

Przeciwdziałanie nadużywaniu znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolnych i spożywczych w Czechach – zagadnienia wybrane

Spis treści

- I. Uwagi wprowadzające
- II. Cel i zakres zastosowania ustawy
- III. Nowelizacja ustawy o znaczącej pozycji rynkowej – przyczyny i istotne zmiany
- IV. Pojęcie „znaczącej pozycji rynkowej”
- V. Katalog zakazanych praktyk nadużywających znaczącą pozycję rynkową
- VI. Obowiązkowe elementy umów nabycia produktów rolnych i spożywczych
- VII. Sprawa *Kaufland*
- VIII. Podsumowanie

Streszczenie

W artykule zaprezentowano zarys regulacji dotyczącej zwalczania nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych obowiązującej w Czechach. Artykuł prezentuje wybrane, najbardziej doniosłe – w ocenie autorki – zmiany, jakie wprowadzono w wyniku nowelizacji czeskiej ustawy o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu. Publikacja koncentruje się zasadniczo na regułach materialno-prawnych, a zwłaszcza: zakresie podmiotowym i przedmiotowym zastosowania ustawy, definicji znaczącej pozycji rynkowej, katalogu praktyk nadużywających znaczącą pozycję rynkową, jak również ocenie, kiedy nabywca dysponujący znaczącą pozycją rynkową jej nadużywa. Opracowanie zawiera także omówienie decyzji czeskiego organu ochrony konkurencji w sprawie *Kaufland* oraz rozstrzygnięcie czeskiego sądu ochrony konkurencji w tej sprawie, które niewątpliwie wpłynęło na kształt nowelizacji ustawy.

Słowa kluczowe: przewaga kontraktowa; produkty rolne i spożywcze; nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej; nieuczciwe praktyki; konkurencja, sieci handlowe.

JEL: K29, K40, K41

* Doktorantka w Katedrze Prawa Gospodarczego Publicznego Uniwersytetu Szczecińskiego; pracownik Departamentu Ochrony Konkurencji w UOKiK; e-mail: m.salitra@op.pl. Wszelkie opinie wyrażone w niniejszym artykule są osobistymi opiniami autorki i nie powinny być utożsamiane ze stanowiskiem UOKiK.

I. Uwagi wprowadzające

Asumptem do analizy rozwiązań legislacyjnych obowiązujących w Czechach w zakresie zwalczania nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych było uchwalenie pod koniec 2016 r. polskiej ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi¹. O wyborze akurat tej regulacji zdecydowało przede wszystkim podobieństwo przyjętych w niej założeń i rozwiązań do tych, które legły u podstaw wdrożenia polskich przepisów, a także stosunkowo długi okres stosowania tej ustawy w Czechach. Co więcej, okoliczność, iż Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, będące inicjatorem prac nad polską ustawą, powołało się w uzasadnieniu projektu na rozwiązania legislacyjne obowiązujące m.in. na Węgrzech, w Hiszpanii, w Niemczech oraz w Czechach sugeruje, że polski ustawodawca mógł wzorować się na niektórych rozwiązaniach przyjętych w tych krajach. Ponadto, czeski sąd ochrony konkurencji wydał istotne rozstrzygnięcie dotyczące kwestii interpretacji pojęcia „znaczącej pozycji rynkowej”, które rzuca światło na problemy, z jakimi może zderzyć się również polski organ ochrony konkurencji przy ustalaniu przewagi kontraktowej. Tym samym, analiza wyżej wspomnianych rozwiązań legislacyjnych i orzecznictwa może być pomocna w rozwianiu wątpliwości, które z pewnością pojawią się przy stosowaniu nowej ustawy w Polsce.

Mając na względzie charakter i cel tego artykułu, ukazane zostaną w nim tylko wybrane (głównie materialno-prawne) zagadnienia objęte regulacją czeskiego porządku prawnego, szczególności zaś te wprowadzone w wyniku nowelizacji ustawy o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu. Ponadto, omówiona zostanie decyzja czeskiego organu ochrony konkurencji w sprawie *Kaufland* oraz rozstrzygnięcie czeskiego sądu ochrony konkurencji wydane na skutek odwołania od tej decyzji.

II. Cel i zakres zastosowania ustawy

Ochrona przedsiębiorców przed praktykami nadużywającymi znaczącej pozycji rynkowej realizowana jest w Czechach na podstawie ustawy z 9 września 2009 r. o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu². Ustawa ta została znowelizowana w styczniu 2016 r.³. Organem odpowiedzialnym za egzekwowanie przestrzegania ww. ustawy jest Urząd Ochrony Konkurencji⁴, w ramach którego utworzono specjalny Departament Nadzoru nad Znaczącą Pozycją Rynkową (ÚOHS, 2011, s. 24). Departament pozyskuje wiedzę o nieuczciwych praktykach dzięki własnym działaniom (tj. poprzez prowadzenie badań rynkowych lub tzw. białego wywiadu) lub dzięki sygnałom z rynku (tj. zawiadomienia).

¹ Ustawa z 15.12.2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi (Dz.U. z 2017 r., poz. 67). Szerzej na temat polskich rozwiązań w zakresie zwalczania nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych zob.: Jurkowska-Gomułka, 2017; Salitra, 2017; Zaremba, 2017; Manteuffel i Piaskowski, 2017; Staszek i Mroczek, 2017; Bolecki, 2017; Koguciuk, 2017; Roszak i Turno, 2017.

² Ustawa z 9.09.2009 r. o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu w wersji obowiązującej przed nowelizacją, nr 359/2009; dalej: ustawa z 2009 r. Ustawa dostępna w angielskiej wersji na stronie: <https://www.uohs.cz/en/legislation.html> (7.01.2018). Obszar ten reguluje kilka aktów prawnych, ale do najistotniejszych należy znowelizowana ustawa o znaczącej pozycji rynkowej, której celem jest wzmocnienie pozycji negocjacyjnej czeskich dostawców żywności wobec sieci sklepów wielkopowierzchniowych.

³ Ustawa z 9.09.2009 r. o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu w wersji obowiązującej po nowelizacji, nr 50/2016; dalej: ustawa z 2016 r. Ustawa dostępna w angielskiej wersji na stronie: <https://www.uohs.cz/en/legislation.html> (7.01.2018). Ustawa weszła w życie 6.03.2016 r.

⁴ Cs. *Úřad pro ochranu hospodářské soutěže*; dalej: ÚOHS.

Zasadniczym celem ustawy jest zrównoważenie nierównych relacji pomiędzy sieciami handlowymi (nabywcami) a dostawcami produktów spożywczych oraz wyeliminowanie z łańcucha dostaw zjawiska stosowania nieuczciwych praktyk handlowych. Jak wskazuje ÚOHS, nabywcy posiadający znaczącą pozycję rynkową przed wprowadzeniem ustawy dowolnie kształtowali warunki relacji z dostawcami, zapewniając sobie nieuzasadnione korzyści. Natomiast, z uwagi na brak pozycji dominującej nabywców nie było możliwe ściganie ich działań w oparciu o zasady prawa konkurencji (ÚOHS, 2013, s. 48; 2014, s. 46). W tym kontekście warto podkreślić, że głównym celem prawa konkurencji, zarówno na poziomie krajowym, jak i europejskim, jest ochrona konkurencji jako zjawiska o charakterze instytucjonalnym (Miąsik i Skoczny, 2016, s. 36). Za zagrożenie lub naruszenie konkurencji w takim rozumieniu należy uznać zaś jedynie takie działania, które dotyczą konkurencji rozumianej nie jako sytuacja pojedynczego przedsiębiorcy, lecz jako zjawisko charakteryzujące funkcjonowanie gospodarki (Miąsik i Skoczny, 2016, s. 38)⁵. Urzędy ochrony konkurencji mają przede wszystkim zapewnić, aby konkurencja na rynku nie była zakłócona przez skoordynowane zachowania przedsiębiorstw (tj. antykonkurencyjne porozumienia) lub poprzez jednostronne zachowania przedsiębiorstw posiadających pozycję dominującą. Jednakże, szybki rozwój sieci handlowych, w szczególności na rynku detalicznym produktów spożywczych, spowodował zaistnienie na rynku innych niż ww. praktyk, które mogą mieć negatywny wpływ w szczególności na małych producentów żywności i sprzedawców detalicznych i tym właśnie praktykom zapobiec miała ustawa o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu (ÚOHS, 2011, s. 24; 2014, s. 46).

Ustawa ma charakter sektorowy, odnosi się tylko do wąskiej grupy przedsiębiorców, tj. dostawców i nabywców produktów rolnych i spożywczych. Odnośnie do zakresu podmiotowego regulacji, ustawa ma zastosowanie jedynie wobec przedsiębiorców (nabywców), którzy posiadają znaczącą pozycję rynkową. Znaczącą pozycję rynkową posiadają nabywcy, którzy reprezentują znaczące kanały dystrybucji dla dostawców oraz mogą działać niezależnie od dostawców. W toku prac nad nowelizacją ustawy z 2009 r. pojawiły się dyskusje mające na celu ustalenie czy dostawca powinien ponosić podobną odpowiedzialność za naruszenie tych samych przepisów co nabywca. Jednakże mimo że praktyk nieuczciwie wykorzystujących znaczącą pozycję rynkową mogą teoretycznie dopuszczać się także dostawcy, organ administracyjny nie zdecydował się na objęcie ustawą także działań dostawców z uwagi na brak takich spraw w dotychczasowej praktyce (ÚOHS, 2016b, s.6).

Ponadto, czeska ustawa oparta jest na tzw. zasadzie eksterytorialności, co oznacza, że jej przepisy stosuje się do działań, które wywołują skutki w Czechach, nawet jeśli zostały podjęte za granicą. Nie jest przy tym istotne pochodzenie przedsiębiorcy.

III. Nowelizacja ustawy o znaczącej pozycji rynkowej – przyczyny i istotne zmiany

Ustawa z 2009 r. obowiązywała ponad 6 lat, nim doczekała się nowelizacji. Mimo że zawierała wiele niejasności oraz niedociągnięć, które znacznie utrudniały jej stosowanie, w ocenie ÚOHS regulacja ta pozytywnie wpłynęła na relacje pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw żywności.

⁵ Por. wyr. SOKiK z 16.11.2005 r., XVII Ama 97/04, wyr. SA w Warszawie z 29.06.2007 r., VI ACa 1222/06; wyr. SN z 5.06.2008 r., III SK 40/07.

Obowiązujący akt zdołał bowiem wprowadzić większą kontrolę nad obrotem produktami rolnymi i spożywczymi. Dotyczyło to przede wszystkim wdrożenia we wszystkich sieciach detalicznych maksymalnego trzydziestodniowego terminu zapłaty należności (ÚOHS, 2011, s. 24).

Nowelizacja ustawy o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu weszła w życie w dniu 6 marca 2016 r. Głównym celem zmiany była chęć zapewnienia większej efektywności ustawy oraz usunięcie wątpliwości tak, aby była ona jasna i bardziej zrozumiała dla jej adresatów.

W drodze nowelizacji ustawy: 1) rozszerzano zakres jej stosowania; 2) dookreślono podstawowe definicje zawarte w ustawie; 3) zmodyfikowano definicję znaczącej pozycji rynkowej (zob. rozdział VI); 4) wprowadzono przykładowy katalog praktyk nadużywających znaczącą pozycję rynkową (zob. rozdział V); 5) sprecyzowano obowiązkowe elementy umów nabycia produktów rolnych i spożywczych (zob. rozdział VI); 6) wprowadzono przesłankę interesu publicznego oraz tzw. zasadę eksterytorialności, a także 7) wyszczególniono nowe zasady proceduralne, podkreślając tym samym prewencyjną funkcję ustawy.

W pierwszej kolejności wskazać należy, że pierwotna ustawa nie stanowiła wyraźnie, że ma zastosowanie także do usług związanych z zakupem lub sprzedażą produktów spożywczych, mimo że przy ich świadczeniu znacząca pozycja rynkowa może być również nadużywana. Co prawda, w aneksach zawarto postanowienia wskazujące, że zakaz nadużywania znaczącej pozycji rynkowej odnosi się także do usług związanych z zakupem lub sprzedażą produktów spożywczych, to jednak w zasadniczej treści ustawy nie było wyraźnie uwidocznione, że umowy nabycia produktów spożywczych są ściśle powiązane z tymi dodatkowymi usługami. Znowelizowana ustawa doprecyzowuje postanowienia w tym zakresie (art. 1 pkt 1 ustawy z 2016 r.⁶; ÚOHS, 2016b, s. 5).

W związku z nowelizacją, zostały dookreślone podstawowe pojęcia zawarte w ustawie. W szczególności termin „produkty rolno-spożywcze”, który nie był uprzednio zdefiniowany, został zastąpiony terminem „żywność” w rozumieniu przepisów unijnego rozporządzenia nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28 stycznia 2002 r. ustanawiającego ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującego Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającego procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (art. 2 lit. d ustawy z 2016 r.)⁷.

Ponadto, aby zapobiec uchylaniu się od odpowiedzialności przez podmioty zobowiązane do stosowania ustawy o znaczącej pozycji rynkowej, np. poprzez korzystanie z usług podmiotów trzecich, w tym podmiotów, które zamawiają zakupy lub usługi dla innych nabywców, sprecyzowano definicję „dostawcy” i „nabywcy”, tak aby pośrednik mógł być ścigany w taki sam sposób, jak gdyby ustawa została naruszona przez nabywcę (art. 2 lit. a-c ustawy z 2016 r.⁸; ÚOHS, 2016b, s. 6). W praktyce może to mieć miejsce w sytuacji, gdy podmiot nadużywający swojej pozycji będący

⁶ Por. art. 1 lit. a ustawy z 2009 r.

⁷ Zgodnie z art. 2 rozporządzenia nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z 28.01.2002 r. ustanawiającego ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołującego Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiającego procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (Dz. Urz. L z 2002 r., Nr 31, s. 1) do celów rozporządzenia „żywność” (lub „środek spożywczy”) oznacza jakiegokolwiek substancję 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 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. „Środek spożywczy” nie obejmuje: 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 dyrektywy Rady 65/65/EWG (1) i 92/73/EWG (2); e) kosmetyków w rozumieniu dyrektywy Rady 76/768/EWG (3); f) tytoniu i wyrobów tytoniowych w rozumieniu dyrektywy Rady 89/622/EWG (4); 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 kontaminantów.

⁸ Por. art. 2 lit. a-c ustawy z 2009 r.

podmiotem kontrolowanym nie ma znaczącej pozycji rynkowej, ale w połączeniu z podmiotem kontrolującym posiada taką pozycję. Dotyczy to także grup zakupowych, które zajmują się nabywaniem i sprzedażą produktów spożywczych, gdzie pojedynczy członkowie tej grupy mogą nie posiadać znaczącej pozycji rynkowej, niemniej jednak będą ją posiadać łącznie. Proponowana regulacja ma w ten sposób reagować na zachodzące zmiany na rynku oraz obejmować takie podmioty zakresem regulacji ustawy (ÚOHS, 2016b, s. 5).

Nowym rozwiązaniem jest także wprowadzenie przesłanki interesu publicznego. Dzięki niej ÚOHS ma możliwość niewszczywania postępowania administracyjnego w przypadkach, gdy po wstępnym badaniu sprawy stwierdzi, że nie ma interesu publicznego w jego prowadzeniu. Dotyczy to w szczególności przypadków, gdy bezprawne zachowanie nabywcy dotyczy tylko bardzo ograniczonej liczby dostawców, a stopień dotkliwości jest bardzo niski (ÚOHS, 2016b, s. 7).

Co więcej, pierwotna wersja ww. ustawy była pozbawiona przejrzystości. Zawierała 11 działów oraz liczne załączniki zawierające przykładowe formy zabronionego zachowania. W ramach zmiany uchylono sześć aneksów do ustawy, niemniej jednak część postanowień w nich zawartych została inkorporowana do znowelizowanej ustawy. Zmodyfikowano postanowienia określające warunki, jakie musi spełniać umowa dostaw towarów pomiędzy dostawcą a nabywcą (art. 3a ustawy z 2016 r.) oraz definicję znaczącej pozycji rynkowej (art. 3 ustawy z 2016 r.⁹). Zrezygnowano także z konieczności udowodnienia, że zachowanie nabywcy miało charakter ciągły, a także, że wywoływało antykonkurencyjne skutki na rynku.

Nowe brzmienie ustawy oceniane jest przez komentatorów ustawy pozytywnie jako bardziej systematyczne i kompaktowe (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 236).

IV. Pojęcie „znaczącej pozycji rynkowej”

Nowelizacja ustawy z 2009 r. wyeliminowała wątpliwości dotyczące definicji znaczącej pozycji rynkowej i sposobu jej oceny, uznając za właściwą tzw. absolutną koncepcję znaczącej pozycji rynkowej w relacjach pomiędzy dostawcami i nabywcami towarów. Dotychczasowa definicja rodziła bowiem wątpliwości co do prawidłowej interpretacji tego pojęcia, mogła być rozumiana w znaczeniu absolutnym lub relatywnym (ÚOHS, 2016b, s. 4).

W ustawie z 2009 r. znacząca pozycja rynkowa została zdefiniowana w następujący sposób:

- 1) poprzez pojęcie „znaczącej pozycji rynkowej” rozumie się relację między nabywcą a dostawcą, w wyniku której dostawca staje się zależny od nabywcy w odniesieniu do możliwości dostarczenia własnych towarów konsumentom, a także w wyniku której nabywca może nałożyć na dostawcę jednostronnie korzystne warunki handlowe (art. 3 pkt 1 ustawy z 2009 r.);
- 2) znacząca pozycja rynkowa jest oceniana w szczególności w odniesieniu do struktury rynku, barier wejścia na rynek, udziału w rynku dostawcy i nabywcy, ich siły finansowej, wielkości sieci biznesowej klienta oraz wielkości i lokalizacji poszczególnych sklepów (art. 3 pkt 2 ustawy z 2009 r.);
- 3) o ile nie udowodniono inaczej, uważa się, że nabywca ma znaczącą siłę rynkową, jeżeli jego obrót netto przekracza 5 mld CZK¹⁰ (art. 3 ust. 3 pkt 3 ustawy z 2009 r.).

⁹ Por. art. 3 ustawy z 2009 r.

¹⁰ Tj. około 820 mln PLN.

Jak słusznie zauważono w literaturze, punkt 1 wskazanego artykułu kładł nacisk na interpretację znaczącej pozycji rynkowej jako tzw. koncepcji względnej, co oznaczało, że aby zbadać znaczącą pozycję rynkową należałoby zbadać konkretne parametry relacji występujących między nabywcą a dostawcą. Innymi słowy, w celu ustalenia, że sieć handlowa posiada znaczącą pozycję rynkową, należałoby w pierwszej kolejności przeanalizować jej relacje z każdym pojedynczym dostawcą, a dopiero potem zidentyfikować tych dostawców, którzy są zagrożeni z powodu nierównej siły zakupowej (negocjacyjnej). Oznaczałoby to, że nadużycie znaczącej pozycji rynkowej mogłoby mieć miejsce tylko między stronami (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 233).

Natomiast, w punktach 2 i 3 tego samego przepisu zasugerowano, że znaczącą pozycję rynkową należy oceniać w świetle tzw. absolutnej koncepcji, która zależy od stanu rynku i pozycji, jaką posiada na nim sieć handlowa. W punkcie 3 wprowadzono nawet domniemanie istnienia znaczącej pozycji rynkowej nabywcy, którego przychód wynosi co najmniej 5 mld CZK¹¹ (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 234). Można było zatem twierdzić, że zarówno „względna”, jak i „absolutna” interpretacja były równie możliwe. Kwestia ta została rozstrzygnięta wyrokiem Sądu Okręgowego w Brnie z 21 kwietnia 2016 r.¹², o którym szerzej w dalszej części tekstu.

Jak zostało uprzednio zasygnalizowane, nowelizacja ustawy z 2016 r. usunęła powyższe nieścisłości dotyczące pojęcia „znaczącej pozycji rynkowej” i sposobu jej oceny, opowiadając się za absolutną koncepcją znaczącej pozycji rynkowej w relacjach pomiędzy dostawcami i nabywcami towarów. Aktualnie znacząca pozycja rynkowa wyznaczana jest w oparciu o dwa kryteria. Pierwsze z nich odnosi się do rocznego poziomu obrotów ze sprzedaży towarów spożywczych i powiązanych usług, obrót ten musi przekraczać 5 mld CZK¹³. Próg ten spełnia funkcję domniemania, że nabywca posiada znaczącą pozycję rynkową (Namysłowska i Piszcz, 2017, kom. do art. 2, Nb 13). W porównaniu z poprzednią wersją ustawy zostało dookreślone, że przychód dotyczy tylko przychodu ze sprzedaży produktów spożywczych i powiązanych usług oraz dotyczy obrotu za ostatni zakończony okres obrachunkowy (art. 3 pkt 4 lit. a ustawy z 2016 r.). Zmiany te spotkały się z aprobatą środowiska prawniczego (Braun, 2016, s. 19). Warto w tym miejscu wskazać, że w pierwotnej wersji aktu, gdzie kryterium 5 mld CZK¹⁴ dotyczyło przychodu netto, warunek ten spełniony był przez dziewięć sieci handlowych na terytorium Czech. Ograniczenie przychodu jedynie do produktów spożywczych nie wpłynęło jednak na liczbę podmiotów objętych zakresem ustawy (ÚOHS, 2016b, s. 6). Drugie kryterium odnosi się do pozycji danego nabywcy na rynku właściwym, którą analizuje się w oparciu o wskaźniki wyspecyfikowane w ustawie (art. 3 pkt 2 ustawy z 2016 r.), takie jak: struktura rynku, bariery wejścia oraz możliwości finansowe nabywcy. W stosunku do podmiotów pośredniczących, znacząca pozycja rynkowa jest natomiast oceniana łącznie z pozycją nabywców, dla których podmioty te wykonują zlecenie (art. 3 pkt 4 lit. c ustawy z 2016 r.).

Zgodnie ze stanowiskiem ÚOHS istotą oceny czy podmiot posiada znaczącą pozycję rynkową, nie jest ocena jednej lub kilku konkretnych relacji handlowych pomiędzy dostawcą a nabywcą, lecz ocena czy zachowanie tego podmiotu może zagrozić nieograniczonej liczbie takich

¹¹ Tj. około 820 mln PLN.

¹² Wyr. Sądu Okręgowego w Brnie z 21.04.2014 r., nr 30 Af 125/2013-191.

¹³ Tj. około 820 mln PLN.

¹⁴ Tj. około 820 mln PLN.

stosunków handlowych. Stąd, jeżeli nabywca jest oceniany jako podmiot posiadający znaczącą pozycję rynkową, z punktu widzenia ÚOHS jest to sytuacja, kiedy działa on z pozycji znaczącej pozycji rynkowej wobec wszystkich swoich dostawców. W związku z powyższym, nabywca taki nie może dyskryminować jednej grupy dostawców w stosunku do innej grupy i musi traktować wszystkich swoich dostawców w taki sposób, aby nie naruszać swym zachowaniem ustawy z 2016 r. Podejście to jest w istocie podobne do tego stosowanego w przypadku oceny zachowania podmiotu posiadającego pozycję dominującą zgodnie z ustawą o ochronie konkurencji, tj. gdy podmiot zajmujący pozycję dominującą musi traktować wszystkie inne podmioty na rynku w ten sam sposób (ÚOHS, 2016b, s. 4–5).

V. Katalog zakazanych praktyk nadużywających znaczącą pozycję rynkową

Zgodnie z art. 4 ustawy z 2016 r. samo posiadanie znaczącej pozycji rynkowej nie jest zakazane, a dopiero jej nadużywanie. W znowelizowanej ustawie sprecyzowano, na czym w szczególności polega nieuczciwe wykorzystywanie znaczącej pozycji rynkowej, wskazano przykładowy katalog takich praktyk (art. 4 pkt 2 lit. a–k ustawy z 2016 r.). Ustawa z 2016 r. nie zawiera zamkniętego katalogu nieuczciwych praktyk. W pierwotnej wersji ustawa zawierała sześć aneksów obejmujących łącznie 96 typów zakazanych praktyk. Aneksy te zostały zastąpione listą przykładowych zakazanych praktyk nadużywających znaczącą pozycję rynkową (art. 4 pkt 2 lit a–k ustawy z 2016 r.). Tym samym najbardziej powszechne praktyki zostały inkorporowane do treści ustawy. Zabieg ten zapewnia większą uznaniowość w procedurze decyzyjnej ÚOHS.

Nadużywanie znaczącej pozycji rynkowej polega w szczególności na:

- 1) uzgadnianiu warunków umownych kreujących znaczącą nierównowagę w prawach i obowiązkach stron umowy;
- 2) negocjowaniu lub uzyskiwaniu korzyści lub innych świadczeń bez wykonania usługi związanej z daną korzyścią lub świadczeniem;
- 3) negocjowaniu lub uzyskiwaniu płatności lub rabatu, którego wysokość, cel lub zakres nie zostały ustalone pisemnie przed momentem dostawy towaru lub świadczenia usługi, którego dotyczy płatność lub rabat;
- 4) negocjowaniu lub ustanawianiu opłat lub innych świadczeń za pokwitowanie odbioru produktów spożywczych;
- 5) ustanawianiu terminów płatności za dostarczone produkty rolne lub spożywcze powyżej 30 dni;
- 6) negocjowaniu i wdrażaniu prawa zwrotu zakupionej żywności z wyjątkiem poważnego naruszenia postanowień umownych;
- 7) dochodzeniu od dostawcy roszczeń (kompensacji) za kary nałożone na nabywców przez odpowiednie organy mimo braku winy po stronie dostawcy;
- 8) dyskryminacji dostawcy polegającej na wdrażaniu różnych warunków umownych dotyczących zakupu lub świadczenia usług związanych z zakupem lub sprzedażą żywności bez uzasadnionej przyczyny;
- 9) prowadzeniu audytu lub innej formy kontroli dostawcy przez nabywcę na koszt dostawcy, w tym zlecaniu badań żywności na koszt dostawcy.

Konstrukcyjnie art. 4 ustawy z 2016 r. jest podobny do rozwiązań obowiązujących w prawie polskim. Konieczne jest nie tylko wykazanie posiadania przez przedsiębiorcę znaczącej siły rynkowej, ale także tego, iż dopuścił się on określonej praktyki, tj. – posługując się terminologią ww. przepisu – nadużył tej siły. Podobieństwo do rozwiązań przewidzianych w prawie polskim przejawia się także w otwartym – jakkolwiek znacznie bardziej rozbudowanym – katalogu praktyk mogących stanowić nadużycie znaczącej siły rynkowej (art. 4 pkt 2 lit. a–k ustawy z 2016 r.).

VI. Obowiązkowe elementy umów nabycia produktów rolnych i spożywczych

W aneksach do ustawy z 2009 r. sprecyzowane były także elementy, jakie musi zawierać umowa sprzedaży produktów spożywczych zawarta pomiędzy dostawcą a nabywcą, który posiada znaczącą pozycję rynkową (np. zachowanie formy pisemnej, określenie minimalnych elementów umowy). W ramach nowelizacji ustawy zdecydowano się uchylić te aneksy, a część postanowień inkorporować do ustawy (art. 3a lit. a–e ustawy z 2016 r.). Zgodnie z tymi postanowieniami umowa między nabywcą o znaczącej sile rynkowej a dostawcą musi być sporządzona na piśmie¹⁵, a poza zasadniczymi elementami umowy musi zawierać m.in.: 1) określenie metody płatności ceny zakupu i terminu dokonania płatności (nie może on przekroczyć 30 dni od daty doręczenia faktury lub rachunku), kwoty rabatu od ceny zakupu lub metody jego ustalenia; 2) określenie terminu dostawy zakupionego produktu lub sposobu określenia zakupionego towaru oraz określenie ilości pojedynczych dostaw zakupionych towarów; 3) w przypadku świadczenia usług związanych z zakupem lub sprzedażą żywności zostały odebrane lub świadczone, określenie sposobu tej współpracy (tj. zakresu, sposobu, czasu, ceny albo sposobu obliczenia tej ceny); 4) określenie okresu gwarantowanej ceny zakupu, który nie może przekraczać 3 miesięcy od daty pierwszej dostawy żywności, dla której wynegocjowano cenę zakupu; 5) określenie zasad cesji wierzytelności zgodnie z kodeksem cywilnym.

Warto w tym miejscu odnotować, że również w Polsce od lutego 2017 r. obowiązują przepisy nakładające kary pieniężne za nabycie produktów rolnych bez umowy lub na podstawie wadliwej umowy. Jednakże, w tym przypadku kontrolą pisemnych umów zajmuje się Krajowy Ośrodek Wsparcia Rolnictwa, którego rola jest komplementarna w stosunku do uprawnień Prezesa UOKiK (Adamczewski, 2017, s.13).

VII. Sprawa Kaufland

Zaraz po wejściu w życie ustawy z 2009 r. ÚOHS otworzył badanie w sektorze rolno-spożywczym, kierując zapytania do sieci handlowych. Wyniki tego badania ujawniły, że głównymi problemami, z którymi borykają się dostawcy są w szczególności: długie terminy płatności oraz jednostronne egzekwowanie przez sieci handlowe rabatów za wcześniejszą spłatę dostaw.

W efekcie pierwszą decyzją stwierdzającą naruszenie zakazu nadużywania znaczącej pozycji rynkowej była decyzja wydana wobec Kaufland¹⁶. Przedsiębiorca złożył odwołanie od tej

¹⁵ ÚOHS wskazuje, że pisemna forma została zachowana, jeśli została zrealizowana przy użyciu zasobów elektronicznych, które umożliwiają odtworzenie treści takiej umowy i identyfikację stron ją wykonujących. Zachowanie formy pisemnej jest istotne dla udowodnienia zawarcia umowy i rewizji jej warunków, w innym wypadku strona nadużywająca znaczącą pozycję rynkową może twierdzić, że wszelkie warunki umowy zostały zawarte ustnie. Brak formy pisemnej utrudnia także udowodnienie naruszenia organom ochrony konkurencji z uwagi na brak dowodów (ÚOHS, 2016b, s. 7).

¹⁶ Dec. ÚOHS z 19.07.2011 r., nr ÚOHS-S160/2/10–11017/2011/460.

decyzji, na skutek którego została ona z przyczyn formalnych unieważniona decyzją Prezesa ÚOHS w maju 2012 r.¹⁷ (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 232).

Nowa decyzja wobec Kaufland została wydana w kwietniu 2013 r.¹⁸, a następnie potwierdzona przez Prezesa ÚOHS w październiku 2013 r.¹⁹ (ÚOHS, 2014, s. 47). W jej wyniku na Kaufland została nałożona kara w wysokości 22 230 000 CZK²⁰. W ocenie ÚOHS Kaufland dopuścił się szeregu naruszeń ustawy z 2009 r., w tym m.in.: stosowania terminów płatności powyżej 30 dni²¹, negocjowania i wdrażania warunków umownych, które kreowały znaczącą nierównowagę pomiędzy prawami i zobowiązaniami stron, w szczególności w odniesieniu do opłat (tj. nałożenie na dostawcę opłat za cesję wierzytelności²² oraz żądanie rabatów za wcześniejszą spłatę należności, która została dokonana na prośbę dostawcy²³ w nieproporcjonalnych wysokościach) (ÚOHS, 2014, s. 47–48; Braun, 2014, s. 26).

Decyzja ta potwierdziła jednocześnie, że ÚOHS, oceniając czy Kaufland nadużył znaczącej pozycji rynkowej, zastosował tzw. koncepcję absolutną, co oznacza, że wziął pod uwagę pozycję rynkową nabywcy (Kaufland) wobec wszystkich dostawców. Urząd tym samym uznał, że nie jest zobowiązany do oceny każdej indywidualnej relacji między dostawcą a nabywcą (ÚOHS, 2014, s. 47). Pozwoliło mu to na skuteczne ukaranie sieci detalicznej. Urząd argumentował wybór tzw. absolutnej koncepcji przy ocenie znaczącej pozycji rynkowej tym, że wskazanie konkretnego dostawcy, wobec którego nabywca nadużywa znaczącej pozycji rynkowej mogłoby doprowadzić do zakończenia stosunków z takim dostawcą. Dlatego też, w ocenie ÚOHS interpretacja znaczącej pozycji rynkowej jako tzw. koncepcji względnej całkowicie zaprzeczyłaby motywom stojącym za przyjęciem ustawy z 2009 r. Co więcej, ÚOHS porównał przyjętą przez siebie interpretację znaczącej pozycji rynkowej z definicją pozycji dominującej, która wyznaczana jest na rynku właściwym wobec jego wszystkich uczestników, a nie w stosunku do indywidualnych partnerów biznesowych czy też konsumentów. W literaturze podnosi się, że w ten sposób ÚOHS przybliżył koncepcję znaczącej pozycji rynkowej do klasycznych standardów antymonopolowych (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 234).

Kaufland odwołał się od powyższej decyzji do sądu, zarzucając decyzji ÚOHS w szczególności przyjęcie błędnej koncepcji znaczącej pozycji rynkowej oraz definicji rynku właściwego, przeprowadzenie analizy znaczącej pozycji rynkowej w oparciu o niewłaściwe kryteria oraz sformułowanie nieprawidłowych wniosków co do znaczącego szkodliwego wpływu działań sieci handlowej na konkurencję. Ponadto, Kaufland podniósł, iż ustawa z 2009 r. jest niekonstytucyjna sama w sobie.

Sąd Okręgowy w Brnie wyrokiem z 21 kwietnia 2016 r.²⁴ uchylił ww. decyzję ÚOHS i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. W ocenie Sądu ustawa z 2009 r. cierpiała na poważne bra-

¹⁷ Dec. Prezesa ÚOHS z 29.05.2012 r., nr ÚOHS-R169/2011/TS-2901/2012/320/RJa.

¹⁸ Dec. ÚOHS z 24.04.2013 r., nr ÚOHS-S160/2010-7578/2013/460/Apo.

¹⁹ Dec. Prezesa ÚOHS z 21.10.2013 r., nr ÚOHS-R146/2013/TS-20430/320/RJa.

²⁰ Około 3 650 000 PLN.

²¹ Kaufland wynegocjował i wdrożył terminy płatności przekraczające 30 dni u ponad 50% dostawców, a tym samym naruszył przepis ustawy z 2009 r., który ustanowił okresy spłaty należności nie dłuższe niż 30 dni.

²² Kaufland wynegocjował z większością swoich dostawców opłaty za przeniesienie wierzytelności na osobę trzecią, w tym żądanie zwrotu kosztów takiej cesji. Opłata ta miała odstraszać wpływ na dostawców, ponieważ ograniczyła możliwość skorzystania z przysługującego im prawa do przeniesienia należności i zarządzania przepływem pieniężnym w razie konieczności bez sankcji. W kilku przypadkach opłata została również pobrana. Ponadto, w ocenie ÚOHS opłata została ustalona w nieproporcjonalnej wysokości.

²³ Kaufland wynegocjował od dostawców rabaty w wysokości 0,5% od każdego rozpoczętego tygodnia wcześniejszej spłaty należności, która została dokonana na żądanie dostawcy. Urząd stwierdził, że taka metoda obliczania może prowadzić w niektórych przypadkach do nieproporcjonalnej kwoty rabatu.

²⁴ Wyr. Sądu Okręgowego w Brnie z 21.04.2014 r., nr 30 Af 125/2013-191.

ki, nie było bowiem jasno wskazane w niej, jaki jest jej cel i znaczenie. Sąd w swoim orzeczeniu wskazał, że jeżeli celem ustawy jest ochrona konkurencji, to znaczącą pozycję rynkową należy oceniać w kontekście tzw. koncepcji absolutnej, natomiast jeżeli celem ustawy jest ochrona słabszej strony umowy (tj. dostawcy), to należałoby zastosować tzw. koncepcję względną (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 235). Zdaniem Sądu, mimo wyboru przez ÚOHS interpretacji znaczącej pozycji rynkowej w oparciu o absolutną koncepcję, była także możliwa do zastosowania druga koncepcja oceny znaczącej pozycji rynkowej, tzw. relatywna. Koncepcja ta obejmuje tylko jeden konkretny dwustronny związek między nabywcą a dostawcą. W ocenie Sądu obie interpretacje były równoważne. W tej sytuacji, zdaniem Sądu ÚOHS powinien postąpić zgodnie z zasadą *in dubio mitius* i zastosować interpretację ustawy z 2009 r. korzystniejszą dla badanego podmiotu, którą niewątpliwie była koncepcja relatywna. Tym samym Sąd opowiedział się za interpretacją korzystną dla sieci handlowej – tzw. względną koncepcją znaczącej pozycji rynkowej. Co więcej, Sąd odnosząc się do wskazanych przez ÚOHS trudności w analizie poszczególnych relacji nabywca-dostawca, wskazał, że nie stanowi to wystarczającego uzasadnienia dla odmowy interpretacji korzystniejszej dla podmiotu objętego postępowaniem. Na tej podstawie Sąd Okręgowy unieważnił decyzję Urzędu przeciwko Kaufland (OECD, 2017, s. 13; Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 235).

Warto zaznaczyć, że wyrok wydano w momencie, gdy nowe brzmienie ustawy z 2016 r. było już uchwalone. Według Sądu zmiany wprowadzone w ustawie z 2016 r. jednoznacznie wskazują, iż opowiedziano się za absolutną koncepcją znaczącej pozycji rynkowej. Sąd uznał powyższe jako potwierdzenie swojego stanowiska, iż dotychczasowa wersja ustawy zawierała wątpliwości wynikające z równie uzasadnionej podwójnej interpretacji koncepcji znaczącej pozycji rynkowej, natomiast w toku nowelizacji prawodawca starał się te wątpliwości usunąć (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 235). Postępowanie sądowe nadal toczy się przed Naczelnym Sądem Administracyjnym (OECD, 2017, s. 13).

W rezultacie, nawet jeśli sprawa *Kaufland* zakończy się przed Naczelnym Sądem Administracyjnym innym rozstrzygnięciem niż powyższe, to będzie miała ona ograniczone znaczenie praktyczne z uwagi na wprowadzone w międzyczasie zmiany legislacyjne (Frischmann i Šmejkal, 2016, s. 235).

Na marginesie, warto także zwrócić uwagę na wyrok Sądu Okręgowego w Brnie z 7 października 2016 r.²⁵ dotyczący badania sektorowego zainicjowanego przez ÚOHS w maju 2016 r. W związku z wejściem w życie nowelizacji ustawy w marcu 2016 roku, ÚOHS zdecydował się przeprowadzić badanie mające na celu ustalenie, w jaki sposób zmiany wprowadzone nowelizacją ustawy wpłynęły na relację pomiędzy dostawcami a nabywcami. W ramach tego badania zwrócono się do sieci handlowych z prośbą o udzielenie stosownych informacji. ÚOHS jako podstawę prawną badania wskazał przepisy ustawy o ochronie konkurencji, czyli ustawy, która również odnosi się do obszaru uregulowanego ustawą o znaczącej pozycji rynkowej. Niemniej jednak, Kaufland odmówił przedstawienia ÚOHS żądanych informacji i materiałów, uznając działanie ÚOHS za bezprawne. Wynik postępowania sądowego okazał się jednak korzystny dla ÚOHS, Sąd bowiem stwierdził, że urząd jest uprawniony do żądania udzielenia niezbędnych informacji i dokumentów w ramach prowadzonych badań sektorowych, a rozpatrywana procedura mieściła się w kompetencjach urzędu jako organu nadzoru (ÚOHS, 2017, s. 28).

²⁵ Wyr. Sądu Okręgowego w Brnie z 7.10.2016 r., 30 A 116/2016.

VIII. Podsumowanie

Analizowana ustawa o znaczącej pozycji rynkowej w sprzedaży produktów rolno-spożywczych i jej nadużywaniu obowiązująca w Czechach w sposób całościowy reguluje zasady współpracy pomiędzy uczestnikami łańcucha dostaw. Zawiera ona bowiem listę wymogów, które powinny spełniać umowy nabycia produktów rolno-spożywczych oraz katalog przykładowych zakazanych praktyk nadużywania znaczącej pozycji rynkowej. W tym kontekście, z przeprowadzonej nowelizacji wynika, że enumeratywne zdefiniowanie katalogu praktyk będących przejawem nadużywania znaczącej pozycji rynkowej nie było najcelniejszym rozwiązaniem. Posługiwanie się bowiem zamkniętą listą praktyk rodziło obawy, że nie wszystkie nieuczciwe zachowania będą z rynku eliminowane. Co więcej, rozwiązuje ona problem uchylania się od odpowiedzialności przez podmioty zobowiązane do stosowania ustawy o znaczącej pozycji rynkowej, np. poprzez korzystanie z usług podmiotów trzecich, w tym podmiotów, które zamawiają zakupy lub usługi dla innych nabywców.

Warto także zwrócić uwagę raz jeszcze na postępowanie w sprawie *Kaufland*, które ukazało przede wszystkim trudności z metodologią oceny znaczącej siły rynkowej nabywcy. Mimo że decyzja w tej sprawie się nie utrzymała podczas kontroli sądowej przez sąd odwoławczy, to już wyrok sądu wydany w tej sprawie wyeliminował wątpliwości co do oceny znaczącej siły rynkowej nabywcy, uznając za właściwą tzw. absolutną koncepcję znaczącej pozycji rynkowej.

Wnioski co do skuteczności czeskiego aktu będzie można wyciągnąć dopiero po kilku latach funkcjonowania nowej regulacji. Niemniej jednak, już na tym etapie wskazuje się, że korzystnie wpłynęła ona na relacje pomiędzy dostawcami a nabywcami produktów spożywczych. W tym kontekście pozostaje mieć nadzieję, że polski organ ochrony konkurencji oraz sądy antymonopolowe będą czerpać z rozwiązań stosowanych w Czechach i że polska ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczym okaże się sukcesem.

Bibliografia

- Adamczewski, P. (2017). 100 dni obowiązywania ustawy o przewadze kontraktowej. *iKAR*, 8(6).
- Bolecki, A. (2017). Nieuczciwe wykorzystywanie przewagi kontraktowej przez sieci handlowe względem dostawców żywności – przykłady praktyk potencjalnie zakazanych. *iKAR*, 8(6).
- Braun, A. (2014). First large fine under the Act on Significant Market Power for the Sale of Food confirmed (*Kaufland*). *Antitrust newsletter*, 4. Pozyskano z: http://www.bpv-bp.com/download/publications/abn_antitrust_newsletter_april_2014.pdf (07.01.2018).
- Braun, A. (2016). Significant market power in food retail. *Antitrust newsletter*, 5. Pozyskano z: http://www.bpv-bp.com/download/publications/antitrust_newsletter_may_2016.pdf (07.01.2018).
- Frischmann, P. i Šmejkal, V. (2016). Amendment of Czech Significant Market Power Act of 2009. *YARS*, 9(14).
- Jurkowska-Gomułka, A. (2017). Prezes UOKiK jako organ właściwy w sprawach praktyk nieuczciwego wykorzystania przewagi kontraktowej – uwagi krytyczne. *iKAR*, 1(6).
- Koguciuk, G. (2017). Zwalczanie nieuczciwych praktyk handlowych w ramach łańcucha dostaw produktów rolno-spożywczych – rozwiązania prawne w Irlandii. *iKAR*, 8(6).

- Manteuffel, K. i Piaskowski, M. (2017). Relacja klauzuli generalnej do przykładowego katalogu nieuczciwych praktyk w ustawie o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. *iKAR*, 1(6).
- Namysłowska, M. i Piszcz, A. (2017). *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. Komentarz*. Warszawa: C.H. Beck.
- Organization for Economic Co-operation and Development (2017). Annual Report on Competition Policy Developments in Czech Republic, 2016. DAF/COMP/AR(2017)3. Pozyskano z: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR\(2017\)3/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/AR(2017)3/en/pdf) (7.01.2018).
- Rozsak, M. i Turno, B. (2017). Przewaga kontraktowa dostawców lub nabywców towarów i jej nieuczciwe wykorzystywanie w regulacjach niemieckich i francuskich – wskazówki dla polskiej praktyki i ustawodawcy? *iKAR*, 8(6).
- Salitra, M. (2017). Analiza wybranych regulacji wprowadzonych ustawą o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi – jakie zmiany w polskim prawie? *iKAR*, 1(6).
- Miąsik, D. i Skoczny, T. (2014). W: T. Skoczny, A. Jurkowska, D. Miąsik (red.), *Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów. Komentarz*. Warszawa: C.H. Beck.
- Staszek, A. i Mroczek, M. (2017). Przesłanki stwierdzenia przewagi kontraktowej w praktyce nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej. *iKAR*, 8(6).
- ÚOHS (2011). Annual Report 2010. Pozyskano z: <http://www.uohs.cz/en/information-centre/annual-reports.html> (7.01.2018).
- ÚOHS (2013). Annual Report 2012. Pozyskano z: <http://www.uohs.cz/en/information-centre/annual-reports.html> (7.01.2018).
- ÚOHS (2014). Annual Report 2013. Pozyskano z: <http://www.uohs.cz/en/information-centre/annual-reports.html> (7.01.2018).
- ÚOHS (2016a). Annual Report 2015. Pozyskano z: <http://www.uohs.cz/en/information-centre/annual-reports.html> (7.01.2018).
- ÚOHS (2016b). Informační list 2/2016. Významná tržní síla po novele zákona [Significant Market Power Following Amendment of the Act. Information Memorandum 2/2016]. Pozyskano z: <https://www.uohs.cz/cs/vyznamna-trzni-sila/vykladova-stanoviska-a-metodiky.html> (7.01.2018).
- ÚOHS (2017). Annual Report 2016. Pozyskano z: <http://www.uohs.cz/en/information-centre/annual-reports.html> (7.01.2018).
- Zaremba, M. (2017). Ochrona małych i średnich przedsiębiorców przed eksploatacją ze strony dużych podmiotów rynkowych (relacja B2b). *iKAR*, 1(6).