



PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
MAREK NIECHCIAŁ

Bydgoszcz, 5 marca 2018 r.

Znak: RBG-440-01/18/PS

WERSJA JAWNA

Decyzja nr RBG - 3/2018

I. Na podstawie art. 27 ust. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz. U. z 2017 r., poz. 67) oraz stosownie do art. 33 ust. 6 ustawy z dnia 16 lutego 2007 o ochronie konkurencji i konsumentów (tj. Dz.U. z 2017 r., poz. 229 ze zm.) - po przeprowadzeniu wszczętego z urzędu postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową przez **przedsiębiorcę** Cykoria spółka akcyjna z siedzibą w Wierzchosławicach

- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów -

po uprawdopodobnieniu stosowania przez Cykoria S.A. z siedzibą w Wierzchosławicach praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową polegających na:

1. braku określenia przez Cykoria S.A. sposobu wyznaczania terminów odbioru korzenia marchwi od dostawców, który umożliwiłby im zaplanowanie dostaw i zapewnił równomierny odbiór surowca od wszystkich dostawców, co może stanowić nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej, o którym mowa w art. 6 w zw. z art. 7 ust. 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz. U. z 2017 r., poz. 67),
2. zobowiązaniu dostawców korzenia marchwi do wyrażenia zgody na potrącenie z zapłaty należnej od Cykoria S.A. 0,5 % tytułem składek na rzecz Związku Producentów Cykorii Przemysłowej i Warzyw z siedzibą w Wierzchosławicach, co może stanowić nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej, o którym mowa w art. 6 w zw. z art. 7 ust. 2 ustawy z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz. U. z 2017 r., poz. 67),
3. ustaleniu w umowach kontraktacji ogólnej zasady płatności za dostarczony korzeń marchwi w ciągu 60 dni od daty zakończenia dostaw w każdym miesiącu skupu (w przypadku rolników ryczałtowych) albo nie później niż w ciągu 60 dni od daty dostarczenia faktury za wszystkie dostawy zrealizowane w danym miesiącu skupu (w przypadku dostawców będących płatnikami VAT), co oznacza, że termin płatności wyznaczany jest nie w relacji do daty pojedynczej zrealizowanej dostawy, ale wszystkich dostaw w danym miesiącu, co może powodować nieuzasadnione wydłużenie terminu płatności, a tym samym stanowić nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej, o którym mowa w art. 6 w zw. z art. 7 ust. 2 i ust. 3 pkt 4)

- 2) skróceniu okresu skupu marchwi, które pozwoli wyeliminować producentowi ryzyko utraty części plonów z uwagi na warunki atmosferyczne, oraz zagwarantowaniu odbioru surowca w 85% do końca roku, w którym zawarto umowę kontraktacji przy zachowaniu proporcji skupu surowca od każdego producenta poprzez dodanie do postanowienia zawartego w § 2 ust. 2 postanowienia o treści:

„W trakcie dostawy strony uzgodnią kolejne terminy dostaw zapewniające skup surowca w 85 % w okresie od 15 sierpnia 2018 do 31 grudnia 2018 roku oraz 15 % do 31 stycznia 2019 r. przy zachowaniu proporcjonalności skupu w poszczególnych miesiącach.”

- 3) zmianie postanowień dotyczących terminów płatności, o których mowa w § 6 ust. 3 - 6 postanowieniami o treści:

„§ 6

(...)

3. *Po zakończeniu dostawy Kontraktujący wystawi w terminie 7 dni Producentowi będącemu rolnikiem RR fakturę VAT RR dokumentującą nabycie surowca. Jeżeli w jednym dniu Producent dostarczy Kontraktującemu kilka dostaw wystawiona faktura obejmować będzie całość dostaw w danym dniu kalendarzowym.*
4. *Po zakończeniu dostawy Producent będący podatnikiem na zasadach ogólnych wystawi Kontraktującemu stosowną fakturę VAT w terminie 7 dni po zakończeniu dostawy. Jeżeli w jednym dniu Producent dostarczy Kontraktującemu kilka dostaw wystawiona faktura obejmować będzie całość dostaw w danym dniu kalendarzowym.*
5. *Strony za obopólną zgodą dopuszczają możliwość wystawiania faktury zbiorczej raz w tygodniu, która obejmować będzie wszystkie dostawy dostarczone Kontraktującemu w ciągu danego tygodnia.*
6. *Należność za dostarczony surowiec Kontraktujący przekaże:*
 - *Na konto Producenta będącego rolnikiem RR we wskazanym banku nie później niż w ciągu 45 dni od daty zakończenia każdej z dostaw,*
 - *Na konto Producenta będącego podatnikiem na zasadach ogólnych we wskazanym banku nie później niż w ciągu 45 dni od daty dostarczenia do Kontraktującego prawidłowo wystawionej faktury. (...),”*

2. wyeliminowania zakwestionowanych postanowień § 6 ust. 7 umowy poprzez wykreślenie postanowienia dotyczącego pobierania opłaty plantatorskiej na rzecz Związku Plantatorów Cykorii Przemysłowej i Warzyw,

nakłada się na Cykoria S.A. z siedzibą w Wierzchosławicach obowiązek **wykonania tego zobowiązania w terminie 1 miesiąca od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji.**

II. Na podstawie art. 27 ust. 3 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi

- działając w imieniu Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów -

nakłada się na Cykoria S.A. z siedzibą w Wierzchosławicach obowiązek przekazania, w terminie 2 miesięcy liczonych od dnia uprawomocnienia się decyzji, informacji o stopniu

realizacji zobowiązań nałożonych w pkt. I.1. ppkt 1 - 3 i pkt. I.2. sentencji decyzji, poprzez:

- 1) przedłożenie stosowanego wzorca umowy kontraktacji korzenia marchwi,
- 2) przedłożenie 20 przykładowych umów zawartych z dostawcami korzenia marchwi, w tym z przedsiębiorcami wskazanymi w sentencji niniejszej decyzji (pkt I. 1. a - n).

Uzasadnienie

W związku z sygnałami docierającymi do Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: **Prezes UOKiK, Prezes Urzędu**) związanymi z działalnością Cykoria S.A. z siedzibą z Wierzchosławicach (dalej: **Przedsiębiorca, Cykoria S.A., Spółka**) w zakresie skupu korzenia marchwi (dalej także: **marchew**), w dniu 30 listopada 2017 r. wystosowane zostało do Spółki wystąpienie w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową dotyczące organizacji i funkcjonowania skupu marchwi.

Dnia 4 stycznia 2018 r. - postanowieniem nr RBG - 1/2018 - Prezes UOKiK wszczął z urzędu postępowanie wyjaśniające, mające na celu wstępne ustalenie, czy wobec dostawców produktów rolno-spożywczych Cykoria S.A. nie są stosowane praktyki nieuczciwie wykorzystujące przewagę kontraktową w rozumieniu przepisów wyżej powołanej ustawy, co uzasadniałoby wszczęcie postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową.

W toku postępowania wyjaśniającego Prezes UOKiK wezwał Cykoria S.A. do złożenia wyjaśnień dotyczących organizacji skupu marchwi, sposobu jej przetwarzania, planowanej oraz skupionej ilości marchwi w latach 2015 - 2017, osiągniętego obrotu, a także do przedłożenia wzorca umowy kontraktacji na zakup marchwi wraz ze wszystkimi załącznikami, obowiązującego po 11 lipca 2017 roku, jak również listy wszystkich dostawców marchwi.

W dniu 15 lutego 2018 roku Prezes UOKiK wydał postanowienie nr RBG-7/2018 w sprawie wszczęcia postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową w sprawie o sygn. RBG-440-1/18/PS. Niezwłocznie po wszczęciu postępowania Cykoria S.A. zwróciła się do Prezesa Urzędu z propozycją zobowiązania, mającego na celu podjęcie działań prowadzących do zaprzestania stosowania przez Przedsiębiorcę praktyk, które mogą wskazywać na nieuczciwie wykorzystywanie przewagi kontraktowej.

Pismem z dnia 16 lutego 2018 r. Cykoria S.A. złożyła zobowiązanie w trybie art. 27 ustawy z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz.U. z 2017r., poz. 67).

Pismem z dnia 21 lutego 2018 r. skierowano do Cykoria S.A. zawiadomienie o zakończeniu zbierania materiału dowodowego oraz o możliwości przeglądania akt i wypowiedzenia się w zakresie zebranego w sprawie materiału dowodowego.

Pismem z dnia 2 marca 2018 r. Cykoria S.A. przedstawiła ostateczne stanowisko w sprawie.

Prezes UOKiK ustalił następujący stan faktyczny:

ziemią i kamieniami. Dostawca zobowiązany jest do zakupu nasion od Cykoria S.A., z których wyprodukowany zostanie zakontraktowany korzeń marchwi. Brak zastosowania nasion Przedsiębiorcy skutkować będzie jednostronnym odstąpieniem od umowy przez Cykoria S.A.

Cykoria S.A. za dostarczony towar zobowiązuje się zapłacić cenę netto ustaloną na dany dzień dostawy, nie niższą od ceny minimalnej wskazanej w umowie (§ 6 ust. 1).

Należność za dostarczony towar Przedsiębiorca przekaże na konto producenta będącego rolnikiem ryczałtowym nie później niż w ciągu 60 dni od daty zakończenia dostawy w danym miesiącu skupu, a w przypadku rolnika będącego podatnikiem na zasadach ogólnych nie później niż w ciągu 60 dni od daty dostarczenia faktury za dostawę w danym miesiącu skupu (§ 6 ust. 5).

Producent wyraża zgodę na potrącenie opłaty plantatorskiej na rzecz Związku Plantatorów Cykorii Przemysłowej i Warzyw w wysokości 0,5 % należności podstawowej (§ 6 ust. 7).

Jeżeli producent nie wykona swego zobowiązania (dostawy) w wyznaczonym okresie skupu, zapłaci Przedsiębiorcy karę umowną. Przedsiębiorca przy dostawie surowca w ilości niższej od zakontraktowanej do 10% zobowiązuje się do niestosowania kar umownych. Jednocześnie może on także odstąpić od dochodzenia kary umownej, biorąc pod uwagę całokształt okoliczności niewykonania zobowiązania przez producenta, sporządzenia protokołu strat, polubownego rozstrzygnięcia sporu (§ 8 ust. 1-3).

Dowód: Wzór umowy kontraktacji (k. 116-117).

Mając na uwadze zebrany materiał dowodowy, Prezes UOKiK zważył, co następuje:

Interes publiczny

Zgodnie z art. 1 ustawy z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz. U. z 2017 r., poz. 67, dalej: ustawa o przewadze kontraktowej lub u.p.n.w.p.k.), Prezes UOKiK podejmuje działania związane z przeciwdziałaniem praktykom nieuczciwie wykorzystującym przewagę kontraktową w celu ochrony interesu publicznego.

Interes publiczny dotyczy ogółu, nieokreślonej z góry liczby osób. Jego naruszenie zachodzi głównie wtedy, gdy działaniem danego przedsiębiorcy zagrożony jest interes ogólnospołeczny lub szerszy krąg uczestników rynku. Przy ocenie interesu publicznoprawnego należy mieć na względzie skutki, jakie dana praktyka wywołuje lub może wywołać na rynku. Interes publiczny ocenia się w każdej sprawie indywidualnie. Działanie w interesie publicznym oznacza więc działanie w interesie ogółu, nie zaś w interesie poszczególnych podmiotów np. poszczególnych przedsiębiorców¹.

W ocenie Prezesa UOKiK, interes publiczny wyraża się w skali stosowanych praktyk. Cykoria S.A. jest dużym podmiotem, który zapewnia sobie dostawy korzenia marchwi na podstawie umów zawartych w oparciu o wzorzec. Niekorzystne skutki praktyk Cykoria S.A. mogą

¹ Wyrok SOKiK w Warszawie z dnia 30 grudnia 2014 r., sygn. akt XVII AmA 163/11, Legalis nr 1315682.

zatem dotyczyć szerokiego kręgu podmiotów, przy czym mają one wpływ na każdego dostawcę związanego umową kontraktacji z Przedsiębiorcą.

W związku z powyższym, w niniejszej sprawie konieczne było przeprowadzenie postępowania w sprawie nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej z uwagi na potrzebę ochrony interesu publicznego, o którym mowa w art. 1 u.p.n.w.p.k.

Przesłanki stosowania ustawy

Zgodnie z art. 2 u.p.n.w.p.k., jej postanowienia stosuje się do umów nabycia produktów rolnych lub spożywczych, zwanych dalej „umowami”, z wyłączeniem dostaw bezpośrednich w rozumieniu ustawy z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. z 2015 r., poz. 594, ze zm.), zawieranych między nabywcami tych produktów a ich dostawcami, jeżeli:

- 1) łączna wartość obrotów między nimi w roku wszczęcia postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową lub w którymkolwiek z 2 lat poprzedzających rok wszczęcia postępowania przekracza 50 000 zł oraz
- 2) obrót, o którym mowa w art. 33 ust. 1, nabywcy albo dostawcy, który stosował praktykę nieuczciwie wykorzystującą przewagę kontraktową, a w przypadku gdy należy on do grupy kapitałowej w rozumieniu art. 4 pkt 14 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz.U. z 2015 r. poz. 184, 1618 i 1634 oraz z 2016 r. poz. 1823), obrót tej grupy, w roku poprzedzającym rok wszczęcia postępowania, o którym mowa w pkt 1, przekracza 100 000 000 zł.

Pod pojęciem dostawcy należy rozumieć przedsiębiorcę, który wytwarza lub przetwarza produkty rolne lub spożywcze lub odpłatnie zbywa je nabywcy, natomiast pod pojęciem nabywcy przedsiębiorcę, który bezpośrednio lub pośrednio nabywa od dostawcy produkty rolne lub spożywcze w celu ich sprzedaży, odsprzedaży lub przetworzenia (art. 5 pkt 1 i 2 u.p.n.w.p.k.).

W zakresie pojęcia produktu rolnego lub spożywczego ustawodawca odsyła do definicji środka spożywczego w rozumieniu art. 2 rozporządzenia (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiającego ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującego Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającego procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz. Urz. WE L 31 z 01.02.2002, str. 1, z późn. zm. - Dz. Urz. UE Polskie wydanie specjalne, rozdz. 15, t. 6, str. 463). Produktami rolnymi są jakiegokolwiek substancje lub produkty, przetworzone, częściowo przetworzone lub nieprzetworzone, przeznaczone do spożycia przez ludzi lub, których spożycia przez ludzi można się spodziewać. Środek spożywczy obejmuje napoje, gumę do żucia i wszelkie substancje, łącznie z wodą, świadomie dodane do żywności podczas jej wytwarzania, przygotowania lub obróbki. Definicja ta obejmuje także wodę zgodną z normami określonymi zgodnie z art. 6 dyrektywy 98/83/WE i bez uszczerbku dla wymogów dyrektyw 80/778/EWG i 98/83/WE. Jednocześnie wprowadzono katalog substancji oraz rzeczy, które nie są środkami spożywczymi, który dotyczy:

- a) pasz,
- b) zwierząt żywych, chyba że mają być one wprowadzone na rynek do spożycia przez ludzi,
- c) roślin przed dokonaniem zbiorów,

- d) produktów leczniczych w rozumieniu dyrektyw Rady 65/65/EWG i 92/73/EWG,
- e) kosmetyków w rozumieniu dyrektywy Rady 76/768/EWG,
- f) tytoniu i wyrobów tytoniowych w rozumieniu dyrektywy Rady 89/622/EWG,
- g) narkotyków lub substancji psychotropowych w rozumieniu Jedynej konwencji o środkach odurzających z 1961 r. oraz Konwencji o substancjach psychotropowych z 1971 r.,
- h) pozostałości i zanieczyszczeń.

Zgodnie z art. 6 ustawy, zakazane jest nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej nabywcy względem dostawcy oraz dostawcy względem nabywcy. Pod pojęciem przewagi kontraktowej, zgodnie z art. 7 ust. 1 u.p.n.w.p.k. należy rozumieć:

- sytuację nabywcy względem dostawcy, w której dla dostawcy nie istnieją wystarczające i faktyczne możliwości zbycia produktów rolnych lub spożywczych do innych nabywców oraz występuje znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym na korzyść nabywcy, albo
- dostawcy względem nabywcy, w której dla nabywcy nie istnieją wystarczające i faktyczne możliwości nabycia produktów rolnych lub spożywczych od innych dostawców oraz występuje znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym na korzyść dostawcy.

Należy zaznaczyć, iż samo posiadanie przewagi kontraktowej nie jest zakazane. Zabronione jest jedynie jej nieuczciwe wykorzystywanie. O takim zaś można mówić wówczas, gdy jest ono sprzeczne z dobrymi obyczajami i zagraża istotnemu interesowi drugiej strony albo taki interes narusza (art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k.). W ustawie wskazano, iż nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej polega w szczególności na:

- 1) nieuzasadnionym rozwiązaniu umowy lub zagrożeniu jej rozwiązaniem;
- 2) przyznaniu wyłącznie jednej stronie uprawnień do rozwiązania umowy, odstąpienia od niej lub jej wypowiedzenia;
- 3) uzależnianiu zawarcia lub kontynuowania umowy od przyjęcia lub spełnienia przez jedną ze stron innego świadczenia, niemającego rzeczowego ani zwyczajowego związku z przedmiotem umowy;
- 4) nieuzasadnionym wydłużaniu terminów płatności za dostarczone produkty rolne lub spożywcze.

Należy jednak zastrzec, iż jest to katalog otwarty, przykładowy, a form naruszeń można zidentyfikować znacznie więcej.

Dobre obyczaje i istotny interes strony

Zgodnie z art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k., praktyki stosowane przez przedsiębiorców, objęte zakazem, o którym mowa w art. 6 u.p.n.w.p.k., noszą znamiona nieuczciwości w przypadku sprzeczności z dobrymi obyczajami, a także zagrożenia albo naruszenia istotnego interesu kontrahenta.

Pojęcie dobrych obyczajów jest klauzulą generalną, nieposiadającą definicji normatywnej. Jak wskazuje doktryna i orzecznictwo, klauzule generalne to przepisy prawne, w których nie są dokładnie sprecyzowane wszystkie elementy składające się na hipotezę czy dyspozycję normy prawnej, a ocena konkretnego stanu faktycznego zostaje

przerzucona na organ stosujący prawo². Istotą i funkcją klauzul generalnych w prawie cywilnym jest możliwość uwzględnienia w ocenie różnego rodzaju okoliczności faktycznych, które nie mogą - w oderwaniu od konkretnego stanu faktycznego - być według jakiegoś schematu mającego walor bezwzględny oceniane raz na zawsze i w sposób jednakowy³. Pojęcie dobrych obyczajów nie jest w prawie zdefiniowane, ale podobnie jak zasady współżycia społecznego, jest przedmiotem wielu orzeczeń sądowych oraz opracowań doktryny⁴. Wskazuje się w nich, że dobre obyczaje to uczciwe zasady postępowania i ustalone zwyczaje w ujęciu etyczno-moralnym, a na ich treść składają się elementy etyczne i socjologiczne kształtowane przez oceny moralne i społeczne stanowiące uzupełnienie porządku prawnego.

Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi jest nową regulacją, jednakże przedmiot ochrony można przyrównać do zakresu zastosowania ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (tj. Dz. U. z 2003 r. nr 153, poz. 1503 ze zm., dalej: u.z.n.k.). Oba akty koncentrują się na regulowaniu zachowań przedsiębiorców, które mogą w sposób negatywny oddziaływać na ich kontrahentów. W związku z tym zasadnym jest odwoływanie się do dorobku wypracowanego na gruncie u.z.n.k. w zakresie pojęcia dobrych obyczajów.

Jak podkreśla się w orzecznictwie, dobre obyczaje to normy moralne i obyczajowe w stosunkach gospodarczych (tzw. uczciwość kupiecka), a więc reguły znajdujące się poza ramami systemu prawa. Wyrażają się pozaprawnymi normami postępowania, którymi powinni kierować się przedsiębiorcy. Ich treści nie da się określić wiążąco w sposób wyczerpujący, ponieważ kształtowane są przez ludzkie postawy uwarunkowane zarówno przyjmowanymi wartościami moralnymi, jak i celami ekonomicznymi i związanymi z tymi praktykami życia gospodarczego. Ocena określonego zachowania jako naruszającego dobre obyczaje pozostawiona jest orzecznictwu, gdyż istotne znaczenie mają tu oceny zorientowane na zapewnienie niezakłóconego funkcjonowania konkurencji poprzez rzetelne i niezafałszowane współzawodnictwo⁵. Przy takim założeniu sprzeczne z dobrymi obyczajami są m.in. działania wykorzystujące niewiedzę, naruszenie równorzędności stron umowy, działania zmierzające do dezinformacji i wywołania błędnego przekonania dostawcy. Chodzi więc o działania potocznie określane jako nieuczciwe, nierzetelne, odbiegające „*in minus*” od standardów postępowania.

Zagadnienia z zakresu ochrony podmiotów występujących w łańcuchu dostaw żywności były także przedmiotem rozważań instytucji europejskich, które wskazywały na zasady, którymi winni kierować się przedsiębiorcy w toku prowadzonej działalności. Wskazać w tym miejscu należy przede wszystkim na dokumenty Komisji Europejskiej (dokument „Zielona księga w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw produktów spożywczych i niespożywczych między przedsiębiorstwami” z 31 stycznia 2013 r.)

² A. Wolter, „Prawo cywilne. Zarys części ogólnej”, wyd. VIII, Warszawa 1986, str. 83.

³ Orzeczenie Sądu Najwyższego z dnia 29 marca 1979 r., sygn. akt III CRN 59/79, niepubl.

⁴ Np. wyrok Sądu Apelacyjnego we Wrocławiu z dnia 13 listopada 1991 r., sygn. akt I ACr 411/91, „Wokanda” 1992/4; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 stycznia 2003 r., sygn. akt II CKN 1097/00, Lex nr 78878; wyrok Sądu Najwyższego z dnia 4 czerwca 2003 r., sygn. akt I CKN 473/01, Lex nr 80257; J. Szwaia [w:] „Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji - Komentarz”, Warszawa 2000, str. 122-133; R. Stefanicki, „Dobre obyczaje w prawie polskim”, „Przegląd Prawa Handlowego”, 2002/5.

⁵ Wyrok Sądu Apelacyjnego w Katowicach z 28 czerwca 2007, sygn. akt V ACa 371/07, LEX nr 519282.

oraz Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności⁶ (dokument „Stosunki wertykalne w łańcuchu dostaw żywności. Zasady dobrej praktyki” z 29 listopada 2011 r.). Powyższe dokumenty stanowią dorobek instytucji europejskich w zakresie definiowania dobrych praktyk oraz dobrych obyczajów w odniesieniu do produkcji rolnej i spożywczej. W ocenie Prezesa UOKiK zawarte w nich zasady są pomocne w identyfikacji dobrych obyczajów w rozumieniu ustawy o przewadze kontraktowej.

Pojęcie dobrego obyczaju na gruncie u.p.n.w.p.k. nie zostało przez ustawodawcę zdefiniowane, w związku z czym określanie, czy badana praktyka nosi znamiona nieuczciwości wymaga ustalenia dobrego obyczaju w każdej konkretnej sprawie⁷.

Drugą z przesłanek pozwalających na ustalenie, że przewaga jest wykorzystywana w sposób nieuczciwy jest **zagrożenie albo naruszenie istotnego interesu drugiej strony**.

Przy ustalaniu, czy zachodzą przesłanki "istotności" należy brać pod uwagę konkretną sprawę, zwłaszcza pod kątem jej miejsca, czasu i okoliczności⁸. W związku z tym trudno wskazać rozwiązanie modelowe, a każdą sprawę należy rozpatrywać indywidualnie. Jak wskazuje się w judykaturze, interes przedsiębiorcy uzasadniający domaganie się ochrony [...] nie ma jednolitego charakteru⁹. Pojęcie "interes przedsiębiorcy" rozumieć należy szeroko jako określony, korzystnie z punktu widzenia przedsiębiorcy ukształtowany stan, bądź stan, który dopiero w przyszłości może stać się dla niego źródłem korzyści¹⁰.

Praktyka może zostać uznana za nieuczciwie wykorzystującą przewagę kontraktową w przypadku naruszenia, a nawet zagrożenia istotnego interesu słabszej strony stosunku. Zagrożenie powoduje, że naruszenie interesu nie musi wystąpić, a dojść może wyłącznie do potencjalnej możliwości naruszenia interesu dostawcy, które ostatecznie nie musi wystąpić¹¹, przy czym zagrożenie to musi być realne¹².

Progi obrotowe

Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystaniu przewagi kontraktowej znajduje zastosowanie w przypadku, kiedy przedsiębiorca naruszający ustawę osiągnął w którymś z poprzednich dwóch lat obrót w wysokości przekraczającej 100 milionów złotych. Z oświadczenia Cykoria S.A. wynika, iż osiągnęła ona w 2017 roku obrót przekraczający kwotę 100 milionów złotych.

Druga z przesłanek obrotowych dotyczy obrotu osiągniętego przez Przedsiębiorcę z dostawcami. Obrót ten musi przekraczać kwotę 50 tysięcy złotych, w którymś z dwóch lat poprzedzających rok wszczęcia postępowania. W toku postępowania wykazano, iż Cykoria

⁶ M. Namysłowska, Komentarz do art. 7 [w:] M. Namysłowska, A. Piszcz (red.), Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnym i spożywczymi. Komentarz. Warszawa 2017.

⁷ M. Namysłowska, op. Cit.

⁸ M. Bidziński, Komentarz do art. 3 [w:] M. Bidziński, M. Chmaj, P. Szustakiewicz, Ustawa o dostępie do informacji publicznej. Komentarz. Wyd. 2, Warszawa 2015.

⁹ Wyrok SN z dnia 14 października 2009 r., sygn. akt V CSK 102/09, LEX nr 558623.

¹⁰ Uchwała SN z dnia 25 lutego 1995 r., sygn. akt III CZP 12/95, LEX nr 4177.

¹¹ Wyrok SA w Poznaniu z dnia 11 października 2005 r., sygn. akt I ACa 230/05, LEX nr 175164.

¹² M. Namysłowska, Komentarz do art. 7....

S.A. osiągnęła z każdym z 14 wskazanych w sentencji niniejszej decyzji dostawców obrót netto przekraczający w 2017 roku kwotę 50 tysięcy złotych.

Osiągnięcie przez Cykoria S.A. obrotu rocznego przekraczającego 100 milionów złotych oraz współpraca z poszczególnymi dostawcami marchwi w zakresie przekraczającym 50 tysięcy złotych obrotu w jednym z dwóch lat poprzednich powoduje, iż ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontaktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi znajduje zastosowanie.

Przewaga kontraktowa

Posiadane przez Prezesa UOKiK informacje wskazują na duże prawdopodobieństwo występowania pomiędzy Cykoria S.A. a dostawcami marchwi, związanymi z Przedsiębiorcą umową kontraktacji, przewagi kontraktowej. Wystąpienie przewagi kontraktowej wynika ze znaczącej rozbieżności potencjału gospodarczego Cykoria S.A. i dostawców marchwi. Dostawcy prowadzący działalność w zakresie produkcji rolnej nie dysponują pozycją pozwalającą oddziaływać na warunki współpracy z Przedsiębiorcą. Potencjał ekonomiczny Cykoria S.A., w porównaniu z dostawcami, jest zdecydowanie większy. Wniosek taki wynika m.in. z faktu, iż poziom obrotów Spółki (powyżej 100 mln złotych) jest znacznie większy od poziomu obrotów jej dostawców. Przedsiębiorca posiada także wiele gałęzi działalności (produkcja koncentratów spożywczych, suszów warzyw i owoców, przypraw i mieszanek przyprawowych, a także suszu cykorii korzeniowej), co oznacza dywersyfikację źródeł przychodów. Prowadzenie działalności produkcyjnej tylko jednego rodzaju stawia nabywcę w dużo gorszej sytuacji, niż prowadzenie jej w szerszym wymiarze. Posiadanie zróżnicowanej produkcji niezależnia nabywcę w większym stopniu od dostawców danego surowca, w porównaniu do podmiotów koncentrujących swoją działalność na przetwórstwie jednego tylko surowca. W tym ostatnim przypadku wycofanie się znacznej grupy dostawców określonego surowca powoduje znaczne ryzyko dla całej działalności przedsiębiorcy. W ocenie Prezesa UOKiK, tego typu ryzyko w przypadku Cykoria S.A. nie występuje, co również ma wpływ na wzmocnienie jej przewagi kontraktowej (siły negocjacyjnej) względem dostawców marchwi.

Wśród wskazanych w sentencji dostawców spełniających kryterium obrotowe 50 tys. zł są gospodarstwa rolne prowadzone przez osoby fizyczne (13 podmiotów z 14), a także spółka z o.o. o niewielkim w porównaniu do Cykoria S.A. potencjale gospodarczym. Powyższe uprawdopodobnia, iż pomiędzy dostawcami korzenia marchwi a Cykoria S.A. występuje znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym.

Drugim z elementów definicji przewagi kontraktowej jest brak wystarczających i faktycznych możliwości zbycia produktów rolnych lub spożywczych do innych nabywców. W przedstawionym stanie faktycznym występuje sytuacja, w której, według oceny Prezesa UOKiK, dostawcy pozbawieni są wystarczających i faktycznych możliwości zbycia marchwi do nabywców innych niż Cykoria S.A. Z wiedzy Prezesa UOKiK wynika, że odbiorcy preferują dostawców, z którymi współpracują od wielu lat.

Dostawcy marchwi w toku swojej wieloletniej działalności współpracują z konkretnymi odbiorcami. Z informacji Prezesa UOKiK wynika, iż odbiorcy marchwi posiadają własne procedury i wymagania w zakresie zawierania umów, produkcji oraz dostaw, co prowadzi do wypracowania swoistych dla danego przetwórcy warunków współpracy. Podkreślić

należy, iż każdy z przetwórców posiada konkretne wymagania związane z procesem produkcyjnym, a także dostawami. Dzieje się tak z uwagi na fakt, iż dostarczany korzeń marchwi może być wykorzystywany do wytworzenia różnych produktów, takich jak: soki, surówki, przyprawy czy też susz marchwiowy. Przeznaczenie dostarczanej nabywcy marchwi determinuje także odmianę marchwi, którą dany przedsiębiorca zdecyduje się skupować. Inne przeznaczenie produktu, a co za tym idzie także inna odmiana wpływa na stosowanie środków ochrony roślin. Odbiorcy wymagają, aby dostawca stosował nieliczne i wybrane przez nich substancje zawarte w środkach ochrony roślin. Stosowanie substancji innych niż przyjęte przez odbiorcę może powodować odmowę przyjęcia towaru, a nawet odstąpienie odbiorcy od umowy ze względu na brak przydatności produktu dla tego podmiotu.

Dostawcy marchwi współpracując z odbiorcami dostosowują się do wymagań stawianych przez konkretnego odbiorcę w zakresie procesu produkcyjnego, jak i uprawy konkretnej odmiany marchwi skupowanej przez danego nabywcę. Specyfikacja produkcyjna powoduje, iż zmiana nabywcy związana jest z koniecznością dostosowania procesu produkcyjnego do standardów stawianych przez nowego kontrahenta. Z uwagi na powyższe, zmiana nabywcy skupującego wyprodukowane towary napotyka na trudności i stanowi o swoistym scementowaniu kręgu dostawców danego odbiorcy ze względu na koszty zmiany odbiorcy.

W ocenie Prezesa UOKiK, konieczność poczynienia zmian w procesie produkcyjnym oraz zamknięty krąg dostawców wypełniających plany kontraktacyjne odbiorcy powoduje, że zmiana odbiorcy marchwi może wiązać się z wysokimi kosztami. W związku z tym jest wysoce prawdopodobne, iż dostawcy korzenia marchwi dostarczający produkty do Cykoria S.A. nie posiadają faktycznych i wystarczających możliwości zbycia towarów innym odbiorcom.

W ocenie Prezesa UOKiK, powyższe twierdzenia uprawdopodobniają, iż Cykoria S.A. może posiadać względem swoich dostawców marchwi przewagę kontraktową, w rozumieniu art. 7 ust. 1 u.p.n.w.p.k.

Przestanki wydania decyzji zobowiązującej z art. 27 ust. 1 ustawy przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi

Zgodnie z art. 27 ust. 1 u.p.n.w.p.k., jeżeli w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową zostanie uprawdopodobnione - na podstawie okoliczności sprawy, informacji zawartych w zawiadomieniu, o którym mowa w art. 11 ust. 1, lub będących podstawą wszczęcia postępowania - że został naruszony zakaz, o którym mowa w art. 6, a przedsiębiorca, któremu jest zarzucane naruszenie tego zakazu, zobowiąże się do podjęcia lub zaniechania określonych działań zmierzających do zakończenia naruszenia lub usunięcia jego skutków, Prezes UOKiK może, w drodze decyzji, zobowiązać przedsiębiorcę do wykonania tych zobowiązań. W przypadku gdy przedsiębiorca zaprzestał naruszania zakazu, o którym mowa w art. 6 u.p.n.w.p.k., i zobowiąże się do usunięcia skutków tego naruszenia, zdanie pierwsze stosuje się odpowiednio.

Istota decyzji zobowiązującej polega na zawarciu *quasi*-porozumienia pomiędzy Prezesem UOKiK a przedsiębiorcą¹³. W doktrynie podkreśla się, że decyzja zobowiązująca stanowi jeden z najbardziej skutecznych mechanizmów będących w dyspozycji Prezesa UOKiK, których celem jest doprowadzenie działań przedsiębiorców do stanu zgodności z prawem. Przyczyną wysokiej skuteczności procedury zobowiązującej jest przede wszystkim proporcjonalne rozłożenie obciążeń i korzyści po obu stronach tej relacji administracyjno-prawnej. Każda ze stron, tj. Prezes UOKiK, jak i przedsiębiorca wnosi swoisty „wkład” w doprowadzenie do stanu zgodności z prawem, poświęcając z reguły pewne wartości, a w zamian zyskując inne.

Analiza przepisu art. 27 ust. 1 u.p.n.w.p.k. pozwala jednoznacznie stwierdzić, że Prezes UOKiK może wydać powyższą decyzję w sytuacji łącznego spełnienia następujących przesłanek:

- uprawdopodobnienia w trakcie postępowania stosowania praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową;
- zobowiązania się przedsiębiorcy do podjęcia lub zaniechania określonych działań zmierzających do zakończenia naruszenia lub usunięcia jego skutków;
- uznania przez Prezesa UOKiK za celowe nałożenie obowiązku wykonania przedłożonego przez przedsiębiorcę zobowiązania.

Ad A. Uprawdopodobnienie nieuczciwego wykorzystania przewagi kontraktowej przez Przedsiębiorcę.

Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi zakazuje w art. 6 u.p.n.w.p.k. nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej nabywcy względem dostawcy oraz dostawcy względem nabywcy. Wykorzystywanie przewagi kontraktowej jest nieuczciwe, jeżeli jest sprzeczne z dobrymi obyczajami i zagraża istotnemu interesowi drugiej strony albo narusza taki interes (art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k.).

Uprawdopodobnienie bezprawności praktyki opisanej w pkt I.1) sentencji decyzji

W toku analizy materiałów zgromadzonych w postępowaniu wyjaśniającym ustalono, iż Przedsiębiorca stosuje w umowach kontraktacji, zawieranych na podstawie wzorca, postanowienia, których zastosowanie może wypełniać przesłanki nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej. Zgodnie z wzorem umowy kontraktacji na dostawę korzenia marchwi stosowanym przez Spółkę, producent marchwi zobowiązuje się do dostarczenia marchwi w terminie i miejscu wyznaczonym przez Cykoria S.A., o którym poinformowany zostanie **najpóźniej na 3 dni** przed planowaną datą dostawcy (§ 2 ust. 2 wzorca umowy kontraktacji).

Takie ukształtowanie postanowień umowy powoduje, że producent marchwi może zostać poinformowany o konieczności dostawy określonej ilości marchwi dopiero na 3 dni przed planowaną dostawą. W ocenie Prezesa UOKiK, brak określenia sposobu wyznaczania terminów dostaw powoduje skutki dwojakiego rodzaju:

¹³ D. Miąsik (w:) T. Skoczny (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów Komentarz*, Warszawa 2009 r., s. 1048.

- A) Po pierwsze, indywidualny dostawca nie może zaplanować prac polowych oraz dostaw do Cykoria S.A. Taki stan może rzutować negatywnie na organizację gospodarstwa rolnego (nie tylko w zakresie upraw marchwi, ale również pozostałej działalności).
- B) Po drugie, brak jest gwarancji możliwie równomiernego odbioru surowca od wszystkich zakontraktowanych dostawców.

Powoduje to, iż od niektórych producentów marchew odbierana może być częściej i w większych ilościach, podczas gdy inni narażeni są na dłuższe okresy oczekiwania na wezwanie do zrealizowania dostawy. Z informacji Prezesa UOKiK wynika, że takie sytuacje miały miejsce w 2017 r.

Dostawy marchwi do Cykoria S.A. trwają od późnego lata do początku wiosny (zgodnie z umową kontraktacji - aż do końca marca kolejnego roku). Brak określenia sposobu wyznaczania terminów dostaw i zapewnienia równomiernego odbioru surowca powoduje, że producenci marchwi, od których nie odbierano surowca w okresie letnim i jesiennym, muszą liczyć się z ryzykiem dostaw zimowych. Warunki atmosferyczne takie jak mróz i opady śniegu mają znaczący wpływ zarówno na zbiory marchwi z pola (powodują utrudnienia lub uniemożliwiają jej zebranie), jak również na jakość samego surowca (np. przemrożenie). Producent dostarczający marchew w okresie zimowym musi się zatem liczyć z opóźnieniami w dostawach z uwagi na trudne warunki polowe, co naraża go na kary umowne. Inną konsekwencją zbiorów zimowych może być odmowa odbioru surowca przez Cykoria S.A. z uwagi na jego obniżoną jakość. Zgodnie z wzorcem umowy kontraktacji, marchew powinna być bowiem wyłącznie dobrej jakości tj. świeża, kształtna, zdrowa, bez korzeni bocznych, świeżo ogłowiona. Cykoria S.A. może zdyskwalifikować dostarczony surowiec, w przypadku kiedy będzie on między innymi zapleśniały, zaparzony, zamrożony lub odtajały po zmarznięciu (załącznik do wzorca umowy kontraktacji - specyfikacja surowca).

Okoliczności te skutkują pogorszeniem sytuacji producenta korzenia marchwi. Obecne uregulowania dotyczące ustalania terminów dostaw są nieprecyzyjne i pozostawiają pole dla Przedsiębiorcy do swobodnego decydowania zarówno o dacie dostawy, jak i o ilości oraz podmiotach, które w pierwszej kolejności dostarczać będą surowiec. Z wiedzy Prezesa UOKiK wynika, iż ściśle zaplanowanie terminów dostaw z dużym wyprzedzeniem (np. już w momencie podpisywania umowy w lutym-marcu) byłoby bardzo trudne, a nawet niekorzystne z punktu widzenia interesu dostawców. Jednakże zasadnym byłoby wskazanie w sposób przybliżony początku dostaw konkretnych odmian korzenia marchwi oraz sposobu wyznaczania kolejnych terminów dostaw dla producentów, przy zachowaniu zasady równomierności w zakresie odbioru surowca. Takich elementów umowa kontraktacji zawierana przez Cykoria S.A. nie zawiera.

Dobry obyczaj powinien być definiowany w każdym konkretnym przypadku. Wynika to z faktu, że u.p.n.w.p.k. odnosi się przede wszystkim do stosunków dotyczących produkcji oraz dalszej dystrybucji produktów rolno-spożywczych. W ocenie Prezesa UOKiK dobrym obyczajem w rozumieniu art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k. będzie zachowanie kontraktującego, który dysponuje silniejszą pozycją, zmierzające do umożliwienia dostawcy wykonania umowy i dostarczenia przedmiotu umowy, nie powodując po jego stronie nadmiernych trudności, które wpływają na prowadzone przez dostawcę gospodarstwo przy jednoczesnym zapewnieniu równomierności dostaw od wszystkich dostawców. Dobrym

obyczajem jest także równomierny rozkład ryzyka stron wynikającego z zawartej umowy. Strony prowadzą działalność nastawioną na osiągnięcie zysku. Działalność ta z definicji zawiera w sobie pewien stopień ryzyka, zależnego od czynników, na które podmiot ją prowadzący nie ma wpływu. Strony powinny układać wiążący je stosunek w taki sposób, aby ryzyko nie zostało przerzucane w sposób nadmierny na jedną z nich. Podkreślić należy, iż dobry obyczaj w zakresie odpowiednio wczesnego informowania o terminie dostawy, a także umożliwienia dostawcy zaplanowania procesu produkcyjnego i swojej działalności, znalazł wyraz we wspomnianym wcześniej dokumencie Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łącucha Dostaw Żywności pt. „Stosunki wertykalne w łańcuchu dostaw żywności. Zasady dobrej praktyki”.

W przedstawionym stanie faktycznym Cykoria S.A. może wskazać dostawcy termin dostarczenia korzenia marchwi nawet na 3 dni przed dostawą (§ 2 ust. 2 wzorca umowy kontraktacji). Z uwagi na fakt, że dostawca nie ma żadnego wpływu na termin dostarczenia korzenia marchwi, termin 3 dni powoduje, że zebranie ilości, której zażąda Przedsiębiorca może okazać się dla dostawcy uciążliwe i spowodować zaniedbanie pozostałych czynności związanych z prowadzoną działalnością. Dostawca nie może zaplanować prac, które będzie chciał wykonać w ciągu kilku dni, ponieważ może dojść do sytuacji, w której Cykoria S.A. wezwie go do dostarczenia korzenia marchwi.

Takie ukształtowanie sposobu wyznaczania terminów dostaw rodzi także wątpliwości związane z brakiem równomierności w kształtowaniu dostaw przez Przedsiębiorcę. Obecnie może on wyznaczać terminy w sposób arbitralny i samodzielnie decydować, którzy dostawcy będą dostarczać w pierwszej kolejności. Może dojść do sytuacji, w której część dostawców zmuszona będzie dostarczać korzeń marchwi wyłącznie lub w większej części w okresie zimowym.

Druga kwestia związana z powyższym zarzutem związana jest z zakończeniem okresu dostaw korzenia marchwi, który został ustalony przez Przedsiębiorcę na 30 marca roku następującego po roku podpisania umowy (§ 2 ust. 3 wzorca umowy kontraktacji). Cykoria S.A. posiada możliwość swobodnego wyznaczania terminów dostaw korzenia marchwi, który może przypaść w okresie zimowym. Dostarczanie towaru zimą rodzi po stronie dostawcy ryzyko utraty części zbiorów lub odrzucenia surowca przez Przedsiębiorcę z uwagi na niespełnienie kryteriów jakościowych, przy czym dostawy zimowe generują także trudności w zbiorach. Dostawca korzenia marchwi zostaje obciążony nadmiernym ryzykiem dotyczącym niezrealizowania dostaw w ilości zakontraktowanej w umowie.

Praktyka Cykoria S.A. w zakresie braku sposobu ustalania terminów dostaw zagraża istotnym interesom dostawców korzenia marchwi. Dostawcy zmuszeni są do podejmowania działań związanych ze zbiorem korzenia marchwi w krótkim czasie, ponieważ Przedsiębiorca może poinformować ich o terminie dostawy z trzydniowym wyprzedzeniem, a jednocześnie dysponuje możliwością przekładania terminów dostaw w sposób skrajnie niekorzystny dla dostawcy przerzucając dostawy na okres zimowy. Dostawy zimą mogą generować straty w ilości plonów, a także straty związane z odmową przyjęcia korzenia marchwi ze względu na niewłaściwą jakość dostarczonej marchwi. W ocenie Prezesa UOKiK, utrudnienie organizacji działalności rolnej i możliwość straty po stronie dostawcy wynikające z praktyki stosowanej przez Przedsiębiorcę zagraża istotnym interesom

dostawców korzenia marchwi, ponieważ arbitralne działanie Cykoria S.A. może realnie utrudnić prowadzenie działalności rolnej.

W ocenie Prezesa UOKiK, powyższe uprawdopodobnia, że praktyka Cykoria S.A. związana z brakiem sposobu wyznaczania terminów dostaw jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i zagraża istotnemu interesowi dostawcy, co powoduje, że praktyka może zostać uznana za nieuczciwie wykorzystującą przewagę kontraktową o której mowa art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k.

Uprawdopodobnienie bezprawności praktyki opisanej w pkt 1.2) sentencji decyzji

Cykoria S.A., w umowach kontraktacji zawieranych na podstawie wzorca umowy, zobowiązuje producentów marchwi do wyrażenia zgody na potrącenie na rzecz Związku Producentów Cykorii Przemysłowej i Warzyw z siedzibą w Wierzchosławicach (dalej: Związek) tzw. opłaty plantatorskiej (składki członkowskiej na rzecz Związku) w wysokości 0,5% należności otrzymywanej od Cykoria S.A. za skupioną marchew (§ 6 ust. 7 wzorca umowy kontraktacji). Przedsiębiorca współpracuje ze wspomnianym powyżej związkiem branżowym, z którym uzgadnia warunki produkcji i skupu, a także negocjuje minimalne ceny, po których następować będzie skup w danym sezonie. Z wyjaśnień Przedsiębiorcy wynika, iż w pierwszej kolejności zawiera umowy z członkami Związku, natomiast dopiero w przypadku niewypełnienia w całości planów kontraktacji na dany rok poszukuje dostawców także poza Związkiem. Natomiast z przedstawionych przez Cykoria S.A. danych (zał. do pisma z 10 stycznia 2018 r.) wynika, że Przedsiębiorca w 2016 i 2017 roku zawarł umowy wyłącznie z członkami Związku. W ocenie Prezesa UOKiK, Cykoria S.A. nie powinna zobowiązywać producentów w zawieranej umowie kontraktacji do wyrażenia zgody na potrącenie składki na rzecz Związku z otrzymywanej przez nich zapłaty. Decyzja w sprawie uczestnictwa w Związku oraz w zakresie opłacania składki członkowskiej powinna należeć do poszczególnych producentów marchwi. Podmioty dostarczające marchew do Cykoria S.A., tak jak i przedsiębiorcy działający w innych branżach, powinny mieć swobodę w zakresie decydowania o przynależności do stowarzyszenia branżowego. Również swoboda dostawcy w zakresie dysponowania należnym mu, ze strony Przedsiębiorcy, wynagrodzeniem nie powinna podlegać ograniczeniom poprzez potrącenia należności, które nie są wymagane przepisami prawa. Wątpliwości Prezesa UOKiK w zakresie omawianej praktyki budzi nie sam fakt potrąceń na rzecz Związku, co zależy od uzgodnień stron umowy, a narzucanie takiego postanowienia odgórnie, co wynika z istoty stosowania wzorca umownego. Z przedłożonego przez Cykoria S.A. zestawienia wynika, że wszyscy dostawcy, którzy podpisali w 2016 lub 2017 umowę kontraktacji z Przedsiębiorcą, wyrazili zgodę na potrącenie opłaty plantatorskiej. Z powyższego może wynikać, że w praktyce postanowienie to nie podlega negocjacji. Opisana praktyka może prowadzić do ograniczenia ww. swobód, a tym samym do naruszenia interesów dostawców marchwi w sprzeczności z dobrymi obyczajami. Przedsiębiorca może w ten sposób nieuczciwie wykorzystywać swoją przewagę kontraktową rozumianą zgodnie z art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k.

Dobrym obyczajem byłoby w rozpatrywanym przypadku pozostawianie swobody w zakresie dysponowania należnym wynagrodzeniem oraz w zakresie decydowania o przynależności do stowarzyszenia branżowego. Nie ulega wątpliwości, że każdy z podmiotów powinien samodzielnie decydować o tym, czy chce należeć do organizacji branżowej. Jednakże, w ocenie Prezesa UOKiK, zobowiązanie w umowie kontraktacji dostawcy do wyrażenia

zgody na potrącanie z należnego wynagrodzenia opłaty plantatorskiej na rzecz związku branżowego stanowi ograniczenie swobody dostawców. Przedsiębiorca i Związek to dwa różne podmioty i narzucanie takiego postanowienia może ograniczać swobodę działalności dostawców korzenia marchwi. Stosowanie wzorca umownego przez Cykoria S.A. powoduje, że zawarcie umowy odbywa się w sposób adhezyjny tj. poprzez przystąpienie dostawcy i zgodę na wszystkie postanowienia zawarte we wzorcu umowy. Jak wskazano powyżej wszyscy dostawcy w 2016 oraz 2017 roku wyrazili zgodę na potrącenie.

W istotnym interesie dostawcy jest otrzymywanie wynagrodzenia w całości, a także posiadanie możliwości swobodnego decydowania o regulowaniu składek członkowskich związanych z uczestnictwem w organizacji branżowej. Praktyka Cykoria S.A. powoduje, że dostawcy korzenia marchwi zostali takiej swobody pozbawieni, przez co przedmiotowy interes został zagrożony.

Automatyczne potrącanie z wynagrodzenia należności niezwiązanych bezpośrednio z umową kontraktacji rodzi ryzyko nadużyć (obniżania wynagrodzenia poprzez różnego rodzaju odliczenia za dodatkowe usługi, towary, co do których dostawcy nie wyrażają wprost zgody) i zagraża przedstawionym wyżej istotnym interesom dostawców korzenia marchwi. Istotną okolicznością jest w tym kontekście to, że Związek Producentów Cykorii Przemysłowej i Warzyw ma swoją siedzibę w zakładzie Cykoria S.A., co może zmniejszać jego niezależność względem Spółki.

W ocenie Prezesa UOKiK, powyższe uprawdopodobnia, iż praktyka Cykoria S.A. polegająca na zobowiązaniu dostawców korzenia marchwi do wyrażenia zgody na potrącenie z zapłaty należnej od Cykoria S.A. składek na rzecz związku branżowego jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i zagraża istotnemu interesowi dostawcy, co powoduje, że praktyka może zostać uznana za nieuczciwie wykorzystującą przewagę kontraktową o której mowa art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k.

Uprawdopodobnienie bezprawności praktyki opisanej w pkt 1.3) sentencji decyzji

W § 6 ust. 5 wzorca umowy kontraktacji, uregulowano kwestię terminów płatności za dostarczony korzeń marchwi. Zgodnie ze wskazanym postanowieniem umowy należność za dostarczony towar Przedsiębiorca przekaże na konto producenta będącego rolnikiem ryczałtowym we wskazanym banku nie później niż w ciągu 60 dni od daty zakończenia dostawy w każdym miesiącu skupu albo na konto producenta będącego podatnikiem na zasadach ogólnych we wskazanym banku nie później niż w ciągu 60 dni od daty wystawionej faktury za dostawę w każdym miesiącu skupu.

Producent marchwi, będący rolnikiem ryczałtowym otrzyma wynagrodzenie za dostarczone produkty, w ciągu 60 dni od daty zakończenia dostawy w każdym miesiącu skupu. Przedsiębiorca zatem wypłaci należności dopiero po 60 dniach od końca miesiąca, w którym dostawa lub dostawy nastąpiły. Dostarczywszy surowiec w pierwszych dniach miesiąca rolnik otrzyma zapłatę najpóźniej nie po 60, lecz nawet po 90 dniach od daty dostawy.

Podobnie sytuacja kształtuje się w odniesieniu do dostawców, będących podatnikami na zasadach ogólnych (płatnikami VAT), których termin płatności wyznaczany jest na 60 dni od dnia dostarczenia prawidłowo wypełnionej faktury za dostarczony surowiec w każdym miesiącu skupu. Postanowienie umowne przewiduje, iż Przedsiębiorca zapłaci zbiorczo za wszystkie dostawy dokonane w danym miesiącu po wystawieniu przez dostawcę faktury

w sposób prawidłowy. Jednakże dostawca nie ma z góry informacji, czy będzie w danym miesiącu dostarczał surowiec po raz kolejny. W praktyce zatem faktura wystawiana będzie po zakończeniu miesiąca, w którym nastąpiły dostawy. Dochodzi w ten sposób do pośredniego przedłużenia terminu płatności, gdyż dostawca otrzyma zapłatę w istocie nie po 60 dniach od poszczególnej dostawy, lecz nawet po około 90-100 dniach. Stanie się tak, gdy np. zrealizował jedną tylko dostawę na początku danego miesiąca. Dopiero po jego zakończeniu może mieć pewność, że nie zostanie wezwany do kolejnej dostawy. Fakturę zatem wystawi w pierwszych dniach kolejnego miesiąca, a termin zapłaty liczony będzie dopiero od daty jej doręczenia.

Ogólna zasada dotycząca terminów płatności zawarta w ustawie 23 kwietnia 1964 r. - Kodeks Cywilny (tj. Dz. U. z 2017 r., poz. 459 ze zm., dalej: k.c.) wskazuje, iż świadczenia będące przedmiotem zobowiązań z umów wzajemnych powinny być spełnione jednocześnie, chyba że z umowy, z ustawy albo z orzeczenia sądu lub decyzji innego właściwego organu wynika, iż jedna ze stron obowiązana jest do wcześniejszego świadczenia (art. 488 § 1 k.c.). Strony mają zatem możliwość zmiany ogólnej zasady jednoczesnego spełnienia świadczenia poprzez określenie innego terminu spełnienia świadczenia.

Zgodnie z art. 5 ustawy dnia 8 marca 2013 r. o terminach zapłaty w transakcjach handlowych (tj. Dz. U. z 2016 r., poz. 684 ze zm., dalej: ustawa o terminach zapłaty), wierzyciel może żądać odsetek ustawowych po upływie 30 dni, liczonych od dnia spełnienia swojego świadczenia i doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, do dnia zapłaty, ale nie dłużej niż do dnia wymagalności świadczenia pieniężnego. Termin zapłaty określony w umowie nie może jednak przekraczać 60 dni, liczonych od dnia doręczenia dłużnikowi faktury lub rachunku, potwierdzających dostawę towaru lub wykonanie usługi, chyba że strony w umowie wyraźnie ustalą inaczej i pod warunkiem że ustalenie to nie jest rażąco nieuczciwe wobec wierzyciela (art. 7 ust. 3 ustawy o terminach zapłaty).

W niniejszej sprawie dochodzi natomiast do sytuacji, w której opóźniony jest moment, od którego liczy się termin zapłaty.

Przyjęcie, iż zapłata za dostarczony towar następuje dopiero po 60 dniach od zakończenia danego miesiąca jest niekorzystne dla dostawcy korzenia marchwi. W ocenie Prezesa UOKiK, nie znajduje uzasadnienia brak płatności za poszczególne dostawy - już sam termin 60-dniowy jest długi (maksymalny w świetle ustawy o terminach zapłaty), a przesuwanie początku jego biegu w rzeczywistości wydłuża czas oczekiwania na płatność. Prowadzi to w istocie do sytuacji, w której dostawca, spełniając świadczenie częściowo nie otrzymuje zapłaty w ciągu 60 dni od realizacji tej części, ale w terminie dłuższym, który może być przedłużony nawet do około 90 dni. Zgodnie z art. 620 k.c., jeżeli przedmiot umowy kontraktacji jest podzielny, kontraktujący nie może odmówić przyjęcia świadczenia częściowego, chyba że inaczej zastrzeżono. Cykoria S.A. ma zatem, w świetle ww. przepisu, obowiązek przyjmowania świadczeń częściowych. Brak jest zatem podstaw, które uzasadniałyby płatność miesięczną (i tak już maksymalnie odsuniętą w czasie) w miejsce płatności za poszczególne dostawy.

W ocenie Prezesa UOKiK ustalenie terminu płatności na poziomie 60 dni jest terminem długim, biorąc pod uwagę konieczność zachowania płynności finansowej gospodarstwa rolnego, którego skala działalności jest często niewielka. Nabywca towaru dysponujący silną pozycją rynkową i znaczną przewagą względem swoich dostawców nie powinien wykorzystywać swojej siły negocjacyjnej do dalszego wydłużania tych terminów. Taki

bowiem skutek ma przesuwanie w czasie momentu, od którego następuje początek obliczania terminu płatności.

Zgodnie z art. 7 ust. 3 pkt 4 u.p.n.w.p.k. nieuczciwym wykorzystywaniem przewagi kontraktowej jest nieuzasadnione wydłużanie terminów płatności. W doktrynie podnosi się, iż katalog zawarty w art. 7 ust. 3 u.p.n.w.p.k., jest przykładowym wskazaniem praktyk, które mogą być uznane za nieuczciwie wykorzystujące przewagę kontraktową, i ocena, czy dochodzi do naruszenia przepisów ustawy wymaga zbadania czy spełnione zostały przesłanki określone w art. 7 ust. 2 u.p.n.w.p.k.¹⁴.

Dobry obyczaj w umowach kontraktacji produktów rolno-spożywczych to zakreślanie terminów płatności dostosowanych do charakteru zobowiązania i uwzględniający specyfikę produkcji rolnej oraz działalności dostawców i nabywców. Co do zasady, prawo przewiduje, że zapłata powinna następować wraz z dokonaniem dostawy. Strony mogą przewidzieć inne terminy płatności. Ustalony termin płatności powinien zostać ustalony pomiędzy stronami w taki sposób, aby uwzględniał interesy obu stron umowy. Ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych określa, iż standardowym terminem płatności jest termin 30 dni. Dobrym obyczajem jest także sposób wskazywania początku biegu terminu płatności, który nie spowoduje przedłużenia tego terminu. Termin płatności powinien zostać ustalony w taki sposób, aby nie dochodziło do jego wydłużenia przez opóźnianie początku jego biegu.

Cykoria S.A. ustaliła, iż początkiem terminu płatności jest data zakończenia dostaw w każdym miesiącu skupu (w przypadku rolników ryczałtowych) lub data dostarczenia faktury za dostawy w każdym miesiącu skupu (§ 6 ust. 5 wzorca umowy kontraktacji). Ukształtowanie początku biegu terminu płatności w ten sposób powoduje, że dostawcy otrzymają zapłatę za dostarczony korzeń marchwi nie w ciągu 60 dni od dostawy, lecz nawet w skrajnych przypadkach w ciągu 90 dni. Jednocześnie należy wskazać, iż Przedsiębiorca stosuje termin płatności wynoszący 60 dni, który zgodnie z ustawą o terminach zapłaty, stanowi termin maksymalny. W ocenie Prezesa UOKiK, termin 60-dniowy winien być stosowany wyjątkowo. Takie ukształtowanie terminu płatności, bez wskazania na specyfikę danego stosunku handlowego w połączeniu z przesunięciem początku jego biegu jest sprzeczne z dobrymi obyczajami.

Istotnym interesem dostawców korzenia marchwi jest otrzymywanie wynagrodzenia w terminie. Istotność tego interesu przejawia się w możliwości utraty płynności finansowej w przypadku braku płatności na czas. Przekraczanie terminów płatności zagraża istotnemu interesowi dostawcy, ponieważ może zachwiać prowadzoną przez niego działalnością. Brak środków w terminie może narazić dostawcę na szkody w postaci kar umownych względem jego kontrahentów czy też odsetek. Stosowanie maksymalnego 60-dniowego terminu i jednocześnie nieuzasadnione przesuwanie początku biegu terminu płatności może naruszać istotny interes dostawcy.

W ocenie Prezesa UOKiK, powyższe uprawdopodobnia, że praktyka Cykoria S.A. polegająca na nieuzasadnionym wydłużaniu terminów płatności jest sprzeczna z dobrymi obyczajami i zagraża istotnemu interesowi dostawcy, co powoduje, że praktyka może zostać uznana za nieuczciwie wykorzystującą przewagę kontraktową o której mowa art. 7 ust. 2 i art. 7 ust. 3 pkt 4 u.p.n.w.p.k.

¹⁴ A. Piszcz, Komentarz do art. 7 [w:] M. Namysłowska, A. Piszcz (red.), Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnym i spożywczymi. Komentarz., Legalis 2017.

Ad B. Złożenie zobowiązania przez przedsiębiorcę

Oprócz uprawdopodobnienia wyżej omówionych przestanków, warunkiem pozwalającym na wydanie decyzji zobowiązującej przez Prezesa UOKiK jest zobowiązanie się przez przedsiębiorcę do podjęcia lub zaniechania określonych działań zmierzających do zakończenia naruszenia lub usunięcia jego skutków.

Zobowiązanie może polegać na podjęciu działania bądź zaniechania, w zależności od tego, jaka postać zachowania przedsiębiorcy będzie niezbędna do wyeliminowania praktyk.

W przedmiotowej sprawie, przedsiębiorca już w piśmie z dnia 16 lutego 2018 r. (a więc na bardzo wczesnym etapie postępowania) wyraził wolę podjęcia działań mających na celu wyeliminowanie skutków zakwestionowanych przez Prezesa UOKiK praktyk.

Cykoria S.A. z siedzibą w Wierzchosławicach zobowiązała się ostatecznie do:

1. dokonania zmian postanowień wzorców umów mających zastosowanie w zawieraniu umów kontraktacji marchwi na rok 2018 i lata następne, polegających na:

1) określeniu dłuższych terminów dostaw, o których mowa w § 2 ust. 2 umowy, pozwalających producentowi na odpowiednio wczesne zaplanowanie zbiorów zakontraktowanego surowca, poprzez zastąpienie postanowienia wskazanego w § 2 ust. 2 postanowieniem o treści:

„Termin i miejsce odbioru zakontraktowanej ilości surowca Kontraktujący wyznaczy Producentowi najpóźniej na 7 dni przed dostawą”,

2) skróceniu okresu skupu marchwi, które pozwoli wyeliminować producentowi ryzyko utraty części plonów z uwagi na warunki atmosferyczne, oraz zagwarantowaniu odbioru surowca w 85% do końca roku, w którym zawarto umowę kontraktacji przy zachowaniu proporcji skupu surowca od każdego producenta poprzez dodanie do postanowienia zawartego w § 2 ust. 2 postanowienia o treści:

„W trakcie dostawy strony uzgodnią kolejne terminy dostaw zapewniające skup surowca w 85 % w okresie od 15 sierpnia 2018 do 31 grudnia 2018 roku oraz 15 % do 31 stycznia 2019 r. przy zachowaniu proporcjonalności skupu w poszczególnych miesiącach.”

3) zmianie postanowień dotyczących terminów płatności, o których mowa w § 6 ust. 3 - 6 postanowieniami o treści:

„§ 6
(...)

3. *Po zakończeniu dostawy Kontraktujący wystawi w terminie 7 dni Producentowi będącemu rolnikiem RR fakturę VAT RR dokumentującą nabycie surowca. Jeżeli*

w jednym dniu Producent dostarczy Kontraktującemu kilka dostaw wystawiona faktura obejmować będzie całość dostaw w danym dniu kalendarzowym.

4. *Po zakończeniu dostawy Producent będący podatnikiem na zasadach ogólnych wystawi Kontraktującemu stosowną fakturę VAT w terminie 7 dni po zakończeniu dostawy. Jeżeli w jednym dniu Producent dostarczy Kontraktującemu kilka dostaw wystawiona faktura obejmować będzie całość dostaw w danym dniu kalendarzowym.*

5. Strony za obopólną zgodą dopuszczają możliwość wystawiania faktury zbiorczej raz w tygodniu, która obejmować będzie wszystkie dostawy dostarczone Kontraktującemu w ciągu danego tygodnia.
6. Należność za dostarczony surowiec Kontraktujący przekaże:
 - Na konto Producenta będącego rolnikiem RR we wskazanym banku nie później niż w ciągu 45 dni od daty zakończenia każdej z dostaw,
 - Na konto Producenta będącego podatnikiem na zasadach ogólnych we wskazanym banku nie później niż w ciągu 45 dni od daty dostarczenia do Kontraktującego prawidłowo wystawionej faktury. (...)”

2. wyeliminowania zakwestionowanych postanowień § 6 ust. 7 umowy poprzez wykreślenie postanowienia dotyczącego pobierania opłaty plantatorskiej na rzecz Związku Plantatorów Cykorii Przemysłowej i Warzyw.

W związku z powyższym stwierdzić należy, iż przesłanka złożenia przez przedsiębiorcę zobowiązania w trybie art. 27 ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi została spełniona.

Ad C. Uznanie przez Prezesa UOKiK nałożenia obowiązku wykonania przedłożonych przez przedsiębiorcę zobowiązań za celowe.

Cykoria S.A. w odpowiedzi na postawione zarzuty przedstawiła, a następnie doprecyzowała zobowiązanie do zaprzestania stosowania praktyk wskazanych w postanowieniu nr RBG-7/2018. Treść zobowiązania jest jednoznaczna i precyzyjna oraz umożliwia skontrolowanie jego wykonania, a przedmiot zobowiązania pozostaje w bezpośrednim związku z zarzucanymi praktykami.

Istotne znaczenie ma fakt, iż Spółka zadeklarowała zmiany w stosowanych praktykach handlowych i modyfikację wzorca umownego już na początkowym etapie toczącego się postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową.

Wskazać należy, iż wdrożenie zaproponowanych przez Przedsiębiorcę działań ma na celu zaniechanie zakwestionowanych praktyk w pełnym zakresie (zmianę ich w ten sposób, aby odpowiadały przepisom ustawy o przewadze kontraktowej). Objęte niniejszym postępowaniem praktyki stosowane były na etapie zawierania i wykonywania umów kontraktacji. Realizacja przedmiotowego zobowiązania pozwoli poprawić sytuację dostawców korzenia marchwi w relacjach z Cykoria S.A. Spółka zobowiązała się przede wszystkim do wprowadzenia do wzorca umowy kontraktacji zasad wyznaczania terminów dostaw, które zagwarantują producentom marchwi możliwość lepszej organizacji pracy.

Dostawca będzie informowany o dostawie nie później niż na 7 dni przed jej terminem, a jednocześnie przy dostawie wyznaczany będzie termin kolejnej. Dodatkowo, aby zminimalizować ryzyko związane z dostawami zimowymi, co najmniej 85 % surowca skupowane będzie do końca grudnia, a pozostała część, tj. maksymalnie 15 % marchwi, do 31 stycznia kolejnego roku. Dotychczas obowiązujące postanowienia umów kontraktacji przewidywały skup do końca marca roku następującego po roku zawarciu umowy, a także wskazywanie terminu dostawy z co najmniej 3-dniowym wyprzedzeniem.

Dodatkowo, aby zapewnić równomierny odbiór marchwi od wszystkich dostawców, Cykoria S.A. zagwarantuje w umowach, iż dostawca będzie dostarczał w każdym miesiącu część surowca proporcjonalną do zakontraktowanej ilości marchwi. Przyczyni się to do rozwiązania problemu oczekiwania przez część dostawców na wezwanie do dostawy w czasie, gdy inni realizują je na bieżąco i wyrówna warunki prowadzenia działalności gospodarczej w tej grupie przedsiębiorców.

Cykoria S.A. zrezygnowała z potrącania składki na rzecz związku branżowego z wynagrodzenia za skupowaną marchew. Ponadto, skróciła okres płatności z 60 dni do 45, a początek biegu tego terminu nie będzie wyznaczany w odniesieniu do końca miesiąca, ale będzie biegł od doręczenia faktury za konkretną, pojedynczą dostawę (§ 6 ust. 4 zd. 1 umowy), za wszystkie dostawy zrealizowane danego dnia (§ 6 ust. 4 zd. 2 umowy), bądź też (za obopólną zgodą) za wszystkie dostawy dokonane w danym tygodniu (§ 6 ust. 5 umowy). W przypadku rolników ryczałtowych bieg 45-dniowego terminu rozpocznie się po zakończeniu danej pojedynczej. Rozwiązania te są znacznie korzystniejsze dla dostawców od dotychczas stosowanych, gdyż otrzymają oni wynagrodzenie w krótszym czasie.

Zobowiązanie przewiduje zmianę wzorca, który stosowany będzie przy zawieraniu umów kontraktacji z wszystkimi dostawcami marchwi.

Wypełnienie wnioskowanego przez Spółkę zobowiązania pozwoli na skrócenie przebiegu postępowania dowodowego oraz osiągnięcie głównych celów decyzji zobowiązującej, a mianowicie szybkiego i efektywnego załatwienia sprawy dla dobra interesu publicznego.

W takim stanie faktycznym i prawnym - mając przede wszystkim na względzie treść złożonej przez Spółkę propozycji zobowiązania, fakt, iż miało to miejsce na bardzo wczesnym etapie postępowania właściwego oraz ścisłą współpracę z inicjatywy Przedsiębiorcy (prośba o zorganizowanie spotkania), a także bieżącą i szybką komunikację z organem - Prezes UOKiK zdecydował się zaakceptować zobowiązanie przedsiębiorcy.

Termin jednego miesiąca jest, w ocenie Prezesa UOKiK, wystarczający na wypełnienie zobowiązania (zmiana wzorca umowy).

Wobec powyższego orzeczono jak w punkcie I sentencji decyzji.

Ad II. Obowiązek składania informacji o stopniu realizacji zobowiązania

Stosownie do art. 27 ust. 3 u.p.n.w.p.k. elementem obligatoryjnym decyzji zobowiązującej jest nałożenie przez Prezesa UOKiK obowiązku składania w terminie wyznaczonym przez Prezesa UOKiK informacji o stopniu realizacji zobowiązań, m. in. w formie sprawozdania z wykonania nałożonego zobowiązania.

Mając na uwadze powyższe dyspozycje, nakłada się na Spółkę obowiązek poinformowania Prezesa UOKiK o stopniu realizacji zobowiązania oraz dowodów potwierdzających jego wykonanie w terminie 2 miesięcy liczonych od dnia uprawomocnienia się decyzji, poprzez:

- 1) przedłożenie stosowanego wzorca umowy kontraktacji korzenia marchwi,
- 2) przedłożenie 20 przykładowych umów zawartych z dostawcami korzenia marchwi, w tym z przedsiębiorcami wskazanymi w sentencji niniejszej decyzji (pkt. I. 1. a - n).

W tym stanie rzeczy należało orzec, jak w pkt. II sentencji decyzji.

Jednocześnie poucza się, że na podstawie art. 29 u.p.w.p.k. w związku z art. 479²⁸ § 2 kodeksu postępowania cywilnego **od niniejszej decyzji przysługuje stronie odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie - Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów - Delegatury Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Bydgoszczy w terminie miesiąca od dnia jej doręczenia.**

*Z upoważnienia Prezesa Urzędu
Ochrony Konkurencji i Konsumentów
Dyrektor Delegatury w Bydgoszczy
Piotr Adamczewski*

Otrzymują:

1. **Cykoria S.A.**
Wierzchosławice 15
88-140 Gniewkowo
2. a/a.