

Nadużycia w dostawach produktów rolnych do sieci handlowych



Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów poinformował niedawno o nałożeniu kolejnej kary na duże przedsiębiorstwo rynku rolnego w związku z wykorzystywaniem w relacjach z rolnikami przewagi kontraktowej. Urząd przygląda się również praktykom innych spółek skupujących zboża. „Prowadzimy w tym obszarze swoje własne analizy. Mali dostawcy produktów rolnych często nie chcą sygnalizować nieprawidłowości, nawet jeśli kontrakty są dla nich niekorzystne, bo zwykle są one podpisywane na lata” – mówi Małgorzata Cieloch, rzeczniczka UOKiK. Podobne wnioski płyną z badań rynku dostaw do wielkich sieci handlowych. Urząd zapowiada, że w ciągu kilku tygodni pojawi się raport w tej sprawie.

W najnowszej decyzji, opublikowanej 4 sierpnia, prezes UOKiK nałożył przeszło 300 tys. zł kary za nadużywanie przewagi kontraktowej na spółkę PolishAgri – lidera eksportu zbóż w zachodniej Polsce, która żądała od rolników całości zakontraktowanych dostaw, nawet jeśli nie byli oni w stanie tego zrobić z przyczyn niezależnych od nich.

„Rolnicy, najczęściej indywidualne gospodarstwa, które produkują np. jęczmień, pszenicę albo pszenżyto, mają kontrakty, które naszym zdaniem są bardzo nieuczciwe. Nadużywanie przewagi kontraktowej polega na tym, że jeśli występuje gradobicie, susza czy jakaś siła wyższa, na którą

rolnik nie ma żadnego wpływu, to mimo wszystko zgodnie z kontraktem, podpisanym na początku roku, musi dostarczyć te zboża” – mówi agencji informacyjnej Newseria Biznes Małgorzata Cieloch, dyrektor Departamentu Komunikacji Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. „Jeśli tego nie robi, to, po pierwsze, albo może zakupić to zboże na tzw. rynku wolnym, żeby je dostarczyć do spółki. Jeśli nie może tego zrobić, to istnieje jeszcze tzw. zakup zastępczy, który wykonuje PolishAgri za rolnika, a rolnik musi za to zapłacić. W maju tego roku wydaliśmy bardzo podobną decyzję w stosunku do innego skupującego zboża od rolników, spółki Cefetra, gdzie nałożyliśmy ponad 2 mln zł kary”.

Urząd podkreśla w uzasadnieniu, że rolnicy doświadczyli w tym roku m.in. przymrozków wiosennych, długotrwałej suszy, a także ulewnych deszczy z gradobiciem. Niekorzystny wpływ na rynek zbóż mogą mieć również rosnące koszty środków produkcji, mediów i kredytów, a także trwająca w Ukrainie wojna. W niektórych przypadkach straty wynikające z działania siły wyższej przekraczały nawet 50 proc. średniej rocznej produkcji rolnej gospodarstwa dostawcy. „Spółka PolishAgri skupuje hurtowo różne gatunki zbóż, m.in. pszenicę, żyto, pszenżyto, jęczmień browarny, głównie od rolników indywidualnych, prowadzących swoje gospodarstwa na niewielką skalę. Strony działają w oparciu o przygotowany wzorzec umowy, a pojedynczy dostawca nie ma wpływu na jego treść” – wyjaśniono w komunikacie.

Wyrok nie jest prawomocny, a spółka może się odwołać do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Prezes UOKiK wszczął również siedem postępowań wyjaśniających dotyczących aktualnej sytuacji na rynku zbóż. Badane są działania siedmiu podmiotów skupujących zboże: Cargill Poland, ADM Direct Polska, Bunge Polska, Polskie Młyny, Viterra Polska (dawniej Glencore Polska), Louis Dreyfus Company Polska oraz Procam Polska. „Wszystkie umowy, które w sposób nierówny wpływałyby na obie strony kontraktu, czyli przerzucały całe ryzyko prowadzenia

działalności gospodarczej czy wystąpienia siły wyższej na słabszego, w tym wypadku na rolnika, to sytuacja, która nam się może nie podobać. Tego typu praktyka może się zakończyć karą do 3 proc. obrotu” – tłumaczy Małgorzata Cieloch.

Prowadzone badania to własna inicjatywa UOKiK, a nie wynik sygnałów od rolników. Jak podkreśla rzeczniczka urzędu, wielu drobnych dostawców obawia się zgłaszać nieprawidłowości, żeby nie stracić pewnego, wypłacalnego i wieloletniego odbiorcy, nawet jeśli kontrakt jest dla nich niekorzystny. „Oprócz rynku zbóż badamy również rynek dostaw do wielkich sieci handlowych. Raport będzie za kilka tygodni. Mamy tam zdiagnozowane kilka praktyk, które nam się nie podobają. One również najczęściej pochodzą z analiz rynku, które prowadziliśmy, a nie z sygnałów od przedsiębiorców, ponieważ dla mleczarni czy dla dostawcy owoców do dużej sieci handlowej bardzo często taka współpraca to jest być albo nie być” – informuje rzeczniczka UOKiK. „Pojawiają się różnego rodzaju opłaty, żeby naliczyć dodatkową cenę na tego dostawcę, który tak naprawdę nie do końca się ich spodziewa. Najczęściej są to opłaty logistyczne, laboratoryjne, informatyczne, promocyjno-marketingowe. To są sytuacje na pewno niekorzystne dla dostawców, rolników”.

To kolejny etap badania rynku dostaw do sieci handlowych. W ubiegłym roku UOKiK opublikował raport na temat stosowanych w takiej współpracy rabatów retrospektywnych (retrorabatów).

Jak wyjaśnia przedstawicielka urzędu, w przypadku postępowań wyjaśniających w kontekście nadużywania przewagi kontraktowej najlepszym rozstrzygnięciem jest zawarcie ugody między stronami, ponieważ jest to najszybszy sposób naprawienia relacji między dostawcą a odbiorcą. Polegać to ma głównie na rekompensacie strat, czyli zwrocie nadpłaconych kosztów rolnikowi i zaniechaniu napiętnowanych praktyk. Wówczas decyzja uprawomocnia się po 30 dniach i może być realizowana. Takie porozumienia udało się uzgodnić m.in. na rynku cukrowym (Südzucker Polska w 2019 roku). „Jeśli to jest niemożliwe, to wówczas wchodzi prezes urzędu z karą i wtedy te kary są

najczęściej albo najwyższe, albo jedno z najwyższych” – mówi Małgorzata Cieloch. „Najtrudniejszym przypadkiem jest oczywiście sytuacja, gdzie druga strona uważa, że nie złamała prawa, a my uważamy, że do tego doszło. Od decyzji prezesa UOKiK-u można odwołać się do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który rozstrzyga w tego typu sprawach. Wówczas następuje cały proces odwoławczy, SOKiK, później jest apelacja, a po niej kasacja. To są te schody, które może przejść decyzja prezesa urzędu, jeśli chodzi o odwołanie”.

Źródło: Newseria.pl