**DECYZJA PREZESA UOKIK - POBIERANIE NIEUCZCIWYCH OPŁAT PRZEZ EUROCASH**

**Prezes UOKiK Tomasz Chróstny nałożył ponad 76 mln zł kary na Eurocash za nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej.**

**Dostawcy produktów rolnych i spożywczych do sklepów należących do spółki musieli ponosić wiele dodatkowych i nieuzasadnionych opłat.**

**Celem tych opłat było obniżenie przez Eurocash wynagrodzenia należnego kontrahentom spółki.**

**[Warszawa, 1 grudnia 2021 r.]** Głównym przedmiotem działalności Eurocash jest hurtowa i detaliczna sprzedaż artykułów spożywczych i codziennego użytku. Przedsiębiorca, również poprzez spółki zależne, jest właścicielem największej w Polsce sieci hurtowni i organizatorem licznych sieci sklepów, m.in.: ABC, Delikatesy Centrum, Lewiatan, Gama, Groszek i Euro Sklep. Wydana decyzja dotyczy relacji spółki z dostawcami produktów rolnych i spożywczych do tych sklepów.

 - *Przeprowadzone postępowanie wykazało, że spółka Eurocash pobierała od dostawców produktów rolnych i spożywczych szereg dodatkowych oraz nieuzasadnionych opłat. Część usług, za które płacili kontrahenci, w ogóle nie była wykonywana, a niektóre spółka powinna świadczyć w ramach podpisanej umowy bez dodatkowego wynagrodzenia. Ponadto dostawcy nie otrzymywali informacji o kosztach i rezultatach niektórych usług. Celem tego typu działań Eurocash było obniżenie wynagrodzenia podmiotom dostarczającym do sklepów produkty rolne i spożywcze. Określona w toku postępowania wartość nieuzasadnionej korzyści osiągniętej przez Eurocash w wyniku zakwestionowanych praktyk wobec podmiotów, względem których spółka dysponowała przewagą kontraktową, wyniosła w latach 2018-2020 ponad 43 mln złotych -* mówi Prezes UOKiK Tomasz Chróstny.

**Przykłady nieuczciwych praktyk**

Wśród usług, które nie były rzetelnie wykonywane przez Eurocash pomimo pobierania opłat od kontrahentów, było m.in. **zapewnienie utrzymania w ofercie handlowej**. Umowa nie gwarantowała jednak utrzymania sprzedaży produktów danego dostawcy przez określony czas i w konkretnych lokalizacjach. Z informacji uzyskanych w trakcie postępowania wynika, że podmioty, które ponosiły opłatę za tę usługę, były traktowane tak samo jak te, które jej nie płaciły. Dostawcy płacili również za **umożliwienie i organizowanie w sklepach sieci handlowej ustalonych promocji** i sprawowanie nadzoru nad nimi. Jednocześnie część z nich ponosiła inne opłaty i udzielała rabatów w celu organizacji promocji w sklepach Eurocash, np. 14,5 proc. miesięcznego wynagrodzenia za indywidualne usługi promocyjne lub za udział w gazetce.

Pobierane przez Eurocash opłaty obejmowały również **możliwość sponsorowania przez dostawcę spotkań** **integracyjnych sieci handlowej**, jednak kontrahent, który chciał się tego podjąć, musiał w rzeczywistości ponieść z tego tytułu dodatkowe koszty. Opłata ta nie gwarantowała również możliwości promowania się (np. degustacji produktów) podczas takich spotkań.

Prezes UOKiK zakwestionował również opłaty za **szkolenie personelu sklepów** dotyczące technik sprzedaży towarów dostawcy. W rzeczywistości były to ogólne szkolenia ze sprzedaży różnych kategorii produktów (np. mięso, wędliny, owoce, warzywa), a nie asortymentu konkretnych dostawców, którzy za to zapłacili. Podobnie było z opłatami za **edukowanie i informowanie franczyzobiorców o** **nowościach** z oferty dostawców. Zapytani przez UOKiK przedsiębiorcy nie wiedzieli nic o realizacji takich usług, a także nie przekazywali informacji o nowościach do Eurocash oraz wskazywali, że spółka zamawiała i dystrybuowała produkty według własnego uznania.

Ponadto część odpłatnych działań i tak byłaby realizowana przez Eurocash ze względu na interes gospodarczy tego przedsiębiorcy. Tak było m.in. z **monitorowaniem popytu rynkowego i trendów** sprzedaży produktów dostawcy. Eurocash prowadził takie działania dla wszystkich produktów dostępnych w sklepach, nie tylko dla tych, których dostawcy za to zapłacili. Podobnie było z opłatami za **sprawowanie nadzoru nad zamówieniami** przez sklepy wchodzące w skład danej sieci handlowej.

- *Analiza materiału dowodowego nie pozostawia wątpliwości, że celem wielu pobieranych przez Eurocash opłat nie było rzetelne wykonywanie usług, lecz pomniejszanie wynagrodzenia należnego dostawcom produktów rolnych i spożywczych. Kontrahenci spółki nie wiedzieli w jaki sposób zostaną zrealizowane usługi, za które płacą, ani czy w ogóle zostaną bądź zostały one wykonane. Takie działania są niedopuszczalne i stanowią nieuczciwe wykorzystanie przewagi kontraktowej. Decyzja z karą finansową w wysokości 76 mln zł nałożoną na spółkę Eurocash kończy trudne i żmudne postępowanie, w którym przyjrzeliśmy się nie tylko ekwiwalentności świadczeń wzajemnych, ale również zweryfikowaliśmy to czy usługi zostały realnie wykonane. Jest to również cenne dla nas doświadczenie, które wykorzystamy w kolejnych postępowaniach, w tym w zakresie tzw. opłat gazetkowych* – mówi Prezes UOKiK, Tomasz Chróstny.

Wydana decyzja nie jest prawomocna, przysługuje od niej odwołanie do Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

Przedsiębiorco, rolniku, jeżeli działasz w branży rolno-spożywczej i twój duży kontrahent wykorzystuje swoja przewagę narzucając niekorzystne dla ciebie warunki współpracy – **zawiadom UOKiK**. Uruchomiliśmy specjalny **formularz**, który ułatwi ci zgłoszenie nieprawidłowości. Wejdź i wypełnij: <https://ankieta.uokik.gov.pl/formularz-zgloszenie-przewaga/>.