

**AGNIESZKA SZYMECKA-WESOŁOWSKA**

## **Regulacja stosunków handlowych pomiędzy podmiotami łańcucha dostaw żywności – rozwiązania polskie i włoskie**

### **1. Wstęp**

Pozycja rynkowa poszczególnych podmiotów wchodzących w skład łańcucha dostaw żywności (ang. *food supply chain*) jest bardzo zróżnicowana. W obszarze tym działają zarówno małe i średnie przedsiębiorstwa (niskotowarowe gospodarstwa rolne, lokalni przetwórcy, drobni detaliści), jak i duży przemysł rolno-spożywczy (w tym międzynarodowe korporacje) oraz tak zwana wielka dystrybucja (sieci handlowe). Istniejąca pomiędzy tymi podmiotami nierównowaga może prowadzić do wykorzystywania pozycji dominującej przez silnych uczestników łańcucha i stosowania związanych z tym budzących wątpliwości praktyk handlowych.

W realiach rynkowych zdarza się bowiem, że większe i silniejsze podmioty dążą do narzucenia korzystnych dla siebie uzgodnień umownych w postaci bardziej atrakcyjnych cen czy też korzystniejszych warunków, uzależniając nawiązanie współpracy handlowej od ich przyjęcia. Mowa tu, przykładowo, o takich działaniach, jak pobieranie różnego rodzaju opłat (np. za rozpoczęcie negocjacji, umieszczenie i wyeksponowanie towaru, przyjęcie towaru do dalszej dystrybucji, promocję), wydłużanie terminów płatności, jednostronne zmiany umów, nierówne traktowanie dostawców. Kontrahenci silniejszych partnerów handlowych zmuszeni są w ten sposób do prowadzenia działalności w warunkach niższej rentowności, a z obawy przed utratą kontraktów – nie kwestionują niekorzystnych dla siebie klauzul umownych.

Coraz powszechniejsze występowanie w obrocie tego rodzaju działań i praktyk, związane zwłaszcza z rozwojem sieci sklepów wielkopowierz-

niowych, stało się przedmiotem żywej dyskusji zarówno na poziomie unijnym, jak i poszczególnych państw członkowskich UE. Podejmowane są próby uregulowania tych relacji i ochrony słabszych uczestników rynku.

Wśród działań podjętych na szczeblu europejskim warto przede wszystkim wskazać na powołane z inicjatywy Komisji Europejskiej w 2010 r. Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności, w skład którego weszli przedstawiciele państw członkowskich, europejskich przedsiębiorstw zajmujących się produkcją, przetwarzaniem lub dystrybucją żywności, stowarzyszeń zawodowych oraz organizacji pozarządowych reprezentujących interesy obywateli. Celem Forum jest wspieranie Komisji w zapewnieniu zrównoważonej konkurencyjności całego łańcucha dostaw żywności oraz w realizacji polityki dotyczącej sektora rolno-spożywczego.

Kierunki tej polityki określone zostały przede wszystkim w Komunikacie Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów z 28 października 2009 r. *Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie*<sup>1</sup>. Owocem prac Forum były przyjęte 29 listopada 2011 r. zasady dobrych

---

<sup>1</sup> KOM (2009), 591 wersja ostateczna; por. też sprawozdanie Komisji z 5 lipca 2010 r.: *Nadzór nad rynkiem handlu i dystrybucji. W kierunku bardziej wydajnego i sprawiedliwego wewnętrznego rynku handlu i dystrybucji w perspektywie roku 2020* [KOM (2010), 355] oraz Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Akt o jednolitym rynku* z 13 kwietnia 2011 r. KOM (2011), 206, w którym Komisja podkreśliła: „aby walczyć z nieuczciwymi praktykami handlowymi w relacjach pomiędzy przedsiębiorstwami, zostanie wprowadzona inicjatywa mająca na celu zidentyfikowanie charakteru i zasięgu problemów związanych z nieuczciwymi praktykami handlowymi pomiędzy przedsiębiorstwami w całym łańcuchu dostaw, sporządzenie spisu przepisów istniejących na poziomie państw członkowskich oraz analizę stopnia ich wprowadzenia, co pozwoli określić możliwe do zastosowania opcje. Celem będzie wyeliminowanie nieuczciwych praktyk, które zagrażają rentowności przedsiębiorstw, i stymulowanie konkurencyjności różnych operatorów łańcuchów dostaw w ramach skuteczniejszego i sprawiedliwszego jednolitego rynku handlu i dystrybucji, odpowiadając przy tym na oczekiwania konsumentów i producentów w odniesieniu do cen konkurencyjnych”; por. też odpowiednie dokumenty Parlamentu Europejskiego, tj. raport Parlamentu Europejskiego z 24 sierpnia 2010 r., *On Fair Revenues for Farmers: A Better Functioning Food Supply Chain in Europe* [2009/2237(INI)] oraz sprawozdanie z 10 marca 2011 r. w sprawie wydajniejszego i bardziej sprawiedliwego rynku detalicznego [2010/2109 (INI)]; warto zasignalizować też raport Grupy Wysokiego Szczebla ds. Konkurencyjności Europejskiego Przemysłu Rolno-Spożywczego z 17 marca 2009 r., dotyczący konkurencyjności europejskiego przemysłu rolno-spożywczego (HLG.007), dostępny na: [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/high\\_level\\_group\\_2008/documents\\_hlg/finalreport\\_hlg\\_17\\_03\\_09\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/high_level_group_2008/documents_hlg/finalreport_hlg_17_03_09_en.pdf).

praktyk w łańcuchu dostaw żywności<sup>2</sup>, które w swoim założeniu miały stanowić podstawę rozwoju dobrowolnych kodeksów uczciwych praktyk pomiędzy przedsiębiorstwami rynku rolno-spożywczego. Na dalszym etapie prac Forum przyjęte być miały rekomendacje dotyczące potrzeby opracowania propozycji legislacyjnych lub pozostania przy dobrowolnych ramach postępowania, jednakże do tej pory nie osiągnięto w tym zakresie konsensusu<sup>3</sup>.

Podobnie na szczeblu poszczególnych państw członkowskich podejmowane są dwojakiego rodzaju rozwiązania. Można wyróżnić w tym zakresie model normatywny, a więc regulowanie relacji pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw żywności na drodze legislacyjnej bądź też model dobrowolny (tj. opracowywanie, często z inicjatywy samych zrzeszeń i stowarzyszeń przedsiębiorców, niewiążących kodeksów dobrych praktyk). Pierwszy z modeli przyjęty został przykładowo we Francji, drugi zaś – w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii<sup>4</sup>.

W Polsce problematykę relacji pomiędzy dostawcami a dystrybutorami podjęto już w 2002 r., kiedy to – na mocy nowelizacji ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji<sup>5</sup> – uregulowana została kwestia tak zwanych opłat półkowych, a więc pobieranych przez sieci dystrybucji od dostawców dodatkowych świadczeń pieniężnych. Regulacja ta nie odnosi się jednak wyłącznie do sektora rolno-spożywczego, ale dotyczy wszystkich sektorów handlu. Będzie o tym bliżej mowa w pierwszej części niniejszego artykułu.

Inne podejście przyjął ustawodawca włoski, który na mocy art. 62 dekretu legislacyjnego nr 1 z 24 stycznia 2012 r.<sup>6</sup> (przekształconego następnie w ustawę nr 27 z 24 marca 2012 r.<sup>7</sup>) przyjął szczegółową regulację stosunków handlowych w zakresie zbywania produktów rolnych i rolno-

<sup>2</sup> Wspólny dokument następujących organizacji: AIM, CEJA, CELCAA, CLITRAVI, Copa Cogeca, EERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME, UGAL, *Vertical Relationships in the Food Supply Chain: Principles of Good Practice*, dostępny na: [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/good\\_practices\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/good_practices_en.pdf).

<sup>3</sup> Por. Raport Forum z 5 grudnia 2012 r., s. 11-13 (HLF.015 final), dostępny na: [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/competitiveness/forum\\_food/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/competitiveness/forum_food/index_en.htm).

<sup>4</sup> Więcej na ten temat zob. F. Gencarelli, *Relazioni contrattuali tra industria alimentare e grande distribuzione nei principali paesi europei*, „Rivista di Diritto Alimentare” 2008, nr 2, s. 1.

<sup>5</sup> Dz. U. Nr 153, poz. 1503 ze zm. (dalej jako: u.z.n.k.). W dniu 10 listopada 2002 r. weszła w życie ustawa z 5 lipca 2002 r. o zmianie ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, Dz. U. Nr 126, poz. 1071.

<sup>6</sup> Opublikowany w Dodatku nr 18/L, Gaz. Uff. z 24 stycznia 2012 r., nr 19.

<sup>7</sup> Opublikowany w Dodatku nr 53, Gaz. Uff. z 24 marca 2012 r., nr 71.

-spożywczych. Ograniczenie regulacji do tego tylko zakresu świadczy o niewątpliwej specyfice relacji handlowych w łańcuchu dostaw żywności i z tego względu warto ją przybliżyć. Przedstawienie rozwiązań przyjętych w tym zakresie we Włoszech zostanie poprzedzone analizą regulacji polskich, co pozwoli na sformułowanie uwag o charakterze prawnoporównawczym.

## 2. Regulacja polska

Jak wspomniano wyżej, w polskim porządku prawnym problematyka relacji pomiędzy sieciami dystrybucji a dostawcami towarów (w tym żywności) została podjęta przez ustawodawcę w ustawie z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W szczególności mowa tu o art. 15 ust. 1 pkt 4, który – wprowadzony do ustawy nowelą z 2002 r. – dał wyraz przekonaniu ustawodawcy „o naganności stosowanych przez duże sklepy praktyk pobierania dodatkowych opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”<sup>8</sup>. Na mocy tego przepisu za czyn nieuczciwej konkurencji zostało uznane „utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku, w szczególności poprzez [...] pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”. Regulacja ta miała w założeniu stanowić środek ochrony słabszych uczestników rynku i przeciwdziałać budzącej największą kontrowersję praktyce nadużywania przez duże sieci handlowe ich siły rynkowej (uzależnianie przyjęcia towarów do sklepu swoich mniejszych kontrahentów od uiszczenia dodatkowych – niekiedy także zakamuflowanych w różnej postaci – należności)<sup>9</sup>.

Należy jednak podkreślić, że także przed wprowadzeniem cytowanego przepisu, praktyki objęte jego hipotezą mogły być kwalifikowane jako

<sup>8</sup> Tak uzasadnienie uchwały Senatu z 25 czerwca 2002 r. (druk 616).

<sup>9</sup> W zakresie celu art. 15 ust. 1 pkt 4 por. też wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 13 listopada 2008 r., I ACa 718/2008, w którym Sąd podkreślił, że: „wskazany przepis dotyczy w szczególności relacji występujących pomiędzy dostawcami towaru a właścicielami dużych obiektów handlowych czy też przedsiębiorcami prowadzącymi handel sieciowy, cechującymi się znaczącą pozycją na rynku handlu detalicznego. Czyn nieuczciwej konkurencji polegający na pobieraniu innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży prowadzi do uzyskiwania przez sprzedawców detalicznych nie tylko zysku wynikającego z narzuconej marży, ale także dodatkowych dochodów kosztem dostawców, którzy zmuszeni są rezygnować ze znacznej części swoich dochodów związanych z dostarczeniem towarów”. Podobnie też – wraz z przywołaniem bogatej literatury przedmiotu – wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 28 października 2011 r., VI ACa 392/11.

czyn nieuczciwej konkurencji na mocy klauzuli generalnej zawartej w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.<sup>10</sup> Artykuł 15 ust. pkt 4 dokonał więc tylko typizacji tego rodzaju czynów nieuczciwej konkurencji. Nie oznacza to jednak, że ochrona słabszej strony relacji handlowych została w znacznym stopniu ułatwiona. Jak wskazuje się bowiem w doktrynie, przepis ten wyznaczył raczej ogólny rodzaj zakazanego zachowania rynkowego, niż podał czytelne przesłanki jego wystąpienia<sup>11</sup>. Potwierdza to także rosnąca liczba orzeczeń sądowych w tym zakresie<sup>12</sup>, w których sądy doprecyzowują kryteria uznania danej praktyki za czyn nieuczciwej konkurencji.

Podkreślenia wymaga także wyrażona w doktrynie opinia, że celem art. 15 ust. 1 pkt 4 nie jest samo w sobie przeciwdziałanie narzucaniu producentom towarów rażąco niekorzystnych warunków ich dostaw do sieci handlowych<sup>13</sup>. Tego rodzaju praktyki eksploatacyjne mogą być ewentualnie uznane za zakazane na gruncie ustawy z 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów<sup>14</sup>, pod warunkiem że stosujące je sieci posiadają pozycję dominującą. Zgodnie bowiem z art. 9 ust. 1 te same ustawy zakazane jest nadużywanie pozycji dominującej na rynku właściwym przez jednego lub kilku przedsiębiorców.

W myśl zaś art. 9 ust. 2 pkt 4 i 6 u.o.k.k. nadużywanie pozycji dominującej może polegać w szczególności na „uzależnianiu zawarcia umowy od przyjęcia lub spełnienia przez drugą stronę innego świadczenia, niemającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy” (pkt 4), a także na „narzucaniu przez przedsiębiorcę uciążliwych warun-

---

<sup>10</sup> Art. 3 ust. 1 stanowi: „Czynem nieuczciwej konkurencji jest działanie sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, jeżeli zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy lub klienta”. Zob. w tym zakresie zwł. wyrok SN z 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05 i wyrok SN z 9 stycznia 2008 r., II CK 4/2007. Tak też T. Dyś, *Nieuczciwa konkurencja – opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży*, „Monitor Prawniczy” 2003, nr 14, s. 644. Zob. też glosy do wyroku SN z 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05: K. Szczepanowskiej-Kozłowskiej, *Pobieranie innych opłat niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży*, „Glosa” 2007, nr 2, s. 105 i n.; I. B. Nestoruk, *Opłaty »za przyjęcie towarów do sieci sklepów« a ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, „Glosa” 2007, nr 1, s. 97 i n.

<sup>11</sup> Tak M. Mioduszewski, w: M. Zdyb (red.), *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, Warszawa 2010, pkt 107.

<sup>12</sup> Jak wynika z badań przeprowadzonych przez „Dziennik Gazeta Prawna”, w 2010 r. w sądach toczyło się ok. 150 spraw dotyczących tego rodzaju opłat dodatkowych, a w 2012 r. – już ok. 300.

<sup>13</sup> Tak T. Skoczny, w: J. Szwaja (red.), *Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Komentarz*, Warszawa 2006, s. 602.

<sup>14</sup> Dz. U. Nr 50, poz. 331 ze zm. (dalej jako: u.o.k.k.).

ków umów, przynoszących mu nieuzasadnione korzyści” (pkt 6). W takim przypadku – w myśl art. 9 ust. 3 u.o.k.k. – czynności prawne będące przejawem nadużywania pozycji dominującej są w całości lub w odpowiedniej części nieważne, a ponadto – zgodnie z art. 10 – jeżeli Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdzi naruszenie tego zakazu, wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję i nakazującą zaniechanie jej stosowania.

### 2.1. Kwalifikacja „opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży”

Zakwalifikowanie danego działania jako czynu nieuczciwej konkurencji na podstawie art. 15 ust. 1 pkt 4 może być w praktyce utrudnione przede wszystkim z powodu jego ogólnikowego charakteru, a w szczególności braku sprecyzowania pojęcia „opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży”.

Trudno byłoby przyjąć, że na jego podstawie „nie jest dopuszczalne podbieranie od przedsiębiorcy opłat za jakiegokolwiek świadczenia związane ze standardową sprzedażą towarów ostatecznym odbiorcom”, a „finansowe rozliczenia stron powinny zakończyć się na ustalaniu wysokości marży”<sup>15</sup>. Zgodnie bowiem z wykładnią literalną przepis ten zabrania jedynie „opłat za przyjęcie towaru”, a nie wszystkich potencjalnie możliwych opłat, uzasadnionych istniejącym między stronami innym konkretnym stosunkiem zobowiązaniowym<sup>16</sup>. Potwierdza to także orzecznictwo sądów, zgodnie z którym: „Nie jest zakazane, z uwagi na swobodę zawierania umów, takie kształtowanie stosunków między stronami, w których oprócz świadczeń typowych dla umowy sprzedaży, strony będą zobowiązane do świadczeń dodatkowych. Nie można zabronić sklepom wielkopowierzchniowym dostarczania dostawcom innych świadczeń niż tylko odbiór towarów i zapłata ceny”<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> Tak E. Nowińska, M. Du Vall, *Komentarz do ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji*, Warszawa 2012.

<sup>16</sup> Tak np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 21 kwietnia 2011 r., VI ACa 1179/2010.

<sup>17</sup> Tak wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 28 października 2011 r., VI ACa 392/11. Podobnie wypowiedział się J. Rusek, *Rabat czynem nieuczciwej konkurencji: o premierach pieniężnych raz jeszcze*, „Doradca Podatkowy” 2010, nr 2, s. 6, który stwierdził, że: „Nie można zakładać, iż wszelkie stosunki prawne pomiędzy sprzedawcą towarów a ich nabywcą (wielkopowierzchniowym obiektem handlowym) inne niż stosunek kupna-sprzedaży towarów, stanowią

Warto w tym kontekście zwrócić także uwagę na wyrażoną w doktrynie opinię, że dopuszczenie takiej możliwości wynika z samej istoty działalności wielkich sieci dystrybucji<sup>18</sup>. Podmioty takie, obok prowadzenia „standardowej sprzedaży”, inwestują także w kosztowną wiedzę dotyczącą strategii zwiększenia sprzedaży (np. poprzez odpowiednie wyeksponowanie towaru, akcje promocyjne). Swoim dostawcom mogą więc oferować nie tylko samą sprzedaż towarów odbiorcom końcowym (na szerszą skalę), lecz także pewną wartość dodaną wynikającą z tej wiedzy i jej stosowania w praktyce, dzięki czemu dany asortyment zwiększa swoją atrakcyjność, a w konsekwencji – także zbyt.

Z drugiej jednak strony trudno podzielić w całości stanowisko Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który uznał, że: „pobieranie innych niż marża handlowa opłat dotyczy tylko opłat związanych z przyjęciem towaru do sprzedaży. Pobierane opłaty związane np. z promocją towaru (za zamieszczanie informacji na temat danego towaru w gazetkach wydawanych przez sklepy zawierających ofertę sklepu lub za umieszczanie towaru w danym miejscu sprzedaży) nie powinno się kwalifikować jako opłaty związane z przyjęciem towaru do sprzedaży. Ich ewentualne pobieranie nie stanowi czynu nieuczciwej konkurencji”<sup>19</sup>. Niekiedy opłaty promocyjne czy marketingowe mogą mieć bowiem charakter tylko pozorny i – mimo swojej nazwy – mogą *de facto* stanowić zakamuflowaną formę opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży. Kwalifikacja danej opłaty wymaga więc szczegółowego badania każdego poszczególnego przypadku, a jego wynik powinien być poprzedzony wnikliwą analizą wszystkich okoliczności sprawy<sup>20</sup>.

---

niejako automatycznie czyn nieuczciwej konkurencji. W każdym wypadku należy analizować, czy świadczone przez nabywcę towarów na rzecz sprzedawcy usługi (marketingowe, promocyjne itp.) są faktycznie wykonywane oraz jak zostało ustalone wynagrodzenie usługodawcy”.

<sup>18</sup> Zwraca na to uwagę K. Szczepanowska-Kozłowska, op. cit., s. 110.

<sup>19</sup> „Interpretacja przepisów nowelizacji ustawy z 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji”, Dz. Urz. UOKiK 2003, nr 1, s. 28.

<sup>20</sup> Pojawiają się jednak także wyroki, w których sądy orzekają niejako automatycznie o kwalifikacji danej opłaty jako działania zakazanego. Przykładowo wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 25 lutego 2010 r., I ACa 107/10: „2. W typowej umowie sprzedaży (dostawy) do obowiązków sprzedawcy (dostawcy), należą wyłącznie świadczenia o charakterze niepieniężnym, tzn. przeniesienie na rzecz kupującego (odbiorcy) własności i posiadania rzeczy, natomiast obowiązek świadczenia pieniężnego, czyli zapłaty ceny, obciąża kupującego (art. 535 k.c., art. 605 k.c.). Jeżeli zatem na sprzedawcę, również w formie tzw. umów promocyjnych, zostają nałożone obowiązki dodatkowych świadczeń pieniężnych, należy domniemywać, że w ten sposób uiszczana jest w rzeczywistości zabroniona opłata za przyjęcie towaru do sprzedaży”.

Ocenie podlegać będzie przede wszystkim charakter danego zobowiązania. Zgodnie z ugruntowanym stanowiskiem orzecznictwa i doktryny: „dyspozycją art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie są objęte sytuacje, w których obowiązek świadczenia pieniężnego powstaje jako ekwiwalent świadczeń kupującego, nieobjętych treścią umowy sprzedaży. Dopuszczalność ich zawarcia wynika z obowiązującej zasady swobody umów”<sup>21</sup>, a także „na gruncie u.z.n.k. zakazane jest tylko pobieranie takich świadczeń, które nie znajdują rzeczywistego uzasadnienia w świadczeniach kupującego, innych niż te, których obowiązek spełnienia wynika z zawartej umowy sprzedaży lub dostawy”<sup>22</sup>. Świadczenia będące podstawą opłat dodatkowych, by nie kwalifikować się jako czyn nieuczciwej konkurencji, muszą więc mieć charakter świadczeń wzajemnych (ekwiwalentnych), co oznacza, że dostawca zyskuje wymierną korzyść od odbiorcy towarów, inną niż zapłata za towar i odpowiadającą wartości zapłaconej ceny<sup>23</sup>.

Innymi słowy: dla oceny dodatkowego świadczenia istotne jest, czy jego spełnienie w istocie służy interesowi dostawcy i jest wykonywane na jego rzecz, czy też ma na celu jedynie podwyższenie zysku sprzedawcy. Sąd wskazał bowiem, że: „Zakazane są jedynie takie opłaty, gdzie świadczenie po stronie odbiorcy towaru polega wyłącznie na zawarciu umowy z danym dostawcą, a więc nie nakłada na ten podmiot żadnych obowiązków polegających na działaniu, których efekty mają pozytywne oddziaływanie również na sferę ekonomiczną dostawcy”<sup>24</sup>.

Powyższe stanowisko uzasadnia się tym, że po dokonaniu zakupu – o ile prawo własności nie zostało zastrzeżone – się staje się właścicielem towaru i wszelkiego rodzaju działania (np. promocyjne, związane z lokowaniem i formą oferowania produktów do sprzedaży) prowadzi na swoją rzecz i we własnym interesie, a nie w interesie dostawcy<sup>25</sup>. Stąd też wymaganie

<sup>21</sup> Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w powoływanym już wyżej wyroku z 28 października 2011 r., VI ACa 392/11. Por. też Sąd Okręgowy w Rzeszowie w wyroku z 11 marca 2009 r., VI GC9/09.

<sup>22</sup> Wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie, I ACa 1053/2007.

<sup>23</sup> Tak też C. Banasiński, M. Bychowska, *Utrudnianie dostępu do rynku poprzez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży (art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k.)*, „Przegląd Prawa Handlowego” 2008, nr 4, s. 14.

<sup>24</sup> Tak Sąd Apelacyjny w Warszawie w powoływanym już wyżej wyroku z 28 października 2011 r., VI ACa 392/11.

<sup>25</sup> Szeroko na ten temat zob. T. Dyś, op. cit. Autor jednak zalicza tu także usługi transportowe, tymczasem podzielić należy stanowisko Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 21 kwietnia 2011 r., VI (ACa 1179/2010): „pobieranie opłat z tytułu usług transportowych nie może być, przy umowie sprzedaży, uznane za czyn nieuczciwej konkurencji w rozumieniu art. 15 ust. 1



zapłaty za tego rodzaju świadczenia, w przypadku gdy nie przynoszą one żadnej dodatkowej korzyści dostawcy, mogą być uznane za czyn nieuczciwej konkurencji<sup>26</sup>. Jako przykład można podać tu przypadek działań promocyjnych prowadzonych przez sieci, gdzie przesłanką pozytywnego oddziaływania na interesy dostawcy będzie podkreślanie nie tylko marki sprzedawcy, lecz także promowanie marki i oferty handlowej dostawcy<sup>27</sup>.

Wynika z tego, a *contrario*, że nie powinny być uznane za czyn nieuczciwej konkurencji podejmowane przez dystrybutora działania, z których nie czerpie on bezpośredniej korzyści lub są dla niego ambiwalentne, a jedynie pobiera opłatę za usługę. Jako przykład podaje się tutaj przypadek wyrobów powszechnego użytku, na które popyt jest względnie stały

---

pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, jeśli usługi te rzeczywiście są wykonywane. W takim przypadku opłaty z tego tytułu nie mogą zostać już uznane za opłaty za przyjęcie towaru, bowiem stają się wynagrodzeniem za świadczone usługi [...]. Także zarzut naruszenia art. 353 kc w zw. z art. 535 kc poprzez ich niezastosowanie i przyjęcie, że pobieranie opłat z tytułu »usług transportowych« z tytułu czynności dokonywanych po przejściu własności towarów oraz przejściu ciężarów i ryzyk na kupującego nie jest sprzeczne z naturą umowy sprzedaży, należy uznać za chybiony. Skarżący pominął tutaj zupełnie fakt, że zgodnie z przepisem art. 547 kc, jeżeli ani z umowy, ani z zarządzeń określających cenę nie wynika, kogo obciążają koszty wydania i odebrania rzeczy, sprzedawca ponosi koszty wydania, w szczególności koszty zmierzenia lub zważenia, opakowania, ubezpieczenia za czas przewozu i koszty przesłania rzeczy, a koszty odebrania ponosi kupujący. A zatem kosztami transportu sprzedanego towaru, czyli kosztami przesłania rzeczy, co do zasady obciążony jest sprzedawca, a strony jedynie mogą się inaczej umówić, lub co innego może wynikać z zarządzeń określających cenę».

<sup>26</sup> Por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 29 czerwca 2010 r., I ACa 469/2010: „Z chwilą wykonania przez powoda umów sprzedaży własność rzeczy sprzedanych przeszła na pozwanego, co oznacza, że w przedmiotowych gazetkach reklamował on własny towar, zmierzając do zwielokrotnienia jego sprzedaży. Koszty reklamy powinny być zatem składnikiem marży handlowej, zawartej w cenie sprzedaży towarów klientom sieci. Nie ma natomiast podstaw, aby kosztami tymi obciążać dostawców sieci (czy też, jak w rozpoznawanej sprawie, dostawców jej głównego dystrybutora). Bez znaczenia jest dla oceny takiego proceduru okoliczność, że sieci, obniżając w ten sposób swoje koszty, mogą oferować końcowym nabywcom konkurencyjne, atrakcyjne ceny detaliczne».

<sup>27</sup> Por. w tym zakresie także wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 5 grudnia 2007 r., I ACa 1053/2007, w którym sąd wskazał: „W gazetkach reklamowych umieszczane były zdjęcia towaru również już stanowiącego własność pozwanej, brak w nich było oznaczenia firmy powoda. Zasadniczym celem dystrybucji tych publikacji było promowanie marki pozwanego. Nie dochodziło przy tym do świadczenia usług marketingowych, które miały zgodnie z umową polegać na promowaniu towarów lub marki powoda». Por. też wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 13 listopada 2011 r., I Aca 718/08; wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 28 stycznia 2010 r., I ACa 993/2009 oraz np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 13 października 2010 r., I ACa 707/10.

(dotyczyć to może także żywności). Zwrócenie uwagi konsumentów na wyrób A może spowodować wzrost jego sprzedaży i obniżenie sprzedaży konkurencyjnego wyrobu B, co jednak nie wpłynie w zasadzie na zwiększenie obrotów placówki handlowej<sup>28</sup>.

Wykonanie usług dodatkowych powinno być w każdym przypadku odpowiednio udowodnione, co pozwoli na wykazanie ich rzeczywistego charakteru<sup>29</sup>. Usługi te nie powinny także odstawać w sposób ewidentny od realiów rynkowych<sup>30</sup>.

## 2.2. Utrudnianie dostępu do rynku

W zakresie kwalifikacji danego świadczenia jako „opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży” nierozstrzygniętą jednoznacznie w orzecznictwie i doktrynie jest kwestia konieczności badania, oprócz przedstawionych wyżej kryteriów, skutku danej umowy (tj. tego, czy w jej wyniku dochodzi do utrudniania dostępu do rynku). Zarówno w orzecznictwie, jak i w doktrynie można zetknąć się z dwoma, zasadniczo przeciwstawnymi stanowiskami.

Z jednej strony podnosi się, że: „wskazanie w przepisie art. 15 ust. 1 pkt 4 z.n.k. jako formy utrudniania dostępu do rynku pobierania innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży ma ten skutek, że w przypadkach stanów faktycznych objętych hipotezą tej normy nie jest konieczne dodatkowo wykazywanie, iż nastąpiło w jego wyniku utrudnienie dostępu do rynku. Sam ustawodawca przesądził bowiem, że tego rodzaju, stypizowane (»nazwane«) ustawowo zachowanie staje się,

<sup>28</sup> Tak E. Nowińska, M. Du Vall, op. cit., pkt 44. Autorzy jako przykład podają także umieszczenie w miejscu sprzedaży reklamy na życzenie dostawcy o treści przez niego ustalonej lub przeprowadzenie szczególnej akcji promocyjnej.

<sup>29</sup> Por. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 13 października 2010 r., I ACa 707/10, w którym sąd wskazał: „O rzeczywistym charakterze wymienionych umów świadczy już to, że obowiązki rzekomego »usługodawcy« sformułowane są nader ogólnikowo, a sposób ustalania »wynagrodzenia« (ryczałt od obrotów) pozostaje bez związku z ewentualnym nakładem pracy, kosztami czy efektami”.

<sup>30</sup> Zob. np. wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 13 listopada 2008 r., I ACa 718/2008: „[...] doradztwo może mieć też charakter ustny. Jednak biorąc pod uwagę zasady doświadczenia życiowego, realia handlu nieprawdopodobnym jest, żeby przedsiębiorca za informację dotyczącą zmiany opakowania był skłonny zapłacić kilkanaście tysięcy zł, jeżeli taką informację mógłby bezpłatnie sam uzyskać analizując ofertę konkurencyjnych firm. Przemawia to za uznaniem stanowiska Sądu pierwszej instancji, że opłaty te pobierano za samo przyjęcie towaru do sprzedaży”.

*per se*, czynem niedozwolonej konkurencji, a więc, że utrudnia ono dostęp do rynku”<sup>31</sup>.

Zgodnie zaś ze stanowiskiem przeciwnym przesłanka ta podlega ocenie i nie można bezkrytycznie uznać, że istnienie obowiązku uiszczenia dodatkowych świadczeń pieniężnych jest w każdym przypadku działaniem skutkującym utrudnianiem dostępu do rynku<sup>32</sup>. Dla zakwalifikowania danej opłaty jako czynu nieuczciwej konkurencji konieczne jest, by efektem działań sieci handlowej było realne przeszkodzenie danemu sprzedawcy/dostawcy w dotarciu do finalnego odbiorcy jego produktów i „jeżeli pomimo pobierania takich opłat nie dojdzie do utrudniania dostępu do rynku, to wówczas art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. nie znajdzie zastosowania”<sup>33</sup>. Jak się przykładowo wskazuje, okoliczność ta nie będzie miała miejsca w sytuacji, w której dostawca godzący się na uiszczenie innych niż marża handlowa opłat ma możliwość skorzystania z alternatywnych form zbycia tej samej ilości swoich produktów innym kontrahentom, jednakże decyduje się na współpracę z siecią, ponieważ jest to dla niego bardziej opłacalne ekonomicznie. Innymi słowy, zgodnie z tym stanowiskiem, pobieranie opłat dodatkowych nie powinno być uznane za utrudnianie dostępu do rynku, jeśli „relacja pomiędzy dostawcą a odsprzedawcą nie ma kluczowego znaczenia dla tego pierwszego”<sup>34</sup>.

W konsekwencji przyjęcia tego stanowiska, w razie stwierdzenia wystąpienia skutku w postaci „utrudniania dostępu do rynku”, sąd będzie

---

<sup>31</sup> Tak uznał przykładowo Sąd Apelacyjny w Poznaniu w wyroku z 13 października 2010 r., I ACa 707/10. Por też powołane wyżej orzeczenie Sądu Najwyższego z 26 stycznia 2006 r., II CK 378/05. Tezę tę podzielają C. Banasiński, M. Bychowska, op. cit., s. 12-13.

<sup>32</sup> W tym sensie K. Kozłowska-Szczepanowska, op. cit., s. 109; por też przykładowo wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 5 grudnia 2007 r., I ACa 1053/2007, w którym sąd stwierdził: „W każdym przypadku, także w razie stosowania przepisów rozdziału 2 u.z.n.k. niezbędne jest wykazanie ogólnych przesłanek odpowiedzialności za czyn nieuczciwej konkurencji, które są określone w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.”.

<sup>33</sup> E. Nowińska, M. Du Vall, op. cit., s. 182.

<sup>34</sup> Tak M. Mioduszewski, op. cit., pkt 105. Autor wskazuje, że „im większe uzależnienie, rozumiane jako wolumen transakcji dokonywanych z tym przedsiębiorcą oraz im mniejsza możliwość kontraktowania alternatywnego, choćby z mniejszymi kontrahentami, jednak pokrywającymi ten dotychczasowy wolumen, tym większy skutek w postaci utrudniania dostępu do rynku będą powodowały przedmiotowe opłaty”. Por. też wyrok Sądu Apelacyjnego w Poznaniu z 13 listopada 2008 r., I ACa 718/08, który wskazał: „Na gruncie komentowanego przepisu poszukiwać więc należy nie tyle władzy rynkowej sprawcy czynu w ogólności, ile stopnia uzależnienia dostawcy od stosunków gospodarczych z tym sprawcą i jego przewagi w celu wymuszenia zapłaty dodatkowego, nieuzasadnionego wynagrodzenia”.

musiał ocenić także, czy utrudnianie to miało charakter nieuczciwy (tzn. czy było „sprzeczne z prawem lub z dobrymi obyczajami”)<sup>35</sup>. Element nieuczciwości mógłby przejawiać się tutaj w różnicy pomiędzy opłatą uiszczaną na rzecz sieci za wykonanie określonej usługi (np. promocji towaru) a wydatkiem, jaki dostawca poniósłby z tego tytułu, gdyby usługę tę realizował samodzielnie<sup>36</sup>. Jeśli zatem dodatkowe opłaty stanowiłyby koszt niższy niż próba samodzielnego rozszerzenia zasięgu swojej sprzedaży, nie powinny one być uznane za nieuczciwe<sup>37</sup>.

### 2.3. Skutki prawne i odpowiedzialność

Skutkiem pobrania od kontrahenta opłaty uznanej za zakazaną na mocy art. 15 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. jest przede wszystkim nieważność *ex lege* umowy będącej jej podstawą. Wynika to z art. 58 § 1 k.c., który stanowi, że „czynność prawna sprzeczna z ustawą albo mająca na celu obejście ustawy jest nieważna, chyba że właściwy przepis przewiduje inny skutek, w szczególności ten, iż na miejsce nieważnych postanowień czynności prawnej wchodzi odpowiednie przepisy ustawy”. Warto nadmienić, że co do zasady skutkiem nieważności nie będzie objęta cała umowa, lecz tylko ta jej część, która – w tym wypadku – jest uznana za sprzeczną z art. 15 ust. 1 pkt 4, chyba że bez postanowień dotkniętych nieważnością umowa nie zostałaby dokonana<sup>38</sup>.

<sup>35</sup> Tak T. Skoczny, op. cit., s. 604.

<sup>36</sup> Ibidem.

<sup>37</sup> Por. też cytowany już wyżej wyrok Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 5 grudnia 2007 r., I ACa 1053/2007, w którym sąd uzasadnił, że: „klauzuli generalnej [art. 3 ust. 1 u.z.n.k. – A.S.] przypada w udziale nie tylko funkcja uzupełniająca, lecz także korygująca względem innych przepisów ustawy. Innymi słowy, jeżeli określony czyn, co prawda wypełnia hipotezę normy wynikającej z przepisu rozdziału 2 ustawy, jednakże nie wystąpi zarazem określona w art. 3 ust. 1 u.z.n.k. przesłanka zagrożenia lub naruszenia interesu innego przedsiębiorcy, to uznać należy, że nie stanowi on czynu nieuczciwej konkurencji. W razie przyjęcia tego założenia zachodzi zatem *in concreto* nie tylko możliwość, ale i potrzeba jednoczesnej oceny postępowania przedsiębiorcy zarówno z punktu widzenia przepisów zarówno rozdziału 2, jak i art. 3 ust. 1 u.z.n.k. (tak m.in. w wyrokach SN: z 9 maja 2003 r. V CKN 219/2001 OSP 2004/7 poz. 54; z 26 listopada 1998 r. I CKN 904/97 OSNC 1999/5 poz. 97)”. Tym samym sąd uznał, że nie sposób twierdzić, że art. 5-17e u.z.n.k. odrywają się od klauzuli generalnej. W każdym zatem przypadku, także w razie stosowania przepisów rozdziału 2 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, niezbędne jest wykazanie ogólnych przesłanek odpowiedzialności za czyn nieuczciwej konkurencji, które są określone w art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

<sup>38</sup> Tak art. 58 § 3 k.c.

Oprócz tego przedsiębiorca, którego interes został w ten sposób naruszony, może dochodzić roszczeń określonych art. 18 u.z.n.k. Z roszczeniami wymienionymi w art. 18 ust. 1 pkt 1-3 i 6 może, zgodnie z art. 19 u.z.n.k., wystąpić także krajowa lub regionalna organizacja, której celem statutowym jest ochrona interesów przedsiębiorców. Rozwiązanie to może mieć istotne znaczenie w zakresie omawianych tu relacji handlowych ze względu na fakt, że działania podejmowane przez stowarzyszenia przedsiębiorców o słabszej sile przetargowej wzmocniają ich pozycję wobec podmiotów silniejszych.

### 3. Regulacja włoska

Jak wspomniano na wstępie, włoskie regulacje w zakresie stosunków handlowych pomiędzy przedsiębiorcami działającymi na rynku spożywczym wprowadzone zostały na mocy art. 62 dekretu legislacyjnego nr 1 z 24 stycznia 2012 r.<sup>39</sup> przekształconego następnie w ustawę nr 27 z 24 marca 2012 r. Artykuł ten, składający się z dwunastu ustępów, nosi tytuł: „Regulacja stosunków handlowych w zakresie zbycia produktów rolnych i spożywczych”. Zawarte w nim przepisy dotyczą wprowadzie wszystkich rodzajów umów mających za przedmiot przeniesienie w zamian za zapłatę ceny własności produktów rolnych i rolno-spożywczych, których dostawa odbywa się na terytorium Włoch, jednakże – jak podkreśla art. 1 ust. 1 dekretu wykonawczego nr 199 do wymienionej ustawy z 19 października 2012 r.<sup>40</sup> – w sposób szczególny uwzględnia stosunki gospodarcze pomiędzy podmiotami łańcucha produkcyjno-dystrybucyjnego, charakteryzujące się znaczącą nierównowagą ich pozycji rynkowej. Poza zakresem art. 62 – w myśl jego ust. 1 – pozostają jedynie umowy zawarte z konsumentem finalnym (a więc te zawierane w ramach handlu detalicznego czy gastronomii)<sup>41</sup>.

<sup>39</sup> Warto wskazać, że dekret nr 1 z 24 stycznia 2012 r. w sprawie Pilnych przepisów dotyczących konkurencji, rozwoju infrastruktury i konkurencyjności wpisuje się w pakiet rozwiązań przyjętych przez włoskiego ustawodawcę, nakierowanych na wzrost gospodarczy Włoch w obliczu skutków kryzysu gospodarczego.

<sup>40</sup> Gaz. Uff. z 23 listopada 2012 r., nr 274. Dekret został wydany przez Ministra Polityki Rolnej, Żywnościowej i Leśnej, na podstawie delegacji zawartej w art. 62 ust. 11-*bis* (dalej jako: dekret wykonawczy).

<sup>41</sup> Dekret wykonawczy nr 199 dodał kolejne wyłączenia poprzez ograniczenie pojęcia „zbycia”. Zgodnie z art. 1 ust. 3 tego aktu, nie będzie zbyciem w rozumieniu art. 62: a) dostarczanie produktów rolnych i rolno-spożywczych do spółdzielni przez jej członków, b) dostarcza-

Warto zwrócić uwagę na rozróżnienie, jakiego ustawodawca włoski dokonał w odniesieniu do przedmiotu regulowanych umów. Wyróżnił bowiem produkty rolne i produkty spożywcze. Zgodnie z definicjami zawartymi w dekrete wykonawczym pierwsze z nich obejmują produkty wymienione w załączniku I, o którym mowa w art. 38 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej<sup>42</sup>, drugie natomiast to produkty, o których mowa w art. 2 rozporządzenia (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 stycznia 2002 r.<sup>43</sup> Jak wskazano w doktrynie, konsekwencją tego rozróżnienia jest to, że regulacja przewidziana w art. 62 obejmuje nie tylko stosunki pomiędzy producentami rolnymi i przedsiębiorcami zajmującymi się przetwórstwem czy dystrybucją, lecz także pomiędzy przetwórcami żywności i dystrybutorami<sup>44</sup>. Wykracza ona zatem poza sektor rolny i obejmuje cały rynek żywności, w tym także rynek żywności przetworzonej.

Nowa włoska regulacja stosunków handlowych w ramach łańcucha dostaw żywności bazuje na trzech zasadniczych rozwiązaniach: wprowadza wymogi w zakresie formy i treści umów sprzedaży produktów rolnych i rolno-spożywczych (art. 62 ust. 1), ustanawia zakaz stosowania w relacjach handlowych określonych praktyk handlowych (art. 62 ust. 2) oraz reguluje kwestię nieterminowych płatności związanych z wymienionymi umowami (art. 62 ust. 3). Należy przyjrzeć się bliżej wszystkim tym trzem rozwiązaniom.

### 3.1. Forma i treść umów sprzedaży produktów rolnych i spożywczych

Zgodnie z ust. 1 art. 62: „umowy, które mają za przedmiot zbycie produktów rolnych i spożywczych, z wyjątkiem umów z konsumentem finalnym, są obowiązkowo zawierane w formie pisemnej i określają, pod rygorem nieważności, okres obowiązywania, ilość i właściwości sprzedawanych produktów, cenę, sposób dostawy i płatności. Umowy te muszą respektować zasadę przejrzystości, poprawności, proporcjonalności i ekwi-

---

nie produktów rolnych i rolno-spożywczych do organizacji producentów przez jej członków, c) produktów rybołówstwa pomiędzy przedsiębiorcami działającymi w tym obszarze.

<sup>42</sup> Tak art. 2 lit. a) dekretu wykonawczego nr 199.

<sup>43</sup> Tak art. 2 lit. b) dekretu wykonawczego nr 199.

<sup>44</sup> Zwraca na to uwagę A. Germanò, *Sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari*, „Diritto e Giurisprudenza Agraria, Alimentare e dell’Ambiente” 2012, nr 7-8, s. 380.

walentności świadczeń”. Przepis ten doprecyzowuje zatem *essentialia negotii* tego rodzaju umów oraz określa standard dla uczciwej wymiany informacji między uczestnikami rynku żywności.

W komentarzach doktryny do analizowanego rozwiązania pojawiły się pewne wątpliwości. W szczególności zwrócono uwagę na nieadekwatność wymogu zawierania umowy w formie pisemnej w przypadku dokonywania małych transakcji (np. sprzedaż skrzynki jabłek przez rolnika do lokalnego sklepu z warzywami). Jak podkreślono, taki formalizm może w istotny sposób spowalniać dynamikę stosunków handlowych i wpływać na bezpieczeństwo obrotu<sup>45</sup>. Przepis ten w celu złagodzenia potencjalnych skutków takiego rozwiązania w dekreście wykonawczym do art. 62 ustawodawca wyłączył z zakresu jego zastosowania czynności prawne polegające na zbyciu produktów rolnych lub spożywczych, w których dostawa i zapłata uzgodnionej ceny odbywają się jednocześnie<sup>46</sup>.

W akcie wykonawczym ustawodawca doprecyzował także pojęcie „formy pisemnej”. Na mocy art. 3 ust. 1 dekretu wykonawczego nr 199 zrównał z podpisanym dokumentem, „jakikolwiek pisemny komunikat, przekazany także w formie elektronicznej bądź za pomocą faksu, pełniący funkcję oświadczeń woli stron dotyczących zawarcia, określenia bądź rozwiązania pomiędzy nimi majątkowego stosunku prawnego, mającego za przedmiot zbycie produktów rolnych i rolno-spożywczych”<sup>47</sup>. Ustawodawca wskazał także, że istotne elementy umowy, o których mowa w art. 62 ust. 1, nie muszą być konieczne zawarte w jednym dokumencie, ale mogą wynikać z pakietu dokumentów dotyczących realizacji tej umowy.

Tak więc, oprócz tradycyjnej pisemnej formy umowy podpisanej przez obie strony i zawierającej wszystkie jej istotne postanowienia (ewentualnie uzupełnione w innych dokumentach, takich jak: zamówie-

---

<sup>45</sup> Tak A. Germanò, op. cit., s. 380. Autor wskazuje, że w praktyce dla spełnienia tego wymogu w przypadku małych transakcji będą używane formularze podpisywane bez uprzedniego dokładnego zapoznania się z ich treścią.

<sup>46</sup> Tak art. 1 ust. 4 dekretu wykonawczego. W doktrynie wskazuje się jednak, że Minister Polityki Rolnej, Żywnościowej i Leśnej przekroczył w tym zakresie delegację ustawową. Art. 62 ust. 1 z zakresu stosowania nowych wymogów wyraźnie wyłącza tylko umowy z konsumentami. Tak A. Germanò, *Ancora sul contratto di cessione di prodotti agricoli e alimentari: il decreto ministeriale applicativo dell'art. 62 del d.l. 1/2012*, „Diritto e Giurisprudenza Agraria, Alimentare e dell'Ambiente” 2012, nr 9, s. 5.

<sup>47</sup> Przepis ten uzupełnia jednak art. 3 ust. 5 dekretu wykonawczego, który precyzuje, że brak podpisu może mieć miejsce tylko w sytuacjach kwalifikowanych jako „równorzędne” ze złożeniem podpisu, gdy w sposób niewątpliwy można wykazać przypisanie autorstwa dokumentu danemu podmiotowi.

nia, dokumenty transportowe, faktury, które, w takim wypadku, muszą zawierać specyficzne odniesienie do umowy „podstawowej”<sup>48</sup>, istotne elementy umowy mogą być także określone w korespondencji (w tym elektronicznej) i zamówieniach poprzedzających dostawę produktów<sup>49</sup>.

Możliwe jest także zawarcie wszystkich wymaganych elementów umowy jedynie w dokumentach transportowych, dokumentach towarzyszących dostawie, a nawet dopiero w samej fakturze (co może mieć miejsce np. w sytuacji, kiedy dostawa realizowana jest na podstawie zamówienia złożonego przez telefon). W takim przypadku muszą jednak one być opatrzone formułą: „Spełnia wymogi, o których mowa w art. 62 ust. 1 dekretu legislacyjnego nr 1 z 24 stycznia 2012 r., przekształconego w ustawę nr 27 z 24 marca 2012 r.”<sup>50</sup>. Dopiero w braku takich dokumentów, możliwe będzie stwierdzenie nieważności umowy.

Pomimo niewątpliwego złagodzenia w dekreście wykonawczym dość rygorystycznego wymogu zawierania wszystkich umów sprzedaży produktów rolnych i spożywczych w formie pisemnej, przedstawione wyżej rygory w kontekście ochrony słabszej strony umów handlowych niosą ze sobą niewątpliwie korzyści. Nie tylko ugruntowały one standardy dla uczciwej wymiany informacji pomiędzy uczestnikami rynku żywności, lecz także w razie konfliktu mogą okazać się pomocne z punktu widzenia wykazania rzeczywistego zakresu i charakteru świadczeń obu stron, w tym zwłaszcza oceny ich ekwiwalentności. Z tego punktu widzenia rozwiązanie to można ocenić pozytywnie, choć otwiera ono także pole do rozważań – szczególnie ożywionych w dobie kryzysu gospodarczego – dotyczących roli państwa w regulacji stosunków gospodarczych i granic jego ingerencji w swobodę prowadzenia działalności gospodarczej.

### 3.2. Zakaz stosowania nieuczciwych praktyk handlowych

Szczególnie istotnym z punktu widzenia regulacji stosunków handlowych pomiędzy uczestnikami rynku żywności jest ustanowiony w art. 62

---

<sup>48</sup> Por. art. 3 ust. 2 dekretu wykonawczego nr 199. W szczególności pisemną umową „podstawową” mogą być przewidziane we włoskim porządku prawnym tzw. umowy i porozumienia ramowe, o których mowa w dekreście legislacyjnym nr 102 z 27 maja 2005 r., oraz porozumienia międzybranżowe, o których mowa w art. 12 ust. 1-*bis* dekretu legislacyjnego nr 173 z 30 kwietnia 1998 r. ze zm.

<sup>49</sup> Taką możliwość przewiduje art. 3 ust. 3 dekretu wykonawczego nr 199.

<sup>50</sup> Tak art. 3 ust. 4 dekretu wykonawczego nr 199.



ust. 2 dekretu nr 1 zakaz stosowania określonych praktyk i klauzul umownych. Zgodnie z nim, zabronione jest:

a) narzucanie – bezpośrednio lub pośrednio – warunków nabycia, sprzedaży lub innych warunków umownych nieuzasadnienie uciążliwych, a także warunków pozaumownych<sup>51</sup> i o skutku retroaktywnym;

b) stosowanie warunków umów obiektywnie różnych dla świadczeń podobnych;

c) uzależnienie zawarcia lub wykonania umowy oraz kontynuację i regularność relacji handlowej od wykonania świadczeń przez kontrahentów, które ze względu na swoją naturę lub według zwyczajów handlowych nie mają żadnego związku z przedmiotem umowy lub tych relacji handlowych;

d) uzyskiwanie nienależnych świadczeń jednostronnych, nieuzasadnionych naturą bądź charakterem stosunków handlowych;

e) podejmowanie innych nieuczciwych praktyk handlowych, uznanych za takie przy uwzględnieniu całości stosunków handlowych charakteryzujących warunki dostawy<sup>52</sup>.

Dekret wykonawczy uzupełnił jeszcze powyższy katalog. Przede wszystkim, w art. 4 ust. 1 wskazał, że pojęcie „nieuczciwych praktyk handlowych” (o których mowa w art. 62 ust. 2 lit. e) obejmuje także działania niezgodne z zasadami dobrej praktyki przyjętymi 29 listopada 2011 r. przez Komisję Europejską i przedstawicieli łańcucha produkcyjno-dystrybucyjnego w ramach Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności<sup>53</sup>. Zasady te dotyczą formy, ogólnych

<sup>51</sup> Pojęcie „warunków pozaumownych” może budzić wiele wątpliwości. Doktryna podejmuje próby ich wyjaśnienia. Wskazuje się, że przez to pojęcie ustawodawca prawdopodobnie zamierzał odnieść się do warunków, które nie są materialnie zawarte w dokumencie potwierdzającym daną sprzedaż czy dostawę, ale w dokumentacji uzupełniającej, jak np. w wymianie korespondencji. Podkreśla się, że z prawnego punktu widzenia tego rodzaju warunki również powinny być uznane za „umowne”, ponieważ są częścią podjętych przez strony ustaleń, które jako całość regulują dany stosunek prawny. Celem zastosowania takiego wyrażenia jest zatem – w ocenie doktryny – zamiar podkreślenia przez ustawodawcę, że praktyki uznane na podstawie art. 62 ust. 2 za nieuczciwe będą podlegały tej kwalifikacji bez względu na formalne źródło ich pochodzenia. Tak F. Albisinni, *Cessione di prodotti agricoli e agroalimentari (o alimentari?): ancora un indefinito movimento*, „Rivista di Diritto Alimentare” 2012, nr 2, s. 10.

<sup>52</sup> Przykłady poszczególnych praktyk podaje A. Artom, *Disciplina delle relazioni commerciali in materia di cessione di prodotti agricoli e agroalimentari*, „Rivista di Diritto Alimentare” 2012, nr 2, s. 4.

<sup>53</sup> Mowa tu o załączonym do dekretu wykonawczego dokumencie: Vertical Relationships in the Food Supply Chain: Principles of Good Practice (dostępny na: [http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/good\\_practices\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/good_practices_en.pdf)).

terminów i warunków umów, zakończenia stosunków handlowych, kar umownych, działań jednostronnych, informacji, podziału ryzyka, żądania wynagrodzenia za wprowadzenie produktu na listę, zagrożenia rozwiązaniem relacji handlowej, transakcji wiązanych, dostaw i przyjmowania towarów. Tym samym do rangi powszechnie obowiązującego prawa zostały podniesione ustanowione na szczeblu europejskim dobrowolne wytyczne dobrych praktyk postępowania.

Dekret wykonawczy sprecyzował ponadto w art. 4 ust. 2, że praktyki przewidziane w art. 62 ust. 2: „zabraniają jakichkolwiek zachowań kontrahenta, który wykorzystując swoją silniejszą pozycję handlową, narzuca nieuzasadnione uciążliwe warunki umowne, w tym:

a) przewidując po jednej stronie spełnianie dodatkowych usług/świadczeń ponad główny przedmiot dostawy, także jeśli mają być one spełniane przez podmioty trzecie, bez jakiegokolwiek obiektywnego związku, bezpośredniego i logicznego, ze zbyciem towaru będącego przedmiotem umowy;

b) wyłączając stosowanie odsetek za zwłokę na szkodę wierzyciela bądź zwrot kosztów odzyskiwania należności;

c) przyjmując, wbrew zasadzie dobrej wiary i rzetelności, ceny wyraźnie poniżej średnich kosztów produkcji towarów będących przedmiotem stosunku handlowego i dostaw ze strony producentów rolnych”<sup>54</sup>.

Ponadto, zgodnie z art. 4 ust. 3 dekretu wykonawczego, będzie uznane za nieuczciwą praktykę handlową zamieszczenie w umowie klauzuli, która obligatoryjnie narzuca zbywcy po realizacji dostawy minimalny termin wystawienia faktury, z wyjątkiem przypadku dostawy towarów w wielu transzach w tym samym miesiącu, kiedy to faktura będzie mogła być wystawiona tylko po dokonaniu ostatniej dostawy w miesiącu.

Jak podkreśla się w doktrynie, nowe regulacje przewidziane w art. 62 – i uzupełnione dekretem wykonawczym – nawiązują do istniejących już we włoskim porządku prawnym deliktów przewidzianych w ustawie nr 287 o ochronie konkurencji i rynku z 1990 r. oraz w ustawie nr 192 z 1998 r. o regulacji podstaw w działalności produkcyjnej.

Pierwsza z powołanych ustaw, w art. 3 dotyczącym nadużywania pozycji dominującej zabrania między innymi narzucania – bezpośrednio lub pośrednio – cen kupna-sprzedaży bądź innych warunków umowy nieuz-

<sup>54</sup> Por. art. 7 ust. 2 i 3 dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2011/7/WE z 16 lutego 2011 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych, które za „rażąco nieuczciwe” uznają warunki umowy lub praktyki wykluczające odsetki za opóźnienia w płatnościach lub rekompensatę za koszty odzyskiwania należności.

sadnienie uciążliwych, stosowania w stosunkach handlowych z innymi kontrahentami warunków umów obiektywnie różnych dla świadczeń podobnych, stwarzając w ten sposób nierówne warunki konkurencji, uzależnienia zawarcia umowy od zaakceptowania przez kontrahentów dodatkowych świadczeń, które ze względu na swoją naturę lub według zwyczajów handlowych nie mają żadnego związku z przedmiotem umowy.

Druga ustawa w art. 9 zakazuje natomiast wykorzystywania przez przedsiębiorstwo pozycji zależności ekonomicznej, w jakiej się znajduje w stosunku do niego inne przedsiębiorstwo występujące jako jego klient lub dostawca. Przez pozycję zależności ekonomicznej należy tutaj rozumieć sytuację, w której dane przedsiębiorstwo jest w stanie narzucić, w relacjach handlowych z innym przedsiębiorstwem, nadmierną nierównowagę w zakresie praw i obowiązków. Co istotne, występowanie w danym przypadku pozycji zależności ekonomicznej ocenia się, uwzględniając realną możliwość uzyskania przez przedsiębiorstwo, które doświadcza nadużycia, zadowalającej alternatywy rynkowej. Wykorzystanie pozycji zależności ekonomicznej może polegać także na odmowie sprzedaży lub odmowie nabycia, narzuceniu niezasadnie uciążliwych lub dyskryminacyjnych warunków umowy, arbitralnym zerwaniu istniejących relacji handlowych.

W doktrynie zauważa się, że w świetle powyższych przepisów nowa regulacja zawarta w art. 62 ust. 2 mogłaby pozornie wydawać się pozbawiona efektywnej użyteczności i prowadzić do konfliktu proceduralnego z przywołanymi wyżej przepisami<sup>55</sup>. W istocie jednak bazuje ona na nowych założeniach. Nie chodzi bowiem tyle o wprowadzenie nowych zakazów i ich sankcji (gdyż same w sobie obowiązywały już na podstawie powyższych aktów), ile o to, że wymienione w art. 62 ust. 2 działania zostały uznane za niedozwolone *per se*, niezależnie od występowania „pozycji dominującej”, której wymaga ustawa o ochronie konkurencji i rynku bądź od istnienia stanu „zależności ekonomicznej”, w której znajduje się klient lub dostawca, zgodnie z przepisami o podstawach. Nie ma zatem potrzeby wykazywania tych dodatkowych okoliczności, co jest często trudne, a niekiedy wręcz – niemożliwe. Rozwiązania przyjęte w art. 62 ust. 2 można więc postrzegać jako ułatwiające przeciwdziałanie tego rodzaju praktykom<sup>56</sup>.

<sup>55</sup> F. Albisinni, op. cit., s. 11.

<sup>56</sup> Ibidem.

#### 4. Nieterminowe płatności

Trzecim obszarem relacji pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw żywności unormowanym w omawianym art. 62 jest regulacja dotycząca terminów płatności wynikających z umów zbycia produktów rolnych i spożywczych. Regulacja ta uzupełnia i modyfikuje obowiązujące dotychczas w tym zakresie przepisy dekretu legislacyjnego nr 231 z 9 października 2002 r.<sup>57</sup>, implementującego do włoskiego porządku krajowego dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2000/35/WE z 29 czerwca 2000 r. w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych<sup>58</sup>, zastąpioną następnie dyrektywą Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2011/7/WE z 16 lutego 2011 r. o tym samym tytule<sup>59</sup>.

Nie bez przyczyny ustawodawca włoski podjął tę problematykę także w dekrete legislacyjnym nr 1 z 2012 r. Jak wspomniano wyżej, dekret ten (a w tym także zawarty w nim omawiany art. 62) miał na celu stymulację wzrostu gospodarczego Włoch w obliczu skutków kryzysu ekonomicznego. Tymczasem – w myśl preambuły dyrektywy nr 2011/7/WE – kwestia przestrzegania terminowości płatności jest szczególnie istotna właśnie w okresach spowolnienia gospodarczego, kiedy uzyskanie dostępu do finansowania jest trudniejsze, kiedy to z powodu opóźnień w płatnościach wierzyciel zmuszony jest sięgać do zewnętrznych źródeł finansowania.

W myśl art. 62 ust. 3 w przypadku umów zbycia produktów rolnych i spożywczych: „płatność należności powinna zostać dokonana, dla żywności łatwo psującej się, w ciągu 30 dni, a dla wszelkiej innej w ciągu 60 dni. W obu przypadkach termin rozpoczyna bieg z upływem ostatniego dnia miesiąca otrzymania faktury. Odsetki automatycznie rozpoczynają bieg od dnia następnego. W takich przypadkach stopa procentowa jest powiększona o dwa punkty procentowe i jest niederogowalna”<sup>60</sup>.

<sup>57</sup> Gaz. Uff. nr 249 z 23 października 2002 r.

<sup>58</sup> Dz. Urz. UE L 200/35 z 8 sierpnia 2008 r.

<sup>59</sup> Dz. Urz. UE L 48/1 z 23 lutego 2011 r.

<sup>60</sup> Odpowiednio do tego rozróżnienia dekret wykonawczy wymaga, by w przypadku gdy sprzedawca zbywa oba rodzaje produktów, zostały wystawione dwie odrębne faktury. Dekret wykonawczy w art. 5 sprecyzował także, że data otrzymania faktury jest skutecznie udowodniona tylko w przypadku dostarczenia jej bezpośrednio do rąk kontrahenta, pocztą poleconą, certyfikowaną pocztą elektroniczną bądź z zastosowaniem systemu EDI (ang. Electronic Data Interchange), bądź innym środkiem równoważnym, o którym mowa w przepisach podatkowych. W razie braku pewności co do daty otrzymania faktury, uznaje się – w braku dowodu przeciwnego – że data ta jest datą dostawy towaru.

Przede wszystkim na uwagę zasługuje fakt uwzględnienia przez włoskiego ustawodawcę specyfiki rynku żywności i wyróżnienia płatności dotyczących żywności łatwo psującej się. Przez żywność taką rozumieć należy, zgodnie z art. 62 ust. 4: a) zapakowane produkty rolne, rybołówstwa i spożywcze, których data minimalnej trwałości lub termin przydatności do spożycia nie przekracza 60 dni; b) sprzedawane luzem produkty rolne, rybołówstwa i spożywcze, w tym zioła i rośliny aromatyczne, nawet jeśli zostały umieszczone w ochronnej osłonce lub zamrożone, niepoddane działaniom mającym na celu przedłużenie ich trwałości przez okres dłuższy niż 60 dni; c) produkty pochodzenia zwierzęcego o określonych w dekrete właściwościach fizyko-chemicznych oraz d) wszystkie rodzaje mleka.

Termin płatności dla tego rodzaju produktów – w odróżnieniu od pozostałych produktów żywnościowych, dla których wynosi on 60 dni – został skrócony o połowę<sup>61</sup>. Zatem w różnicy tej można dopatrywać się objęcia większą ochroną najsłabszych uczestników łańcucha dostaw żywności: producentów rolnych, którym ustawodawca zagwarantował przyspieszoną realizację należności pieniężnych.

Co więcej, jeszcze dalej idącą zmianą, tym razem w kierunku ochrony wszystkich dostawców żywności, jest wyłączenie w art. 62 – dopuszczalnej na mocy wcześniejszych przepisów – możliwości przyjęcia przez strony dłuższych terminów płatności. Dotychczas wydłużanie terminów płatności w drodze porozumienia stron było zakazane tylko w odniesieniu do żywności łatwo psującej się. W relacjach z innymi dostawcami sieci handlowe często zaś korzystały z tej możliwości. Obecnie takie ustalenia są wyłączone w odniesieniu do wszystkich rodzajów żywności, w związku z czym ustanowione w art. 62 ust. 3 terminy płatności mają charakter sztywny<sup>62</sup>.

#### 4.1. Odpowiedzialność

Podobnie jak w regulacjach polskich podstawowym instrumentem ochrony przedsiębiorców przeciwko czynom nieuczciwej konkurencji jest

<sup>61</sup> Warto wskazać, że na mocy dekretu legislacyjnego nr 231 z 2002 r. (który w tym zakresie należy uznać za uchylony), termin płatności dla żywności łatwo psującej się także wynosił 60 dni.

<sup>62</sup> F. Albisinni, op. cit., s. 15, zauważa, że rozwiązanie to może być odczytane jako przejaw uprzywilejowania dużego przemysłu spożywczego kosztem dystrybucji.

możliwość dochodzenia roszczeń w postępowaniu cywilnym. Ustęp 10 art. 62 wskazuje tutaj na możliwość żądania naprawienia wyrządzonej szkody, dochodzoną na zasadach ogólnych. Co więcej, odnosi tę możliwość także do powództw wytaczanych przez uznane na poziomie krajowym stowarzyszenia reprezentujące konsumentów i przedsiębiorców. Na tym tle we włoskiej doktrynie rozważa się, czy wskazanie przez ustawodawcę na możliwość występowania z powództwem przez te organizacje może dawać podstawę do wytaczania przez nie powództw zbiorowych we wspólnym interesie reprezentowanych przez siebie członków<sup>63</sup>.

Do tej pory taka możliwość była zasadniczo wyłączona<sup>64</sup>. Zgodnie bowiem z art. 140-*bis* włoskiego kodeksu konsumenckiego, regulującego kwestię pozwów zbiorowych, ochronie podlegają wyłącznie roszczenia konsumentów (a nie przedsiębiorców), a stowarzyszenia reprezentatywne dla ochrony określonych interesów mogą wystąpić z powództwem tylko na mocy uprzedniego umocowania podmiotów, których interes został naruszony<sup>65</sup>. Gdyby przyjąć zaś, że art. 62 ust. 2 rozszerzył instytucję pozwów zbiorowych także na stowarzyszenia reprezentujące przedsiębiorców, dałoby to hipotetycznie możliwość wnoszenia powództw przeciwko uczestnikom łańcucha dostaw żywności, którzy podejmują nieuczciwe praktyki w stosunku do wielu podmiotów i działają na niekorzyść wielu kontrahentów. Wzmocniłoby to w istotny sposób pozycję mniejszych dostawców, którzy często indywidualnie nie podejmują ryzyka kwestionowania warunków umów z obawy przed utratą kontraktu.

Oprócz roszczeń odszkodowawczych, art. 62 ust. 10 – analogicznie do art. 19 ust. 1 pkt 2 polskiej ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji<sup>66</sup> – nadaje także uznanym na poziomie krajowym stowarzyszeniom reprezentującym konsumentów i przedsiębiorców – występującym w ochro-

---

<sup>63</sup> Zagadnienie to analizuje A. Germanò, *Sul contratto...*, s. 385 oraz idem, *L'inibitoria e l'azione per danni in caso di violazione dell'art. 62 del d.l. 1/201*, „Rivista di Diritto Alimentare” 2012, nr 3, s. 6.

<sup>64</sup> Tak A. Germanò, *L'inibitoria...*, s. 6.

<sup>65</sup> Zob. więcej A. Szymecka-Wesołowska, *Pozwy zbiorowe w prawie polskim i włoskim*, w: Z. Witkowski (red.), *Toruńskie studia polsko-włoskie*, t. 6, Toruń 2010. Na temat pozwów zbiorowych w polskim systemie prawnym z uwzględnieniem sektora rolno-spożywczego zob. A. Szymecka-Wesołowska, D. Szostek, *Powództwa grupowe w branży spożywczej*, 2010 r., dostępne na: [http://www.food-law.pl/wp-content/themes/apricot/downloads/pozwy\\_zbiorowe.pdf](http://www.food-law.pl/wp-content/themes/apricot/downloads/pozwy_zbiorowe.pdf).

<sup>66</sup> Zgodnie z art. 19 ust. 1 pkt 2: „Z roszczeniami wymienionymi w art. 18 ust. 1 pkt 1-3 i 6 mogą wystąpić krajowa lub regionalna organizacja, której celem statutowym jest ochrona interesów przedsiębiorców”.

nie interesów wspólnych – legitymację czynną do żądania na drodze sądowej zaniechania działań sprzecznych z art. 62.

Na szczególną uwagę zasługują jednak sankcje administracyjne, jakimi ustawodawca włoski obwarował działania sprzeczne z art. 62. I tak, na mocy art. 62 ust. 5 zawarcie umowy z naruszeniem wymogów dotyczących formy i treści umów powoduje nie tylko przewidzianą w ustępie 1 cywilnoprawną sankcją nieważności, lecz także administracyjną karą pieniężną. Kontrahent, który narusza przewidziane obowiązki, podlega administracyjnej karze pieniężnej w wysokości od 516 do 20 000 euro, w zależności od wartości towaru będącego przedmiotem umowy.

Zgodnie z ust. 6 kontrahent, który dopuszcza się nieuczciwych praktyk handlowych, zakazanych na mocy art. 62 ust. 2, podlega administracyjnej karze pieniężnej w wysokości od 516 do 3000 euro. Wysokość kary jest wymierzana z uwzględnieniem korzyści otrzymanej przez ten podmiot. Przykładowo, może chodzić tu o korzyść, jaką sieć handlowa mogła otrzymać w wyniku wykorzystania zastrzeżonych informacji uzyskanych od kontrahenta<sup>67</sup>.

W końcu, zgodnie z art. 62 ust. 7 nieprzestrzeganie przez dłużnika terminów płatności jest obarczone pieniężną sankcją administracyjną w wysokości od 500 do 500 000 euro. Wymiar kary uwzględniać powinien przychód przedsiębiorstwa, częstotliwość zalegania z płatnościami i długość opóźnień.

Na uwagę zasługuje różnica w sankcjach przewidzianych w przypadku naruszenia poszczególnych rodzajów wymagań. Sankcja za stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych, o których mowa w art. 62 ust. 2, jest relatywnie skromna, biorąc pod uwagę, że niedotrzymanie formy pisemnej zagrożone jest karą od 516 do 20 000 euro, a niedotrzymanie terminu płatności – nawet do 500 000 euro. Różnice te są tak znaczące, że w doktrynie zgłaszano wątpliwości co do rzeczywistej woli ustawodawcy zapewnienia ochrony słabszej strony kontraktów. Podnosi się, że sieci handlowe mogą kontestować sankcje nałożone na podstawie art. 15 włoskiej ustawy o ochronie konkurencji i rynku (zagrożonych karą do 10% przychodów) i dowodzić, że podstawą powinien być art. 62 ust. 2, który przewiduje sankcję o znaczeniu symbolicznym<sup>68</sup>.

<sup>67</sup> Przykład ten podaje A. Artom, op. cit., s. 10.

<sup>68</sup> F. Albisinni, op. cit., s. 16.

Organem właściwym w zakresie weryfikacji umów i wymierzania kar jest Urząd Gwarancji Konkurencji i Rynku<sup>69</sup>, będący instytucjonalnym odpowiednikiem polskiego Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów. Urząd może działać zarówno na wniosek jakiegokolwiek zainteresowanego podmiotu, jak i z urzędu oraz korzystać ze wsparcia Gwardii Finansowej (Guardia di Finanza). Za dość kuriozalne włoska doktryna uznała jednak to, że decyzje wydawane przez Urząd na podstawie art. 15 ustawy o konkurencji podlegają ocenie sądowej sądów administracyjnych, podczas gdy – w myśl art. 62 ust. 8 – te wydane na podstawie art. 62 podlegają ocenie sądów powszechnych, niewyspecjalizowanych w ocenie postępowań (w tym czynności technicznych) prowadzonych przez Urząd<sup>70</sup>. Na mocy art. 7 dekretu wykonawczego Urząd został zobowiązany do wydania zarządzenia regulującego postępowanie w tych sprawach i zagwarantowania między innymi kontrydiktoryjności oraz określenia sposobu publikowania swoich decyzji (akt ten jednak nie został wydany).

Środki ściągnięte tytułem kar administracyjnych trafiają do budżetu państwa i mają być przeznaczane na korzyść konsumentów do finansowania inicjatyw informacyjnych na rynku żywności oraz badań naukowych w tym obszarze.

## 5. Wnioski

Na podstawie przeprowadzonej wyżej analizy i zestawienia regulacji w zakresie relacji handlowych pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw przyjętych w Polsce i we Włoszech możliwe jest sformułowanie kilku wniosków. Po pierwsze, ustawodawca polski dla ochrony słabszych uczestników rynku stworzył dość ogólną i niedookreśloną kategorię „opłat za przyjęcie towaru do sprzedaży”, których pobieranie jest zakazane na mocy art. 15 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. Jak wykazano w pierwszej części niniejszego artykułu, kategoria ta jest przedmiotem różnego rodzaju wątpliwości interpretacyjnych, a kryteria jej kwalifikacji musiały zostać doprecyzowane w orzecznictwie i doktrynie. Ustawodawca włoski natomiast stypizował i skonkretyzował wykaz praktyk uznanych za niedozwolone, co sprzyja niewątpliwie przejrzystości i ułatwia uczestnikom rynku stosowanie prawa.

<sup>69</sup> Wł. *L'Autorità Garante per la Concorrenza ed il Mercato* (dalej jako: Urząd).

<sup>70</sup> *Ibidem*, s. 17.



Na szczególną uwagę zasługuje także decyzja włoskiego ustawodawcy, by „implementować” do krajowego porządku prawnego zasady dobrej praktyki w relacjach pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw żywności przyjęte przez europejskie Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności. Praktyki te, stosowane w wielu krajach jedynie jako dobrowolne wytyczne, we Włoszech nabrały charakteru powszechnie obowiązującego prawa.

Co więcej, we Włoszech kwalifikacja danego działania jako okoliczności uznanej przez ustawodawcę za zakazaną praktykę handlową nie wymaga jednoczesnego spełnienia dodatkowych, ogólnych przesłanek czynów nieuczciwej konkurencji. Na mocy zaś regulacji polskich podmiot pobierający „opłaty za przyjęcie towaru do sprzedaży” będzie mógł zwolnić się z odpowiedzialności, jeśli dowiedzie, że jego działania nie utrudniają kontrahentom dostępu do rynku.

Najistotniejsza jednak różnica, jaka się wyłania z zestawienia regulacji przyjętych w Polsce i we Włoszech, dotyczy sankcji przewidzianych za – uznane w obu porządkach prawnych – nieuczciwe praktyki handlowe. W Polsce podstawowym instrumentem ochrony dostawców, których interes w wyniku takich działań został naruszony (lub zagrożony), są roszczenia cywilnoprawne. Inicjatywa leży więc w gestii samych zainteresowanych podmiotów i ma charakter *ex post*. We Włoszech zaś, oprócz możliwości dochodzenia naprawienia szkody w procesie cywilnym (wytoczonym zarówno przez indywidualnych przedsiębiorców, jak i reprezentujące ich stowarzyszenia), nad przestrzeganiem legalności stosunków handlowych czuwa właściwy organ administracyjny – Urząd Gwarancji Konkurencji i Rynku, który został wyposażony w kompetencję do nakładania pieniężnych kar administracyjnych. Urząd ten działa nie tylko na wniosek, lecz także z własnej inicjatywy, co – wraz z możliwością nałożenia sankcji – może stanowić istotny mechanizm zapobiegający stosowaniu niedozwolonych praktyk. Ochrona słabszych uczestników rynku ma więc w pewnym zakresie także charakter prewencyjny. Na tym tle rola polskiego Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, który może ingerować tylko w przypadku nadużywania pozycji dominującej bądź wystąpienia antykonkurencyjnego porozumienia, wydaje się bardzo ograniczona<sup>71</sup>.

---

<sup>71</sup> Por. odpowiedź Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów na interpelację poselską z 10 marca 2010 r., w której Prezes potwierdza, że: „z informacji posiadanych przez prezesa urzędu wynika, że żadna z sieci sklepów nie posiada pozycji dominującej na krajowym

W zakresie sankcji warto zwrócić uwagę także na fakt, że kary pieniężne mogą być nałożone nie tylko w przypadku niedochowania formy umowy zbycia produktów rolnych i spożywczych czy stosowania praktyk uznanych za nieuczciwe, lecz także w przypadku wydłużenia terminu płatności ponad terminy ustawowo wskazane. Polska regulacja w tym obszarze: ustawa z 12 czerwca 2003 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych<sup>72</sup> – przewiduje jedynie sankcję nieważności<sup>73</sup>.

W świetle powyższych uwag zasadne wydaje się twierdzenie, że przyjęta we Włoszech regulacja stosunków handlowych pomiędzy podmiotami łańcucha dostaw żywności zapewnia większą ochronę słabszych uczestników rynku, niż regulacja, na jaką zdecydował się polski ustawodawca w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W jakim stopniu jednak włoskie rozwiązania przełożą się na faktyczne polepszenie warunków kontraktowania dostawców żywności, pokaże dopiero praktyka ich stosowania.

#### **REGULATION OF COMMERCIAL RELATIONSHIPS BETWEEN PARTICIPANTS OF A FOOD SUPPLY CHAIN – ITALIAN AND POLISH SOLUTIONS**

##### Summary

The market position of participants of a food supply chain is very diversified and the imbalance that exists among the participants may result in the strong ones taking advantage of the dominant position and then indulging in dubious trading practices.

The analysis of the regulations of the trading practices that govern the relationships in the food supply chain in Poland and Italy allows to formulate an opinion that the Italian regulation is more protective towards the weaker market participants. However, only future practice will show whether the more protective provisions of the Italian anti-monopoly law will effectively improve the situation of food suppliers.

---

rynku zaopatrzenia w artykuły konsumpcyjne codziennego użytku, czyli rynku, na którym działają sklepy wielkopowierzchniowe oraz ich dostawcy. Tym samym żadnej z sieci sklepów nie może zostać postawiony zarzut nadużywania pozycji dominującej, ponieważ warunkiem koniecznym nadużywania pozycji dominującej jest jej posiadanie. Nic nie wskazuje również na to, by opisane zachowania sieci sklepów były wynikiem zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję. Należy wskazać, że działa na tym rynku wiele podmiotów, co oznacza, że zawarcie antykonkurencyjnego porozumienia na terenie całego kraju organizacyjnie byłoby znacznie utrudnione, wręcz niemożliwe”.

<sup>72</sup> Dz. U. Nr 139, poz. 1323 ze zm.

<sup>73</sup> Art. 9 teże ustawy stanowi: „Czynność prawna wyłączająca lub ograniczająca uprawnienia wierzyciela lub obowiązki dłużnika, o których mowa w art. 5-8, jest nieważna”.

---

**LA REGOLAZIONE DEI RAPPORTI COMMERCIALI TRA  
I SOGGETTI DELLA CATENA DI APPROVVIGIONAMENTO ALIMENTARE  
– SOLUZIONI POLACCHE E ITALIANE**

Riassunto

La posizione sul mercato dei singoli soggetti facenti parte della catena di approvvigionamento alimentare (ing. *food supply chain*) è molto diversificata. Lo squilibrio esistente tra questi soggetti può portare a sfruttare la posizione dominante da parte degli attori forti della catena e a mettere in atto le pratiche commerciali discutibili. Basandosi sull'analisi delle regolazioni concernenti i rapporti commerciali tra i partecipanti della catena di approvvigionamento alimentare adottate in Polonia e in Italia, l'autrice afferma tra l'altro che la regolazione italiana garantisce una maggiore protezione degli operatori più deboli rispetto alla regolazione decisa dal legislatore polacco nella legge contro la concorrenza sleale. In che misura però le regolazioni italiane riescano a migliorare le condizioni contrattuali con i fornitori alimentari, lo farà vedere solo la loro applicazione.

