

Przeciwko Gołiatowi

16 lutego 2012

Podczas konferencji prasowej prezes Polskiej Izby Mleka (PIM) poddano ostrej krytyce postępowanie wielkich sieci handlowych wobec branży mleczarskiej. Narzucane przez nie warunki współpracy są niekorzystne nie tylko dla zakładów mleczarskich, ale także dla ich dostawców – rolników.

Jak informuje Polska Agencja Prasowa, prezes PIM, Edmund Borawski, mówił podczas konferencji, że jednym z najpoważniejszych problemów branży mleczarskiej są relacje z sieciami handlowymi. Zdarzają się przypadki, że markety często zgadzają się na sprzedaż produktów, ale pod własną marką, po czym zrywają umowę, a producent, który jest nieznan na rynku, upada. Zdaniem Borowskiego sprawa ta dotyczy nie tylko małych mleczarni, ale wszystkich producentów.

Zdaniem ministra rolnictwa, Marka Sawickiego, sieci handlowe powinny odpowiadać tylko za towar dostarczany przez producentów, a nie działać na zasadzie komisu, nie ponosząc żadnej odpowiedzialności za sprzedawany produkt. Sawicki odnosząc się do problemu współpracy mleczarni z sieciami handlowymi stwierdził podczas konferencji, że z tą sprawą nie może sobie poradzić zespół pod przewodnictwem wiceministra Kazimierza Plockego, ale także unijny komitet wysokiego szczebla, w którego prace zaangażowanych jest czterech komisarzy UE i ośmiu unijnych ministrów rolnictwa. Szef resortu rolnictwa uważa, że bez uregulowań prawnych przedsiębiorcom nie uda się porozumieć z sieciami handlowymi. Zapadło już wiele wyroków dotyczących relacji dostawca – sieci rozstrzygniętych na korzyść dostawców. – „Kiedy sieci przestraszyły się tych wyroków, zaczęły w ministerstwie gospodarki deptać na rzecz prawnego usankcjonowania dodatkowych opłat” – powiedział.

PIM szacuje, sieci pobierają nawet 30 różnych dodatkowych

opłat za sprzedaż towaru, m.in. jest to opłata tzw. półkowa, czyli opłata za umieszczenie produktu na określonym miejscu. Sieci w ten sposób obciążają dodatkowymi kosztami dostawców zmniejszając ich zysk. Sawicki podkreślił, że jego zdaniem relacje między producentami, dostawcami i handlującymi powinny układać się tak, że każdy z nich powinien brać odpowiedzialność za swoją pracę. Odpowiedzialność rolnika kończy się na dostarczeniu dobrego surowca do odbiorcy, a przetwórcą odpowiada za wyprodukowanie dobrego artykułu. Relacje dostawca -handel powinny się kończyć z chwilą przyjęcia produktu do sprzedaży. Jak zaznaczył minister, w Polsce, w Europie i na świecie coraz bardziej upowszechnia się jednak system komisowy, gdzie dostawca produktu przejmuje odpowiedzialność za sprzedaż produktu. – „To nie jest dobra relacja” – ocenił Sawicki.

Zdaniem dyrektora PIM, Agnieszki Maliszewskiej, producenci przetworów mlecznych nie poradzą sobie sami z sieciami handlowymi i oczekują na uregulowania ustawowe. – „Siła sieci handlowych jest bardzo duża i będą one chciały skorzystać ze wszystkich metod, by swoją pozycję umocnić” – powiedziała. Radca prawny Izabella Górzyńska powiedziała portalowi farmer.pl: „Problem nadużywania pozycji dominującej sieci w stosunku do dostawców znany jest od dawna. Ustawa z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji wyraźnie zakazuje praktyk polegających na pobieraniu przez sieci handlowe opłat innych niż marża handlowa z tytułu dostawy towaru do sklep, tzw. opłat półkowych. Jednak, pomimo obowiązujących przepisów prawa oraz wielu niekorzystnych dla sieci wyroków sądowych, opłaty te wciąż pojawiają się w umowach z dostawcami, tyle że ukryte pod różnymi postaciami, np. premii od obrotu, rabatów potransakcyjnych czy opłat za otwarcie nowych sklepów czy wreszcie opłat za tzw. usługi marketingowe”.

Źródło: [Nowy Obywatel](#)