SIECI HANDLOWE AUCHAN I INTERMARCHE Z ZARZUTAMI PREZESA UOKIK

* **Prezes UOKiK Tomasz Chróstny postawił Auchan Polska i SCA PR Polska (Intermarche) zarzuty nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej wobec dostawców produktów rolno-spożywczych.**
* **Zarzuty wobec Intermarche dotyczą ustalania warunków współpracy w trakcie jej trwania oraz uzyskiwania rabatów, pomimo niespełnienia warunków,   
  od których pierwotnie uzależniono ich udzielenie.**
* **Zarzuty wobec Auchan dotyczą nieuzasadnionego pobierania opłat od kontrahentów.**

**[Warszawa, 08 lutego 2023 r.]** Duże sieci handlowe współpracują z wieloma, często znacznie od nich mniejszymi, dostawcami produktów rolno-spożywczych. W relacji sieć handlowa - kontrahent w wielu przypadkach występuje dysproporcja w potencjale ekonomicznym, która bywa wykorzystywana przez silniejszą stronę do narzucania słabszym podmiotom niekorzystnych warunków. Dla dostawców produktów rolno-spożywczych sprzedaż do sieci stanowi w wielu przypadkach „być albo nie być”. Godzą się oni na narzucane warunki współpracy, nie mając rzeczywistej możliwości negocjacji.

Prezes UOKiK na bieżąco monitoruje tego typu praktyki oraz konsekwentnie podejmuje działania mające na celu wyeliminowanie ich z rynku. Po pierwsze, prowadzi postępowania w sprawach nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej i wydaje decyzje. Po drugie, publikuje raporty rynkowe, w których wskazuje m.in. które praktyki stanowią naruszenie przepisów.

[Pierwszy z raportów](https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=17420) dotyczył rabatów pobieranych przez sieci handlowe. Wskazywał, że niedozwolone działania mogą polegać m.in. na uzyskiwaniu rabatów retrospektywnych, pomimo niespełnienia uprzednio określonych warunków. Niedopuszczalne jest również ustalanie warunków rabatowania na kolejny rok współpracy już po jego rozpoczęciu,   
z obowiązkiem uwzględnienia nowych warunków z mocą wsteczną.

**Tego typu praktyki mogła dopuścić się spółka SCA PR Polska (centrala zakupowa dla sklepów Intermarche**). Urząd ustalił, że sieć zawierała umowy dotyczące warunków handlowych z dostawcami produktów rolno-spożywczych na kolejny rok z opóźnieniem, oczekując od dostawców uwzględnienia nowych warunków od początku tego roku. Tym samym dostawcy, realizując zamówienia w okresie od 1 stycznia danego roku do dnia podpisania umowy, nie mieli pewności na jakich zasadach i warunkach zostanie wstecznie rozliczona sprzedaż. Ponadto występowały sytuacje, w których dostawcy byli obciążeni dodatkowymi rabatami, nie przewidzianymi w pierwotnych umowach o dostawy.

Dokonane ustalenia wskazują również, że SCA PR Polska (Intermarche) uzyskiwała od dostawców rabat retrospektywny, mimo że wartość obrotu, od której strony w uprzedniej umowie uzależniły jego udzielenie, nie została osiągnięta w danym okresie rozliczeniowym. W konsekwencji tych działań dostawcy byli pozbawiani części dochodu przysługującego im z tytułu współpracy z siecią.

*- Sytuacja, w której dostawcy produktów rolno-spożywczych przez kilka miesięcy nie wiedzą, na jakich warunkach sprzedają swoje towary sieci, jest absolutnie nieakceptowalna i stanowi nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej. Podobnie jest w przypadku zmiany warunków rabatowania zmniejszającej dochody dostawców. Obie praktyki nie pozwalają dostawcom na planowanie prowadzonej działalności gospodarczej i zarządzanie rentownością. Poważnie też zaburzają relacje handlowe, które powinny opierać się na uczciwości, transparentności i partnerstwie* - mówi Tomasz Chróstny, Prezes UOKiK.

[Drugi z opublikowanych raportów](https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=19021) dotyczył opłat okołosprzedażowych. Jedną z praktyk opisanych jako nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej było żądanie od dostawcy opłat za usługę rozwożenia produktów do placówek sklepowych z magazynu centralnego, pomimo że centralna logistyka stanowi jeden z filarów nowoczesnego kanału dystrybucji i sukcesu sieci handlowych, będąc tym samym naturalnym elementem ich modelu biznesu. **Zarzut stosowania takich praktyk Prezes UOKiK postawił spółce Auchan.** W działaniach przeanalizowanych w toku postępowania wyjaśniającego latach 2020-2021 przedsiębiorca obciążał kontrahentów kosztami transportu towarów z magazynów do poszczególnych marketów, przerzucając tym samym część kosztów prowadzenia własnej działalności podstawowej na dostawców. Ponadto, nie wszyscy dostawcy ponosili opłatę za transport. Niektórzy byli z niej zwolnieni, pomimo dostarczania towarów również do magazynów centralnych, co może świadczyć o nierównym traktowaniu partnerów.

*- Dysproporcja w potencjale ekonomicznym nie może prowadzić do wykorzystywania silniejszej pozycji rynkowej do jednostronnego narzucania niekorzystnych warunków handlowych słabszej stronie kontraktu, przede wszystkim małym i średnim przedsiębiorcom oraz rolnikom. Pobieranie od dostawców opłat jest uzasadnione jedynie wówczas, gdy usługi wykonywane przez sieć mają dla kontrahentów realną wartość. W innych sytuacjach jest to sposób na przerzucanie własnych kosztów logistycznych na partnera handlowego i stanowi niezgodne z prawem nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej* – mówi Tomasz Chróstny, Prezes UOKiK.

Jeśli zarzuty wobec Auchan i Intermarche się potwierdzą, właścicielom sieci handlowych grozi kara w wysokości do 3 proc. rocznego obrotu.

Przedsiębiorco, rolniku, jeżeli działasz w branży rolno-spożywczej i twój duży kontrahent wykorzystuje swoją przewagę, narzucając niekorzystne dla ciebie warunki współpracy – **zawiadom UOKiK**. Uruchomiliśmy specjalny **formularz**, który ułatwi ci zgłoszenie nieprawidłowości. Wejdź i wypełnij: <https://ankieta.uokik.gov.pl/formularz-zgloszenie-przewaga/>.