

Zwalczanie nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych – rozwiązania prawne w Irlandii

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Zakres regulacji
- III. Zasady kontraktowania, dobre praktyki
- IV. Przestrzeganie zasad ustawowych, *compliance*
- V. Sankcje za naruszenie reguł współpracy pomiędzy odbiorcą a dostawcą wyznaczonych nową ustawą
- VI. Podejście irlandzkie a podejście polskie
- VII. Podsumowanie

Streszczenie

W artykule przedstawiono irlandzkie regulacje dotyczące handlu w sektorze produktów rolno-spożywczych mające na celu zapobieganie nieuczciwym praktykom kontraktowania stosowanym stosowanych w relacjach handlowych. Rys historyczny pokazujący wprowadzenie tych zasad wskazuje na liczne działania podejmowane w Irlandii w celu opracowania optymalnej metody regulacyjnej oraz wybrany *modus operandi*. Następnie przedstawione są cechy charakterystyczne wprowadzonej regulacji – także w zestawieniu z polską ustawą o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. Wskazane są też podstawowe zasady kontraktowania w tym sektorze, jak również towarzyszące obowiązki obciążające odbiorców produktów rolno-spożywczych. Opisano również sankcje za naruszenie przepisów ustawy – zarówno prywatno-, jak i publicznoprawne.

Słowa kluczowe: irlandzkie regulacje; prawo ochrony konkurencji; nadużycie zależności ekonomicznej; nieuczciwe praktyki; nieuczciwe praktyki handlowe; przewaga kontraktowa; sektor produktów rolno-spożywczych; wykorzystywanie przewagi kontraktowej.

JEL: K21, K42

* Adwokat; e-mail: grzegorz.koguciuk@onet.eu.

I. Wprowadzenie

Relacje handlowe pomiędzy podmiotami w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi charakteryzują się bardzo zróżnicowanym poziomem siły przetargowej, co prowadzi do zakłóceń równowagi ekonomicznej stron. Jest to zjawisko powszechnie obserwowane w większości państw europejskich i pozaeuropejskich. Różna pozycja negocjacyjna często prowadzi do stosowania nieuczciwych praktyk handlowych przez stronę silniejszą. Są one określane przez Komisję Europejską jako „praktyki, które rażąco odbiegają od dobrego postępowania handlowego oraz są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu i są jednostronnie stosowane przez jednego partnera handlowego wobec jego kontrahenta”¹. Na skutek takich praktyk strona słabsza godzi się na postanowienia dla niej niekorzystne, gdyż alternatywą jest brak możliwości kontraktowania, a w konsekwencji brak możliwości prowadzenia swojej działalności i osiągnięcia z takiej działalności przychodów.

Komisja Europejska oraz władze wielu poszczególnych krajów uznały konieczność uregulowania stosunków handlowych w tym sektorze². Cele rozpoczętych już lub planowanych działań obejmują uniemożliwienie stosowania nieuczciwych praktyk handlowych. Część państw wprowadziła odnośne regulacje prawne (jak np. Polska, która przyjęła ustawę z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (dalej: upnwpk)), inne natomiast postawiły na samoregulację. W mniejszości już pozostają kraje europejskie, które w dalszym ciągu nie uregulowały tej kwestii.

Irlandia dostrzegła potrzebę uregulowania relacji handlowych w ramach obrotu produktami spożywczymi i rolnymi stosunkowo wcześniej. Już w roku 2006 została zmieniona irlandzka ustawa antymonopolowa w ten sposób, że część praktyk w sektorze rolnym zostało uznanych za niedozwolone³. Były to między innymi praktyki związane z narzucaniem płatności „opłat półkowych”. Jednakże wprowadzone przepisy nie doprowadziły do żadnych postępowań w tym przedmiocie z uwagi na brak skarg do organu antymonopolowego, głównie spowodowanych obawą dostawców przed usunięciem ich produktów z oferty⁴.

Kolejna inicjatywa mająca na celu uregulowanie tego sektora gospodarki to próba wprowadzenia samoregulacji poprzez przygotowanie – przy współpracy z przedsiębiorcami z sektora rolno-spożywczego – projektu Kodeksu dobrych praktyk w roku 2009 (O’Brien, 2013). Ostatecznie ta próba jednak się nie powiodła z uwagi na niemożliwość zapewnienia przyjęcia jednolitych dobrych praktyk przez szerokie grono graczy omawianego rynku (McKeever, 2011). Skutkiem tego, w roku 2011 w Programie dla Rządu ustalony został obowiązek ustawowego uregulowania praktyk handlowych w sektorze obrotu produktami rolnymi i spożywczymi.

Niezależnie od powyżej przedstawionego procesu (*Programme for Government 2011*) Komisja Parlamentu Irlandzkiego (*Joint Oireachtas Committee on Enterprise, Trade and Employment*) wydała w 2010 roku raport odnoszący się do stosunków handlowych pomiędzy dostawcą a odbiorcą na

¹ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów. Zwalczanie nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów spożywczych, realizowanych między przedsiębiorstwami, COMP(2014) 472 final, s. 2.

² Ibidem, s. 2–3; Sprawozdanie Komisji dla Parlamentu Europejskiego i Rady dotyczące nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów spożywczych, realizowanych między przedsiębiorstwami, COMP(2016) 32 final, s. 2.

³ Department of Jobs, Enterprise and Innovation. Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016. Regulatory Impact Analysis, s. 2.

⁴ Ibidem, s. 2.

rynku obrotu produktami rolnymi i spożywczymi w Irlandii⁵. Raport ten zawierał 13 rekomendacji, które w opinii Komisji powinny doprowadzić do wyrównania sił pomiędzy odbiorcami a ich dostawcami. Komisja wskazała, że w jej ocenie należy wprowadzić regulacje ustawowe a nie podejmować dalsze próby samoregulacji, która w opinii Komisji była niewystarczająco skutecznym narzędziem. Komisja wskazała, iż zasady handlu w omawianym sektorze będą stosowane jedynie wtedy, gdy przedsiębiorcy będą mieli świadomość zagrożenia przymusowej ich egzekucji przez organ państwowy.

W marcu 2014 r. został ogłoszony akt ochrony konkurencji i konsumentów (*Competition and Consumer Protection Bill 2014*), który zawierał stosowne postanowienia upoważniające Ministra Pracy i Przedsiębiorczości (*Minister for Jobs, Enterprise and Innovation*) do przyjęcia ustawy regulującej stosunki handlowe w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych. Podstawowym celem objętej upoważnieniem ustawy miała być ochrona słabszej strony (dostawców) przed nieuczciwymi praktykami kontrahentów. Akt upoważniający został podpisany w lipcu 2014 r. i wszedł w życie 31 października 2014 r. Niedługo później, bo już w grudniu 2014 r. Minister opublikował projekt ustawy, który został poddany konsultacjom społecznym. Projekt ten został przygotowany w oparciu o podobne regulacje obowiązujące w Wielkiej Brytanii, Australii oraz na poziomie Unii Europejskiej. W toku konsultacji zostało przedstawionych 21 opinii (głównie przez zainteresowanych przedsiębiorców)⁶. Na podstawie otrzymanych uwag została przygotowana ostateczna wersja ustawy. Została ona przyjęta przez Ministra w dniu 29 stycznia 2016 r. (*Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016*). Ustawa ta znajduje zastosowanie do wszelkich umów na dostawę produktów rolnych i spożywczych zawartych od dnia 30 kwietnia 2016 r. W przypadku kontraktów zawartych przed tą datą (a wchodzących w przedmiotowy zakres omawianej ustawy), ustawa stosuje się do nich w przypadku ich przedłużenia po 30 kwietnia 2016 r.

II. Zakres regulacji

Omawiana regulacja obejmuje kontrakty na dostawę produktów spożywczych, rolnych oraz napojów, które są przeznaczone do spożycia przez ludzi. W tym zakresie mieszczą się także wszelkie substancje będące składnikami w/w produktów, a także napoje alkoholowe. Wyłączone zostały natomiast umowy na dostawę surowców rolnych w celu dalszego ich przetwarzania (jak np. dostawy mleka do mleczarni czy też zwierząt do rzeźni)⁷. Ustawa nie stosuje się także do umów zawieranych przez przedsiębiorców prowadzących restauracje czy też świadczących usługi cateringu z odbiorcą końcowym – pomimo że przedmiotem tych umów są produkty, do których odnosi się ustawa (*grocery goods*).

Ponadto, ustawa stosuje się wyłącznie do umów zawartych przez dużych przedsiębiorców. Odnosi się ona do podmiotów działających w Irlandii, których obrót osiągnięty indywidualnie lub przez grupę kapitałową, do której dany podmiot należy, przekroczył 50 mln EUR na świecie. Przy czym próg ten nie uwzględnia obrotu osiągniętego przez przedsiębiorcę/grupę kapitałową ze sprzedaży produktów innych niż produkty spożywcze oraz napoje, a także ze świadczenia

⁵ Department of Jobs, Enterprise and Innovation. Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016. Regulatory Impact Analysis, s. 3.

⁶ Submission to the Department of Jobs, Enterprise and Innovation on the Consumer Protection Act 2007 Section 63B (Regulation of Aspects of the Commercial Relationships between Suppliers and Relevant Grocery Undertakings) Regulations 2015. Retail Ireland.

⁷ Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016 – Guidelines z dn. 18.03.2016 r., Department of Jobs, Enterprise & Innovation, s. 3.

jakichkolwiek usług. Wskazana powyżej minimalna kwota musi być zatem osiągnięta wyłącznie ze sprzedaży produktów, do których odnosi się ta regulacja.

Ustawa znajduje zastosowanie do kontraktów zawartych przez dostawcę (bez względu czy ma on siedzibę na terytorium Irlandii) ze sprzedawcą albo hurtownikiem (odbiorcą). Nie stosuje się do umów zawartych z innymi podmiotami działającymi w sektorze produktów spożywczych oraz napojów. Przykładowo, jej postanowień nie stosuje się do dostaw pomiędzy hurtownikiem a franczyzobiorcą.

Ponadto, z uwagi na jednoznacznie określony zakres przedmiotowy ustawy, ograniczenia zawarte w omawianej regulacji nie znajdują zastosowania w przypadku, gdy przedsiębiorca objęty zakresem podmiotowym regulacji zawiera kontrakty dotyczące innych produktów – w takich przypadkach może on ułożyć stosunek prawny z kontrahentem swobodnie, bez konieczności uwzględniania omawianych reguł.

Postanowienia umów sprzeczne z omawianą regulacją (pośrednio albo bezpośrednio – w tym także takie, które mają na celu uchylene ustawowych obowiązków stron), są nieskuteczne⁸. Ponadto, naruszenie ustawy może skutkować sankcjami publicznoprawnymi, które nałożyć może, co do zasady, irlandzki organ antymonopolowy (*Competition and Consumer Protection Commission*). Organ ten jest odpowiedzialny za monitoring przestrzegania ustawy przez uczestników rynku, prowadzenie postępowań powstałych wskutek skarg dostawców, wydawanie stosownych decyzji stwierdzających naruszenie ustawy (*contravention notice*) oraz inicjowanie postępowań sądowych w celu ukarania naruszcycieli⁹.

III. Zasady kontraktowania, dobre praktyki

W odróżnieniu od części innych jurysdykcji – w tym ustawodawstwa polskiego – irlandzka regulacja nie odwołuje się do pojęć niedookreślonych i ogólnego zakazu działań naruszających równowagę omawianego rynku a wprowadza zamknięty katalog pozytywnych działań oraz rozwiązań, które uznane zostały za pożądane/konieczne w relacjach odbiorca – dostawca regulowanych produktów. Poniżej przedstawiono poszczególne z tych zasad.

Sprzedawcy oraz hurtownicy mają obowiązek zawierania ze swoimi dostawcami umów w formie pisemnej. Przez pojęcie umowy pisemnej ustawodawca irlandzki rozumie także porozumienia zawierane w formie elektronicznej. Mają być one sporządzone prostym, zrozumiałym językiem – tak, aby nie było wątpliwości co do znaczenia poszczególnych postanowień dla żadnej strony oraz (potencjalnie) dla organu antymonopolowego. Ustawa nie rozstrzyga, która strona ma przygotować umowę i jakie brzmienie mają mieć odnośne postanowienia implementujące zasady ustawowe. Jest to zadanie nałożone na obie strony, które mają wspólnie uzgodnić brzmienie łączącego ich kontraktu. Co do zasady, zawarta umowa nie powinna być wypowiedzana, zmieniana albo odnawiana. Wyjątek stanowi, gdy zostało to wyraźnie przewidziane w jej postanowieniach, które określają jednocześnie minimalny okres „wypowiedzenia” warunków. Okres ten powinien być ustalony rozsądnie w oparciu o kilka kryteriów, jak np. czas, na jaki umowa została zawarta, częstotliwość składania zamówień, charakter zamawianych produktów.

⁸ Department of Jobs, Enterprise and Innovation. Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016. Guidelines, s. 3.

⁹ Competition and Consumer Protection Commission. Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016. Grocery Regulations Q&A.

Odbiorca nie może nakładać na dostawcę obowiązku pozyskania (bezpośrednio albo pośrednio) produktów spożywczych od podmiotu trzeciego, od którego odbiorca otrzyma wynagrodzenie za pośredniczenie w transakcji. Tego zakazu nie stosuje się w dwóch przypadkach. Po pierwsze, gdy produkty dostawcy lub jego kontrahentów nie spełniają norm jakościowych określonych przez odbiorcę. Po drugie, gdy ceny stosowane przez kontrahentów dostawcy są wyższe od tych, które oferują podmioty wskazane przez odbiorcę.

Omawiana regulacja wprowadza także pojęcie „siły wyższej” (którego nie zawiera irlandzkie prawo cywilne). Określa je jako okoliczności pozostające poza rozsądną kontrolą strony umowy. W przypadku niewykonania lub nienależytego wykonania przez stronę umowy z uwagi na okoliczności mieszczące się w definicji siły wyższej, strona naruszająca nie ponosi odpowiedzialności za powstałe z tego powodu szkody. Strona dotknięta takimi okolicznościami (naruszająca) musi jednakże poinformować drugą stronę bez zbędnej zwłoki w formie pisemnej, że takie okoliczności wystąpiły, kiedy wystąpiły, a także jaki jest przewidywany termin ich zakończenia. Umowy mogą przyznawać stronom uprawnienie do rozwiązania umowy, jeżeli okoliczności te trwają przez określony czas (wcześniej uzgodniony przez strony w umowie). W przypadku braku takiej wyraźnej regulacji, strona nie może wypowiedzieć umowy nawet przy istotnych opóźnieniach związanych z siłą wyższą.

Kolejna reguła określająca stosunki handlowe na linii odbiorca-dostawca stanowi, że odbiorca powinien na prośbę dostawcy przygotować i dostarczyć mu prognozy co do ilości produktów, które zamierza od niego nabyć. Obowiązek ten pozwala dostawcy zaplanować swoją produkcję oraz – w konsekwencji (w ramach działań długoterminowych) – podejmować ewentualne inwestycje w oparciu o prognozowany zysk z dostaw.

Co do zasady, odbiorca nie może narzucać na dostawcę dodatkowych opłat za czynności wchodzące w zakres obowiązków odbiorcy na podstawie umowy dostawy, tj. odbiór produktów, przechowywanie ich, wystawianie czy ujęcie w swojej ofercie. Także w tym przypadku ustawa przewiduje wyjątki – mianowicie, gdy czynności te połączone są z obiektywnymi kosztami po stronie odbiorcy, który jednocześnie przedstawi dostawcy rozsądne ich szacunki (ustawa przewiduje również obowiązek wskazania – na żądanie dostawcy – podstawy wyliczenia tych szacunków). Ponadto, opłaty takie są możliwe w przypadku produktów rolnych (gdy dany produkt nie był odbierany/przechowywany/wystawiany czy objęty ofertą w pojedynczym sklepie odbiorcy (w przypadku dostaw do jednego sklepu) bądź w co najmniej ¼ sklepów sieci odbiorcy (przy dostawach do sieci)).

Następna zasada odnosi się do regulowania terminów płatności należnych dostawcom od odbiorców. W braku odmiennych ustaleń umownych, płatności powinny zostać dokonane w terminie nie późniejszym niż 30 dni od dnia otrzymania faktury albo od dnia dostawy (w zależności od tego, który z tych dwóch terminów jest późniejszy). Jednakże, strony mogą uregulować w umowie odmienne zasady odnoszące się do terminów płatności wymagalnych faktur. Termin ten (w porównaniu do terminu ustawowego) może być zarówno skrócony, jak i wydłużony.

Odbiorcy nie mogą pobierać także jakichkolwiek opłat od dostawców za promocję ich produktów w swoich sklepach. Ponownie, ustawodawca irlandzki wprowadza możliwość obciążania dostawców płatnościami z tego tytułu. Dostawca może uczestniczyć w kosztach organizacji promocji czy zapłacić odbiorcy wynagrodzenie za zorganizowanie promocji wtedy, gdy wyrazi

na to zgodę w umowie. Omawiana ustawa zawiera także inne postanowienia odnoszące się do organizowania promocji. Przed rozpoczęciem akcji promocyjnej odbiorca ma obowiązek poinformowania dostawcę z odpowiednim wyprzedzeniem o zasadach akcji promocyjnej, tj. o jej czasie obowiązywania, częstotliwości akcji promocyjnych, ilości produktów niezbędnych do przeprowadzenia takiej akcji oraz przesłankach stanowiących podstawę do wyliczenia tych szacunkowych ilości. Jeżeli strony uzgodniły, że dostawca zapłaci za zorganizowanie akcji promocyjnej, odbiorca na żądanie dostawcy ma obowiązek przedstawić szacunki kosztów akcji promocyjnej oraz zasady wyliczenia tych kosztów.

Odbiorca nie jest także upoważniony do obciążania dostawców opłatami z tytułu świadczenia usług marketingowych na rzecz dostawcy związanych ze sprzedażą przez odbiorcę produktów dostawcy. Dostawca może jednak zobowiązać się umownie do ponoszenia tego typu opłat. W takim przypadku, umowa musi wyraźnie określać taki obowiązek dostawcy. Płatność musi być ustalona na podstawie obiektywnych i rozsądnych szacunków kosztów marketingowych. Wszelkie opłaty muszą być ponoszone następnie jedynie w ramach uzgodnień stron dokonanych w umowie. Analogicznie do rozwiązania odnoszącego się do ponoszenia opłat z tytułu akcji promocyjnych, ustawodawca postanowił, że dostawca ma prawo otrzymać (na swoje żądanie) od odbiorcy szacunki kosztów marketingowych oraz wykazanie podstaw wyliczenia tych szacunków. Na potrzeby przedmiotowej zasady ustawa określa spis czynności, które mogą stanowić koszty akcji marketingowych. Są to m.in. badania zachowań konsumentów na rynku, czynności związane z otwarciem nowego sklepu czy też przebudową istniejącego. Odbiorca nie może jednak żądać jakichkolwiek opłat od dostawcy z tytułu promowania produktów dostawcy na terenie sklepu (nawet za jego zgodą wyrażoną na piśmie).

Jedynie za wyraźną zgodą dostawcy odbiorca może pobierać opłaty z tytułu lepszego pozycjonowania jego produktów na półkach, a także z tytułu zwiększenia liczby miejsc, w których produkty dostawcy są obecne w sklepie.

Omawiana regulacja irlandzka wprowadziła także zasady rządzące rozliczeniami z tytułu ubytków/strat produktów (np. przeterminowane/uszkodzone produkty). Co do zasady, wszelkie koszty w tym zakresie ponosi odbiorca, chyba że strony ustalą odmienne zasady w umowie. Ustawa określa przy tym postanowienia, które strony muszą obowiązkowo ująć w kontrakcie. Po pierwsze, musi zostać uzgodniony średni koszt związany z utylizacją wadliwych produktów. Po drugie, umowa musi określać, że dostawca – w każdym przypadku – ma obowiązek pokryć wszelkie koszty odbiorcy powstałe w związku ze stratami/ubytkami w produktach wynikłych z zaniedbania albo winy dostawcy. Powyżej wskazane zasady związane z produktami wadliwymi odnoszą się do produktów, których wada powstała po dostawie. Natomiast w przypadku, gdy produkt został już dostarczony jako wadliwy, zastosowanie znajdą ogólne zasady odpowiedzialności odszkodowawczej. Sama ustawa nie wprowadza w tym zakresie żadnych regulacji.

Powyższy – dość szeroki – katalog zasad i obowiązków stron w kontraktach dostawy produktów rolno-spożywczych w sposób stosunkowo kompleksowy reguluje stosunek umowny między odbiorcą i dostawcą – pozostawiając w istocie niewielkie możliwości wprowadzenia zmian przez strony, przynajmniej w zakresie postanowień istotnych dla umowy.

IV. Przestrzeganie zasad ustawowych, *compliance*

Rozwiązanie przyjęte w Irlandii przybrało postać ustawy – wprowadza zatem obowiązki dla wszystkich przedsiębiorców (o ile spełnione są przesłanki podmiotowe i przedmiotowe ustawy). Naruszenie ustawy rodzi po stronie przedsiębiorców ryzyko sankcji prywatnoprawnych (o których wspominałem powyżej) oraz publicznoprawnych.

Aby zapewnić stosowanie przez przedsiębiorców zasad wprowadzonych ustawą, prawo irlandzkie wprowadziło szereg dodatkowych obowiązków po stronie podmiotów spełniających podmiotowe kryteria stosowania ustawy – przedsiębiorcy ci (odbiorcy) zobowiązani są do wprowadzenia określonych zmian w funkcjonowaniu swojego przedsiębiorstwa. Ustawa wymaga, aby zmiany te zostały wprowadzone w ciągu 3 miesięcy od dnia wejścia w życie ustawy. Obowiązek ten dotyczy przedsiębiorców, do których znajdują zastosowanie przepisy ustawy na dzień jej wejścia w życie. Brak jest natomiast okresów dostosowawczych dla przedsiębiorców, którzy zostaną objęci regulacjami ustawy już po jej wejściu w życie, np. na skutek rozszerzenia swojej działalności czy osiągnięcia progowych kwot.

Po pierwsze, w tym terminie odpowiednie (zainteresowane) działy mają zostać przeszkolone z nowej regulacji, natomiast pozostałe osoby z organizacji mają otrzymać o niej stosowne informacje. Szkolenie może prowadzić zarówno sam przedsiębiorca, jak i doradca zewnętrzny. Po drugie, każdy przedsiębiorca, który spełnia kryteria podmiotowe ustawy musi ustanowić odpowiednio wyszkolonego pracownika, który będzie odpowiedzialny za przestrzeganie przedmiotowej ustawy, a także za kontakty z organem antymonopolowym. Dane takiej osoby muszą być przekazane do organu ochrony konkurencji. Osoba ta powinna być niezależna od działu zakupów przedsiębiorcy (tj. nie może być zaangażowana w proces dostaw oraz negocjacji zakupów). Powinna to być osoba, której obowiązki w organizacji obejmują szeroko pojęty *compliance*. Ustawodawca nie nakazuje zatrudniania kolejnej osoby w celu zapewnienia zgodności działalności przedsiębiorcy z omawianą ustawą, chyba że w ocenie przedsiębiorcy zatrudnienie nowej osoby jest konieczne. Omawiane obowiązki może pełnić także wskazana osoba zatrudniona w spółce do minującej.

Poza obowiązkami wskazanymi powyżej, przedsiębiorcy muszą przedkładać organowi antymonopolowemu okresowe raporty. Ma on wskazywać wszelkie okoliczności istotne przy ocenie przestrzegania zasad wynikających z tej regulacji. Raport ma być składany na specjalnie przygotowanym przez organ antymonopolowy formularzu i musi być przedkładany corocznie do końca marca¹⁰.

Wszelkie dokumenty, umowy, uzgodnienia związane z omawianą regulacją mają być przechowywane przez odbiorcę przez okres co najmniej 6 lat. Dostawca nie ma takiego obowiązku ustawowego, jednakże wytyczne wydane przez Departament Pracy i Przedsiębiorczości (*Department of Jobs, Enterprise and Innovation*) zachęcają dostawców do przechowywania takiej dokumentacji (choćby na potrzeby ewentualnych powództw prywatnoprawnych).

Jako że wprowadzona regulacja ma pomagać stronie słabszej (głównie w tym przypadku dostawcy) i ograniczać nieuczciwe praktyki odbiorców, analogiczne jak powyżej obowiązki nie zostały nałożone na dostawców.

¹⁰ Competition and Consumer Protection Commission. Consumer Protection Act 2007 (Grocery Goods Undertakings) Regulations 2016. Guidance on completing the annual compliance report.

V. Sankcje za naruszenie reguł współpracy pomiędzy odbiorcą a dostawcą wyznaczonych nową ustawą

Organem, któremu powierzono publicznoprawne egzekwowanie realizowania ustawy jest irlandzki organ antymonopolowy (*the Competition and Consumer Protection Commission*). Brak przestrzegania reguł określonych omawianą ustawą jest zagrożony sankcjami nakładanymi na naruszcyciela. Sankcje te mogą zostać nałożone także za niestosowanie się do nakazów organu antymonopolowego znajdujących się w decyzji stwierdzającej naruszenie (*contravention notice*).

Ustawodawca irlandzki przewidział, iż za naruszenie omawianej ustawy może zostać nałożona kara pieniężna oraz sankcja karna. Wysokość tych dolegliwości różni się w zależności od wagi popełnionego naruszenia. Przy naruszeniu lżejszym – określonym w prawie irlandzkim jako *summary offence* – kary są niższe, natomiast popełnienie naruszenia o cięższym charakterze – *indictable offence* – zagrożone jest surowszymi karami.

Pierwsze naruszenie za wykroczenie *summary offence* jest zagrożone karą pieniężną, której maksymalna wysokość to 3 tys. EUR lub karą pozbawienia wolności do 6 miesięcy. Kary te mogą zostać nałożone łącznie. Każde kolejne naruszenie omawianej regulacji może skutkować karą pieniężną, której maksymalna wysokość wzrasta i wynosi 5 tys. EUR lub karą pozbawienia wolności, przy czym jej maksymalny okres trwania to 12 miesięcy. Kary za naruszenie zasad wyznaczonych w relacji odbiorca-dostawca należy uznać za dotkliwe. O ile wysokość kary pieniężnej nie jest znacząca (w porównaniu z wartościami zawieranych kontraktów), o tyle możliwość zastosowania sankcji karnej może skutecznie odstraszać od naruszania ustawowych obowiązków.

Jeżeli naruszcyciel, pomimo decyzji uznającej naruszenie oraz nakładającej karę (kary), w dalszym ciągu nie przestrzega ustawy czy też kontynuuje niedozwolone praktyki handlowe, podlega dalszej karze grzywny. Jej maksymalna wysokość to 500 EUR za każdy dzień dalszego naruszenia.

Ustawodawca irlandzki wprowadził dalsze (surowsze) kary dla podmiotów, które dopuszczają się naruszeń ciężkich, tj. popełniają wykroczenie *indictable offence*. Tutaj kary za pierwszy przypadek naruszenia są zdecydowanie bardziej dotkliwe. Kara pieniężna może zostać nałożona w maksymalnej wysokości 60 tys. EUR, natomiast kara pozbawienia wolności może zostać orzeczona w wymiarze do 18 miesięcy. Każde kolejne naruszenie zagrożone jest karą pieniężną 100 tys. EUR lub karą pozbawienia wolności nie przekraczającą 24 miesięcy. Kary mogą zostać nałożone łącznie.

Okoliczności oraz konkluzje zawarte w wyroku sądu rozpatrującego naruszenie mają charakter wiążący dla innych procesów. Ma to szczególne znaczenie przy pozwach prywatnoprawnych. Dzięki takiemu domniemaniu powód nie będzie zobowiązany dowodzić faktu oraz okoliczności naruszenia. Departament Pracy i Przedsiębiorczości (*Department of Jobs, Enterprise and Innovation*) w wydanych wytycznych wskazuje, iż omawiana regulacja nie stoi na przeszkodzie powództw prywatnoprawnych. Co więcej, zawarte w niej rozwiązania mają przyczynić do zwiększonej skuteczności w zakresie dochodzenia roszczeń w stosunku do odbiorcy z tytułu stosowania nieuczciwych praktyk handlowych.

VI. Podejście irlandzkie a podejście polskie

Niniejszy artykuł jest okazją do porównania rozwiązań wprowadzonych w Irlandii do tych wypracowanych przez ustawodawcę w Polsce. Najważniejsze różnice odnoszą się do listy zakazanych praktyk, sankcji za naruszenie oraz innych obowiązków związanych z zapewnieniem przestrzegania przepisów ustawy.

Co do pierwszego punktu: ustawodawca irlandzki oraz polski przyjęli zupełnie inny model legislacji. Ustawa irlandzka oparła się na zamkniętym katalogu, który określa zasady znajdujące zastosowanie do kontraktów na dostawę produktów rolno-spożywczych. Wykaz tych reguł został wskazany w pkt II niniejszego artykułu. Ustawa polska natomiast przyjęła niedookreślony (otwarty) katalog niedozwolonych praktyk. Zgodnie z art. 6 upnwpk zakazane jest nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej nabywcy względem dostawcy oraz dostawcy względem nabywcy. Przewagą kontraktową w rozumieniu tej ustawy jest sytuacja, w której dla jednej strony nie istnieją wystarczające i faktyczne możliwości nabycia/zbycia produktów rolnych lub spożywczych od innego podmiotu oraz występuje znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym na korzyść drugiej strony. Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej wskazuje jedynie kilka nazwanych praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową. Są to postanowienia dotyczące m.in. możliwości nieuzasadnionego rozwiązania umowy lub groźenia rozwiązaniem umowy czy przyznanie wyłącznie jednej stronie uprawnienia do rozwiązania umowy, odstąpienie od niej lub jej wypowiedzenie. Inne praktyki handlowe w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych będą podlegały ocenie każdorazowo w oparciu o ramy wskazane w upnwpk. Polskie rozwiązania są zatem odmienne od tych przyjętych w Irlandii. Ustawodawca irlandzki przyjął zamkniętą listę zasad znajdujących zastosowanie w relacjach pomiędzy nabywcą a dostawcą. Zapewnia ona większą pewność co do reguł kontraktowania oraz chroni obie strony przed nadmierną ingerencją organu antymonopolowego w ich relacje handlowe.

Kolejna różnica odnosi się do potencjalnego naruszenia. W Irlandii do naruszenia dojdzie z chwilą, gdy przedsiębiorca zachowa się w sposób sprzeczny z określoną normą. W Polsce natomiast dane zachowanie będzie uznane za niedozwolone (w świetle przepisów ustawy) tylko pod warunkiem uznania, iż strona silniejsza dysponuje „przewagą kontraktową”. Będzie się zatem zdarzać, iż w relacjach odbiorca-dostawca będą występowały w dalszym ciągu niedozwolone praktyki, których organ antymonopolowy nie będzie mógł zwalczać z uwagi na brak posiadania przez stronę silniejszą „przewagi kontaktowej”. Rozwiązanie przyjęte w Irlandii lepiej chroni przed stosowaniem nieuczciwych praktyk handlowych. Do chwili obecnej nie wykształciły się w Polsce kryteria oceny, kiedy można uznać, iż strona posiada „przewagę kontraktową”. Skuteczność upnwpk będzie zależała znacząco od wykształcenia się tych reguł. Niemniej jednak, celem regulacji wprowadzonych zarówno w Irlandii, jak i w Polsce miało być wprowadzenie praktyk kontraktowania na dostawę produktów rolno-spożywczych oraz wyeliminowanie nieuczciwych praktyk handlowych w tych relacjach. Ustawa przyjęta w Irlandii obejmuje wszystkie umowy handlowe, nakazując stronom, aby te umowy zawierały odpowiednie postanowienia. Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej pozostawia natomiast dowolność ustalenia treści kontraktu tak długo, jak jedna ze stron nie dysponuje przewagą kontraktową. Strona słabsza w takiej relacji często będzie musiała się godzić na postanowienia nieuczciwe, ponieważ w negocjacjach

nie będzie dysponować należyłą ochroną ustawową. Dopiero po zawarciu takiej umowy organ antymonopolowy będzie upoważniony do weryfikowania czy nie doszło do naruszenia upnwpk.

Niemniej jednak dopiero po dłuższym okresie obowiązywania ustawy będzie można zwerfikować, w jaki sposób obie regulacje chronią stronę słabszą i uniemożliwiają stosowanie nieuczciwych praktyk handlowych. Polskie rozwiązanie umożliwia nałożenie na naruszcyciela sankcji finansowej w o wiele wyższej wysokości niż to jest dopuszczalne w Irlandii. Natomiast prawo irlandzkie wprowadziło w ramach konsekwencji za naruszenie przepisów ustawy także sankcje karne, których w Polskim systemie prawnym (póki co) nie ma.

Ostatnia istotna różnica odnosi się do innych obowiązków nałożonych na przedsiębiorców w ustawie. Polski ustawodawca przyjął, iż implementacja postanowień umownych do swojej działalności biznesowej należy do wyłącznej kompetencji przedsiębiorcy i za jego dobrowolnym działaniem. Tylko od woli przedsiębiorcy będzie zależało zatem czy zawierane umowy będą uwzględniały postanowienia upnwpk. Rozwiązania w Irlandii wprowadzają dodatkowy poziom mający na celu zapewnienie stosowania przepisów ustawy – poprzez nakaz wprowadzenia określonych zmian w strukturze przedsiębiorstw podmiotów objętych zakresem ustawy oraz stosowania reguł *compliance*.

VII. Podsumowanie

Analizowany akt w sposób kompleksowy uregulował zasady współpracy stron w zakresie dostaw produktów rolnych w Irlandii. Zawiera on szczegółowy katalog obowiązków, reguł i zasad, które mają wyeliminować dysproporcję ekonomiczną pomiędzy stronami.

Istotne jest, iż część reguł, które w podstawowym brzmieniu chronią słabszą stronę (którą w założeniu twórców regulacji są dostawcy) może być przez strony umownie modyfikowana. Taka możliwość może doprowadzić do dalszych dysproporcji pomiędzy stronami, tym razem w świetle reguł ustawowych. Strona silniejsza może bowiem wymuszać na swoim dostawcy wprowadzenie modyfikacji umownych zmieniających (w dozwolonym zakresie) podstawowe zasady określone w omawianej ustawie. Możliwość taka istnieje jednakże jedynie w odniesieniu do części wprowadzonych rozwiązań. W dalszym ciągu zatem dostawcy będą chronieni przez postanowienia ustawowe, które nie mogą zostać zmienione.

Ostateczne wnioski co do skuteczności aktu będzie można wyciągnąć dopiero po kilku latach funkcjonowania nowej regulacji. Istotnym czynnikiem kształtującym praktykę stosowania regulacji i wpływającym na zwiększenie świadomości stron, co do bezwzględnej konieczności kontraktowania z poszanowaniem wprowadzonych reguł, będzie miała aktywność organu antymonopolowego w zakresie weryfikowania zgodności działalności przedsiębiorców z omawianą ustawą. Wprowadzone instrumenty, w szczególności obowiązki raportowania do organu antymonopolowego, pozwalają przypuszczać, że ten sektor gospodarki będzie pod szczególnym nadzorem organu antymonopolowego.

Uważam, iż regulacja przyjęta w Irlandii jednoznacznie wyznacza ramy nowych obowiązków i zasad. Brak jest niepewności co do rozumienia poszczególnych norm prawnych. Prezentuje ona listę zasad, które muszą znajdować się w kontraktach na dostawę produktów rolno-spożywczych. Dodatkowo, tuż przed wejściem w życie omawianej ustawy zostały wydane wytyczne wyjaśniające nowe zasady. Taki sposób legislacji pozwala przedsiębiorcom dostosować swoją działalność do

omawianej ustawy, ale zapewnia także możliwość weryfikowania kontraktów pod kątem zgodności z wprowadzoną regulacją. Co więcej, irlandzki organ antymonopolowy zobowiązał się publicznie do świadczenia doradztwa w zakresie dostosowania działalności przedsiębiorców do nowych wymogów określonych omawianą ustawą¹¹.

Każdy podmiot (do którego adresowana jest ustawa) ma obowiązek w swojej codziennej działalności stosować przepisy omawianej ustawy. Coroczny obowiązek raportowania oraz konieczność wyznaczenia osoby odpowiedzialnej za *compliance* zapewnia, iż przepisy nowej ustawy staną się częścią struktury i działalności przedsiębiorców.

Bibliografia

- McKeever, F. (2011). *Developments in the Irish Grocery Sector: Proposed Statutory Code of Conduct*. Pozyskano z: www.arthurcox.com/wp-content/uploads/2014/01/Arthur-Cox-Developments-in-the-Irish-Grocery-Sector-Proposed-Statutory-Code-of-Conduct-Summer-2011.pdf (28.07.2017).
- O'Brien, P. (2013). *EU edges toward banning Unfair Trading Practices in food chain*. Pozyskano z: www.arthurcox.com/wp-content/uploads/2014/01/Pat-OBrien-article.pdf (28.07.2017).
- Retail Ireland. (2015). *Submission to the Department of Jobs, Enterprise and Innovation on the Consumer Protection Act 2007 Section 63B (Regulation of Aspects of the Commercial Relationships between Suppliers and Relevant Grocery Undertakings) Regulations 2015*.

¹¹ Competition and Consumer Protection Commission. Retailers and wholesalers required to take action as new grocery regime commences. Pozyskano z: www.cpc.ie/business/retailers-wholesalers-required-take-action-new-grocery-regime-commences (24.07.2016).