

Przewaga kontraktowa. Nieostre pojęcia w nowej ustawie oznaczają dla firm spożywczych wiele problemów

data aktualizacji: 2017.07.12



W dniu 12 lipca weszła w życie ustawa z 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. Przyznaje ona dodatkowe kompetencje Prezesowi Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, pozostawiając jednocześnie wiele wątpliwości po stronie przedsiębiorców, których dotyczyć będą nowe przepisy, tj. dostawców i nabywców produktów rolno-spożywczych.

Przepisy ustawy znajdują zastosowanie do umów nabycia produktów rolnych i spożywczych zawieranych pomiędzy dostawcami (np. producentami rolnymi, pośrednikami) a nabywcami (np. sieciami handlowymi, restauracjami, zakładami przetwórstwa).

Ustawa wprowadza ogólny zakaz nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej w tego typu relacjach. Stwierdzenie, czy podmiot posiadający przewagę kontraktową – którym może być dostawca albo nabywca – dopuścił się jej nieuczciwego wykorzystania, należy do kompetencji prezesa UOKiK.

Jak wyjaśniają eksperci kancelarii Wierzbowski Eversheds Sutherland ramach prowadzonego

postępowania prezes UOKiK może korzystać z szeregu instrumentów znanych już z ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jak np. żądanie przekazania odpowiednich informacji, czy też przeprowadzenie kontroli w siedzibie przedsiębiorcy. Co istotne, prezes UOKiK może wszcząć postępowanie w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową, jeżeli: (a) łączna wartość obrotu pomiędzy stronami umowy w roku wszczęcia postępowania lub w którymkolwiek z 2 lat poprzedzających przekracza 50 tys. złotych oraz (b) obrót podmiotu stosującego zakazaną praktykę lub całej jego grupy kapitałowej w roku poprzedzającym wszczęcie postępowania przekraczał 100 mln złotych.

Jakkolwiek w zasadzie wszyscy uczestnicy rynku podzielają szczytny cel przyświecający wprowadzeniu ustawy, tj. wyeliminowanie nieuczciwych zachowań w szeroko pojętej branży rolno-spożywczej, to jednak przełożenie jej przepisów na praktykę rynkową powoduje wiele problemów – uważają eksperci kancelarii Wierzbowski Eversheds Sutherland. Wynika to przede wszystkim z szeregu nieostrych pojęć, którymi posłużono się w ustawie. Chodzi tu np. już o sam termin „przewaga kontraktowa”, otwarty katalog praktyk będących jej nieuczciwym wykorzystywaniem, czy wreszcie „dobre obyczaje” lub „istotny interes drugiej strony”, ważne dla ustalenia, czy dane działanie jest nieuczciwe. Praktyczne trudności spowodowane posługiwaniem się przez ustawę nieostrych pojęciami są tym większe, że jej przepisy wprowadzają zupełnie nowe rozwiązania do polskiego systemu prawa.

Według ekspertów kancelarii Wierzbowski Eversheds Sutherland po stronie adresatów ustawy powstaje zatem znaczna doza niepewności co do tego, w jaki sposób prezes UOKiK będzie stosował nowe przepisy. Mimo tego z wypowiedzi przedstawicieli prezesa UOKiK wynika, że na obecnym etapie nie planuje się wydania jakichkolwiek wyjaśnień lub wytycznych, stanowiących ogólne wskazówki interpretacyjne.

Odpowiadając na zgłaszane przez środowisko postulaty przedstawienia szerszych wyjaśnień, prezes UOKiK wskazuje jedynie, że każda sprawa będzie oceniana indywidualnie, w oparciu o właściwe dla niej okoliczności faktyczne. Jaka praktyka? Ustawa zawiera otwarty i bardzo ogólny katalog przykładowych praktyk stanowiących nieuczciwe wykorzystanie przewagi kontraktowej.

Należą do nich:

- nieuzasadnione rozwiązanie umowy lub zagrożenie jej rozwiązaniem (np. narzucenie nowych warunków realizacji dostaw pod groźbą rozwiązania umowy);
- przyznanie wyłącznie jednej stronie uprawnienia do rozwiązania umowy;
- uzależnienie zawarcia lub kontynuowania umowy od innych świadczeń niemających związku z umową (np. opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży, opłata za przekazywanie informacji o realizowanej sprzedaży, opłata z tytułu otwarcia nowej placówki nabywcy, opłata za koszty utylizacji produktów);
- nieuzasadnione wydłużanie terminów płatności (np. kwestionowanie wystawionej faktury z powodu błędów, które faktycznie nie występują) ;

Wobec wspomnianego wyżej braku szerszych wyjaśnień ze strony prezesa UOKiK, co do działań, które stanowić będą nieuczciwe wykorzystanie przewagi kontraktowej, należy odwołać się do doświadczeń innych państw członkowskich UE, w których wprowadzono podobne przepisy, jak również do stanowiska wyrażonego przez Komisję Europejską.

Do najważniejszych przykładów takich praktyk można zaliczyć:

- zmiany umowy z mocą wsteczną;
- nieuczciwe przenoszenie ryzyka handlowego (np. obciążenie dostawcy pełną odpowiedzialnością za skradzione towary);
- obligowanie do zakupu towarów lub usług od osoby trzeciej, bez obiektywnego uzasadnienia;
- odmowa podania nazwy i adresu producenta na etykiecie produktu sprzedawanego pod marką własną;
- przeniesienie na dostawcę sankcji nałożonych przez organ nadzoru, bez udowodnionej winy dostawcy;
- ustalanie nieuczciwych i nieuzasadnionych kar za naruszenie postanowień umownych;
- wyłączenie stosowania odsetek karnych za opóźnione płatności lub wyłączenie odzyskiwania kosztów windykacyjnych;
- wymaganie najniższej ceny;
- wymaganie rekompensaty kosztów otwarcia nowych sklepów;
- wymaganie rekompensaty kosztów związanych z rozpatrywaniem skarg konsumentów, z wyjątkiem sytuacji, gdy uzasadnione reklamacje konsumentów wynikają z okoliczności, za które dostawca jest odpowiedzialny;
- zwracanie niesprzedanych produktów spożywczych, z wyjątkiem towarów o słabej jakości i nowych towarów nieznanym dotychczas konsumentom;

Jakkolwiek na obecnym etapie trudno cokolwiek jednoznacznie przesądzać, to jednak wydaje się, że właśnie tego typu praktyki będą sankcjonowane przez prezesa UOKiK – uważają eksperci kancelarii Wierzbowski Eversheds Sutherland. I dodają, że podstawową sankcją z tytułu dopuszczenia się nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej jest kara pieniężna, jaką może na przedsiębiorcę nałożyć prezes UOKiK. Może ona sięgać maksymalnie do 3 proc. całkowitego obrotu (a więc nie samego zysku) przedsiębiorcy dopuszczającego się naruszenia. Co więcej, w decyzji kończącej postępowanie prezes UOKiK nakazuje również zaniechanie stosowania zakwestionowanej praktyki. Można również zakładać, że podmioty poszkodowane przez działania przedsiębiorcy nieuczciwie wykorzystującego przewagę kontraktową będą skłonne do dochodzenia roszczeń odszkodowawczych. Prawomocna decyzja prezesa UOKiK może to im znacząco ułatwić.

Źródło: <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/przewaga-kontraktowa-nieostre-pojecia-w-nowej-usta,40921>