie reguł antymonopolowych, oczywiście pod pewnymi warunkami i w określonych granicach, nie może bowiem to doprowadzić do drastycznego zakłócenia procesu konkurencji, a przede wszystkim do wyeliminowania wszystkich podmiotów z rynku, mamy więc tutaj do czynienia z efektywnością gospodarczą, z efektywnością ekonomiczną. Proszę pamiętać, że Unia Europejska i w ogóle polityki w Unii Europejskiej, a tym samym polityka konkurencji, służy różnym celom, ona nie tylko służy celom gospodarczym, ale również celom społecznym, dlatego też wydaje się że dzisiaj coraz częstsze jest przesuwanie akcentu na efektywność, inaczej mówiąc, jest to cel do którego dzisiaj częściej odwołują się instytucje europejskie, a chodzi tutaj o Komisję Europejską, o Trybunał Sprawiedliwości, jak również o inne podmioty, które stosują prawo konkurencji, tj. europejskie prawo konkurencji, a są to także organy narodowe, czyli u nas będzie to UOKiK, jak również sądy powszechne i administracyjne. Proszę państwa, jeśli chodzi o cele prawa konkurencji w Unii Europejskiej, to tutaj chodzi przede wszystkim o urzeczywistnianie rynku wewnętrznego czyli osiągnięcie, tworzenie rynku wewnętrznego, tj. o ochronę samego mechanizmu konkurencji...

Prof. Elżbieta Mączyńska: Żeby nam się lepiej słuchało, bo pani bardzo intensywny materiał nam tu prezentuje, proszę się częstować kawą, herbatą, a pani profesor [...] kawę czy herbatę.

To ja później.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Proszę bardzo, ale proszę ciut wolniej, bo nie ogarniamy.

Prof. Danuta Kabat-Rudnicka: (aut.) Proszę państwa, czyli urzeczywistnianie, realizowanie, tworzenie rynku wewnętrznego, ochrona samego mechanizmu konkurencji, jak również efektywność ekonomiczna. I o ile na początku istotnie chodziło o integrację gospodarczą, chodziło więc o mechanizm konkurencji, to pod koniec lat 90. Komisja Europejska przyjęła tak zwany program modernizacji, zaś przyjmując go, Komisja zmieniła nieco cele, czy też przesunęła nieco akcenty, aksjologię, wartości, filozofię, logikę, która przyświeca prawu konkurencji. Celem programu z lat 90., który był realizowany na początku XXI wieku, było oparcie prawa konkurencji na teoriach ekonomicznych, uznając słuszność teorii w myśl których ograniczenia terytorialne w kontekście umów dystrybucyjnych mogą skutecznie wpływać na efektywność ekonomiczną. Proszę państwa, pozwoliło to Komisji Europejskiej na wydanie rozporządzeń, które wyłączały spod zakazu ust. 1 obecnego art. 101 praktyk, umów, które były naganne, które były zabronione, a było to możliwe z powołaniem się na inny cel. Nadal ochrona mechanizmu konkurencji jest ważna, ale to nie jest jedyny cel, czyli obok ochrony mechanizmu konkurencji jako takiego mamy jeszcze inny cel, który usprawiedliwia nam pewne działania, czy też pozwala na tolerowanie pewnych działań, które ex lege, w oparciu o art. 101 ust. 1, są po prostu nielegalne, są po prostu zabronione. Jest to również widoczne w aktach prawa pochodnego. Wejście w życie rozporządzenia Rady 1 maja 2004 roku zmieniło prawo konkurencji, ale w innym nieco wymiarze, to znaczy Komisja Europejska utraciła wyłączne prawo na stosowanie art. 81 ust. 3 obecnie art. 101 ust. 3, zatem to już nie Komisja decyduje, my nie notyfikujemy Komisji naszej działalności, i to nie Komisja wydaje decyzje o wyłączeniach indywidualnych, lecz organy stosujące prawo muszą się zastanowić czy działania, które są zakazane w oparciu o ust. 1 nie mogą być usprawiedliwione, czy też nie mogą być tolerowane w oparciu o ust. 3. Zniesiony został więc system wyłączeń indywidualnych W tak zwanym discussion paper, tj. w dokumencie Komisji Europejskiej (dokument ten służył konsultacjom społecznym) wydanym w 2005 roku, Komisja wskazuje wyraźnie na konieczność uwzględniania analizy ekonomicznej przy stosowaniu obecnego art. 102 (wcześniej art. 82) do praktyk monopolistycznych i formułuje efektywność ekonomiczną jako podstawowy cel art. 82 (obecnie 102). Proszę państwa, art. 102 traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej będzie nas szczególnie interesował, ponieważ art. 102 dotyczy pozycji dominującej na rynku, a dokładniej mówiąc nadużywania pozycji dominującej

na rynku. Podmioty gospodarcze istotnie mogą mieć bardzo silną pozycję rynkową, mogą mieć bardzo duże udziały w rynku, natomiast na tych podmiotach gospodarczych ciąży szczególny obowiązek ażeby nie zakłócały konkurencji, by nie stawały barier dla innych podmiotów, dla innych uczestników obrotu gospodarczego. I tutaj, jeśli odwołamy się nie do celu podstawowego, czyli do mechanizmu konkurencji, tj. do ochrony mechanizmu konkurencji jako takiego, lecz odwołamy się do innego celu, a mianowicie do efektywności ekonomicznej, pozwala nam to na tolerowanie pewnych zachowań podmiotów na rynku, które nadużywają swojej pozycji dominującej, dlaczego? Dlatego, iż możemy powiedzieć, że istotnie jest to podmiot który, co prawda, nadużywa swojej pozycji dominującej, lecz jego działania w dłuższej perspektywie sprzyjają dobru konsumenta, ponieważ inwestuje, ponieważ produkty są coraz to lepszej jakości, są to nowe produkty, produkuje więcej, produkty są tańsze, czyli per saldo w dłuższej perspektywie generuje korzyści dla konsumenta (podobnie jak Schumpeter i jego zwolennicy, którzy twierdzili, iż istotnie monopolista, czy też podmiot gospodarczy, który posiada silną pozycję na rynku, jego działania mogą w dłuższej perspektywie przekładać się na dobro konsumenta). Natomiast pojawia się pytanie co jest korzystniejsze w krótszej perspektywie? Czy w krótszej perspektywie obniżka cen dla pojedynczego konsumenta? Czy może jednak w dłuższej perspektywie korzyści, które płyną z rozwoju, z innowacji? Proszę państwa, w 2009 roku Komisja Europejska wydała wytyczne, gdzie możemy przeczytać, że podstawowym celem stosowania art. 82 czyli obecnie artykułu 102 jest dobro konsumenta. Tutaj dobro konsumenta jest utożsamiane z efektywnością ekonomiczną. Dobro konsumenta, które jest równoważne z efektywnością ekonomiczną pozwala na tolerowanie podmiotów, które nadużywają swojej pozycji na wspólnym rynku. Proszę państwa, jeszcze co jest tutaj istotne, komisarz do spraw konkurencji w latach 2004-2009 Neelie Kroes powiedziała w 2008 roku, że ochrona konkurencji nie jest celem samym w sobie, lecz ma wspierać wzrost gospodarczy i dobrobyt społeczny, zatem nie ochrona konkurencji, nie ochrona mechanizmu konkurencji jako takiego, lecz inne cele. Istotne jest też i to, że w traktacie lizbońskim mamy odwołanie do społecznej gospodarki rynkowej z wysoką konkurencyjnością. Zniknął wcześniejszy art. 3 ust. 1 lit. g traktatu o Wspólnocie Europejskiej, gdzie mieliśmy odwołanie do systemu niezakłóconej konkurencji, chodzi więc o rynek na którym konkurencja jest undistorted, czyli na którym konkurencja jest niezakłócona, czyli o odwołanie do mechanizmu konkurencji jako takiego. Teraz w traktacie lizbońskim mamy odwołanie do społecznej gospodarki rynkowej o wysokiej konkurencyjności, co nam w pewnym sensie przesuwają nasze

akcenty. Nie znaczy to jednak, że odwołanie do niezakłóconej konkurencji zostało całkowicie wyeliminowane, ono jest w protokole nr 27, ono jest w art. 119, ono nadal istnieje, lecz akcenty zostały nieco przesunięte. Proszę państwa, do efektywności ekonomicznej również odwoływał się komisarz do spraw konkurencji Mario Monti. Teraz może przejdę do art. 102 traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej. W art. 102, czyli w artykule, który nas tutaj najbardziej interesuje, czytamy, że niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane jest nadużywanie przez jedno lub większą liczbę przedsiębiorstw pozycji dominującej. Proszę państwa, możemy posiadać pozycję dominującą, natomiast nie możemy jej nadużywać na rynku wewnętrznym lub na znacznej jego części, w zakresie w jakim może wpływać na handel pomiędzy państwami członkowskimi. Nadużywanie to może polegać na narzucaniu w sposób pośredni lub bezpośredni niesłusznych cen, ograniczaniu produkcji, rynków i rozwoju, stosowaniu wobec partnerów handlowych nierównych warunków, jak również uzależnianiu zawarcia kontraktów od przyjęcia przez partnerów zobowiązań dodatkowych. Proszę państwa, z art. 102 wynika, iż jest on ukierunkowany przede wszystkim na zwalczanie, pozycji dominującej w formie praktyk wykluczających. Mamy dwa rodzaje praktyk: praktyki eksploatujące i praktyki wykluczające. Nas będą interesować praktyki wykluczające, ponieważ to jest przedmiotem naszej debaty, a taki kierunek polityki konkurencji Unii pozostaje w zgodzie z ekonomicznym podejściem do praktyk ograniczających konkurencję oraz mieszczącą się w jego ramach doktryną dobrobytu konsumentów. Proszę państwa, pozycja dominująca odnosi się do pozycji ekonomicznej jaką posiada przedsiębiorstwo (jest to definicja, która została wyartykułowana przez Trybunał Sprawiedliwości), która umożliwia zapobieganie skutecznej konkurencji na rynku (oczywiście na rynku właściwym, tj. rynku produktów, rynku geograficznym, rynku czasowym) oraz zachowywanie się w znacznym zakresie niezależnie od swoich konkurentów, klientów, a w konsekwencji od konsumentów. Zatem podmiot gospodarczy, który nadużywa swojej pozycji dominującej zachowuje się niezależnie od konkurentów, klientów, a w konsekwencji od konsumentów. Proszę państwa, nadużycie pozycji dominującej, to innymi słowy zachowanie przedsiębiorstwa, które może wpływać na strukturę rynku, na którym konkurencja jest osłabiona z powodu działania tegoż przedsiębiorstwa i które utrudnia zachowanie istniejącej jeszcze na tym rynku konkurencji lub jej rozwoju poprzez stosowanie środków, które odbiegają od normalnej konkurencji w sferze dóbr lub usług, opierającej się na jakości rezultatów działań uczestników rynku oraz które utrudnia zachowanie istniejącego poziomu konkurencji na rynku lub wzrostu tej konkurencji.

Proszę państwa, praktyki wykluczające, a są nimi: systemy wyłączności, tj. zobowiązania wyłączne: rabaty warunkowe czy też rabaty lojalnościowe, jest to sprzedaż wiązana i pakietowanie, jest to odmowa dostaw, jak również zaniżanie marży, odmowa dostępu do urządzeń kluczowych np. infrastruktury oraz to co dla nas będzie najbardziej interesujące, mianowicie drapieżne praktyki, tak zwane drapieżnictwo cenowe, które się sprowadza do celowego ponoszenia strat, inaczej mówiąc podmioty gospodarcze rezygnują z części swojego zysku po to by zamknąć konkurentom dostęp do rynku. Za ceny drapieżne uznaje się ceny poniżej średnich kosztów zmiennych produkcji. Proszę państwa, jeśli chodzi o możliwość wykluczenia, to znaczy wyłączenia, inaczej mówiąc tolerowania niektórych praktyk, art. 102 nie przewiduje możliwości wyłączenia praktyk przedsiębiorstw dominujących, co jednak nie oznacza, że nie ma takiej możliwości. Komisja Europejska jak również Trybunał Sprawiedliwości zostawiają furtkę, pokazując, iż jest możliwe tolerowanie działań podmiotu gospodarczego, który nadużywa pozycji dominującej. I tutaj Komisja przewiduje możliwość powołania się przez przedsiębiorstwo czy też przez podmiot, który znajduje się na rynku na obiektywne (obiektywnie konieczne) uzasadnienie swoich działań. Oczywiście podmiot taki musi się powołać na inne przyczyny czy też na inny zamiar niż zakłócanie konkurencji oraz na przewagę korzyści w postaci wzrostu efektywności nad antykonkurencyjnymi skutkami działania przedsiębiorstwa dominującego, przy spełnieniu wymogu proporcjonalności. Jest to jedna możliwość. Natomiast inna możliwość to ta, potwierdzona w orzecznictwie Trybunału Sprawiedliwości, mianowicie tak zwana doktryna obronna, tj. obrona poprzez wykazanie konieczności sprostania wymogom konkurencji, która opiera się na założeniu, że przedsiębiorstwo czy też podmiot gospodarczy, który dominuje na rynku ma prawo do ochrony własnych interesów gospodarczych, w szczególności poprzez działania mające na celu zminimalizowanie krótkotrwałych strat wynikających z zachowań konkurentów rynkowych, a zatem w krótkim okresie. W krótkim okresie jak najbardziej takie działania mogą być tolerowane nie tylko przez Komisję Europejską ale również przez Trybunał Sprawiedliwości, oczywiście Komisja może tutaj zastosować środki zaradcze o charakterze behawioralnym czy strukturalnym, jak również może zastosować środki tymczasowe w odniesieniu do podmiotu nadużywającego pozycji dominującej. Proszę państwa, porozumienia, które są sprzeczne z art. 101 ust. 1 są ex lege nieważne, natomiast takiej sankcji nie przewiduje art. 102. Przyjmuje się jednak, że istotnie również taką sankcją nieważności posiadają. Proszę państwa, już na sam koniec, możemy powiedzieć, że mamy do czynienia z zauważalną ekonomizacją prawa

konkurencji, czyli z przesunięciem akcentu, czyli nie chronimy samego mechanizmu konkurencji per se, tj. mechanizmu konkurencji jako takiego, lecz odwołujemy się do innych celów, w oparciu o które możemy uzasadniać, możemy tolerować zjawiska, które są naganne. Nastąpiła też decentralizacja stosowania prawa konkurencji z 1 maja 2004 roku, wówczas gdy weszło w życie rozporządzenie 1/2003, dlaczego? Dlatego, że przystąpiło do Unii 10 nowych państw. Komisja Europejska nie ma środków, żeby każdą sprawą się zajmować, dlatego też art. 101 ust. 3 stał się bezpośrednio skuteczny, inaczej mówiąc może być bezpośrednio stosowany przez organy stosujące prawo konkurencji, tj. organy krajowe (nie tylko instytucje unijne) a chodzi tutaj o UOKiK jak również sądy powszechne i administracyjne. Proszę państwa, i to jest już ostatnie zdanie, efektywność ekonomiczna stanowi jeden z celów unijnego prawa konkurencji, chociaż nie jest to cel najważniejszy, czyli należy mieć na uwadze to, że istotnie nastąpiło przesunięcie akcentów, ale to nie znaczy, że inne cele jak wspólny rynek, jak rynek wewnętrzny, jak ochrona samego mechanizmu konkurencji nie mają znaczenia, nadal mają znaczenie, natomiast nastąpiło tylko przesunięcie akcentów. Dziękuję bardzo.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dziękuję bardzo pani profesor, na początku powinnam powiedzieć, że nasza debata polega na tym, że paneliści mają po 15 minut, potem czas należy do państwa, państwo zadają pytania i swoje refleksje przedstawiają, a na pewno będą refleksje, bo są tu na sali przedstawiciele biznesu. Widzą pana dr Janusza Cieślaka, który jest szefem Europejskiego Klubu Biznesu i też się członkowie tego klubu zderzają z tymi barierami, z którymi zderza się i przedsiębiorstwo kierowane przez pana prof. Florka. Pani profesor, chciałbym tylko prosić, bo potem po wystąpieniach z sali jeszcze są króciutkie, krótka możliwość państwa wystąpień jeszcze raz w odwrotnej kolejności, czyli pani będzie występowała na końcu, ale prosiłabym w paru punktach o syntezę i nie tak szybko, bo ja się boję, że internauci się tam pogubią. W odniesieniu do przedsiębiorstw konkretnie. Naszym tematem jest konkurencyjność i pani profesor skupiała się na konkurencyjności, ale mówiąc o społecznej gospodarce rynkowej i ordoliberalizmie wyeksponowała tylko ten jeden filar tej teorii porównując harwardzką z ordoliberalizmem, ale to rzeczywiście to jest tylko to jedno podobieństwo, a zasadnicze są różnice, żeby państwo nie uznali, że to jest to samo, to po pierwsze. Po drugie hasło społecznej gospodarki rynkowej, które mamy zapisane my w konstytucji w art. 20 w Polsce a w traktatach o Unii Europejskiej też to jest zapisane, też się

nie sprowadza tylko do konkurencyjności, tylko właśnie główny akcent tam jest położony na zasadzie harmonizacji celów społecznych, gospodarczych i ekonomicznych i oczywiście te cele społeczne mogą być harmonizowane jak jest dbałość o rynek pracy, więc nie możemy tego rozpatrywać tylko przez pryzmat konkurencyjności, bo to byłoby znaczne zubożenie, to po pierwsze. Ja chciałam zwrócić państwa uwagę na tę książkę cenną, bo tu jest 21 barier wymienionych, które przeszkadzają przedsiębiorcom, myślę tutaj, widzę dziennikarze są na sali to myślę, że każda z tych barier mogłaby być przedmiotem odrębnej rozmowy, czy odrębnej analizy, ale walorem tego opracowania, można się z nim zgodzić lub nie jest to, że one zostały razem pokazane, jest 21 to jest co prawda oczko, ale to jest sporo i to są takie dużego kalibru bariery, które jeszcze może moglibyśmy rozpisać na punkty drobne i tego byłoby bardzo dużo. Chciałabym, żeby nasza debata właśnie nawiązywała też do systemu społeczno-gospodarczego, który mamy, czyli czy i w jakim stopniu ten system społeczno-gospodarczy nie naruszając zasady konkurencyjności sprzyja do harmonizacji rozwoju, czyli nie pozwala na to, żeby ten rozwój był dziki, bo już dawno stwierdzono, że podporządkowanie gospodarki tylko zasadzie konkurencji doprowadzi do ogromnego rodzaju wypaczeń, zagrożeń, w tym takich zagrożeń jak na przykład pogoń przedsiębiorstw, walka krwawa przedsiębiorstw na rynku, a my konsumenci ponosimy tego konsekwencje chociażby wmontowywanie przez producentów takich rozwiązań technologicznych, które oznaczają, że cykl życia wyrobu się skraca, antyfunkcje, wprowadzanie antyfunkcji. Z całym szacunkiem dla zasady konkurencyjności, trzeba tutaj zadbać o harmonię między zasadą konkurencyjności i zasadą partnerskiego współzawodnictwa, zapobiegającego różnego rodzaju wykluczeniom, w tym także wykluczeniom społecznym, ale w różnych aspektach, czyli ta zasada w Unii Europejskiej będzie to widać jak się będzie zmieniało podejście i rozumienie samej zasady konkurencyjności to jest filar wolnego rynku, nie ma wolnego rynku bez konkurencyjności, ale jak tu pan prezes Florek w swoich wywiadach pokazywał, że ten rynek jest wolny dla niektórych, a dla niektórych nie jest wolny, czyli jest asymetria tutaj, więc to też jest groźne dla gospodarki, więc dziękuję bardzo. Panie prezesie teraz pan prezes, czy kto teraz?

Prezes Florek: Są dwa referaty jeszcze a potem pytania ja będę zadawał.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dobrze, to wobec tego poprosimy panią prezes Bożenę Damasiewicz, pani prezes jest właśnie prezesem tej fundacji, która jest współsprawcą tego wydawnictwa, za co bardzo dziękujemy. Ja uważam, że trzeba by to wydawnictwo przestać

wszystkim posłom, wszystkim parlamentarzystom i innym osobom, żeby sobie przeczytały czy się zgodzą czy nie inna sprawa, ale dobra jest wiedza na ten temat, bardzo proszę pani prezes.

Prezes Bożena Damasiewicz: Dzień dobry państwu, myślę, że na pewno się wyrobię. Dzień dobry państwu witam wszystkich, jak już tu było powiedziane nazywam się Bożena Damasiewicz i mam przyjemność reprezentować dzisiaj fundację Pomyśl o przyszłości, celem naszej fundacji jest podejmowanie różnych inicjatyw związanych z rozwojem gospodarczym naszego kraju, a głównie skupiamy się na budowaniu w Polsce kapitału społecznego i tutaj zrobię taką dygresję dlatego, że oczywiście dziękuję bardzo za książkę zanim ją otrzymałam pozwoliłam sobie przeczytać spis treści i chociażby tutaj w części drugiej biznes przeczytałam za dużo wyrachowania, za mało zaufania, za dużo komercji, za mało profesjonalizmu, za dużo kupczenia, za mało odpowiedzialności, a to są przecież wszystkie postulaty związane z budowaniem kapitału społecznego, także myślę, że tym bardziej z zaciekawieniem przeczytam tę lekturę i myślę, że na pewno się czegoś na niej nauczymy i być może nasze kolejne wydanie raportu będzie już w jakiś sposób uzupełnione poprzez refleksję i przemyślenia właśnie wynikające z lektury tejże książki, ale wracając tutaj do tematu głównego, chciałam powiedzieć, że fundację założył i w ogóle pomysłodawcą fundacji był pan prezes Ryszard Florek, ale na dzień dzisiejszy fundacja skupia wokół siebie kilkudziesięciu polskich przedsiębiorców, którzy odnieśli sukces na arenie międzynarodowej, bądź odnieśli tutaj sukces w Polsce w konkuroowaniu z podmiotami globalnymi, z podmiotami międzynarodowymi i właśnie na bazie tych doświadczeń, doświadczeń fundatorów fundacji pozwoliliśmy sobie sformułować kilka barier, które uniemożliwiają polskim firmom międzynarodową ekspansję, ale zanim przejdziemy do tego głównego tematu myślę, że warto byłoby się zastanowić na co nam Polakom nasze polskie rodzime firmy globalne, propagowana od momentu transformacji idea, że kapitał nie ma narodowości spowodowała, że myślę, że tak naprawdę dzisiaj przeciętny Kowalski nie zdaje sobie sprawy jakie znaczenie ma dla niego to czy nasz kraj ma firmy globalne czy nie ma. Że dzisiejszy Kowalski stojąc przed półką sklepową nie wie czy to czy kupi produkt niemiecki, polski, angielski ma znaczenie dla jego zamożności, nie wie też czy jak kupuje w sieci francuskiej, włoskiej, duńskiej, czy polskiej czy to ma dla niego jakieś znaczenie. Dlatego też na początku zachęcam państwa do obejrzenia krótkiego 4-minutowego filmu fundacji o przyszłości, który wydaje się, że w sposób prosty, ale też bardzo obrazowy przedstawia mechanizmy gospodarki wolnorynkowej. [pokaz filmu] Szanowni państwo mam

nadzieję, że pokazany film w sposób przekonujący pokazał skąd tak naprawdę bierze się bogactwo poszczególnych krajów, tutaj szczególnie pragnę zwrócić państwa uwagę na pojęcie kosztów korporacyjnych, bo jak widzimy to właśnie dzięki tym kosztom korporacyjnym pieniądze napływają do danego kraju, napływają pieniądze, które pozwalają tworzyć bardziej specjalistyczne, lepiej płatne miejsca pracy, co oczywiście przekłada się na zamożność obywateli, ale oczywiście wróćmy do naszego głównego tematu, czyli wróćmy do barier jakie doświadczają polskie firmy w konkurowaniu na rynkach europejskich. Tak jak mówiłam na bazie doświadczeń fundatorów fundacji Pomyśl o przyszłości zdefiniowaliśmy cztery najważniejsze bariery, których jeżeli nie usuniemy to zdaniem fundacji nie uda nam się w dalszej perspektywie osiągnąć sukcesu i stworzyć międzynarodowe firmy globalne. Pierwsza bariera to olbrzymia przewaga z tytułu efektu skali pomiędzy przedsiębiorstwami z Europy Zachodniej a nowymi członkami Unii Europejskiej z Europy Środkowo-wschodniej. Druga bariera to formalna i nieformalna ochrona rynków Europy Zachodniej przed polską czy też wschodnioeuropejską konkurencją. Trzecia bariera to działania Komisji Europejskiej hamujące rozwój i ostatnia czwarta bariera nadużywanie prawa przez firmy dominujące, oczywiście dlaczego to prawo jest nadużywane, a więc po to wiemy wszyscy, żeby uniemożliwić firmom z Europy Środkowowschodniej, z Polski skuteczne wejście na rynki Europy Zachodniej i zdobycia tych rynków i uzyskania efektu skali, teraz po krótko omówię cztery te bariery, mam nadzieję, że będzie to dobrym wstępem do dalszej dyskusji. No zacznijmy od bariery najważniejszej, czyli od znaczenia korzyści skali w konkurowaniu na rynku globalnym. Myślę, że każdy z nas doskonale wie, czuje i potrafi sobie wyobrazić jakie znaczenie mogą mieć korzyści skali osiągnane na etapie badań i rozwoju, na etapie zakupu surowców i produkcji, w naszym odczuciu za mało mówi się o tym jakie znaczenie mają korzyści skali w dystrybucji, oczywiście jeżeli polska firma produkuje produkt jako kooperant, jako poddostawca firmy zagranicznej, bądź też wytworzony przez siebie produkt w Polsce sprzedaje bezpośrednio do sieci marketów wówczas korzyści związane z efektem skali w dystrybucji w tej sytuacji w ogóle nie występują, natomiast jeżeli polska firma chciałaby zbudować swoją własną silną markę na rynkach Europy Zachodniej wówczas te korzyści wynikające z korzyści skali w dystrybucji są ogromne i one są dużo, dużo większe niż korzyści skali, które osiągamy na etapie badań i rozwoju, zakupu surowców, czy też produkcji. Przykładowo w naszej branży wyliczyliśmy, że nasz główny konkurent tylko z tego faktu, że jest większy i że ma ten rynek większy niż my, bo dłużej jest na tym rynku w samej tylko dystrybucji osiąga koszty niższe od nas aż o 10 % tak,

to jest bardzo duża wartość i też zwróćmy uwagę na to, że te korzyści skali w dystrybucji są dużo większe niż korzyści wynikające z tego, że w naszym kraju są niższe koszty pracy tak, czyli to że możemy tutaj jeszcze produkować taniej niż w Europie zachodniej wcale nie rekompensuje nam strat z tego tytułu że posiadamy niewielki udział w rynkach zagranicznych, nie wiem czy ten slajd był widoczny, widzimy tutaj zielony to są koszty dystrybucji Fakro, czerwony to są koszty dystrybucji naszego głównego konkurenta. To jest tyle na temat korzyści skali. Bariera druga to jest ta wspomniana formalna i nieformalna ochrona rynków Europy Zachodniej przed polską konkurencją, 25 lat temu, 27 lat temu w zasadzie kiedy otwieraliśmy się na Europę chętnie oddaliśmy nasz rynek zbytu licząc na to, że kraje zamożne, kraje głównie Europy Zachodniej okażą nam wzajemność, że my też będziemy mogli swobodnie oferować nasze produkty na naszych rynkach, niestety praktyka pokazała, że tak nie jest. Kiedy polskie firmy usiłują oferować swoje produkty na rynkach Europy zachodniej napotykają na szereg barier, ja nie będę omawiała tutaj każdej z nich, natomiast zachęcam do zapoznania się z raportem, na stronie 80 jest przedstawiony właśnie jeden powód, dla którego w Polsce się zarabia mniej niż w zamożnych krajach Europy Zachodniej, ten powód nosi tytuł nasz rynek jest otwarty dla zagranicznych produktów, natomiast polskim firmom, często różnymi metodami blokuje się dostęp do zachodnich rynków zbytu i na stronie 82 wszystkie te bariery są wymienione. Ja wyszczególnię tylko kilka, są uszeregowane w kolejności ważności, czyli to jak przedsiębiorcy oceniają które z nich są najbardziej dotkliwe dla ich działalności, czyli pierwsze to są normy wewnętrzne dopasowane do produktów oferowanych przez rodzimych producentów i oczywiście związane z tym kosztowne certyfikaty. Drugi powód powiedzmy powód na czasie, utrudnienia w delegowaniu pracowników, tu mam na myśli wprowadzone zasady związane z płacą minimalną, ale też obowiązek meldowania pracowników oddelegowanych i też inne utrudnienia. Kolejne tworzenie kryteriów przetargowych w taki sposób, aby umożliwiały one przystąpienie do przetargu tylko firmom rodzimym. Kolejny powód to umowy na wyłączność, przywiązanie klientów do rodzimych produktów. Wszyscy wiemy jak bardzo zamknięte są rynki niemieckie czy też rynek francuski. Jak wielkie przywiązanie Niemców czy Francuzów, jakie oni wykazują wielkie przywiązanie do swoich rodzimych produktów, wysoki kapitał społeczny. System rabatów i bonusów tak skonstruowany, że praktycznie uniemożliwia wejście polskim firmom do sieci dystrybucji w Europie Zachodniej. Nadużywanie prawa patentowego, tak zwana mgła patentowa, ograniczenie dostępu do targów wystawienniczych, tworzenie czarnego PR-u wokół

produktów i usług z Europy Środkowowschodniej. Kolejna bariera to działania Komisji Europejskiej hamujące rozwój polskiej gospodarki. No niestety zauważmy, że Komisja Europejska wykazuje opieszałość w rozpatrywaniu spraw ważnych dla polskiej gospodarki no to chociaż wspomniana przed chwilą kwestia płacy minimalnej, którą komisja zajmuje się prawie rok i do tej pory w zasadzie nie widzimy, żeby to zmierzało ku szczęśliwemu zakończeniu, ale też mam na myśli przykład skargi Fakro, którą Komisja Europejska nie chce się zająć czy też skargi Polskiego Związku Przemysłu Oświetleniowego. Natomiast z drugiej strony zauważamy nadgorliwość Komisji Europejskiej w przypadku innych projektów, chociażby tutaj możemy powiedzieć o podatku od marketów, który w zasadzie Komisja Europejska rozpatrzyła w dwa tygodnie, dlatego, że dotyka w głównej mierze podmioty z Europy Zachodniej. Tutaj też się przy tym punkcie odniosę do wystąpienia mojej poprzedniczki, pani tutaj bardzo ładnie przedstawiła nam historię podejścia do konkurencyjności przez Unię Europejską. No i moja osobista refleksja po wysłuchaniu tego wykładu jest taka, że kiedy tworzono Unię Europejską i przystępowały do Unii Europejskiej państwa o podobnej sile gospodarczej i konkurowały ze sobą podmioty z tych państw o podobnej sile, wówczas Komisja przejawiała takie bardziej otwarte podejście do konkurencyjności tak, czyli monopol zły, szkodzi, trzeba go eliminować, w 2005 roku kiedy już te podmioty gospodarcze z tych starych krajów Europy Zachodniej były na tyle silne, że wręcz monopolizowały rynek, a z drugiej strony pojawiła się realna konkurencja ze strony podmiotów z Europy Środkowo-Wschodniej, wówczas Komisja Europejska zmieniła swoje podejście ze szkoły harwardzkiej troszeczkę w kierunku szkoły chicagowskiej, dla mnie też jest to taki przykład, gdzie działania Komisji Europejskiej, podejście Komisji Europejskiej do konkurencyjności w sposób ewidentny hamuje rozwój Polski czy też wszystkich podmiotów z krajów Europy Środkowowschodniej. No i ostatni powód, nadużywanie prawa przez firmy dominujące. Tutaj tego powodu nie będę omawiała, tutaj oddam głos mojemu koledze mecenasowi Zbigniewowi Kiedaczowi, który w sposób szczególny omówi z państwem ten temat ja tylko na zakończenie powiem, że w ocenie przedsiębiorców, w ocenie zespołu fundacji Pomyśl o przyszłości bardzo ważne jest, żeby elity rządzące naszym krajem zainteresowały się sprawą konkurencji polskich firm na arenie międzynarodowej, gdyż jest to kluczowe do dalszego rozwoju naszego kraju, stąd też cieszymy się i dziękujemy za tą możliwość wystąpienie tutaj i cieszymy się, że sprawą tą zainteresowały się tutaj elity ekonomiczne naszego kraju, wierzymy, że wspólnie możemy zrobić coś dobrego dla rozwoju gospodarczego naszego kraju, dziękuję bardzo.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję pani prezes, ja się też bardzo cieszę, że państwo znaleźli czas, żeby tu do nas przyjechać, a pan prezes Florek zadbał o to, żeby ten trudny temat perturbacji jeśli chodzi o walkę o rynek osłodzić, czyli pan prezes częstuje nas cukierkami, my częstujemy kawą, a te piękne jabłka które się do nas uśmiechają to pan prezes przywiózł z nowosądeczczyzny, więc proszę nie zapomnieć się poczęstować, także panie prezesie bardzo dziękuję i proszę się śmiało, bo za chwilę przejdziemy do dyskusji po wystąpieniu pana mecenasa i dlatego kawka może nam sprzyjać w dyskusji. Panie profesorze proszę o panią profesor zadbać, żeby wypić kawę czy herbatę, proszę bardzo panie mecenasie.

Zbigniew Kiedacz, Savas Radcowie Prawni: Ja mam tutaj przyjemność gościć u państwa z tytułu tego, że z ramienia Fakro jestem członkiem zespołu prowadzącego sprawę skargi Fakro złożonej do Komisji Europejskiej. Jest to skarga właśnie na nadużywanie pozycji dominującej przez grupę Velux i założenie mojego wystąpienia jest takie, żebym przekazał państwu, inaczej, może zaprezentował państwu od strony praktycznej w jaki sposób ta sprawa wygląda, czyli będzie teorii tyle ile potrzeba i tylko i wyłącznie tyle. Postaram się ująć tę sprawę od strony praktycznej na konkretnych przykładach. Przepraszam zatem z góry za wszystkie uproszczenia jakie tutaj będą.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Ja proszę, żeby pan prawnik mówił do nas ekonomistów [...] dominujący językiem który będzie dla nas zrozumiały.

Zbigniew Kiedacz: Na tyle na ile potrafię postaram się sprostać temu wyzwaniu. Celem tej prezentacji nie jest właśnie drobiazgowo analizowanie kwestii prawnych tylko ukazanie państwu poszczególnych metod działania Velux na rynku okien dachowych, postaram się ten cel osiągnąć. Jeśli chodzi o samo prawo antymonopolowe, dosłownie minuta wstępu. Dlaczego w ogóle to podnoszę? Dlatego, że jeden z problemów, z jakim spotykamy się rozmawiając w ogóle o tej sprawie to jest to, że ludzie w ogóle nie wiedzą co to jest prawo antymonopolowe, a w szczególności nie wiedzą co to jest nadużywanie pozycji dominującej, nie mają pojęcia co to jest pozycja dominująca. Często spotykamy się z takim zarzutem, że opisujemy poszczególne praktyki, jakich konkurent Fakro się dopuszcza i słyszymy: „no tak, ale przecież to są zwykłe praktyki rynkowe” i to jest ogromnym, brak świadomości w ogóle tego prawa, jest ogromnym problemem pomimo tego, że sam koncept prawa antymonopolowego w zakresie nadużywania pozycji dominującej jest dosyć prosty. Chodzi o

to, że im silniejszą pozycję ma dany przedsiębiorstwa tym bardziej zagraża konkurencji jako takiej. Jeżeli ktoś powiedzmy ma - tak łopatologicznie mówiąc - jeżeli ktoś zajmuje 80 % danego rynku w danym kraju nie jest dla niego problemem obniżenie cen na rok, na dwa, na trzy do takiego poziomu, żeby wyeliminować całość tej konkurencji i naturalnie przejąć w takiej sytuacji 100 % rynku, no i niestety to są właśnie tego rodzaju zachowania. Tego rodzaju zachowania to są zachowania z którymi ma do czynienia Fakro, dlatego też jeśli chodzi o prawo o nadużywaniu pozycji dominującej tak w dużym skrócie mówiąc, jeśli chodzi przepraszam, właściwie o samą dominację, to co teraz państwo widzą to jest koncept do którego pani profesor nawiązała. Koncept specjalnej odpowiedzialności, która ciąży na dominancie, jest to odpowiedzialność, aby swoim zachowaniem nie wpłynąć ujemnie, nie pogorszyć poprawnej, niezakłóconej konkurencji na wspólnym rynku i to jest też, która została w wielu orzeczeniach przepraszam podniesiona, jest to taki stały punkt wszystkich orzeczeń ETS-u, które zostały opublikowane, którymi się Europejski Trybunał Sprawiedliwości podpira i sama ta dominacja to jest taki koncept nawiązujący do siły rynkowej, jest to przedsiębiorstwo zajmujące pozycję dominującą, jest to takie przedsiębiorstwo, które ma taką siłę rynkową, że nie musi zważać na inne zachowania rynkowe. Ono nie musi patrzeć na działania konkurentów, kontrahentów, konsumentów, dlatego, że ma tak wielką siłę rynkową, że może sobie poradzić niezależnie od tego, to ono przynajmniej tak jest w naszym przypadku. To ono tworzy rynek, a tworząc samodzielnie rynek nie musi patrzeć na to, czy konsumentów podoba się bardziej taki typ okna, czy inny. No jeżeli ktoś dysponuje 80-procentowym udziałem w rynku to jakiego okna dachowego by nie dał na ten rynek, no ono też siłą rzeczy zostanie sprzedane i teraz tak, jeśli chodzi o to jak wygląda rynek okien dachowych w naszej sprawie no to w gruncie rzeczy zacznę od tego, że w ciągu 20 lat 12 podmiotów wyleciało z tego rynku mówiąc potocznie, nie pojawił się ani jeden nowy gracz i zostało kilku, jeszcze kilku graczy, jest Keylite w Irlandii, jest jedna firma Induro w Hiszpanii, dwie firmy we Włoszech, dwie firmy w Czechach. Jest wreszcie numer trzy na światowym rynku, niemieckie Roto, jest w Nowym Sączu oczywiście, przepraszam tutaj jest niemieckie Roto, jest Fakro w Nowym Sączu. No i jest światowy dominant na rynku okien dachowych Velux, który jest super dominantem tak z powodów historycznych, ze względu na to, że jako pierwszy rozpoczął masową produkcję okien dachowych około 70 lat temu i cóż można powiedzieć? Jednym z problemów kiedy mówię o sprawie Fakro jest to, że Fakro jest firmą dosyć znaną w Polsce i właśnie mówi się, że to jest taki narodowy champion, że to jest ogromna firma, natomiast - co jest problemem

praktycznym, no i to nie jest problem tylko i wyłącznie Fakro, tylko w ogóle polskich firm - jest to, że ogromne firmy na polskim rynku, kiedy wychodzą na rynek europejski okazuje się, że są małe. To jest problem prawda Fakro, to jest problem Seleny, to jest problem Atlasa, każdej właściwie firmy która u nas jest duża i wychodzi na ten rynek zagraniczny. Natomiast w Polsce ciężko jest przetłumaczyć, że tak ogromna firma jak na nasze warunki może mieć problem z poradzeniem sobie za granicą, no żeby tutaj zilustrować o jakiej skali dominacji mówimy. Fakro my dumnie oczywiście mówimy, że jesteśmy numerem 2 na rynku światowym, dumnie mówimy, że 15 % okien dachowych na świecie jest wyprodukowanych przez Fakro i to wszystko jest prawda, natomiast skalę dominacji Velux obrazuje to, że Velux ma wyższy zysk niż Fakro obrót i to dopiero pokazuje z jaką potęgą Fakro ma tutaj do czynienia i to też zaprezentuję państwu jak właśnie wygląda europejski rynek dachowy jeśli chodzi o poszczególne udziały z podziałem na Europę Środkowowschodnią, Europę Zachodnią. Jeśli chodzi o Europę Zachodnią absolutna dominacja Velux 80-85 %. Tutaj znaleźć przebicie jest niezwykle ciężko, co jest kłopotliwe ze względu na to, że tam oczywiście sprzedają się najdroższe produkty, produkty wysokomarżowe, natomiast w Europie Środkowowschodniej, stanowiącej matczynik Fakro naturalnie te proporcje no chciałbym powiedzieć, że są odwrócone. Niestety aż tak nie jest, po prostu nie jest aż tak źle i przejdę teraz do clou całej sprawy czyli do opisu wybranych praktyk. Myślę, że skoncentruję się tutaj przede wszystkim na temacie drapieżnictwa cenowego. ze względu na to, że to jest taki jeden zbity blok tematyczny, który państwa także z racji miejsca w którym się znajdujemy powinien najbardziej zaniekawić. Jeśli chodzi o drapieżną politykę cenową to przedstawię tylko tło prawne, standard, o którym za chwilę będę mówił został ustanowiony w 91 roku to jest orzeczenie w sprawie Axo został później powtórzony bezpośrednio w komunikacie komisji, wytycznych w sprawie priorytetów, którymi komisja się będzie kierować z roku 2009. Ten komunikat komisji to są takie wytyczne, które trzymają się trochę siłą autorytetu komisji, komisja tam wskazuje jakimi... to są dokładnie te furtki, o których pani profesor mówiła, komisja wskazuje, które sprawy będzie traktowała priorytetowo, które niekoniecznie i jeśli chodzi o ceny drapieżne, pani profesor powiedziała, że to są ceny poniżej kosztów zmiennych, ale to jest tylko połowa prawdy. Dlatego, że jeżeli chodzi o poziomy cen dominanta wygląda to w ten sposób, że bierze się te ceny i porównuje się je z kosztami jakie dominant ponosi. Stąd się bierze to potoczne określenie, że ceny poniżej kosztów, tylko, że oczywiście jest pytanie jaką cenę wziąć i do jakich kosztów porównać i Komisja Europejska przyjęła taki standard, że jeżeli ceny dominanta,

średni poziom cen znajduje się powyżej cen całkowitych, to ceny te są zgodne z unijnym prawem konkurencji i tutaj tego, no mówiąc potocznie nie da się ruszyć. Jeżeli ceny te znajdują się pomiędzy średnim kosztem całkowitym a średnim kosztem zmiennym wówczas jest tak, że jest to wskazanie na możliwość stosowania cen drapieżnych, ale trzeba jeszcze udowodnić, że ustalenie przez dominanta tego poziomu cenowego tutaj, w tym miejscu pomiędzy średnim kosztem całkowitym, a średnim kosztem zmiennym, że to miało na celu wyeliminowanie konkurencji, co naturalnie jest bardzo ciężkie, bo w jaki sposób przypisać komuś zamiar? No nie jest to łatwe. Natomiast to o czym mówiła pani profesor ceny poniżej kosztów zmiennych to jest drapieżnictwo cenowe zerojedynkowe, nie ma potrzeby wykazywania tutaj niczego dodatkowego i z czym mamy do czynienia w naszej sprawie? Jeśli chodzi o politykę cenową głównego konkurenta Fakro ona jest w naturalny sposób wielopoziomowa. Wygląda to w ten sposób, że jeżeli państwo dostaniecie u dystrybutora jakiś, właściwie inaczej dystrybutorzy dostają od producentów katalogi. W tych katalogach znajdują się jakieś ceny, to są najwyższe możliwe ceny z tych wszystkich, które tutaj będziemy dyskutować, cena ta następnie jest obniżana za pomocą różnorodnych rabatów znajdujących się w oficjalnych warunkach handlowych, to jest w miarę naturalna rzecz, Fakro również sprzedając swoim dystrybutorom udostępnia im różne upusty handlowe. Te upusty handlowe o których mówię w tym miejscu to są upusty za pomocą których dystrybutorzy kształtują swoją marżę i tutaj powiedzmy, że jeszcze do tego miejsca jest mniej więcej okej. W ten sposób doszliśmy do ceny ofertowej, która się tutaj znajduje i tutaj za chwilę będę o tym mówił szerzej, ale na potrzeby postępowania przed Komisją Europejską Fakro zamówiło raport u firmy Ernst & Young (EY), który miał zbadać czy na tym poziomie, czy na poziomie ceny ofertowej znajdują się przesłanki umożliwiające potwierdzenie, że drapieżnictwo cenowe występują i jak państwo widzą odpowiedź jest pozytywna, odpowiedź jest twierdząca na to pytanie, do tego szerzej przejdę dalej, ale to nie jest koniec, dlatego, że cena ofertowa jest w dalszym ciągu obniżana i jeszcze na dwóch poziomach, pierwszy poziom zakłada redukcję za pomocą długotrwałych promocji sprzedaży. W 2012 roku w Polsce promocje Velux objęły spośród 52 tygodni w roku 51 tygodni. W związku z czym no ciężko nie uznać tego za dalszą redukcję ceny jeżeli 51 z 52 tygodni w roku można okna kupić taniej od 3 do 15 % w stosunku do ceny ofertowej, w sposób naturalny jest to obniżka ceny, to znaczy Velux dostaje o tyle mniej, zresztą nawet gdyby te promocje trwały krócej proszę też mieć na uwadze specyfikę produktu, rozmawiamy tutaj o oknach dachowych, które są produktem sezonowym, one nie są instalowane cały rok, nie da się

zainstalować okna dachowego w styczniu, kiedy dach jest pokryty śniegiem, albo w lipcu, kiedy metalowy dach praży w taki sposób, że nie da się na nim przebywać i z tego powodu w gruncie rzeczy nie trzeba chcąc obniżyć końcową cenę produktu, nie trzeba pokrywać całego roku promocjami, wystarczy w gruncie rzeczy pokrycie tymi promocjami kluczowych fragmentów roku i tych kiedy jest sezon na okna dachowe i to następuje w praktyce. W ten sposób uzyskujemy cenę promocyjną, którą państwo widzicie tutaj na górze. Natomiast cena promocyjna niestety to w dalszym ciągu nie jest ostateczna cena, jest to cena, która jest redukowana za pomocą dalszych rabatów, nieoficjalnych, nieznajdujących się w warunkach handlowych, rabatów, co do których istnienia notabene co ciekawe konkurent Fakro Velux przyznał, że faktycznie takie rabaty istnieją, nieujęte zupełnie w oficjalnych warunkach, więc mamy tutaj na samym dole cenę ostateczną. Jest to cena, którą Velux uzyskuje za produkt i bardzo proszę o zwrócenie uwagi na to, że mamy bardzo silne przesłanki do ustalenia drapieżnictwa cenowego już na poziomie drugim a w sumie tych poziomów są cztery. Przechodząc dalej jeśli chodzi o to w których krajach, to są jak państwo tutaj widzicie to jest lista krajów, których poziomy cen według raportów [...] utrzymują się pomiędzy średnimi kosztami całkowitymi, a średnimi kosztami zmiennymi, czyli to są te kraje, w których ażeby udowodnić występowanie nadużycia pozycji dominującej musielibyśmy jeszcze udowodnić, że stosowanie tak niskich cen miało na celu wyeliminowanie konkurencji, natomiast są również trzy kraje, w których ceny systematycznie utrzymywały się poniżej średnich kosztów zmiennych to jest właśnie ta kategoria tych zerojedynkowych cen drapieżnych, co do tego nie mamy wątpliwości.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Przepraszam panie mecenasie, żebyśmy się dobrze rozumieli, bo wiadomo, że ekonomiści posługują się pojęciem dumpingu czy w języku prawa jeżeli cena jest poniżej kosztów zmiennych no to jest dumping.

Zbigniew Kiedacz: Dumping to jest jeśli chodzi o kwestię prawa konkurencji to jest odrębne pojęcie, to znaczy faktycznie drapieżnictwo cenowe i dumping są ze sobą bardzo często mylone, dumping to jest eksportowanie poniżej cen produkcji, natomiast...

Prof. Elżbieta Mączyńska: Poniżej kosztów.

Zbigniew Kiedacz: Poniżej kosztów produkcji tak dokładnie.

Prof. Elżbieta Mączyńska: No to jeżeli jest poniżej kosztów zmiennych to znaczy, że producent nie dostanie pokrycia kosztów zmiennych czyli tych, które dotyczą, znaczy koszt zmienny to jest taki koszt, który zmienia się wraz z wielkością produkcji, więc jeżeli no a koszty stałe są stałe, bo gdyby pan nam wytłumaczył czym się różni cena drapieżna od ceny dumpingowej.

Zbigniew Kiedacz: To jest kwestia prawna, to jest kwestia, która jest subtelna i nie jestem pewien czy do czegoś by się przyczyniło to w kontekście tej prezentacji, ja może do tego tematu wrócę pod koniec zadawania pytań.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Komisja Europejska ściga za dumping, komisja antydumpingowa to jest...

Zbigniew Kiedacz: Tak, co do zasady tak, natomiast na potrzeby potocznego rozumowania można te dwa pojęcia w mojej opinii identyfikować, natomiast jest to kwestia rozróżnienia bardziej prawnego, de facto chodzi o podobne zjawisko i teraz tak, jeżeli chodzi o te ceny drapieżne, co jest w nich specyficzne? Stosowanie cen drapieżnych jest w mocny sposób skorelowane z udziałem rynkowym Fakro, innymi słowy ceny drapieżne są stosowane tam gdzie Fakro jest, gdzie udział Fakro jest wysoki, gdzie Fakro ma mocną pozycję, przy czym jak państwo widzą w niektórych krajach mocna pozycja Fakro to jest 10 % na rynku, to jest 7 % na rynku, w niektórych krajach tak jak w Polsce jest to też więcej, natomiast zasadniczo proszę cały czas mieć to na uwadze, że kiedy ja mówię o tym, że Fakro ma gdzieś mocną pozycję, na przykład w Belgii to może znaczyć, że ma 12 % rynku, podczas gdy pozostała część należy do Velux. To jest tak właśnie spetryfikowany rynek, że te 10 % to jest i tak stosunkowo mocna pozycja. W treści skargi staramy się o tym pisać jako pozycja wyższa niż marginalna, bo w gruncie rzeczy w takich kategoriach należy pod kątem konkurencyjności należy ją traktować i teraz w jaki sposób się to dzieje, w jaki sposób jest to drapieżnictwo cenowe prowadzone, żeby to wytłumaczyć muszę pokazać jak wyglądają przepływy finansowo-towarowe w ramach grupy Velux. To jest w gruncie rzeczy dosyć prosty graf, on nawiązuje do tego co pani Damasiewicz powiedziała wcześniej, że centrala nie dotyka produktu i tylko i wyłącznie służy do przeliczania kosztów korporacyjnych, spółki produkcyjne, będę mówił na przykładzie polskim dlatego, że jest, pokazuje on na czym polega absurd tej konstrukcji. Spółki produkcyjne Velux znajdują się głównie na Węgrzech i w Polsce, więc mamy do czynienia ze spółkami produkcyjnymi, gdzie jest wytwarzany produkt, tym produktem jest okno dachowe,

następnie ten produkt jest sprzedawany do spółki matki duńskiej, ale w oczywisty sposób on nie wyjeżdża do Danii, on cały czas znajduje się tutaj, on nie opuszcza magazynu, następnie duńska spółka matka sprzedaje ten produkt po naliczeniu odpowiedniej marży z powrotem do polskiej spółki oczywiście, do spółki dystrybucyjnej, do spółki tutaj mówię o polskiej, ale do każdej spółki dystrybucyjnej, niemieckiej, angielskiej, tak mniej więcej wygląda ten model, tak dokładnie, ceny transferowe są tutaj poważnym zagadnieniem u nas w sprawie i teraz mając na uwadze ten model przepływów finansowo-towarowych w ramach grupy Velux chciałbym państwu pokazać zestawienie cen okien Velux z szacowanym kosztem produkcji towarów. Proszę zwrócić uwagę, to jest cena płacona przez spółkę matkę spółce produkcyjnej, czyli jest to cena, która uwzględnia koszt produkcji i marżę spółki produkcyjnej. Po takiej cenie towar jest sprzedawany z pierwszej kategorii, ze spółek produkcyjnych do spółki matki. Następnie uzupełniamy tę cenę o marżę Velux AS to są oczywiście dane bezpośrednio ze sprawozdań, marża Velux AS jest bezpośrednio ze sprawozdań finansowych, więc to jest pewna wartość, następnie ten produkt trafia w ostatecznym rozrachunku do spółki dystrybucyjnej, która również narzuca jakąś marżę i sprzedaje ten produkt. Marże spółki dystrybucyjnej zilustrowane są w tej części, to jest ten najwyższy słupek. W każdym kraju jest ona odrobinę inna w zależności od tego jak ten kraj jest i teraz jeżeli zestawimy ekonomiczną cenę produktu, czyli cenę po jakiej produkt został skonstruowany, dodamy wszystkie marże, wszystkie koszty korporacyjne jakie mamy otrzymujemy wartości, które państwo widzą i teraz proszę zwrócić uwagę, na następnym slajdzie zobaczą państwo rzeczywiste ceny okien Velux które w nijaki sposób nie korespondują z cenami, które byłyby uzasadnione w sposób ekonomiczny, w gruncie rzeczy co można powiedzieć, można powiedzieć, że Velux narzuca nadmiernie wygórowane ceny tam gdzie może czyli na tych rynkach, gdzie jego dominacja jest na poziomie 80-85 % przede wszystkim to są Francja, Niemcy, Wielka Brytania, stanowiące w sumie, no żeby nie przesadzić 60 % europejskiego rynku okien dachowych, natomiast tnie ceny i stosuje ceny drapieżne tam gdzie musi, czyli walka cenowa Velux z Fakro w Polsce, jest subsydiowana z kieszeni niemieckich i francuskich konsumentów i jeżeli patrzymy na ten konsumencki aspekt prawa konkurencji to oni głównie na tym, inaczej, to nie to, że oni głównie na tym tracą, to oni tracą na tym bezpośrednio w tym momencie i tak wygląda ta pierwsza część polityki cenowej, jeśli chodzi o pozostałe jest tutaj kilka grup innych zachowań, które nie mają charakteru tak ściśle ekonomicznego. Ja przywołałem tutaj kilka przykładów, które ilustrują w jaki sposób działania Velux działają pod kątem praktycznym. Nierówne traktowanie partnerów

handlowych jest jedynym z czynów, który znajduje oparcie bezpośrednio w traktacie, zgodnie z art. 102 nadużywanie może w szczególności polegać na stosowaniu wobec partnerów handlowych nierównych warunków doświadczeń równoważnych i tak jak powiedziałem wcześniej, w trakcie postępowania Velux przyznał, co zaraz wykażę, że stosuje nieoficjalne rabaty, no i niestety ale w praktyce handlowej samo występowanie po stronie dominanta czegoś takiego jak nieoficjalny rabat, no nie chcę powiedzieć, że przesądza, ale stanowi niewiarygodnie silną wskazówkę, że on musi w jakiś sposób stosować nierównoważne warunki w stosunku do swoich partnerów. No jeżeli dominantowi dajemy taki instrument i dominant dysponuje takim instrumentem jak nieoficjalne rabaty, to w sposób naturalny on temu będzie dawał więcej, temu mniej i tak to ma miejsce, zaraz o tym powiem szerzej w naszej sprawie, to jest fragment z pisma Velux, dalsza część jest zaciemniona natomiast jest to fragment systemu komputerowego Velux, w ramach którego pokazany jest jak obliczana jest cena na dany projekt i tutaj wyraźnie widać, że na dany projekt może zostać przyznane i to absolutnie nie wynika z warunków handlowych, dodatkowe procenty, czyli dodatkowy rabat, dodatkowe pieniądze na dany projekt, albo FOC products, czyli free of charge products, produkty za darmo. Tak jak powiedziałem znikąd to nie wynika, Velux twierdzi, że może tak czynić na podstawie swoich wewnętrznych wytycznych i że naturalnie nie wyobrażam sobie też, żeby w takim postępowaniu stwierdził inaczej, że oczywiście nikogo nie dyskryminuje, przykładów na takie działania znaleźliśmy mnóstwo. To jest przykład z Anglii gdzie 1800 funtów zostało zaproponowanych bezpośrednio przelewem za wybór produktów marki Velux, czy to jest z kolei przykład z Austrii pokazujący, to jest lista 22 projektów realizowanych pomiędzy 2011 a 2012 rokiem w Austrii w ramach których na poszczególne projekty był przyznawany jakiś rabat w formie towaru za darmo, z tym, że okej jedna rzecz to jest przyznawać towar za darmo, a druga rzecz to jest dyskryminować, ale obawiam się, że na przykładzie to są dane wyciągnięte z tej notatki, którą państwo przed chwilą widzieli, widać, że pomimo tego, że mamy inwestycję o podobnej liczbie okien, one również są o podobnej wartości, ale pomimo tego rabat jest na diametralnie innym poziomie, 42-49 %, tak samo mamy inwestycję o diametralnie różnej liczbie okien na każdą inwestycję, blisko czterokrotna różnica, ale pomimo tego rabat różni się tylko o pojedynczy punkt procentowy. To jest pierwszy jakby poziom, gdzie może następować ta dyskryminacja i teraz pytanie, jakie są zasady tej dyskryminacji. My jesteśmy w stanie wykazać, że ta dyskryminacja bierze się stąd, no jest to chęć karania lub wynagradzania dystrybutora w zależności od tego jak bardzo wierny okazuje się Velux no i to jest w gruncie

rzeczy naturalna myśl, jeżeli dominant, jeżeli chce utrzymać swoją pozycję i dostaje do ręki taki instrument jak nieoficjalne rabaty to pierwsza myśl jest taka, że będzie się za ich pomocą starał utrzymać swoją dominację, będzie się starał wynagradzać wiernych dystrybutorów i karać tych, którzy nie chcą od niego kupować, a kupują na przykład od Fakro i co jest szczególnie istotne? Te inwestycje, które tutaj państwu pokazywałem to są tak zwane rabaty inwestycyjne, oznacza to, że to są specjalne rabaty, które są przeznaczane na inwestycje, czyli na wybudowanie jakiegoś projektu, może to być całe osiedle, może to być biblioteka, to są zasadniczo jakieś większe projekty, nie tak, że ktoś wymienia sobie pojedyncze okno tylko developer buduje coś większego i dlaczego to jest istotne? Dlatego, że w niektórych krajach, na przykład w Austrii to jest kanał przez który schodzi 65-70 % okien dachowych. Jeżeli pozwolimy dominantowi na stosowanie takich nieoficjalnych rabatów on ma możliwość nie tylko takiego swobodnego karania poszczególnych dystrybutorów, ale on ma możliwość zamknięcia dystrybutorowi całego 70-procentowego kanału dystrybucji, dlatego, że on nigdy nie da takiemu dystrybutorowi rabatu, który potencjalnego nabywcę by interesował, da mu znacznie niższy rabat wykluczając go efektywnie z możliwości konkurencji w tej części segmentu rynku. I teraz tak, inne przykłady dyskryminacji. To już nie jest nieoficjalny rabat dyskryminacja następuje na wielu poziomach to jest konkretnie przykład zastosowany do dystrybutora, którego jedną z podstawowych zasad działalności jest bardzo równe przedstawianie Fakro i Velux. To znaczy jeżeli się wejdzie na stronę internetową tego dystrybutora te produkty są przedstawione w identyczny sposób, żaden nie jest preferowany, nie ma tak, że Fakro jest gdzieś tam mniejsze z boku, a Velux wielki na środku, ale nie ma też na odwrót. Ta prezentacja jest wybitnie równa i teraz tak, w momencie kiedy ten dystrybutor zwrócił się o bardzo konkretny zakup. Widzicie państwo, że to jest zamówienie okna tego i tego rodzaju, tej i tej wielkości 16 palet, jest liczba określona, bardzo proszę o podanie cen na poszczególne rozmiary przy takim zamówieniu, jak również termin realizacji takiego zamówienia. No jest to naturalne zamówienie, zapytanie ofertowe jakie następuje w biznesie. I co taki dystrybutor dostał w odpowiedzi? Bardzo proszę umówmy się na spotkanie, spotkanie musiałoby potrwać 3-4 godziny, może być zaaranżowane albo na Węgrzech, albo we Francji. No naturalnie jest to absurdalne, takie zapytanie ofertowe, każda normalnie działająca firma w ciągu pół godziny, dobrze, przesadzam, w ciągu dnia roboczego powinna być w stanie odpowiedzieć, wysłać jakąś konkretną ofertę. Natomiast to co państwo widzicie w naturalny sposób jest przykładem jak dominant chce, w jaki sposób dominant bez bezpośredniego

odmawiania dostarczania towaru chce zniechęcić dystrybutora do wzajemnej współpracy i to nie jest jedyny przykład. Takich przykładów jest więcej, proszę o potwierdzenie terminu dostawy na okno bardzo konkretne, termin dostawy wynosi do 50 dni roboczych. No nikt w branży budowlanej nie może sobie pozwolić na to, żeby jego klienci oczekiwali ponad 50 dni roboczych na towar, zwłaszcza, że mowa tutaj o towarze, który powinien być dostępny no niemalże od ręki, no może niemalże od ręki, ale w ciągu kilku dni roboczych. Jest to kolejny przykład w jaki sposób, to jest akurat ten sam dystrybutor, który był na poprzednim slajdzie. W jaki sposób dystrybutor w sposób równy, promujący produkty obu firm jest dyskryminowany w jakiś sposób utrudnia mu się nawiązanie na początku, a potem efektywne prowadzenie współpracy z dominantem. Trzeci przykład również ten sam, między innymi ten sam dystrybutor. Tutaj państwo być może się zdziwią widząc państwo nazwę Altaterra. Altaterra to nie jest bezpośrednio Velux, jest to taka spółka, marka walcząca, która została założona bodajże w 2004 roku, ona należy do tej samej grupy kapitałowej, do tej samej grupy finansowej, tam pracownicy, połowa pracowników Altaterry jest zatrudniona w Velux, ale tak de facto jakby świadczy usługi dla Altaterry. Altaterra ma bezpośredni dostęp do baz danych klientów Velux, więc w gruncie rzeczy pomimo tego, że organizacyjnie jest to odrębna spółka, z punktu widzenia prawa konkurencji oni stanowią jednolity podmiot, z tego powodu aż tak bardzo ich nie wyróżniam. I widać tutaj różnicę w rabatach, które zostały zaoferowane dystrybutorom utrzymującym dobre relacje z Altaterra, ale także dystrybutorom utrzymującym dobre relacje z grupą Fakro, te różnice tutaj są naprawdę spore, różnica pomiędzy 33 % rabatu a 39 w sytuacji, w której jest to rabat, który tradycyjnie w tej konkretnej branży jest na poziomie jednolitym i nie ma absolutnie żadnego powodu jego różnicowania, także pod kątem prawa konkurencji. No jest to ewidentny przykład dyskryminacji. Dlaczego mówię, że pod kątem prawa konkurencji? Prawo konkurencji oczywiście dozwala na rabaty, natomiast każdy rabat udzielany przez dominanta, on musi stanowić przeniesienie jakiejś ekonomicznej wartości na kontrahenta, czyli jeżeli ja mam do czynienia z rabatem logistycznym za zamówienie pełnopaletowe, mówiąc po ludzku, jeżeli zamówienie obejmuje całą ciężarówkę, albo całą paletę, to taki zamawiający dostaje rabat. Rabat ten stanowi ekonomiczne odzwierciedlenie tego, że przez zamówienie pełnej palety, albo pełnej ciężarówki ta ciężarówka czy producent oszczędza na tym, że wysyłana jest pełna ciężarówka i nie robi pustych kursów, albo pełna paleta, a nie pół palety. Przez rabat za szybką płatność premiuje się to, że dystrybutor no wiadomo w sposób szybki uiszcza swoje zobowiązania i w

ten sposób nie przyczynia się do tego, że trzeba go dochodzić, w ten sposób minimalizuje ryzyko gospodarcze po stronie dominanta. Tutaj ten rabat podstawowy przyjmuje się, że on stanowi odzwierciedlenie tego, że dominant czy właściwie producent okien dachowych nie musi samodzielnie sprzedawać tych okien dachowych i jakby wycenia się to dosyć wysoko od 20 do 26 % ceny okna, z tym, że wycenia się to mniej więcej w sposób jednolity, jest faktycznie tak, że w branży wszystkie te rabaty są stosunkowo jednolite, tutaj te rozbieżności są absolutnie nie do wytłumaczenia, zwłaszcza biorąc pod uwagę, że ten klient, tutaj ten najniższy rabat jaki został przyznany 33 % jest to największy dystrybutor Velux w Polsce odpowiadający za 25 % jego obrotu, który w zeszłym roku otrzymał nagrodę sprzedawcy roku. Czyli to nie jest jakaś powiem potocznie podrzędna firemka krzak, która gdzieś z garażu sprzedaje okna, to jest ogromny dystrybutor z wieloletnim doświadczeniem, który tak jak powiedziałem odpowiada za ¼ obrotu Velux w Polsce. Tym bardziej te 33 % dziwi, nie znajduje żadnego wytłumaczenia stanowiąc stosunkowo prosty do wykazania przykład dyskryminacji. Dalej i tutaj będą już poszczególne przykłady. Zawieranie umów wyłącznych. Jeśli chodzi o podstawy prawne umowy wyłączne znajdują się, zostały ujęte zarówno w komunikacie komisji, o którym wcześniej mówiłem, jak i w orzecznictwie, co naturalnie w treści skargi podkreśliliśmy i teraz proszę zwrócić uwagę, mam nadzieję, że to jest, mam nadzieję, że to jest... być może to nie jest widoczne, ja w takim razie przeczytam. Jest to mail kierowany przez przedstawiciela handlowego amerykańskiej firmy produkującej szkło, między innymi też do okien dachowych. Jest to odpowiedź na zapytanie ofertowe Fakro, odpisuje Jason Koch odpisuje [...] czyli Cardinal, nazwa firmy posiada umowę wyłączną z Velux na europejskim rynku okien dachowych. Sky light w przeciwieństwie do Roof windows to jest amerykańskie określenie na okna dachowe. I proszę mi powiedzieć ja sam muszę przyznać chętnie bym usłyszał, co jeszcze moglibyśmy dostarczyć do komisji, że ta umowa wyłączna została zawarta. Ja tutaj pozwolę sobie na jeden z dwóch wtrętów o charakterze politycznym, w odpowiedzi na ten mail, który my uzyskaliśmy Velux przesłał do Komisji Europejskiej, to jest też dosyć istotne mail pochodzi z 2007 roku, proszę na to nie zwracać uwagi ze względu na to, że nasze postępowanie zostało wszczęte w 2012 roku. Tutaj nie doszło do przedawnienia. W tym momencie wydaje się, że ten mail może być stary, no bo postępowanie trwa już 5 lat. Natomiast co jest istotne? Mail pochodzi z 2007 roku, w odpowiedzi na to Velux przesłał do komisji umowę z Cardinalem, tylko, że nie z tym Cardinalem, tutaj na dole, państwo być może tego nie widzą, ale jest podpisane Cardinal CG, CG to jest skrót od [...] glass czyli od szkła toczonego, to jest rodzaj

szkła powlekanego. To jest spółka, która się zajmuje tylko i wyłącznie produkcją tego rodzaju szkła. Natomiast co zrobił Velux, Velux tak jak mówię przedstawił tak jak mówię umowę z inną spółką, okej no z grupy Cardinal, ale z firmą Cardinal nie CG, tylko IG, to jest od insulated glass czyli szkło hartowane. I ta umowa, którą on przedstawił była z 2012 roku i pokazuje, że nie mamy wyłączności. No to dobrze, cieszymy się, że nie macie wyłączności 5 lat później i z inną spółką, natomiast w 2007 roku z inną spółką, natomiast w 2007 roku z tą spółką najwyraźniej ta wyłączność była, natomiast na czym polega mój wtręt polityczny. Komisja póki co zdaje się, komisja powiedziała, że oni dostarczyli nam umowę, w umowach nic nie ma, Velux jest czysty, co już tak patrząc pod kątem logicznym też chyba byłoby trochę... Velux to jest dobrze zorganizowana firma, chyba nierozsądnym byłoby tak poza wszystkim oczekiwać, że w treści umowy będą mieli wprost tego rodzaju zapis. Badając wyłączności należy badać praktykę rynkową, a to co my dostarczyliśmy do komisji to jest dokładnie przykład działania i praktyki rynkowej. W jaki sposób umowa wyłącznościowa działa, a nie w jaki sposób zostało coś ujęte w treści pisma.

Ryszard Florek: I ja bym może tutaj chciał uzupełnić dlaczego ta umowa wyłącznościowa była tak ważna, ponieważ równolegle we Francji Velux mając wpływ na instytucje tworzące normy wprowadził taką normę, że okna dachowe muszą mieć taką szybę, szybę o takiej powłoce prawda, czyli my szukając u dystrybutorów szkła, które spełnia francuską normę trafiliśmy do Cardinala, a Cardinal nam odmówił, bo ma wyłączność, dlatego też prawo zabrania dawania wyłączności firmom dominującym, no bo w ten sposób można zablokować rynek. Dlatego też ta umowa wyłącznościowa zablokowała dostęp do francuskiego rynku, bo nie spełnialiśmy francuskiej normy, dlatego ta kwestia była kluczowa do ograniczenia dostępu do rynku.

Zbigniew Kiedacz: Dobrze już wspominałem o tym, że pojawiło się coś takiego jak Altaterra nazwa walcząca, ona została, nazwa Altaterra pojawiła się właściwie w 2013 roku wcześniej ta sama spółka, to jest tylko zmiana nazwy nazywała się RoofLITE, wobec czego będę tych nazw RoofLITE, Altaterra używał zamiennie mówimy cały czas o tym samym. Co to jest marka walcząca? Marka walcząca to jest bardzo ciekawy wynalazek, to jest produkt zazwyczaj tańszej jakości, wprowadzony pod inną marką, który jest wprowadzony po to, żeby z jednej strony walczyć z konkurentem, tańszym, mniejszym, być może w niektórych wypadkach gorszej jakości, ale w taki sposób, żeby stworzyć dwa segmenty, czyli tworzy się segment marki walczącej, to jest segment trochę bardziej ekonomiczny, produktów o niższej jakości i tworzy

się segment swojej lepszej marki, marki premium i w ten sposób odnosi się kilka korzyści naraz. Z jednej strony ma się tutaj takiego dyżurnego żołnierza, który może walczyć z konkurentem. Z drugiej strony pozycjonuje się tego konkurenta na tym samym poziomie, co marka walcząca, starając się go odciąć od segmentu premium, z trzeciej strony produkt ten główny pozostaje jako marka premium. Co jest wartością samą w sobie i jakby marka walcząca jako taka, naturalnie dla większości podmiotów nie jest zakazana, inaczej jest jednak w sytuacji, kiedy mamy do czynienia z firmą zajmującą pozycję dominującą i to wynika ze sprawy tak zwanych statków walczących. Tutaj marka walcząca została wykorzystana w bardzo charakterystyczny sposób. To chodziło o kursy statków pomiędzy poszczególnymi konferencjami morskimi i chodziło o to, że poszczególne statki tego dominanta były podstawiane w analogiczny sposób, były podstawiane pod kursy konkurenta, w taki sposób, że te statki, które nie płynęły w tym samym czasie, albo w te same kierunki co statki konkurenta były droższe, natomiast te które płynęły w tym samym czasie z tego samego portu w to samo miejsce, były znacznie tańsze, to było selektywne obniżanie cen obliczone na to, żeby kursy konkurenta, których siłą rzeczy było mniej, bo konkurent był mniejszy, żeby ludzie z tych kursów przechodzili, korzystali z usług dominanta i dokładnie taka sytuacja ma miejsce również na naszym rynku, ona polega na tym, w gruncie rzeczy mógłbym teraz żonglować nazwami bo RoofLITE, Altaterra to jest nazwa spółki natomiast zostało wprowadzone szereg marek walczących okien występujących pod poszczególnymi markami, okna marki Balio produkowane przez RoofLITE, okna marki takiej, Dakea, produkowane również przez RoofLITE zasadniczo można by bardzo wiele mówić, bo historia tego ciągnie się od 2004 roku. Ja skoncentruję się tylko i wyłącznie na dwóch aspektach, jednym historycznym, jednym obecnym. Aspekt historyczny był taki, że kiedy Fakro rozwijało się, kiedy poszukiwało nowych rynków, to było szczególnie obecne we Francji, najłatwiej, tak jak pani Damasiewicz wcześniej powiedziała jednym z głównych kosztów to jest koszt dystrybucji. W branży materiałów budowlanych koszt dystrybucji można bardzo łatwo zminimalizować w taki sposób, żeby dostarczać do kogoś kto się dystrybucją zajmuje i tym kimś są zazwyczaj markety budowlane, im wystarczy podstawić ciężarówkę, a oni sami się zajmą przechowywaniem tego produktu, reklamowaniem tego produktu, no bo to oni go sprzedają, dystrybucją, logistyką, więc w gruncie rzeczy trzeba produkt wyprodukować, dostarczyć i tyle, pierwszą rzeczą o której chciałem powiedzieć było to, że RoofLITE służył do zablokowania dokładnie tego kanału dystrybucji Fakro, to znaczy został zaferowany jako znacznie tańszy produkt do szeregu przede wszystkim francuskich sieci, to była przede

wszystkim sieć Fial i w ten sposób zablokował Fakro możliwość dostępu do tego segmentu dystrybucji.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Ale to nie jest zabronione.

Zbigniew Kiedacz: Jest, ze względu na to, że to jest pozycjonowanie cenowe pod konkurenta, to by było tak, założmy, że Fakro handluje z trzema osobami z tej sali w takiej sytuacji RoofLITE zaoferowałby normalne ceny wszystkim za wyjątkiem tej trójki, a tej trójce zaoferowałby znacznie niższe spozycjonowane tylko i wyłącznie pod Fakro i to jest druga rzecz, którą w dalszym ciągu i cały czas RoofLITE robi. Jedną z marek wprowadzonych przez RoofLITE wysyła bardzo niskie, naprawdę na granicy opłacalności, zresztą chyba i poniżej zaraz do tego przejdziemy ceny i w ten sposób odbija poszczególnych dystrybutorów Fakro, albo co gorsza nie odbija i komisja, to jest jedna z rzeczy, którą komisja powiedziała, że przecież za pomocą tych super tanich produktów nie zawsze wygrywają, przecież jesteście w stanie odbić swoich kontrahentów i to jest najbardziej diabelska rzecz całego planu, dlatego, że jeżeli RoofLITE zaoferuje coś po super niskiej cenie, a potem Fakro to jeszcze bardziej przebiję, no to przecież RoofLITE ma sam zysk z tego, bo z jednej strony nie musi sprzedawać czegoś poniżej kosztów, nie musi produkować, cała jego akcja marketingowa sprowadza się do wysłania super taniej oferty co kosztuje absolutnie grosze, a z drugiej strony Fakro obniżając swoją cenę dla dystrybutora chcąc go utrzymać w swojej sferze wpływów no traci, bo Fakro musi cały czas temu dystrybutorowi dopłacać.

Prezes Florek: Ja tutaj uzupełnię to bo nie było powiedziane, że te oferty są wysyłane tylko do naszych dystrybutorów i to jest zabronione, ponieważ by to RoofLITE oferował wszystkim tak samo, to okej może to robić, byle nie poniżej kosztów, a on to robi jeszcze dodatkowo poniżej kosztów, a on selektywnie, on strzela selektywnie jak strzelec wyborowy do naszych klientów, których myśmy zdobyli, a zdobycie klienta kosztuje duże pieniądze po prostu i w tym momencie jeżeli nasz dystrybutor powiedzmy w Hiszpanii, we Francji, czy gdzieś dostaje ofertę od RoofLITEa 5 % niższą od naszej, to co on robi, dzwoni do nas mówi słuchajcie obniżcie mi cenę, bo inaczej zacznę sprzedawać RoofLITEa, to my musieliśmy obniżyć cenę, żeby utrzymać się na rynku wpadaliśmy w straty prawda, no bo utrata rynku to już bezpowrotnie, czasami nie da się wrócić na ten rynek. Dlatego dominant sobie może na to pozwolić, dlatego mu jest to zabronione.

Zbigniew Kiedacz: Ja pozwolę sobie na uwagę prawną. Marka walcząca jako taka ona jest zabroniona ze względu na selektywność, nie na drapieżnictwo cenowe, natomiast w naszym przypadku mamy do czynienia z podwójnym problemem, bo z jednej strony jest ta selektywność, a z drugiej strony... widzą państwo w tym momencie wyniki RoofLITE, od początku od utworzenia marki podstawową zasadą działania tej marki jest ponoszenie strat, no więc nie jest trudno odpowiedzieć sobie na pytanie po co ta marka została stworzona. Przejdę teraz do ostatniej już na szczęście grupy to jest nadużywanie praw podmiotowych to jest dosyć ciężki temat ze względu na to, że z jednej strony każdy ma prawo się bronić, każdy ma prawo pozywać, każdy ma prawo również dominant ma prawo bronić swoich interesów, natomiast w dwóch przypadkach Komisja Europejska uznała, że nawet korzystanie ze swoich uprawnień wynikających z przepisów prawa w niektórych przypadkach może stanowić nadużywanie pozycji dominującej. To są właśnie te dwie sprawy, które państwo w tym momencie widzą, natomiast na czym to polega w naszej sytuacji, no jest to dosyć szeroki temat. Z jednej strony jest to nadużywanie prawa procesowego, czyli wytaczanie niepotrzebnych, niezasadnych procesów, nadużywanie prawa patentowego. Patentowanie rozwiązań, które z powodów technicznych nie są do wykorzystania przez Velux, a potencjalnie byłyby do wykorzystania przez Fakro, ale ze względu na patent nie może tego uczynić, utrudnianie procesu certyfikacji dla Fakro, czyli podejmowanie takich działań jak na przykład wpływanie na przedsiębiorstwa certyfikujące po to, żeby przeprowadzały pełną, a nie uproszczoną procedurę certyfikacji co naturalnie wiąże się z odpowiednimi kosztami po stronie Fakro i teraz zniekształcanie rynku i budowanie negatywnego wizerunku produktów z Polski i tutaj pani Damasiewicz wcześniej powiedziała o przywiązaniu klientów do rodzimych produktów i użyła przykładu niemieckiego i to jest chyba najbardziej widowiskowy przykład którym dysponujemy.

Bożena Damasiewicz: Przepraszam bardzo, bo jest on też szczegółowo opisany na stronie 87 w raporcie.

Zbigniew Kiedacz: To jest instrukcja okna dachowego wyprodukowanego przez duńską firmę w fabryce na Węgrzech i przeznaczonego na rynek niemiecki, czyli zero powiązań z Polską, zupełnie nie ma tutaj żadnego powiązania, proszę mi w takim razie powiedzieć czemu ma służyć ta polska flaga i instrukcja w języku polskim? Otóż jeżeli się to powiąże z dwiema rzeczami, po pierwsze z tym, że było to okno przestarzałej konstrukcji, trudne do

zamontowania, przede wszystkim z którego instrukcji nie wynikało jak to okno zamontować, osoba, która wybrała takie okno, dekarz, profesjonalista, który teoretycznie powinien wiedzieć jak to zrobić, jeżeli weźmie takie okno, on powie klientowi, proszę to wziąć proszę to zabrać z powrotem, to jest polski produkt, który nie jest szczególnie wiele warty, weźmy jakieś porządne okno, weźmy Velux. To jest pierwsza warstwa, budowanie negatywnego wizerunku produktów z Polski, natomiast wiadomo, że Fakro jest firmą z Polski, to jest naturalne przełożenie, że budowanie negatywnego wizerunku konkretnie okien dachowych z Polski w bezpośredni sposób wpływa na Fakro i to jest jeśli chodzi o tę ostatnią grupę, nadużywanie praw podmiotowych my dysponujemy dużo lepszymi, mocniejszymi przykładami pod kątem prawnym, natomiast muszę też przyznać, że przypuszczam, że nie do końca interesowałoby państwo szczegółowe wykładanie na czym polega patent Velux na system okien dachowych, bo są to kwestie dużo bardziej skomplikowane, dużo bardziej techniczne, dlatego tutaj z tej grupy zdecydowałem się zaprezentować państwu coś co wizualnie dużo bardziej rzuca się w oczy. I teraz podsumowując to wszystko to jest...

Prezes Florek: Ja jeszcze dołożę jeden wątek do tego, do tej instrukcji, bo to taka jest już sprawa też ciekawa. Czyli z jednej strony to jest robienie czarnego PR dla wszystkich produktów z Polski, no bo dekarz, który został przywołany przez klienta, który kupił w markecie taki produkt, nie jest w stanie z tej instrukcji zamontować produkt, więc on od razu wyrobił sobie wizerunek badziewia z Polski. Automatycznie dalej, jak on się spotka na jakiś konferencjach szkoleniach z innymi dekarzami to ich ostrzega, słuchajcie, nie kupujcie produktów z Polski będziecie mieć problem, [...] nie zamontujecie. I teraz co dalej robi klient? Klient bierze ten produkt oddaje do marketu. Do marketu. Położył go tam, market musi przyjąć prawda. Czyli jeżeli przyjdzie następny klient i będzie chciał kupić też taki produkt, ponieważ ten produkt jest we wszystkich gazetkach markowych po bardzo niskiej cenie. Czyli market ściąga klientów niską ceną danego produktu, a potem sprzedawca ma własny interes, żeby tego produktu nie sprzedawać, bo będzie miał kłopoty, bo jak klient go kupi to go zwróci prawda, czyli zablokował miejsce na półce, bo ma produkt, ma po prostu klienta, bo go ściągnął niską ceną, bo wiadomo, że markety się reklamują głównie ceną prawdą, nie sprzedał tego [...], ale klient już przyszedł i przekonał, żeby kupić Velux prawda. Czyli zablokował kanał dystrybucyjny, gdzie koszty dystrybucji nie są wysokie, gdzie Fakro w pierwszej kolejności mogłoby dużo sprzedawać, ściągnął też klientów z innych sklepów, którzy szukali tańszych produktów, w tym

Fakro jest zalistowane, czyli nie przyszli tam, tylko przyszli tutaj, z jakimi wyrafinowanymi metodami przychodzi konkurować. Jakie narzędzia mają dominanci, żeby nie koniecznie cenami niskimi, innymi rzeczami, ale również takimi [...] metodami blokują dostęp do klienta do rynku.

Zbigniew Kiedacz: I ja na koniec chciałem powiedzieć dodatkową rzecz. Wcześniej wspominałem, że były dwa wtręty polityczne, wcześniej był jeden teraz przyszedł czas na drugi. Ja zaczynałem pracę przy tej sprawie jako młody prawnik, przyszedłem zobaczyłem to i tak sobie pomyślałem jak to zresztą prawnicy czasem myślą, że okej, mamy stan prawny, mamy stan faktyczny. To co robimy? Subsumpcję, podporządkowujemy jedno pod drugie, sprawdzamy, czy przesłanki są okej, no i tyle. Komisja Europejska powinna wydać decyzję bez problemu. I muszę państwu powiedzieć i wtedy właśnie pan prezes powiedział, że to nie będzie takie łatwe, że Duńczycy mają silny lobbying w Komisji Europejskiej, że polityka, polityka, polityka. Ja wtedy sobie tak... za każdym razem teraz to powtarzam, bo chyba każdy lubi słyszeć, że miał rację w którymś momencie. I ja tak sobie siedziałem i słuchałem no tak, polityka, polityka. I muszę powiedzieć, że przez te 4,5 roku postępowania, mnie się tak oczy otwierały, jak dotąd nigdy w życiu. Postępowania przed komisją europejską, pomimo tego, że powinno być stricte prawne są obciążone ze względu między innymi w mojej opinii na te wszystkie furtki pozwalające komisji nie zajmować się danymi sprawami, o których mówiła pani profesor, są obciążane taką dozą polityki, że jest to niewyobrażalne. Nie pozwólcie sobie państwo nigdy powiedzieć, że jest inaczej. I zwróćcie państwo uwagę na to, widać to właściwie na każdym kroku jak się analizuje działania komisji europejskiej. Pomijając to, że w tym momencie pani komisarz jest Dunką, a nasz konkurent jest z Danii, pomijając już nawet tą kwestię, zwróćcie państwo uwagę na samą strukturę polityki konkurencji, jak ona jest w tym momencie egzekwowana. Jeśli chodzi o sprawy nadużywania pozycji dominującej, to jedyne sprawy jakimi ostatnio komisja się zajmuje i przez ostatnie mam na myśli wydaje mi się 8-9 lat to są takie wielkie, fajne, modne sprawy, takie jak Google, takie jak Gazprom, Amazon, Microsoft, Uber i co ciekawe żadna z tych spraw nie jest przeciwko podmiotowi, który miałby siedzibę w państwie członkowskim. Dużo łatwiej okazuje się okładać po głowie kogoś, kto nie ma poparcia politycznego bezpośrednio w którymś z państw członkowskich i mógłbym na ten temat polityczny mówić dosyć długo, natomiast nie taki jest przedmiot tej prezentacji. Pozostawiam tylko państwa na koniec z tym przesłaniem, że niestety ten czynnik polityczny

odgrywa tutaj niezwykle silną rolę. 4 lata temu nie przypuszczałbym, że aż tak silną. No i nie wiem, przypuszczam, że jeżeli państwo będą mieli jakieś pytania, będziemy na nie odpowiadali. Dziękuję bardzo.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Panie prezesie, brawo, czy teraz pan prezes chciałby coś powiedzieć? Ja tylko chciałam zwrócić państwa uwagę, że jednak te wybiegi, te rozwiązania takie machiavellistyczne to jednak tworzą prawnicy, dlatego że sam pan powiedział, że Velux to jest dobrze zorganizowana firma, a wobec tego dobrze zorganizowana firma musi mieć bardzo dobrych prawników, bo inaczej nie da się funkcjonować bez prawników. A jest taki dowcip zaraz po kryzysie 2008 roku, jak wiadomo opustoszały nie tylko salony masażu i innych rozrywek, ponieważ [...] przestali dobrze zarabiać [...], restauracje opustoszały i do restauracji wkracza dwóch wallstreetowców, kelner zadowolony [...], zamawiają po herbacie, kelner mówi, czy coś jeszcze [...], wyciągają kanapki, zaczynają jeść [...], tutaj nie ma zwyczaju spożycia własnego, to [...] zamienili się kanapkami. Czyli w zasadzie drobne słowo, drobna interpretacja [...] nie pozwala się nawet bronić, bo jak ten biedny kelner się broni, własne kanapki, wobec tego oni nie własne spożywają. Więc ja patrzę na te instrukcje diabelskie, to co pan powiedział, diabelskie, diabeł tkwi w szczegółach, to natychmiast przyszedł mi do głowy ten dowcip. W związku z tym, pewnie trudność, ja przynajmniej tak uważam, że trudność bronięcia się polskich przedsiębiorców właśnie polega na tym, że tam są tak diabelskie te rozwiązania, że trudno [...] tak naprawdę, nieprawidłowości prawne, a bez tego się przegrywa.

Przepraszam, tu obraz jest czarno na białym. Trudno mieć wątpliwości natury prawnej. Będąc laikiem w tej kwestii ja widzę tu jednak argument [...] tego.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Oczywiście. Pani prezes też mówiła o podejściu Unii do... bo Unia ma z jednej strony hasła obrony małych i średnich przedsiębiorstw, a później strony jak przyszło do [...] handlowego to się okazało, że broni wcale nie małych i średnich, więc to jest ta [...]. Czyli ja bym pana prezesa teraz poprosiła, a potem głos należy do państwa, przy czym zasada jest taka, że ze względu na czas [...], ale jeżeli ktoś chciałby rozszerzyć swoją wypowiedź to [...], bez cenzury [...].

Prezes Florek: Ja tu jeszcze chciałbym uzupełnić to co pani tutaj prezes powiedziała. Do 2008 roku sprawa była zerojedynkowa. Było wymienionych kilkanaście praktyk, które są zabronione, naruszasz [...]. I była cała masa jak gdyby no kar za nadużywanie pozycji

dominującej. W 2008 roku kiedy Fakro złożyło skargę do komisji po raz pierwszy za pośrednictwem... znaczy to nie była skarga, tylko to była informacja, nagle zmieniła się interpretacja prawa przez Komisję Europejską, Komisja powiedziała, że Komisja będzie się zajmowała tymi sprawami, gdzie się wykaże stratę dla konsumenta i interes Unii Europejskiej. Czyli wprowadziła do jak gdyby wątku prawnego wątek polityczny. I w związku z tym, dała taką możliwość prawnikom interpretacyjną, że praktycznie mogą gościa zabić, a komisja powie, ale on jeszcze godzinę temu oddychał prawdą. I to jest to złe co się podziało w Komisji Europejskiej, ponieważ trzeba jeszcze dodać do tego, że szefami Komisji Europejskiej zawsze byli albo Duńczycy, albo Holendrzy po prostu, czyli komisarze z krajów, które mają najwięcej firm dominujących czyli po prostu jak gdyby czerpią z podbojów gospodarczych od innych krajów środki na bogactwo swoich krajów. I teraz kiedy okazało się, że z Europy Środkowo-Wschodniej ktoś też może do tego tortu chcieć się dostać to nagle szybko prawo zmieniono. Czyli skomplikowano go tak po prostu, tak jak pani powiedziała, że [...] ten wątek ekonomizacji tego prawa, czyli że no to, że jest monopol to też dobrze prawda? Wprowadzono jakieś wątki teoretyczne, oczywiście się z tym zgadzam, może być dobrze, ale na 99% przypadków jest źle, po to, żeby móc właśnie przedłużać sprawy, kombinować. I teraz jaka jest sprawa Fakro. Jeżeli by komisja, że tak powiem, jakie ma możliwości komisja? Uznać to wszystko za naruszenie prawa, ale to wtedy byłoby przeciwko duńskiej firmie, z której pochodzi komisarz. Może mogłaby uznać, że to wszystko jest dozwolone, ale wtedy to byłoby pewne orzeczenie komisji, które byłoby pewnym prawem, więc wtedy Chińczycy wchodzi na rynek Europy, skoro Veluxowi wolno, to nam też wolno prawda, czyli też tego nie może robić. Jedyne co jej pozostało przedłużanie sprawy w nieskończoność. Bo jeżeli by komisja powiedziała dobrze, Velux nie narusza prawa, to wtedy my odwołamy się do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości, a wtedy Europejski Trybunał Sprawiedliwości patrzy już na traktat, a nie na to, co komisja powiedziała, czym się będzie zajmowała. I tu tkwi sprawa, nie wiem czy pani się z tym zgadza jako fachowiec od prawa konkurencji.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Ale zaraz, ja mam taką propozycję, teraz musimy oddać głos sali, a potem w odwrotnej kolejności, widzę pana prezesa Cieślaka, prezesa Europejskiego Klubu Biznesu, który się zgłasza i bardzo mnie to cieszy, ale zanim pan prezes się wypowie, to ja bym chciała pana prezesa poprosić, żeby pan poinformował członka swojego klubu o tej debacie tu, zresztą prawdopodobnie pan już to zrobił, ale żeby przesłać, my prześlemy do pana linki,

do naszej debaty, bo myślę, że znaczna część członków Europejskiego Klubu Biznesu zderza się z tymi samymi problemami. Proszę bardzo.

Prezes Janusz Cieślak, Europejski Klub Biznesu: Pani prezes, z góry przepraszam, mogę się nie zmieścić w trzy, ale z ręką na sercu będę się starał jak najszybciej. [...]. Po drugie przepraszam, że tak rzadko bywam na tych ciekawych spotkaniach, ale tyle jest różnych rzeczy, że chciałoby serce do rajku, ale inne obowiązki nie pozwalają. Proszę państwa Europejski Klub Biznesu jest organizacją non profit, nie związaną z żadną opcją polityczną. Zebrała się grupa ludzi, którzy mają jakiś sukces zawodowy a mimo to, chce im się coś zrobić, chce im się chcieć. I tak po prostu działamy, mamy olbrzymi zaszczyt i przyjemność współpracować również z panią prof. Elżbietą Mączyńską. Główne zadania, pierwsza wspomaganie w nawiązywaniu kontaktów zagranicznych, za moment do tego wrócę w kontekście właśnie głównego tematu dzisiaj i druga sprawa, pomaganie przedsiębiorcom, którzy mają kłopoty w kraju. Nie rozwijam tego tematu, jakie kłopoty kto chce się bliżej zorientować, proszę zerkną Państwo w państwie, w każdą niedzielę 19.30 program, zorientujecie się państwo jakie problemy mają przedsiębiorcy. Na marginesie chcę powiedzieć w związku z nową konstytucją, że to właśnie u nas 4 lata temu powstał projekt powołania Rzecznika Praw Przedsiębiorców, bo przedsiębiorcy na dobrą stronę nie mieli i nie mają być może jeżeli się teraz zmieni do kogo odwołać, albo środki masowego, albo sądy, nic innego po prostu nie było, a sądy to długie lata i cieszę się, że zostało to w jakiś sposób w tej chwili wykorzystane, ale wracając do spraw po prostu podstawowych, sprawy Fakro. Panie prezesie Ryszardzie, we wszystkich swoich wystąpieniach ja, które dotyczą spraw współpracy z rynkiem europejskim powołuje się na państwa przykład i to zarówno w kraju jak i poza krajem mówiąc o tym jak brak jest równego traktowania polskich przedsiębiorców i polskiego kraju w kontaktach zagranicznych. Także dziękuję uprzejmie po prostu że pan to podniósł. Moim zdaniem troszeczkę jakby to było wcześniej rok, półtora głośnie. Szkoda. No ale nic, lepiej później po prostu niż wcale. W tej chwili o tym się mówi i bardzo dobrze. Na marginesie chcę powiedzieć, że absolutnie nie tylko dla mnie nie do przyjęcia jest taka sytuacja, że przez 5 lat komisarz duński, pani komisarz duńska blokuje tą po prostu sprawę i nie pozwala, żeby podjąć decyzję, w tym kontekście również chcę powiedzieć, tak się zachowuje pani komisarz duńska, a nasz europarlamentarzysta, jak poinformował mnie w pewnym momencie Forbes pan Lewandowski zapytany o to, czy mógłby pomóc w sprawie mówi no ja jako Polak mnie trudno w polskich sprawach jest rozmawiać i tym podobne. Nie

komentuje tego po prostu, ale jest to podejście nie do przyjęcia. Poza tym jest jeszcze jedna rzecz. O tym wszystkim decydują proszę państwa ludzie. I tu jest podstawowa sprawa, która nas czeka do walki w parlamencie europejskim, dopóki nie będziemy wprowadzali mądrych naszych polskich Polaków za wszelką cenę tam, a mamy dużo. To jest ta właśnie nasz plus, że mamy dużo mądrych ludzi, to po prostu przez następne jeszcze długie lata będziemy walczyli o tą równą po prostu pozycję i równe traktowanie. Przykład Fakro jest przykładem powiedziałbym ekstremalnym, ale to nie tylko to. Prezes Zarajczyk, który prawie powołał na nowo po prostu Ursus, ma sukcesy w Afryce, kiedy spróbował wejść i wziąć udział w przetargu w Niemczech, okazało się, że takie warunki mu postawili, że po prostu nie mógł. Dopiero interwencja premiera Morawieckiego spowodowała, że to po prostu, że to się zmieniło, przynajmniej w tym przypadku, dlatego głośno o tym mówimy i wszyscy jasno i wyraźnie musimy we wszystkich formach mówić o tym i nie bać się, jak byliśmy i jak jesteśmy po prostu traktowani. Na marginesie kolejny przykład, nasi przewodnicy, przewoźnicy, którzy tak dobrze zaczynają jeździć, okazuje się, że Niemcy i Francuzi zaczynają wprowadzać przepisy, żeby ich przyhamować. Nie tylko przewoźnicy. Jest również i sprawa po prostu taka, że wspominałem o tym, że ludzie decydują. Już nowe przepisy unijne są proponowane dotyczące pracowników Unii Europejskiej nie korzystne po prostu dla nas. Także bądźmy przygotowani na twardą, zdecydowaną walkę, bo nikt nam w tym nie będzie po prostu pomagał, jeżeli sami twardo nie będziemy tego stawiali. A to co nas czeka, obym się mylił, ale podejrzewam, że w roku następnym, nadchodzącym wróci sprawa euro. Wróci sprawa euro i pozycji po prostu krajów, które są członkami strony euro lub nie. I znowu zostaniemy dociśnięci w tym kierunku, że powinniśmy wprowadzić euro. Oczywiście możemy, przedsiębiorcy nie są generalnie przeciwko temu, ale chodzi o przelicznik. Jeśli byłoby po prostu to co było proponowane kilka lat temu, o czym stosunkowo mówiło się mało, ten przelicznik po prostu euro do złotych, to wówczas te parę lat temu, ci ludzie w Polsce na granicy ubóstwa, nie chodzi tylko o przedsiębiorców, przede wszystkim jesteśmy Polakami, ci ludzie, którzy żyli na granicy ubóstwa, staliby się nędzarzami. I również i w tej chwili, czy nadchodzącym roku musimy na to zwracać uwagę, bo te ceny pójdą w górę. Inaczej mówię, jeszcze raz wracam, sprawa równego traktowania jest szalenie po prostu istotna. Wszystko zależy od ludzi, musimy po prostu o to walczyć i jeśli tego nie będziemy robili nikt nam tego po prostu nie daruje i nie pomoże. Chcę na końcu powiedzieć, że pani prezes [...] i pan mecenas macie absolutnie państwo rację. Z przyjemnością tego słuchałem. Tutaj między innymi 12 punkt, ale nie tylko,

absolutnie doskonale czujecie i rozumiecie przedsiębiorców i tak trzymać. Chętnie się pisze na blistrze współpracę z państwem. Wszystkiego najlepszego, przepraszam, dziękuję. Jeszcze jedna rzecz. Mamy tu takie wydawnictwo, jeśli by państwa interesowało, co robi i jak robi Europejski Klub Biznesu, pani profesor również była łaskawa spowodowała, że na dole przy wyjściu jest to też wyłożone. Dziękuję uprzejmie, trzymam [...] panie prezesie, jeśli moglibyśmy być w czymś pomocni, jestem po prostu otwarty, dziękuję bardzo za czas. Troszeczkę przekroczyłem.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dziękuję panie prezesie, pan prof. Nidziński.

Prof. Nidziński: Dziękuję bardzo. Proszę państwa chylę głowę przed dzielnością zespołu prezyderów, ale chcę powiedzieć, że dzielność i znakomitość prawnicza tutaj pozwoli co najwyżej za 50 lat zbliżyć się do naszych oponentów. Przyczyną, czy praprzyczyną wszystkiego jest to co pani Damasiewicz mówiła gigantyczna dysproporcja w potencjale kapitałowym i to jest sedno sprawy. A jeśli tak, to ja chcę zwrócić uwagę jeszcze na art. 107 traktatu europejskiego, który mówi o czymś takim: niezgodne z rynkiem wewnętrznym jest wszelka pomoc przyznawana przez państwo członkowskie przy użyciu zasobów państwowych, grożące zakłóceniem konkurencji. Na czym sprawa polega? Sprawa polega na tym, że u korzeni ład gospodarczy, europejski jest niesprawiedliwy. Niesprawiedliwość polega na tym, że kraje tak zwane catching up countries czyli dościgające, nigdy nie dościgną krajów zamożnych, ponieważ ten przepis jemu temu zabrania. Po to, żebyśmy doścignęli potrzebny jest kapitał. W naszym kraju tego kapitału w krótkim czasie nie zbudujemy, ponieważ oszczędności gospodarstw prywatnych nie skoczą gwałtownie, ponieważ chęć inwestycyjna przedsiębiorstw, też nie skoczy gwałtownie, bo i dlaczego? Pozostaje jedynie inicjatywa państwa. To znaczy kierowanie przez państwo środków na powstawanie, akumulację rodzinnego kapitału. I chciałbym po prostu zwrócić na to uwagę, że dzisiaj jest, o tym się w ogóle jeszcze nie mówi, to nie wypada nawet mówić, o tym, że potrzebne są nie tylko równościowe uregulowania, ale wręcz po prostu protekcyjnistyczne rozwiązania w interesie krajów właśnie dościgających. Chce powiedzieć, że dzisiaj tak jak i długo jeszcze jak nigdy i być może później też nie jest klimat międzynarodowy taki, który pozwala podjąć ten problem. Może już wkrótce ten klimat zaniknąć. Więc wydaje mi się, że ten temat po prostu w debacie publicznej należy postawić z całą otwartością. Dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dziękuję bardzo panie profesorze, ja też mam do państwa wszystkich apel i do pana prezesa i całego jego zespołu. Mogą państwo dysponować naszym linkiem, naszym nagraniem, wysłać do wszystkich świętych, my też będziemy to robić, żeby po prostu pokazać skalę problemu i znaczenie problemu, a państwa też zachęcam do rozszerzania wypowiedzi.

Ja mam króciutkie pytanie, słyszeliśmy jaka jest niekorzystna działalność starej Unii Europejskiej w stosunku do naszych tu krajów, antykonkurencyjność, konkurencyjność w zakresie produkcji, sprzedaży okien, ale okien dachowych wewnątrz Unii Europejskiej, ale mam takie pytanie, że jest kolejny konkurent, co by się, mam takie krótkie pytanie, co by było gdyby przyszły okna chińskie na rynek polski i europejski w tym zakresie, jakbyśmy się, że tak powiem zachowywali i jak to by niekorzystnie wpłynęło na tego typu firmy. Dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Proszę teraz kto się jeszcze zgłaszał do wypowiedzi?

Marcin Haber, Redakcja Polish Market: Ja mam właściwie dwa pytania do pana prezesa. Po pierwsze finansowe, jaki jest, czy obliczył pan jaki jest koszt tego procesu, który się teraz toczy, jakie są straty dla firmy w tym zakresie. I drugie pytanie dotyczące lobby trochę politycznego, o którym była mowa, dzisiejszy rząd, obecny rząd, który tak mocno mówi o wspieraniu polskich przedsiębiorców i ekspansji zagranicznej, czy rozmawiał pan prezes może z kimś z ministerstwa rozwoju, czy będą lobbować w tej sprawie w Unii Europejskiej.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Panie redaktorze dziękuję, proszę pozdrowić szefową, panią prezes Krystynę Woźniak. Po prostu Polish Market właśnie jak przystało zgodnie z tytułem promuje, znaczy promuje polskie przedsiębiorstwa. Jest to czasopismo wydawane w języku angielskim, teraz miało swój jubileusz piękny dwudziestolecia i te egzemplarze Polish Marketu można znaleźć we wszystkich ambasadach, za granicą w różnych miejscach, instytucjach, także na stronie internetowej, nie wiem czy Fakro było na łamach Polish Marketu? Było. Bardzo często właśnie, więc zachęcam do tego, żeby się zainteresować tym czasopismem, bo czasopismo rzeczywiście sporo czyni, żeby ułatwić naszym przedsiębiorcom zaistnienie na rynkach zagranicznych, ale oczywiście samo czasopismo tego nie ułatwi. Proszę bardzo, kto jeszcze z państwa z sali chciałby się wypowiedzieć. Proszę. Proszę się przedstawić.

Paweł Dąbrowski: Jestem pracownikiem Fundacji Pomyśl o przyszłości. Tak się składa, że kiedyś się zajmowałem negocjacjami i mam poczucie, że w negocjacjach prawdopodobnie, choć doktorem z ekonomii jestem tylko z nazwy, w ekonomii poniekąd też tak jest, że przez dłuższy czas wierzyliśmy, że uczciwe strategie są gwarancją sukcesu i właściwie nieuczciwe strategie są jakimś marginesem, którym się w sumie nie warto zajmować, bo to jest zabawa dla policji i ścigania. Oczywiście jest sporo roboty, prac w tym obszarze, ale to wszystko nie przekłada się na świadomość polityczną, której to świadomości brak naszym elitom, często naszym dziennikarzom, słuchuje TOK FM i mam wrażenie, że pewne fundamentalne rzeczy tam się też nie rozumie. Dawno temu we Lwowie powstała szkoła matematyczna warszawsko-lwowska, dlatego że grupa ludzi przy stoliku kawiarnianym doszła do wniosku, że jest obszar, w którym można by zrobić coś naprawdę ważnego. Być może ten obszar właśnie się krystalizuje jako wyzwanie dla ekonomistów polskich tutaj i byłoby fajnie, gdyby za parę lat można by powiedzieć o szkole warszawskiej ekonomii, która neguje chicagowską i daje inny pogląd, coś więcej dla szkoły harwardzkiej.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję, ja tylko chciałam powiedzieć, że właściwie jest teraz się ukazała taka książka pod redakcją pana profesora Macieja Bałtowskiego pt. „Ekonomia nowego pragmatyzmu”. Czyli to jest książka, która właśnie jest tak pod prąd tej doktrynie neoliberalnej i ekonomii neoklasycznej. A książka bazuje w dużym stopniu na tym, o czym pisze pan prof. Kołodko zwłaszcza w ostatnim tomie swojej trylogii, czyli ekonomia przyszłości. I to jest ten postulat w pewnym sensie to odpowiada w pewnym sensie na pana postulat, żeby właściwie przeciwstawiać się tym teoriom, które właściwie odpowiadają temu, o czym powiedział pan prof. Stiglitz, w takiej książce, którą my przetłumaczyliśmy w PTE, a książka nazywa się Free Fall, czyli jak Ameryka chyli się ku upadkowi. Tam jest taki i to profesor Stiglitz, Noblista, Amerykanin, taki fragment, że ekonomia neoklasyczna, neoliberalna stała się najbardziej zagorzałą cheerleaderką neoliberalnego kapitalizmu, czyli to pokazuje, jak ważne jest to co pan mówi, to żeby po prostu zacząć patrzeć na ekonomię z innego punktu widzenia. Pan profesor współorganizator, pan prezes Andrzej Prusek prezes oddziału PTE w Krakowie.

Andrzej Prusek: Proszę państwa, ja się już troszkę przyglądam tej sprawie dłużej i doszedłem do takich wniosków proszę państwa, które tu może nie zostały podjęte. Po pierwsze, że po wysłuchaniu tych wszystkich referatów, chyba wszyscy jesteśmy przekonani, jednoznacznie chyba jest stanowisko, że firma Fakro jest bezspornie dyskryminowana na wspólnym rynku

europiejskim co jest zaprzeczeniem prawa Unii Europejskiej, co do tego chyba nikt się tutaj nie będzie. Ale co jest przyczyną? Bo pani powiedziała, takie różne były ogólne rzeczy, a ja mówię prosto, oligarchizacja. To nawiązuję troszkę do tego kapitału. My nie mamy kapitału, my nie mamy czym przekupić prawników i osoby prominentne, taka jest brutalna prawda i nie mamy pieniędzy na to, żeby stosować nieuczciwe praktyki konkurencyjne i niszczyć innych konkurentów, ani też walczyć z dużą firmą dominującą na rynku. Ale trzeba powiedzieć, ta oligarchizacja dotyczy najwyższych gremiów Unii Europejskiej i najwyższych osób pełniących te funkcje. Proszę państwa, dzisiaj skandalem jest to, że komisja europejska nie reaguje, a szczególnie komisarz do spraw konkurencji na słuszne stanowisko i skargę i w ogóle jej nie rozpatruje, żeby uniemożliwić jej rozwiązanie, żeby ją przez [...] jak przez mgłę jakąś taką, że nie wiadomo jaki to jest stan rzeczy. Proszę państwa, kto jest za to odpowiedzialny? Przede wszystkim komisarz Unii Europejskiej do spraw konkurencji, którą jest Dunka pani [...], która jest tutaj z internetu ściągnąłem sobie ma takie stanowisko. Na przykład ona mówi tak, w 2013 roku ona mówiła tak. Z naszego doświadczenia wynika, że niemożliwe jest realizowanie interesów duńskich nie będąc blisko rdzenia Europy. Jeśli nie masz wpływu i nie stoisz... jeżeli nie masz wpływu to stoisz na linii bocznej. Ona była proszę państwa ministrem gospodarki Danii i ona zrozumiała tak widać z tej jej wypowiedzi, że ona do Unii weszła nie po to, żeby zajmować się równymi zasadami konkurencji, tylko żeby bronić pozycji Danii w Unii Europejskiej, to jest niedopuszczalne. A teraz mówiąc jeszcze o Polsce, to pan premier Morawiecki powiedział i się zgadzam z tym, zachodnie monopole korzystają z nieuprawnionych przewag konkurencyjnych i działają niszcząco na lokalne firmy, to jest w Polsce, które nie mogą się przebić i rozwijać, a tym bardziej eksportować na rynki zachodnie. My już w Polsce w swoim kraju jesteśmy, polskie firmy powiedziałbym drugą kategorią, a na zachodzie to już w ogóle jesteśmy 3-4 kategorią, tak nie może być. Bo oni w Polsce mają, albo są w specjalnych strefach, nie płacą podatków, albo inne przywileje mają. I znów korzystają z tej dużej skali działalności, z dużego kapitału, z dużych środków na marketing, różne inne rzeczy i dlatego po prostu ten. Tutaj też podał pan premier Morawiecki taki przykład, że na przykład nam Komisja Europejska nie uznała podatku handlowego, uznała, że jest sprzeczny z prawem, a ten sam podatek istnieje we Francji i Hiszpanii i tam jest dozwolone. Czyli co wolno wojewodzie to nie tobie smrodzie. Proszę państwa, my się na to godzić nie powinniśmy i nie możemy. A na koniec jeszcze proszę państwa ja powiem tak, bo ja bardzo jestem zdenerwowany, jak się gada, gada nic z tego nie wynika. Proszę bardzo, my pogadamy,

pogadamy, napiszemy, przeszło, było minęło i żadnych konsekwencji. Proszę państwa, trzeba by było, podstawową kwestią jest, żebyśmy my obmyśleli, co trzeba zrobić, żeby ta Unia się zawstydzila i żeby ta Unia zaczęła przestrzegać prawa proszę państwa.

Wstać z kolan.

Andrzej Prusek: Wstać z kolan, tak właśnie wstać z kolan i pyskować. Ja kiedyś [...], na Leppera nadawali, że on tak pyskuje a ja powiedziałem i to jest święta prawda, że Lepper, dzięki Lepperowi mamy bezpośrednie dopłaty do rolnictwa. Bo w agendzie 2000 w ogóle Polsce nie przewidywano dopłat bezpośrednich. Dopiero jak zaczęły się protesty na drogach, zaczęli blokować eksport na zachód, na wschód Unii Europejskiej, to musimy jakieś ochłapy dać z pańskiego stołu, żeby po prostu przestali nam utrudniać handel z Rosją. I dlatego też my jako PTE zbyt dużo nie możemy zrobić, ale co możemy to możemy. Możemy na przykład podjąć jakąś uchwałę, albo opracować stanowisko, w którym byśmy zawarli protest przeciwko dyskryminacji polskich firm na rynku europejskim, ze szczególnym uwzględnieniem Fakro i że żądamy po prostu przestrzegania prawa w tym zakresie, tak ja uważam.

Prof. Elżbieta Mączyńska: dziękuję. Dziękuję panie prezesie. Polskie Towarzystwo ma zwyczaj pisania ekspertyz, stanowisk nie w formie protestu, tylko w formie merytorycznych argumentów i pokazania nieprawidłowości które występują, ale też nasze, no to jest oczywiste, że jeżeli piszemy o nieprawidłowościach to po to, żeby je usuwać. Nasze materiały są dostępne, przesyłane i istotne jest, żeby wymóc wspólnymi siłami może uda się tak pan profesor Miedziński powiedział 50 lat, że to tylko dotyczy...

30 parę no.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Że to dotyczy tylko tego, że mamy, że nie jesteśmy krajem zasobnym, ale tym niemniej jakieś tam możliwości oddziaływania mamy i w związku z tym istotne jest, żeby przekonywać, o czym mówił pan prezes Cieślak, naszych europarlamentarzystów dobrze dobierać, żeby potrafili dobrze reprezentować polskie interesy, bo jeżeli będą właśnie na kolanach to jasną jest rzeczą, że interesy nie będą należycie reprezentowane. Ja teraz jeżeli nie ma, czy ktoś z państwa jeszcze chciałby coś dodać? Bo jeżeli nie to... czy pan prezes jeszcze chciał coś powiedzieć?

Ryszard Florek: Jeszcze chciałem odpowiedzieć na te pytania.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Proszę bardzo.

Ryszard Florek: Temat Chińczyków prawda, chińskich okien, oczywiście Chińczycy próbują [...] w Unii europejskiej, ale ceny są tak niskie i te działania, te marki walczące są jak gdyby... nasza konkurencja w tym obszarze tych tanich produktów jest również bardzo mocna i Chińczycy tutaj nie osiągają żadnych sukcesów, natomiast taka ciekawostka jeszcze, kiedy kilkanaście lat temu Velux wybudował swoją fabrykę w Chinach no pomyśleliśmy sobie, no też trzeba to zrobić. Jak myśmy że tak powiem uruchomili montownie można powiedzieć w Chinach dla rynku Chińskiego i azjatyckiego, tak na rynku chińskim Velux obniżył ceny o 40% i automatycznie ograniczył rozwój wszystkim chińskim firmom, przejął około 67% rynku. My jak gdyby też weszliśmy w straty, ale jak gdyby no chińscy producenci zostali że tak powiem też można powiedzieć pozbawieni możliwości rozwoju. Było jeszcze wiele innych antykonkurencyjnych działań przeciwko nam na rynku chińskim, ale już nie będę o tym mówił, bo te działania są nie tylko w Unii Europejskiej, ale w każdym kraju, gdzie tylko próbujemy zaistnieć w Ameryce, w Korei Południowej i tak dalej. Także w tej chwili już chiński producent nie ma żadnych szans na rynku europejskim, bo tu jest tak duże są korzyści skali, że po prostu wszystkie mniejsze firmy europejskie, że tak powiem popadały i również chińskie firmy sobie nie poradziły z efektem skali, choćby nawet nie mówiąc do tego jeszcze dochodzą koszty transportu. Natomiast drugie było pytanie, o koszty procesu, ja bym powiedział tak, są koszty takie stricte, które ponosimy na to, to nie liczymy tego dokładnie, ale to idzie w miliony złotych. Sama ekspertyza [...] kosztowała prawie 1 mln złotych, bo pracowali przynajmniej rok nad cenami we wszystkich krajach UE nie mówiąc o czasie jaki na to poświęcamy, o zbieraniu dowodów, o pisaniu skarg i tak dalej, tak dalej. Natomiast największy koszt jest dla polskiej gospodarki, ponieważ jeżeli byłaby tutaj równa konkurencja i nasz konkurent nie naruszał prawo to być może dzisiaj w Fakro nie pracowałoby 3 tys. osób, tylko 10 tys. osób. I ten film, który tutaj państwo widzieli z tymi klockami to ta duża wartość miejsc pracy i podatku wpływały do polskiego budżetu. Oczywiście nasza intensywna działalność i nasz rozwój spowodował, że do Polski napłynęły wszystkie, wszyscy nasi konkurenci, w Polsce produkuje również Velux, produkuje [...], produkuje [...] tylko co z tej produkcji w Polsce zostaje to pokazał ten film z klockami natomiast jeżeli to umożliwiło również stosowanie bardzo niskich cen i kamuflowanie tego. Także można powiedzieć, że te wejście na rynek polski naszych konkurentów był wymuszony przez Fakro i spowodowany po to, żeby utrudniać rozwój Fakro

na rynku Polski i Europy Środkowo-Wschodniej. Także koszty dla polskiego państwa są olbrzymie. To są olbrzymie koszty, które powiedzmy no... dzisiaj byliśmy na spotkaniu [...], który się chwalił ile to zachodnich duńskich firm inwestuje w Polsce, tylko ja bym powiedział, że oni inwestują tam, gdzie sobie Polacy potrafią dać radę, tam gdzie sobie Polacy nie dają rady to oni tam nie inwestują, tam nie ma potrzeby. Tam nie mają potrzeby, tam sprzedają produkty w Polsce produkowane w Danii, w Niemczech w innych krajach. Tam inwestują gdzie są zmuszeni prawda, albo przez swoją konkurencję albo przez konkurencję polską, która się rozwija i to trzeba też mieć w zamyśle. Co do lobby to oczywiście polskiego rządu, no w temat się zaangażował premier Morawiecki, nawet osobiście rozmawiał z panią [...], ale się okazało, że nic nie wskórał po prostu i... z tego, nie wiem dokładnie bo nie mam dokładnej informacji, ale nie zauważam, żeby coś się zmieniło po rozmowie. Na pewno jest w to zaangażowany, jest zaangażowany polski rząd, tylko w tej chwili dopóki komisja trzyma to u siebie, to nie może ruszyć polski UOKiK. Żeby komisja nawet negatywną, albo powiedziała nie będziemy się tym zajmować, to polski UOKiK może rozpocząć postępowanie. Oczywiście mniej skuteczne na mniejszym obszarze, ale też może. Więc to co najgorsze może być dla nas to brak jak gdyby stanowiska Komisji Europejskiej, czy wydłużania to w czasie.

Prof. Elżbieta Mączyńska: [...] Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumenta powinien się tej sprawie mocno przyglądać. Pierwsze co zrobimy to wyślemy do pana prezesa [...].

Dziękuję na pewno to też pomoże, ale tutaj ja nie widzę braku chęci, tylko ja widzę trudności w związku z tym, że komisja to trzyma, ponieważ komisja się tym zajmuje to nie może się polski UOKiK [...], komisja powiedziała, my się tym nie będziemy zajmować to wtedy daje możliwość zajmowania się polskiemu UOKiK-owi. Takie są pewne regulacje z tego co ja przynajmniej wiem. Ja tak już szybciotko, dziękuję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Bardzo dziękuję panie prezesie, a teraz w odwrotnej kolejności komentarze państwo przekazują, czyli proszę bardzo panie mecenasie, później pani prezes i na końcu pani profesor [...].

Mecenas Zbigniew Kiedacz: Ja jeżeli można chciałbym się odnieść do trzech kwestii. Pierwsza rzecz to jest kwestia tych Chińczyków. Chciałbym uzupełnić to co pan prezes mówił. Jeśli chodzi o okna chińskie są jeszcze 2 dodatkowe kwestie. Okna dachowe to jest produkt na 25-30 lat. To jest produkt, który musi być niezawodny, to jest produkt, który przez cały ten czas musi

służyć [...]. Super, liczymy na to, że polskiego producenta. W czym rzecz polega, to jest produkt, który przez te 25 lat musi mieć zapewniony serwis. Jednym z powodów dla którego Chińczycy się nie przebili była niepewność również konsumentów co do tego, że chińska firma krzak, przepraszam nieładnie powiem, przez 25 lat będzie w stanie serwisować tą dziurę w dachu, bo przecież to jest niezwykle istotna kwestia, nikt nie chce, żeby mu dach przeciekał. Druga natomiast rzecz to jest to, że jeśli chodzi o Chińczyków, to jest nawiązanie do tego co już było wcześniej mówione, że jeżeli chodzi o Chińczyków ich główną przewagą konkurencyjną jest tania siła robocza. Natomiast w branży okien dachowych kwestia robocizny, kwestia oszczędności na robociźnie nie jest aż tak wysoka. Tutaj głównie liczą się oszczędności uzyskiwane w ramach korzyści skali przede wszystkim przy dystrybucji, czego Chińczycy tutaj nie mogli osiągnąć i to jest jedna kwestia jeśli chodzi o Chińczyków. Pani profesor Cieślak, jeśli chodzi o lobbing i komisarza, europoła Lewandowskiego. Zasadniczo, naturalnie wszyscy chcielibyśmy poparcia europołów, poparcia zasadniczo czynników europejskich. Natomiast muszę tutaj powiedzieć, że jeżeli chodzi o pana komisarza Lewandowskiego... inaczej, któregośkolwiek polityka w Unii Europejskiej by nie zapytać, czy nie działa na rzecz swojego kraju, naturalnie odpowie że nie działa. Tu nie chodzi o to, co on mówi, chodzi o to co robi. A przypuszczam, że gdybyśmy skierowali takie pytanie do pani komisarz [...], to ona również powiedziała by, że naturalnie ja jako polityk z Danii nie mogę zajmować się duńskimi interesami. Natomiast to absolutnie nie stoi jej na przeszkodzie temu, żeby w ciągu zeszłego roku w 2016 roku, z pośród wszystkich spotkań, które oficjalnie widnieją w jej agendzie, 2/3 to są spotkania z duńskimi związkami zawodowymi, organizacjami branżowymi, więc jednak... zupełnie nie chodzi o deklarację, chodzi o to, w jaki sposób te deklaracje są przekuwane w czyn.

Panie mecenasie, ale rzecz jest w tym, że politycy szczególnie na zachodzie w ogóle się nie krępują tego, że wspierają swoich przedsiębiorców i swój biznes. W kraju i za granicą. I my musimy robić to samo.

Mecenas Zbigniew Kiedacz: Zgadzam się co do polityków krajowych.

Mówiąc o panu Lewandowskim, eurodeputowanym tu się powołuje na Forbsa, bo w Forbsie był wywiad z panem prezesem i tam jest to po prostu podane. Uważam, że nie ma najmniejszych podstaw do tego, żeby śmiało powiedzieć tak jestem za tym, bo pani komisarz

Dunka, w sposób po prostu taki, a nie inny popiera swoje... i trzeba śmiało i otwarcie, tak jak tu było powiedziane nie bać się na kolanach tylko twardo mówić, w przeciwnym razie zawsze będziemy drugą albo trzecią kategorią. Przepraszam, w żadnym wypadku. No ja to rozumiem, myślę, że to jest kwestia przyjętej taktyki przez poszczególnych Europosłów. Ja przypomnę też, że pan, ówczesny jeszcze komisarz Lewandowski wielokrotnie podkreślał, że on nie może faworyzować Polski przy przydzielaniu budżetu, a potem skończyliśmy z największym budżetem ze wszystkich krajów. Więc w dalszy ciągu ja myślę, że przywiązywałbym większą wagę tutaj do działania. Natomiast trzecia rzecz, o której chciałem powiedzieć i tutaj będę zachęcał państwa do śledzenia tego na stronie parlamentu europejskiego. To jest kwestia, do której pan prof. Nidziński nawiązał, to jest kwestia konkurencyjności, nierównych szans, braku dostępu do kapitału. Działając właśnie w ramach procesu lobbingowego będziemy w najbliższym czasie składali petycje do Parlamentu Europejskiego z prośbą o zobowiązanie komisji do zajęcia się między innymi tą sprawą, kwestią historycznych nierówności w zakresie konkurencyjności pomiędzy przedsiębiorstwami polskimi, które z powodu, nie bójmy się tego powiedzieć, tak jest z powodu zaszłości historycznych nie miały takich szans rozwoju jak przedsiębiorstwa z państw Zachodniej Europy. Ta petycja przepraszam będzie kierowana na początku przyszłego tygodnia, więc przypuszczam, że ona na stronach Parlamentu Europejskiego powinna się znaleźć w najbliższym czasie i serdecznie zachęcam państwa do zapoznania się z treścią.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Dziękuję bardzo pani prezes proszę bardzo.

Prezes Damasiewicz: Znaczący ja myślę, że wszyscy się zgadzamy, że rozmawiamy o ważnych tematach dla Polski, ważnych tematach dla nas, ważnych tematach dla naszych dzieci i myślę, że powinniśmy się w to, w sposób szczególny zaangażować. Tutaj zgadzam się z panem profesorem Pruskim, że dobrze jest żebyśmy to zrobili w sposób jakiś konkretny. I tutaj z panem doktorem również, że nie możemy więcej już klęczeć pokornie, trzeba wstać i faktycznie konkretnie działać. Cieszę się, że dzisiejsze nasze spotkanie miało miejsce, mam nadzieję, że będzie to kolejny krok do tego, żeby zacząć działać. Dziękuję bardzo.

Prof. Elżbieta Mączyńska: Czy pan profesor jeszcze chciałby?

Ja chciałem podziękować tylko pani prezes, żeby przyjęła tutaj.

Prof. Elżbieta Mączyńska: To ja dziękuję.

I umożliwiła tą dyskusję.

Prof. Elżbieta Mączyńska: To ja dziękuję proszę państwa, bo to dla nas ma, jesteśmy zobowiązani do kontaktów z biznesem jako ekonomiści. Ja jeszcze raz przedstawiam panią Agnieszkę Kowalską, która jest naszym rzecznikiem prasowym i jest odpowiedzialna za kontakty z dziennikarzami. Publicznie zobowiązuję panią Agnieszkę do tego, żeby przekazała link do naszych dzisiejszych obrad wszystkim dziennikarzom, którzy zajmują się sprawami gospodarczymi, duża część z nich siedzi przy internecie, więc i tak dotrze do tego.

Ja chciałam powiedzieć, że zapraszam państwa na Facebooka'a PTE, który jest teraz codziennie aktualizowany, tam można się z nami kontaktować, lajkować, powielać nasze rzeczy do czego bardzo serdecznie zapraszam. Chciałam podziękować firmie Fakro, która wszystkie posty dotyczące pana prezesa lajkuje, więc polecam dalej.

Prof. Elżbieta Mączyńska: I jeszcze jedna prośba, znaczy takie publiczne polecenie, wzorem poprzednich naszych doświadczeń, że wysyłamy taki list od rzecznika prasowego, od naszego rzecznika do rzeczników ministerialnych i innych urzędów centralnych, łącznie z sejmem, żeby poinformować, że odbyła się taka debata, a oprócz tego będziemy to relacjonować, w mediach przekazywać i tak dalej. I miejmy nadzieję, że chociażby na zasadzie kropli, która drąży skałę pomoże to naszym przedsiębiorstwom, które rzeczywiście napotykają wiele barier w zderzeniu z gigantami. Ja tutaj przygotowując się do tej debaty, a także rozmawiając z panem prezesem Florkiem rozmawialiśmy o raporcie, który się ukazał w czasopiśmie The Economist na temat gigantów, gigantów i ich strategii. Niewątpliwie taki gigant, który już się usadowił na rynku i zakorzenił, to trudno z nim walczyć. Natomiast interesujące są strategie, jakie były przez te giganty i są realizowane i co doprowadziło do tej gigantycznej silnej pozycji. I na pierwszym miejscu tych warunków, sukcesu jaki tam się wymienia, to jest między innymi, właściwie to jest drenaż mózgu, można to tak powiedzieć, czyli wyszukiwanie talentów, wyszukiwanie talentów w całym świecie i giganty bardzo są czujne, jeśli chodzi o start upowców i startupowców często giganty wykupują, start up znika, gigant robi co chce z technologią, czasami chowa pod dywan, czasami upowszechnia, w zależności od tego co jest wygodne dla giganta. I dlatego można się skarżyć, że giganty są silniejsze niekiedy niż państwa i mają swoje możliwości przekonywania, ale warto też podglądać ich strategię i pilnować

naszych talentów. Coraz lepiej to wychodzi, ale bez... coraz mamy przecież badamy, ja sama uczestniczę w badaniach na temat innowacji PAN widzimy jak wiele talentów wypływa z Polski bezpowrotnie. Nie tylko talentów w sensie żywych ludzi, ale projektów różnego rodzaju.

Bo nie ma wsparcia finansowego [...].

Prof. Elżbieta Mączyńska: No właśnie, czyli to co mogą giganty przejąć te talenty, to polskie przedsiębiorstwa, albo są za słabe, albo też nie ma instytucjonalnego wsparcia, żeby przedsiębiorstwa mogły to bardziej efektywnie czynić. Panie prezesie, szanowni państwo, ja teraz chciałam panu jeszcze na koniec oddać głos, jeśli pan sobie życzy, ale proszę przyjąć moje największe podziękowania. Bardzo jesteśmy szczęśliwi, że pan wpadł na pomysł, żeby się z nami skontaktować to po pierwsze, a jeszcze w dodatku pan nas tak tu rozpuścił słodyczkami, jabłkami, książkami [...] ja myślę, że z tego musi wyrosnąć coś dobrego z tej naszej debaty, coś korzystnego dla naszego kraju i naszych przedsiębiorstw nie tylko dla Fakro. Bardzo dziękuję.

Ja chciałem podziękować gorąco panu prof. Pruskowi, którego to była inicjatywa właśnie, aby ten temat postawić właśnie tutaj na tej konferencji. Natomiast pani profesor tutaj jeszcze mówiła, żeby dbać o te talenty, o te startupy i tak dalej, no to wszystko się rozbija o pieniądze. Jeżeli ja dzisiaj w Nowym Sączu po prostu muszę z dnia na dzień podnieść informatykom pensję o 30-50, 100% po prostu bo mają ofertę z zagranicznych koncernów prawda i tam płacą dużo, to... a my z kolei, żeby zarobić pieniądze to mamy ograniczenia....

A my musimy obniżyć ceny.

A my musimy obniżyć ceny po prostu to cudów nie ma, [...] się nie da naciągnąć prawda. Dlatego też tutaj oczywiście bym się ustosunkował do tego, co pan na końcu powiedział, że oczywiście państwo polskie może te pieniądze, że tak powiem mieć dla tych firm start-upów i innych, ale państwo polskie nie ma pieniędzy na obietnice wyborcze, które zrealizowało, a co dopiero jeszcze, żeby dopłacać do start-upów. Oczywiście w wielu przypadkach, żeby zrealizować pewne projekty, potrzebny jest kapitał i tutaj jest są te możliwości, nie jest to pozbawione sensu, natomiast wydaje nam się na podstawie własnego doświadczenia, że państwo polskie powinno dążyć do zaostrzenia tego prawa konkurencji, do wrócenia tego co było w 2008 roku, bo to jest, że tak powiem, znaczy ta interpretacja to jest tylko komisji. Wydaje się nam, że jest dużo polskich firm, które mogłyby się rozwijać, które mogłyby z roku

na rok podwajać swój obrót, podwajać zatrudnienie, tylko one dopóki były małe na rynku polskim, to się nikt nimi nie interesował, ale jak próbują wchodzić na zagraniczne rynki po prostu to w nich są wysyłane [...]. Podobnie, tu jest też jedna z takich firm na sali, nie będę tutaj na razie mówił, ale takich firm jest dużo. Takich firm jest dużo w Polsce, które mają podobne problemy, dlatego Polska przede wszystkim musi starać się walczyć o to, żeby prawo, które jest było przestrzegane i było dobrze interpretowane. Bo oczywiście najlepiej byłoby wprowadzić podatek od korzyści skali, żeby wyrównać system konkurencji, ale zachód się na to nie zgodzi, bo to uderzałoby w najbogatsze państwa, czy znaleźć jakieś inne metody prawda, żeby polskie firmy miały szansę stawać się globalne, żeby miały szansę te koszty korporacyjne, jak tu było pokazane ściągać do Polski, bo Polska tu musi mieć siedzibę, żeby te koszty tu były ponoszone i za te koszty, żeby tu były miejsca pracy te ciekawe, te atrakcyjne i zyski, żeby były tutaj. Teraz jest ta bariera, że w tych dziedzinach, gdzie efekt skali ma duże znaczenie, tam praktycznie albo nie mamy szansy, albo jak tam coś się nam uda to się nas zabija innymi sposobami prawda, a tam gdzie efekt skali ma niewielkie znaczenie, jak choćby nawet w transporcie, w Polsce transport [...], to tam się stawia kolejne bariery dla nas. I gdzie tu jest Unia, gdzie tutaj... założyciele Unii Europejskiej się w grobie przewracając co się dzieje po prostu. Co z tej Unii Europejskiej się dzieje. Tu jest problem o to trzeba walczyć, żeby ta Unia była taka jak żeśmy do niej wstępowali.

Prof. Elżbieta Mączyńska: To, nie ma już pani profesor, ale to jest to, o czym pisali ordoliberalowie, [...], żeby nie dopuszczać przede wszystkim do oligopolizacji. A dopuszczono do oligopolizacji i usadowienie oligopoli jest tak silne, że w zasadzie Unia zamiast przeciwdziałać, to można odnosić wrażenie, że właściwie wspiera. Oligopolizację mamy w wielu dziedzinach, ratingowe agencje, przecież to są typowe trzy oligopole. Jeżeli chodzi o niektóre globalne ponadnarodowe firmy też występują tam symptomy oligopolizacji, a przecież Unia w swoich traktatach i regulacjach ma przeciwdziałanie monopolizacji. Wobec tego w pewnym sensie można powiedzieć, że nie są realizowane założenia. Dziękuję bardzo.