Rekordowa kara pieniężna za wykorzystywanie przewagi kontraktowej nałożona przez Prezesa UOKiK

Na początku grudnia b.r. Prezes UOKiK wydał ważną decyzję mogąca mieć pośredni wpływ również na rynek farmaceutyczny w Polsce. Zgodnie z tym rozstrzygnięciem nakazano przedsiębiorcy – właścicielowi sieci sklepów („Spółka") – zaniechania stosowania praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową. Jak twierdzi UOKiK, praktyka miała polegać na pobieraniu przez Spółkę środków pieniężnych w postaci rabatów udzielanych przez dostawców na podstawie zawieranych na koniec roku rozliczeniowego porozumień, jednak bez uzgodnienia wysokości tych rabatów oraz warunków ich przyznania przed rozpoczęciem danego okresu rozliczeniowego. W ocenie Prezesa UOKiK takie działanie stanowiło nieuczciwe wykorzystanie przewagi kontraktowej. Na przedsiębiorcę została również nałożona kara pieniężna w kwocie ponad 723 milionów złotych.

NA CZYM POLEGA OCENIONY PRZEZ UOKiK MODEL RABATOWY?

Model współpracy, który został podważony przez UOKiK miał opierać się na stosowaniu mechanizmu arbitralnego zmniejszania wynagrodzenia dla dostawców Spółki. Jak twierdzi UOKiK, kontrahenci Spółki byli informowani o konieczności udzielenia rabatu dopiero na koniec okresu rozliczeniowego, po uprzednim zrealizowaniu dostaw (tzw. „rabat retrospektywny").

Przepisy, co do zasady, dopuszczają możliwość udzielania różnego rodzaju rabatów. W pewnych okolicznościach niezgodne z prawem może okazać się jednak stosowanie rabatów, które nie zostały ustalone w umowie ani w porozumieniu zawartym w trakcie trwającej współpracy, a dopiero po zapoznaniu się przedsiębiorcy z wynikami sprzedaży z danego okresu. Uniemożliwia to bowiem określenie przez dostawców ich zysku zarówno w chwili zawierania umowy, jak i w momencie składania zamówień przez kontrahenta – w rezultacie niemożliwe staje się efektywne planowanie działalności gospodarczej.

POTENCJALNY WPŁYW ROZSTRZYGNIĘCIA NA INNE BRANŻE

Kara pieniężna została nałożona przez Prezesa UOKiK w oparciu o przepisy dotyczące przewagi kontraktowej, które, co do zasady, regulują sektor spożywczy. Wyrażona przez UOKiK negatywna ocena modelu narzucania rabatów retrospektywnych może jednak potencjalnie znaleźć zastosowanie również w innych branżach, w tym *life sciences*. W tym kontekście można rozważyć analizę umów dystrybucyjnych, w celu weryfikacji czy nie występują w nich rozwiązania podobne do tych zakwestionowanych przez UOKiK.

KONTAKT W SPRAWIE

Kamil Kistryn, adwokat, Associate, e-mail: kamil.kistryn@fairfield.pl

Tomasz Hajdyła, radca prawny, Senior Associate, email: tomasz.hajdyla@fairfield.pl