

Domniemanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym na gruncie ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi

Spis treści

- I. Wprowadzenie
- II. Domniemanie w prawie konkurencji
- III. Domniemanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym
 1. Definicja przewagi kontraktowej (art. 7 ust. 1 upnwpk)
 2. Progi obrotowe jako sposób zastosowania domniemania
 3. Obrót przedsiębiorcy jako podstawa domniemania
 4. Powiązania przedsiębiorcy
 5. Dowód przeciwny
 6. Praktyka orzecznicza Prezesa UOKiK
- IV. Wnioski

Streszczenie

Implementacja dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/633 w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach między przedsiębiorcami w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych wymusiła nowelizację przepisów dotyczących zwalczania praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową. Jedną ze zmian było wprowadzenie domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym ustalonej w oparciu o obrót przedsiębiorców. Obrót przedsiębiorcy na potrzeby domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym uwzględnia obecnie obroty przedsiębiorców powiązanych i partnerskich. Obowiązek uwzględnienia w obrocie przedsiębiorcy także jego powiązań stanowi wyzwanie dla Prezesa UOKiK, który staje przed koniecznością wypracowania metodologii stosowania ww. domniemania. Artykuł analizuje przepisy dotyczące domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym. Autor podejmuje próbę oceny tych regulacji oraz zdefiniowania problemów, które mogą wystąpić w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową.

* Radca prawny, główny specjalista w Delegaturze Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w Bydgoszczy. ORCID: 0000-0002-9461-4016; e-mail: pawel.sopalski@gmail.com.

Poglądy wyrażone w niniejszym artykule są osobistymi poglądami autora i nie odzwierciedlają stanowiska instytucji i podmiotów, z którymi autor współpracuje.

Słowa kluczowe: przewaga kontraktowa; domniemanie; potencjał ekonomiczny.

JEL: K41, K42

I. Wprowadzenie

Regulacja prawna dotycząca przeciwdziałania nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w relacjach między przedsiębiorcami realizuje nowy standard ochrony w prawie polskim (Knapp, 2021, s. 70). Niewątpliwie ustawa z dnia 17 listopada 2021 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi¹ stanowi próbę wyjścia naprzeciw potrzebie uzyskania przez uczestników rynku ochrony na wypadek, kiedy „jedna ze stron wykorzystuje swoją pozycję przetargową, aby osiągnąć korzyści gospodarcze kosztem swojego kontrahenta” (Knapp, 2021, s. LI).

Pojęcie „przewagi kontraktowej”, podobnie jak cała problematyka z nią związana, jest zagadnieniem relatywnie nowym (Knapp, 2021, s. L) i nie doczekało się jeszcze ugruntowanego orzecznictwa. Ustawy regulujące tę problematykę podlegały częstym zmianom. Ostatnia zmiana ustawy o przewadze kontraktowej była wynikiem konieczności transponowania do polskiego porządku prawnego przepisów dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/633 z dnia 17 kwietnia 2019 r. w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach między przedsiębiorcami w łańcuchu dostaw produktów rolnych i spożywczych².

Dyrektywa reguluje sposób ustalenia dysproporcji w potencjale ekonomicznym odmiennie od rozwiązań przyjętych w ustawie z dnia 15 grudnia 2016 r. o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi³, wprowadzając pięć progów obrotowych (Knapp, 2021, s. 166). Polski ustawodawca, implementując dyrektywę, zdecydował się na wprowadzenie domniemania prawnego istnienia znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym między nabywcą a dostawcą i dostawcą a nabywcą w oparciu o progi obrotowe wskazane w dyrektywie UTP, pozostawiając jednocześnie definicję legalną przewagi kontraktowej (art. 7 ust. 1 upnwpk).

Niniejsze opracowanie koncentruje się na problematyce domniemania prawnego znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym i skutków jego zastosowania w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową.

II. Domniemanie w prawie konkurencji

Domniemanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym pomiędzy stroną postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową a jej kontrahentami jest domniemaniem prawnym, o którym mowa w art. 234 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. – Kodeks postępowania cywilnego⁴.

Klasyczny podział domniemań wyróżnia domniemanie faktyczne (*praesumptiones hominis*), domniemania prawne wzruszalne (*praesumptiones iuris tantum*) oraz domniemania prawne

¹ T.j. Dz. U. 2023 poz. 351 (dalej: ustawa o przewadze kontraktowej lub upnwpk).

² Dz. Urz. UE L 111 z 2019 r., s. 59 (dalej: dyrektywa UTP).

³ T.j. Dz. U. 2020 poz. 1213 (dalej: upnwpk z 2016 r., ustawa o przewadze kontraktowej z 2016 r.).

⁴ T.j. Dz. U. 2021 poz. 1805 ze zm. (dalej: k.p.c.).

niewzruszalne (*praesumptiones iuris ac de iure*) (Safjan, 2012, s. 428). Domniemania prawne wzruszalne możemy podzielić na materialne i formalne. Domniemanie prawne materialne składa się z podstawy domniemania oraz jego wniosku, dla jego zastosowania wymagane jest udowodnienie podstawy domniemania (Bieszczad, 2019, s. 35). Z kolei domniemanie prawne formalne istnieje bez podstawy domniemania i jest zbudowane wyłącznie z wniosku domniemania (Błaszczak, 2021, s. 193). Domniemanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym należy zakwalifikować jako domniemanie prawne wzruszalne materialne.

C. Ritter zwraca uwagę na argumenty przemawiające za wprowadzeniem domniemań w prawie konkurencji. Wskazuje na cztery z nich: zdrowy rozsądek, doświadczenie życiowe, „bliskość dowodu” oraz skuteczność (2017, s. 16–22). Podstawową funkcją domniemania jest ułatwienie przeprowadzenia dowodu w sytuacji, kiedy jest on utrudniony lub nawet niemożliwy (Błaszczak, 2021, s. 202). Prawodawca decyduje o ułatwieniach dowodowych w celu ochrony określonych wartości. Ochrona tych wartości może powodować, że ich wnioski mogą być częściej niż w przypadku zwykłego postępowania dowodowego niezgodne z rzeczywistością, ale względy natury aksjologicznej powinny przeważać nad absolutnym dążeniem do ustalenia prawdy obiektywnej (Safjan, 2012, s. 444).

Omawiając kwestię domniemania prawnego ustanowionego na gruncie ustawy o przewadze kontraktowej, należy zwrócić uwagę na problem rozkładu ciężaru dowodu w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową. Zgodnie z zasadą prawdy obiektywnej (art. 7 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. – Kodeks postępowania administracyjnego⁵), Prezes UOKiK zobowiązany jest do dokładnego wyjaśnienia stanu faktycznego. Jak podkreśla się w doktrynie, „w postępowaniu antymonopolowym nie może funkcjonować zasada kontradiktoryjności (sporności), gdyż nie występują w nim dwie strony procesu, lecz to Prezes UOKK prowadzi postępowanie i ma obowiązek udowodnić przedsiębiorcy, że naruszył reguły konkurencji i powinien zaprzestać określonego działania bądź zasadne jest nałożenie na niego kary pieniężnej” (Stefańska, 2012, pkt V). Powyższe zachowuje aktualność także w odniesieniu do postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową.

Zasada prawdy obiektywnej jest ograniczana w toku prowadzonego postępowania poprzez szereg instytucji, takich jak przyjęcie uprawdopodobnienia w miejsce udowodnienia lub wprowadzenie domniemania (Wasilewski, 2020, rozdział III, § 2, pkt II, ppkt 1). Domniemania prawne wzruszalne zmieniają ogólną zasadę rozkładu ciężaru dowodu i przerzucają ciężar dowodu przeciwnego na drugą stronę, czyniąc to wtedy, gdy dowiedzenie faktu byłoby zbyt utrudnione lub niemożliwe dla strony, a dowiedzenie faktu przeciwnego wynika z okoliczności znanych drugiej stronie⁶.

Domniemania w prawie konkurencji nie są zjawiskiem nowym. Ustawodawcy – zarówno krajowy, jak i europejski – korzystają z tej instytucji. Sprawy z zakresu prawa konkurencji są skomplikowane i wymagają szerokiego postępowania dowodowego, dlatego też skorzystanie z domniemań pozwala na ograniczenie konieczności gromadzenia szerokiego materiału dowodowego i sprzyja „większej skuteczności i efektywności postępowań antymonopolowych” (Molski, 2022, s. 825). W prawie konkurencji wyróżnić można między innymi domniemanie pozycji dominującej (art. 4

⁵ T.j. Dz. U. 2022 poz. 2000 ze zm. (dalej: k.p.a.).

⁶ Postanowienie SN z 10.01.2013 r., IV CSK 282/12, LEX nr 1288720.

pkt 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów⁷, art. 102 TFUE), domniemanie szkody w związku z naruszeniem prawa konkurencji (art. 7 ustawy o roszczeniach o naprawienie szkody wyrządzonej przez naruszenie prawa konkurencji⁸), domniemanie wywierania decydującego wpływu (art. 6b ust. 3 uokik), domniemanie antykonkurencyjnego charakteru porozumienia (art. 101 TFUE) (szerzej Czuchryta, 2021, s. 51 i nast.).

III. Domniemanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym

1. Definicja przewagi kontraktowej (art. 7 ust. 1 upnwpk)

Przed omówieniem zagadnienia domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym należy wskazać na definicję legalną przewagi kontraktowej. Przewagą kontraktową jest występowanie znaczącej dysproporcji w potencjale ekonomicznym nabywcy względem dostawcy albo dostawcy względem nabywcy (art. 7 ust. 1 upnwpk). Przewaga kontraktowa może występować po stronie zarówno nabywcy, jak i dostawcy. Definicja legalna pojęcia „przewagi kontraktowej” zawiera dwie przesłanki. Po pierwsze, między nabywcą a dostawcą lub dostawcą a nabywcą występuje dysproporcja w potencjale ekonomicznym. Przy czym dysproporcja ta musi być znaczna, zatem nie każda dysproporcja uzasadniać będzie istnienie przewagi kontraktowej.

Ustawodawca zdecydował o pozostawieniu definicji legalnej przewagi kontraktowej w brzmieniu tożsamym z obowiązującą poprzednio ustawą o przewadze kontraktowej z 2016 roku. Pozwala to, odmiennie od dyrektywy UTP, na przypisanie odpowiedzialności za praktyki nieuczciwe wykorzystywaniu przewagi kontraktowej wobec podmiotów niezależnie od progów obrotowych.

2. Progi obrotowe jako sposób zastosowania domniemania

Ustawodawca, implementując przepisy dyrektywy UTP, zdecydował się na wprowadzenie domniemania prawnego istnienia znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym między nabywcą a dostawcą⁹ i dostawcą a nabywcą¹⁰.

⁷ T.j. Dz. U. 2021 poz. 275 ze zm. (dalej: uokik).

⁸ Dz. U. 2017 poz. 1132.

⁹ Zgodnie z art. 7 ust. 2 upnwpk domniemywa się, że znacząca dysproporcja w potencjale ekonomicznym, w przypadku praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową stosowanych przez nabywcę względem dostawcy, występuje między:

- 1) dostawcą, którego roczny obrót nie przekracza równowartości w złotych 2 000 000 EUR a nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 2 000 000 EUR;
- 2) dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 2 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 10 000 000 EUR a nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 10 000 000 EUR;
- 3) dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 10 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 50 000 000 EUR a nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 50 000 000 EUR;
- 4) dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 50 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 150 000 000 EUR a nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 150 000 000 EUR;
- 5) dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 150 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 350 000 000 EUR a nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 350 000 000 EUR;
- 6) dostawcą, którego roczny obrót nie przekracza równowartości w złotych 350 000 000 EUR a nabywcą, który jest podmiotem, o którym mowa w art. 4 prawa zamówień publicznych.

¹⁰ Zgodnie z art. 7 ust. 3 upnwpk domniemywa się, że znacząca dysproporcja w potencjale ekonomicznym, w przypadku praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową stosowanych przez dostawcę względem nabywcy, występuje między:

- 1) nabywcą, którego roczny obrót nie przekracza równowartości w złotych 2 000 000 EUR a dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 2 000 000 EUR;
- 2) nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 2 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 10 000 000 EUR a dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 10 000 000 EUR;
- 3) nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 10 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 50 000 000 EUR a dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 50 000 000 EUR;
- 4) nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 50 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 150 000 000 EUR a dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 150 000 000 EUR;
- 5) nabywcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 150 000 000 EUR i nie przekracza równowartości w złotych 350 000 000 EUR a dostawcą, którego roczny obrót przekracza równowartość w złotych 350 000 000 EUR.

Progi obrotowe wskazane w ustawie odnoszą się do kategorii przedsiębiorców zarówno dostawców, jak i nabywców spełniających kryteria obrotowe. Jak wskazano w preambule do dyrektywy UTP, progi są wynikiem potrzeby ochrony małych i średnich przedsiębiorców działających w sektorze rolno-spożywczym, gdyż to oni są najbardziej narażeni na nieuczciwe praktyki ze strony większych i silniejszych kontrahentów (pkt 9 preambuły do dyrektywy UTP). Definicje mikro-, małego i średniego przedsiębiorcy znajdują się w ustawie z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców¹¹. Mikroprzedsiębiorcą jest przedsiębiorca, którego obrót nie przekracza równowartości w złotych 2 milionów EUR (art. 7 ust. 1 pkt 1 lit b prawa przedsiębiorców). Mały i średni przedsiębiorca to podmiot, który osiągnął obrót nie większy niż równowartość w złotych odpowiednio – 10 i 50 milionów EUR (art. 7 ust. 1 pkt 2 lit b i pkt 3 lit b prawa przedsiębiorców).

Poza mikro-, małymi i średnimi przedsiębiorcami ochrony wymagają również podmioty o większej skali działania. Ich ewentualne pokrzywdzenie praktykami nieuczciwie wykorzystującymi przewagę kontraktową mogłoby skutkować „przenoszeniem kosztów takich praktyk na producentów rolnych¹². Efekt kaskadowy dla producentów rolnych wydaje się występować w szczególnie dużym nasileniu w przypadku przedsiębiorców o rocznych obrotach do 350 000 000 euro” (punkt 9 preambuły do dyrektywy UTP).

Redakcja przepisów dotyczących progów obrotowych powoduje, że podstawą ustalenia znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym mogą być wszystkie punkty art. 7 ust. 2 lub 3 upnwpk. Jeżeli postępowanie będzie toczyło się wobec przedsiębiorcy, którego obrót przekroczył równowartość w złotych 350 milionów EUR, to w zależności od wielkości jego kontrahentów, wszystkie punkty art. 7 ust. 2 lub ust. 3 bądź niektóre z nich powinny stanowić podstawę ustalenia znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym w oparciu o domniemanie i w konsekwencji stosunku przewagi kontraktowej między stroną postępowania a jej kontrahentami.

3. Obrót przedsiębiorcy jako podstawa domniemania

Dla możliwości skorzystania z domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym niezbędne jest pozyskanie danych o obrotach strony i jej kontrahentów, wobec których mogły wystąpić zarzucane stronie praktyki. Obrotem, który służy do skorzystania z domniemania jest obrót uzyskany w roku poprzedzającym rok obrotowy stosowania praktyki będącej przedmiotem postępowania (art. 7 ust. 4 upnwpk). Zgodnie z art. 3 ust. 1 pkt 9 ustawy z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości¹³, rokiem obrotowym jest rok kalendarzowy lub inny okres trwający 12 kolejnych pełnych miesięcy kalendarzowych, stosowany również do celów podatkowych. Rok obrotowy lub jego zmiany określa statut lub umowa, na podstawie której utworzono jednostkę.

Obrót nabywców i dostawców na potrzeby ustalenia czy zachodzi domniemanie istnienia znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym oblicza się na podstawie: 1) przychodów wykazanych w rachunku zysków i strat – w przypadku dostawcy albo nabywcy sporządzającego taki rachunek na podstawie przepisów o rachunkowości; 2) przychodów wykazanych w rocznym sprawozdaniu finansowym równoważnym do rachunku zysków i strat sporządzanym na podstawie

¹¹ T.j. Dz. U. 2023 poz. 221 (dalej: prawo przedsiębiorców).

¹² Prezes UOKiK zwracał uwagę na tę kwestię między innymi w dec. nr RBG-11/2020 z 2.11.2021 r. w sprawie *Appol* (pkt. 109); dec. nr RBG-15/2019 z 1.10.2019 w sprawie *TB Fruit* (s. 34) oraz „Raportie z działań Prezesa UOKiK na rynku owoców – przewaga kontraktowa” zob. https://uokik.gov.pl/aktualnosci.php?news_id=15026 (30.03.2023).

¹³ T.j. Dz. U. 2023 poz. 120 ze zm. (dalej: ustawa o rachunkowości).

przepisów o rachunkowości lub w innym dokumencie podsumowującym przychody w roku obrotowym, w tym w sprawozdaniu z wykonania budżetu – w przypadku dostawcy albo nabywcy, który nie sporządza rachunku zysków i strat na podstawie przepisów o rachunkowości bądź na podstawie 3) udokumentowanych przychodów uzyskanych w roku obrotowym, w szczególności ze sprzedaży produktów, towarów lub materiałów, przychodów finansowych oraz przychodów z działalności realizowanej na podstawie statutu lub innego dokumentu określającego zakres działalności dostawcy albo nabywcy, a także wartości uzyskanych przez tego dostawcę albo nabywcę dotacji przedmiotowych – w przypadku braku niesporządzania rachunku zysków i strat bądź sprawozdania finansowego na podstawie przepisów o rachunkowości (art. 7 ust. 8 pkt 1–3 upnwpk). Dla podmiotów powstałych w wyniku przekształcenia lub połączenia uwzględnia się obrót osiągnięty przez podmioty podlegające łączeniu lub przekształcanie w roku obrotowym poprzedzającym rok obrotowy stosowania praktyki (art. 7 ust. 5 upnwpk). Przepis ten reguluje sytuację przejściową związaną brakiem danych o obrotach podmiotu powstałego w wyniku łączenia lub przekształcenia.

Porównywanie obrotów ma na celu ustalenie skali działalności przedsiębiorców na przestrzeni roku dla stwierdzenia czy możliwe jest zastosowanie domniemania występowania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym między nimi skutkujące przypisaniem jednemu z nich przewagi kontraktowej wobec drugiego. Jak wskazuje K. Kohutek (2021, s. 42–54) „kryterium obrotów przedsiębiorcy jest obiektywne i jednoznaczne (nie podlega ocenie), gwarantując w ten sposób określony stopień pewności prawnej (przewidywalności) dla zainteresowanych przedsiębiorców”.

4. Powiązania badanego przedsiębiorcy

Istotną zmianą będącą wynikiem implementacji dyrektywy UTP i nowelizacji ustawy o przewadze kontraktowej i było wprowadzenie do ustawy obowiązku uwzględnienia przy ustalaniu obrotów na potrzeby domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym również obrotów podmiotów powiązanych z badanym przedsiębiorcą.

Na fakt konieczności wzięcia pod uwagę w procesie ustalania potencjałów ekonomicznych przedsiębiorców również ich grup kapitałowych zwracano uwagę w doktrynie już na gruncie obowiązywania ustawy o przewadze kontraktowej z 2016 roku (Piszcz, 2017, pkt 7; Mroczek i Staszek, 2017, s. 53). Nie ulega wątpliwości, że przynależność do określonej grupy kapitałowej może oddziaływać na potencjał ekonomiczny przedsiębiorcy z uwagi na możliwy dostęp do finansowania, know-how czy wsparcia techniczno-organizacyjnego ze strony podmiotów z grupy kapitałowej.

Jednakże ocena potencjałów ekonomicznych przedsiębiorców uwarunkowana jest wieloma czynnikami i nie sposób jednoznacznie przesądzić, że bycie członkiem grupy kapitałowej przekłada się na zwiększony potencjał ekonomiczny jej członków. Bycie członkiem grupy kapitałowej nie jest jednoznaczne z brakiem znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym względem kontrahentów czy silniejszą pozycją negocjacyjną i wymagałoby szerszego zbadania kontekstu działalności przedsiębiorcy. Można bowiem wyobrazić sobie grupę kapitałową, w której podmiot dominujący nie będzie zainteresowany jakimkolwiek wsparciem podmiotów od niego zależnych, co w żaden sposób nie przełoży się na zwiększenie ich potencjału ekonomicznego.

Zgodnie z art. 7 ust. 6 upnwpk w przypadku gdy dostawca albo nabywca, którego obrót ustala się na potrzeby zastosowania art. 7 ust. 2 i 3 upnwpk, działa jako przedsiębiorca prowadzący przedsiębiorstwo w rozumieniu załącznika I do rozporządzenia Komisji (UE) nr 651/2014 z dnia

17 czerwca 2014 r. uznającego niektóre rodzaje pomocy za zgodne z rynkiem wewnętrznym w zastosowaniu art. 107 i 108 Traktatu¹⁴, obliczając wysokość jego rocznego obrotu, uwzględnia się przepisy tego załącznika dotyczące kategorii i rodzaju przedsiębiorstwa.

Artykuł 7 ust. 6 upnwpk odwołuje się do definicji przedsiębiorstwa znajdującej się w art. 1 załącznika nr 1 do rozporządzenia 651/2014, gdzie za przedsiębiorstwo uważa się podmiot prowadzący działalność gospodarczą bez względu na jego formę prawną. Zalicza się tu w szczególności osoby prowadzące działalność na własny rachunek oraz firmy rodzinne zajmujące się rzemiosłem lub inną działalnością, a także spółki lub stowarzyszenia prowadzące regularną działalność gospodarczą.

Ustawa o przewadze kontraktowej zawiera definicję legalną pojęcia „przedsiębiorcy” zawartą w art. 3 pkt 5 upnwpk. Przedsiębiorcą w rozumieniu art. 4 pkt 1 uokik jest przedsiębiorca w rozumieniu przepisów prawa przedsiębiorców, a także:

- osoba fizyczna, osoba prawna, a także jednostka organizacyjna niemająca osobowości prawnej, której ustawa przyznaje zdolność prawną, organizującą lub świadczącą usługi o charakterze użyteczności publicznej, które nie są działalnością gospodarczą w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców;
- osoba fizyczna wykonująca zawód we własnym imieniu i na własny rachunek lub prowadząca działalność w ramach wykonywania takiego zawodu;
- osoba fizyczna, która posiada kontrolę, w rozumieniu pkt 4, nad co najmniej jednym przedsiębiorcą, choćby nie prowadziła działalności gospodarczej w rozumieniu przepisów ustawy z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców, jeżeli podejmuje dalsze działania;
- związek przedsiębiorców w rozumieniu pkt 2, z wyłączeniem przepisów dotyczących koncentracji.

Obie definicje mają bardzo szeroki charakter, zatem należy zastanowić się czy odesłanie do innej, niż zawarta w ustawie o przewadze, definicji przedsiębiorcy było konieczne. Na rozbieżności w definicji przedsiębiorcy w prawie polskim oraz załączniku nr 1 do rozporządzenia 651/2014 wskazuje Justyna Kulawik-Dutkowska (2014, s. 75–76).

Załącznik nr 1 do rozporządzenia 651/2014 wprowadza trzy kategorie, przedsiębiorstwa samodzielnego, przedsiębiorstwa partnerskiego oraz przedsiębiorstwa powiązanego. Przedsiębiorstwem samodzielnym jest przedsiębiorstwo, które nie jest uznawane za przedsiębiorstwo partnerskie lub powiązane w rozumieniu załącznika do rozporządzenia 651/2014. Jest to przedsiębiorca, który nie jest powiązany z innym przedsiębiorcą i prowadzi działalność niezależnie. Przedsiębiorstwem samodzielnym będzie także przedsiębiorstwo, które posiada mniej niż 25% udziałów lub praw głosów w jednym lub kilku przedsiębiorstwach lub inne przedsiębiorstwo lub przedsiębiorstwa posiadają w przedsiębiorstwie mniej niż 25% udziałów lub praw głosu. Obrotem przedsiębiorstwa samodzielnego będzie obrót uzyskany wyłącznie przez tego przedsiębiorcę.

Przedsiębiorstwo będzie uznane za samodzielne, nawet jeżeli określone podmioty posiadają więcej niż 25% jego udziałów bądź praw głosu pod warunkiem, że nie są powiązane z tym przedsiębiorstwem. Do takich podmiotów zaliczono:

- publiczne korporacje inwestycyjne, spółki venture capital, osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych prowadzące regularną działalność inwestycyjną w oparciu o venture capital, które

¹⁴ Dz. Urz. UE L 187 z 26.06.2014, s. 1, z późn. zm. (dalej: rozporządzenie 651/2014).

inwestują w firmy nienotowane na giełdzie (tzw. anioły biznesu) pod warunkiem, że całkowita kwota inwestycji tych aniołów biznesu w jedno przedsiębiorstwo wynosi mniej niż 1 250 000 EUR;

- uczelnie wyższe lub ośrodki badawcze nienastawione na zysk;
- inwestorzy instytucjonalni, w tym fundusze rozwoju regionalnego;
- niezależne władze lokalne z rocznym budżetem poniżej 10 milionów EUR oraz liczbą mieszkańców poniżej 5000 (art. 3 ust. 1 załącznika nr 1 do rozporządzenia 651/2014).

Kolejną kategorią istotną z punktu widzenia ustalenia obrotu przedsiębiorcy zgodnie z załącznikiem nr 1 do rozporządzenia 651/2014 jest kategoria przedsiębiorstw powiązanych. Przedsiębiorstwa powiązane to przedsiębiorstwa, które pozostają w takim związku, że:

- przedsiębiorstwo ma większość praw głosu w innym przedsiębiorstwie w roli udziałowca/akcjonariusza lub członka;
- przedsiębiorstwo ma prawo wyznaczyć lub odwołać większość członków organu administracyjnego, zarządzającego lub nadzorczego innego przedsiębiorstwa;
- przedsiębiorstwo ma prawo wywierać dominujący wpływ na inne przedsiębiorstwo na podstawie umowy zawartej z tym przedsiębiorstwem lub postanowień w jego statucie lub umowie spółki;
- przedsiębiorstwo będące udziałowcem/akcjonariuszem lub członkiem innego przedsiębiorstwa kontroluje samodzielnie, na mocy umowy z innymi udziałowcami/akcjonariuszami lub członkami tego przedsiębiorstwa, większość praw głosu udziałowców/akcjonariuszy lub członków w tym przedsiębiorstwie (art. 3 ust. 3 załącznika nr 1 do rozporządzenia 651/2014).

Wśród powiązań istotnych z punktu widzenia uznania dwóch przedsiębiorców za podmioty powiązane należy wyróżnić powiązania kapitałowe, ustrojowe oraz osobowe (Michalski, 2021, s. 1288). Powiązania o charakterze kapitałowym występują, kiedy to jeden przedsiębiorca posiada udziały w kapitale drugiego przedsiębiorcy. Z kolei powiązania ustrojowe związane są z umownym regulowaniem możliwości wywierania znaczącego wpływu jednego podmiotu na drugi (Michalski, 2021, s. 1288). Powiązania osobowe dotyczą sytuacji, kiedy członkowie organu jednego przedsiębiorcy są jednocześnie członkami organu innego przedsiębiorstwa¹⁵.

O powiązaniu w rozumieniu art. 3 ust. 3 rozporządzenia 651/2014 mowa również, jeżeli opisane powyżej związki występują za pośrednictwem innego przedsiębiorstwa powiązanego lub partnerskiego.

Przedsiębiorstwa pozostające w jednym ze wskazanych powyżej związków za pośrednictwem osoby fizycznej lub grupy osób fizycznych działających wspólnie również uznaje się za przedsiębiorstwa powiązane, jeżeli prowadzą one swoją działalność lub część działalności na tym samym rynku właściwym lub rynkach pokrewnych. Za „rynek pokrewny” uważa się rynek dla danego produktu lub usługi znajdujący się bezpośrednio na wyższym lub niższym szczeblu rynku w stosunku do rynku właściwego (art. 3 ust. 3 *in fine* załącznika nr 1 do rozporządzenia 651/2014).

„W praktyce oznacza to, że dla powiązań poprzez osoby fizyczne kluczowe jest zbadanie rynków, na których działają wszystkie badane przedsiębiorstwa, mogące stanowić ewentualną grupę” (Kulawik-Dutkowska, 2014, s. 80).

Przedsiębiorstwami partnerskimi są przedsiębiorstwa, które nie zostały zakwalifikowane jako przedsiębiorstwa powiązane. Aby uznać, że przedsiębiorstwa są przedsiębiorstwami partnerskimi,

¹⁵ Problematykę powiązań poruszono szerzej w: Michalski, 2017.

jedno z nich musi posiadać, samodzielnie lub wspólnie z co najmniej jednym przedsiębiorstwem powiązaniem, minimum 25% udziałów w kapitale innego przedsiębiorstwa lub praw głosu w takim przedsiębiorstwie (art. 3 ust. 2 załącznika nr 1 do rozporządzenia 651/2014). Powiązania między przedsiębiorstwami partnerskimi nie powodują, że mamy do czynienia z kontrolą jednego przedsiębiorcy nad drugim.

Obrót przedsiębiorcy, który posiada przedsiębiorstwa partnerskie w rozumieniu załącznika nr 1 do rozporządzenia 651/2014, to suma obrotów tego przedsiębiorcy powiększona o wartość obrotu przedsiębiorstwa partnerskiego odpowiadająca procentowemu udziałowi tego przedsiębiorcy w kapitale badanego przedsiębiorcy bądź procentowemu udziałowi posiadanego przez badanego przedsiębiorcę udziału w innym podmiocie.

Podczas ustalania obrotu przedsiębiorcy w oparciu o art. 7 ust. 6 upnwpk konieczne jest wzięcie pod uwagę szeregu powiązań, które badany przedsiębiorca może mieć z innymi podmiotami, co może skutkować koniecznością obliczenia obrotu z uwzględnieniem części lub całości obrotu podmiotów z nim powiązanych. W przypadku przedsiębiorstw partnerskich względem badanego jego obrót winien zostać powiększony o wartość obrotu przedsiębiorstwa partnerskiego proporcjonalną do udziału tego przedsiębiorcy w badanym lub odwrotnie. Z kolei obrót przedsiębiorstwa powiązanego z badanym powinien zostać w całości ujęty w jego obrocie.

Przy ustaleniu obrotów w celu skorzystania z domniemania zawartego w art. 7 ust. 2 i 3 upnwpk, Prezes UOKiK zobowiązany jest do uwzględnienia powiązań zgodnie z załącznikiem nr 1 do rozporządzenia 651/2014. W przypadku badania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym w oparciu wyłącznie o art. 7 ust. 1 upnwpk uwzględnienie powiązań przedsiębiorcy uzależnione będzie od dokonanej wykładni w konkretnej sprawie. Nie jest wykluczone, że badanie powiązań strony i jej kontrahentów mogłoby okazać się bez znaczenia dla potencjału ekonomicznego w toku konkretnego postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową.

Prezes UOKiK, decydując się na skorzystanie z domniemania, zobowiązany jest do zgromadzenia dowodów pozwalających na ustalenie obrotów badanych przedsiębiorców. Może uczynić to poprzez pozyskanie danych pozwalających na ustalenie obrotu badanego przedsiębiorcy, w szczególności sprawozdania finansowego oraz danych podmiotów partnerskich i powiązanych względem niego. Zasadnym może być skorzystanie ze skonsolidowanych sprawozdań finansowych. W prawach zarówno polskim, jak i unijnym istnieją wymogi sporządzania skonsolidowanych sprawozdań finansowych na podstawie ustawy o rachunkowości oraz dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/34/UE z dnia 26 czerwca 2013 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych, skonsolidowanych sprawozdań finansowych i powiązanych sprawozdań niektórych rodzajów jednostek, zmieniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2006/43/WE oraz uchylająca dyrektywy Rady 78/660/EWG i 83/349/EWG¹⁶. Nakładają one na przedsiębiorców dominujących, mających siedzibę na terenie Polski bądź innych państw członkowskich Unii Europejskiej, obowiązek sporządzania sprawozdań finansowych obejmujących dane całej grupy kapitałowej. Wiele innych krajów również wymaga sporządzania tego typu dokumentów i mogą one stanowić podstawę ustalenia obrotu przedsiębiorcy będącego członkiem takiej grupy.

Prezes UOKiK może również zobowiązać przedsiębiorcę do przedstawienia danych o obrocie, obliczonych zgodnie z art. 7 ust. 6 upnwpk i na tej podstawie pozyskać dane niezbędne do

¹⁶ Dz. Urz. UE L 182 z 2013 r., s. 19.

zweryfikowania czy możliwe jest zastosowanie wobec badanego przedsiębiorcy domniemanie występowania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym.

Pozyskanie danych w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową (jaki i postępowania wyjaśniającego) odbywa się poprzez kierowane do przedsiębiorców wezwania do udzielenia informacji i przedłożenia dokumentów (art. 18 upnwpk). Stanowi to jedno z podstawowych źródeł wykorzystywanych przez Prezesa UOKiK do pozyskiwania informacji w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową. Podkreślenia wymaga, że wezwany przedsiębiorca jest zobowiązany do udzielenia żądanych informacji (Kohutek, 2022, pkt 1),

„a *ratio legis* tego przepisu jest umożliwienie Prezesowi UOKiK realizacji jego zadań, w tym funkcji dochodzeniowej” (Wasilewski, 2020).

Prezes UOKiK może pozyskać dane o obrocie badanych przedsiębiorców także w toku działań kontrolnych realizowanych na podstawie art. 21 i nast. upnwpk. Wykorzystanie kontroli należy uznać w tym wypadku za środek wyjątkowy, ponieważ wymaga on zdecydowanie większych nakładów i powinien być wykorzystywany, gdy nie jest możliwe pozyskanie danych w inny sposób.

Dane o obrotach przedsiębiorców mogą zostać również pozyskane z publicznie dostępnych rejestrów, w szczególności Krajowego Rejestru Sądowego, gdzie dostępne są sprawozdania finansowe składane przez przedsiębiorców prowadzących działalność w ramach spółek prawa handlowego. Prezes UOKiK może również pozyskiwać dane o obrotach przedsiębiorców posiadanych przez organy podatkowe. Zgodnie z art. 298 pkt 6f ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. – ordynacja podatkowa (t.j. Dz. U. 2022 poz. 2651 ze zm.), Prezes UOKiK ma dostęp do danych objętych tajemnicą skarbową na potrzeby postępowań prowadzonych na podstawie upnwpk. Prezes UOKiK korzystał z danych podatkowych w toku postępowań w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową prowadzonych na podstawie ustawy o przewadze kontraktowej z 2016 roku¹⁷.

Konieczność uwzględniania powiązań badanego przedsiębiorcy powoduje, że możliwość pozyskania danych o obrocie przedsiębiorcy z publicznych rejestrów bądź z danych podatkowych nie będzie wystarczająca i wymagałaby pogłębionego badania uwzględniającego podmioty powiązane i partnerskie względem przedsiębiorcy.

Podstawowym środkiem pozyskiwania danych wydają się być pisemne wezwania do przedłożenia informacji o uzyskanym obrocie zgodnie z art. 7 ust. 6 upnwpk kierowane do badanych przedsiębiorców, co jest uzasadnione z punktu widzenia ekonomiki procesowej oraz zasady szybkości postępowania (art. 12 § 1 k.p.a.).

Jednocześnie warto rozważyć czy wystarczającym będzie, wobec braku uzyskania przez podmiot badany równowartości w złotych 350 milionów EUR, złożenie przez przedsiębiorcę oświadczenia o istnieniu powiązań z innymi przedsiębiorcami i osiągnięciu w ten sposób obrotu przekraczającego równowartość w złotych 350 milionów EUR bądź niższego. Wprowadzenie

¹⁷ Zob. dec. Prezesa UOKiK nr RBG-15/2019 z 1.10.2019 r. w sprawie *TB Fruit*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-11/2020 z 2.11.2020 r. w sprawie *Appol*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-13/2020 z 11.12.2020 r. w sprawie *Jeronimo Martins Polska*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-3/2021 z 30.11.2021 r. w sprawie *Eurocash*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-13/2020 z 30.12.2021 r. w sprawie *Kaufland*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-2/2022 z 17.05.2022 r. w sprawie *Cefetra* oraz dec. Prezesa UOKiK nr RBG-9/2022 z 1.08.2022 r. w sprawie *PolishAgri*.

Prezesa UOKiK w błąd co do wysokości obrotu skutkować może nałożeniem kary pieniężnej, o której mowa w art. 43 pkt 1 upnwpk. Złożenie przez badanego przedsiębiorcę oświadczenia, że jego obrót przekracza równowartość 350 milionów EUR bądź jego obrót zalicza się do tego samego progu, co obrót strony postępowania spowoduje, że nie będzie można, na podstawie domniemania, przypisać stronie przewagi kontraktowej wobec tego przedsiębiorcy.

Należy zwrócić uwagę, że uwzględnienie powiązań przedsiębiorców (nabywców i dostawców, wobec których stosowane są zarzucane stronie praktyki i których obrót samodzielnie uzasadniałby przyjęcie domniemania przy kalkulacji obrotu zgodnie z art. 7 ust. 6 upnwpk) skutkować może ustaleniem braku znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym i wyłączeniem takiego przedsiębiorcy z zakresu podmiotowego postępowania.

5. Dowód przeciwny

Jak wskazano powyżej, domniemanie znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym między stronami jest domniemaniem prawnym materialnym wzruszalnym, o którym mowa w art. 29 ust. 2 upnwpk w zw. z art. 234 k.p.c. Obalenie domniemania polega zatem na udowodnieniu, że rzeczywisty stan prawny lub faktyczny jest inny niż określony we wniosku domniemania (Błaszczak, 2021, s. 218).

Ewentualne wykazanie przez Prezesa UOKiK, że strona postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową i jej kontrahenci znajdują się w innych progach zgodnie z art. 7 ust. 2 lub ust. 3 upnwpk nie zamyka stronie postępowania możliwości przedłożenia dowodów na tezę przeciwną, że między nią a jej kontrahentem, pomimo domniemania, nie występuje znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym¹⁸. Ciężar udowodnienia tego faktu spoczywał będzie na stronie postępowania i to ona będzie musiała przedłożyć dowody, które ten fakt potwierdzą (Rudkowska-Ząbczyk, 2023, pkt 3).

Prezes UOKiK, stosownie do zasady czynnego udziału strony w toku postępowania (art. 10 k.p.a.) (szerzej Adamiak, 2022), może poinformować stronę o wynikach ustaleń w zakresie stwierdzenia przewagi kontraktowej, umożliwiając jej zajęcie stanowiska oraz przedstawienie dowodów na tezę przeciwną. Prezes UOKiK informował już strony o ustaleniach dotyczących znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym¹⁹. Jest to zarazem poszanowanie prawa do obrony strony postępowania (Fährnich, 2021, s. 205).

Strona powinna już na etapie postępowania administracyjnego formułować wnioski dowodowe na fakt braku występowania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym względem określonych nabywców lub dostawców. Strona może kwestionować wysokość obrotu ustalonego przez Prezesa UOKiK, poprzez wykazanie, że obrót kontrahenta jest wyższy niż ustalono, na przykład z powodu nieuwzględnienia któregoś z podmiotów powiązanych lub partnerskich badanego przedsiębiorcy.

Strona może również zmierzać do obalenia domniemania, wskazując, że przedsiębiorca, wobec którego strona, na podstawie domniemania, dysponuje przewagą kontraktową, faktycznie na

¹⁸ Jednocześnie jeżeli strona i jej kontrahent osiągnęli obrót mieszający się w tym samym progu bądź osiągnęli obrót przewyższający równowartość w złotych 350 milionów EUR, co wyłącza zastosowanie domniemań z art. 7 ust. 2 i 3 upnwpk, możliwe jest udowodnienie przez Prezesa UOKiK znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym na podstawie innych niż obrót okoliczności.

¹⁹ Patrz pkt 32 dec. Prezesa UOKiK nr RBG-13/2020 z 11.12.2020 r. w sprawie *Jeronimo Martins Polska*; pkt 12 dec. Prezesa UOKiK nr RBG-3/2021 z 30.11.2021 r. w sprawie *Eurocash* oraz pkt 24 dec. Prezesa UOKiK nr RBG-13/2020 z 30.12.2021 r. w sprawie *Kaufland*.

podstawie innych faktów takiej przewagi nie posiada. Strona powinna wnioskować o przeprowadzenie dowodów z dokumentów bądź zeznań świadków, których celem będzie wykazanie faktów wskazujących na brak znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym na korzyść strony postępowania. Przedłożone dowody powinny koncentrować się na wykazaniu faktów świadczących, że między stroną postępowania a badanym przedsiębiorcą nie występuje dysproporcja bądź nie jest ona znaczna.

Nie ulega wątpliwości, że prowadzenie dowodu na fakty przeciwne do domniemania nie będzie łatwe dla strony (Tan, 2021, s. 3) i wymagać będzie od niej gruntownego przygotowania i zgromadzenia szeregu dowodów potwierdzających, że fakt różnicy w obrocie nie uzasadnia przyjęcia, że między występuje między nimi znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym, które pozwolą na wykazanie, że w świetle art. 7 ust. 1 strona postępowania nie posiada przewagi kontraktowej wobec żadnego z dostawców, wobec których wystąpiła zarzucana praktyka.

6. Praktyka orzecznicza Prezesa UOKiK

Z uwagi na krótki okres obowiązywania ustawy o przewadze kontraktowej w brzmieniu implementującym dyrektywę UTP nie istnieje jeszcze ukształtowana praktyka orzecznicza dotycząca stosowania domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym. Prezes UOKiK wielokrotnie korzystał z progów obrotowych tożsamy z progami znajdującymi się w art. 1 dyrektywy UTP, wydając decyzje na podstawie ustawy o przewadze kontraktowej z 2016 roku²⁰. Odwołanie do dyrektywy miało pomocniczy charakter i stanowiło dodatkowe uzasadnienie dokonanej wykładni pojęcia „znacznej dysproporcji” w potencjale ekonomicznym. Wprowadzenie progów obrotowych do ustawy o przewadze kontraktowej stanowi uporządkowanie dotychczasowej praktyki (Herbet-Homenda, 2022, s. 284).

Prezes UOKiK na podstawie obecnie obowiązującej ustawy o przewadze kontraktowej wydał jedną decyzję, w której skorzystał z domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym. W decyzji Prezesa UOKiK nr RBG-14/2022 z 29.12.2022 r. wydanej w sprawie *Agri Plus* znaczna dysproporcja w potencjale ekonomicznym między *Agri Plus* sp. z o.o. (dalej: *Agri Plus*) a jej dostawcami została wykazana na podstawie domniemania z art. 7 ust. 2 upnwpk. W toku postępowania pozyskano dane o obrotach *Agri Plus* i jej kontrahentów i na tej podstawie stwierdzono znaczną dysproporcję w potencjale ekonomicznym między *Agri Plus* a jej dostawcami. Prezes UOKiK pozyskał dane o obrotach przedsiębiorców poprzez wezwanie dostawców *Agri Plus* do przedłożenia informacji o poziomie obrotów w latach 2016–2021 (pkt 11 decyzji).

IV. Wnioski

Wprowadzenie domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym znacząco upraszcza zagadnienie badania istnienia przewagi kontraktowej w toku postępowania w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową. Znaczącą zmianą w porównaniu z uprzednio obowiązującą ustawą o przewadze kontraktowej z 2016 r. jest uwzględnienie w toku

²⁰ Patrz dec. Prezesa UOKiK nr RBG-15/2019 z 1.10.2019 r. w sprawie *TB Fruit*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-11/2020 z 2.11.2020 r. w sprawie *Appol*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-13/2020 z 11.12.2020 r. w sprawie *Jeronimo Martins Polska*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-3/2021 z 30.11.2021 r. w sprawie *Eurocash*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-13/2020 z 30.12.2021 r. w sprawie *Kaufland*; dec. Prezesa UOKiK nr RBG-2/2022 z 17.05.2022 r. w sprawie *Cefetra* oraz dec. Prezesa UOKiK nr RBG-9/2022 z 1.08.2022 r. w sprawie *PolishAgri*.

ustalania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym – również grupy kapitałowej badanego przedsiębiorcy.

Niewątpliwie z punktu widzenia ekonomiki procesowej wykazanie istnienia znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym za pomocą domniemania oddziaływać będzie na sposób prowadzenia postępowania i przyczyni się do jego skrócenia. Prezes UOKiK zyskał narzędzie uproszczonego wykazania jednej z istotniejszych przesłanek warunkujących pociągnięcie strony postępowania za stosowanie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową (Racka, Herbert-Homenda i Dorabialski, 2022, s. 90).

Domniemanie jest również sposobem na uniknięcie szczegółowej analizy ekonomicznej, prowadzi do ograniczenia kosztów stosowania prawa oraz minimalizuje ryzyko wystąpienia błędu (Fährnich, 2021, s. 205).

Obowiązek uwzględnienia powiązań przedsiębiorcy przy ustalaniu jego obrotu na potrzeby domniemania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym będzie wyzwaniem dla Prezesa UOKiK. Podjęte dotychczas działania dotyczące nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej dotyczyły praktyk nabywców względem dostawców. Przekrój podmiotów działających na rynku rolno-spożywczym jest szeroki, od osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą, przez spółdzielnie, na spółkach prawa handlowego działających w różnej skali kończąc. Prezes UOKiK staje przed wyzwaniem wypracowania metodologii pozyskiwania danych o obrotach przedsiębiorców działających w różnej skali i w różnej formie. Dotychczasowa praktyka orzecznicza Prezesa UOKiK wskazuje, że zarzucane praktyki dotyczyły szerokiego kręgu kontrahentów strony postępowania, zatem pozyskiwanie dowodów na fakt obrotu wielu podmiotów wiąże się z wypracowaniem sposobu pozyskiwania oraz opracowywania dużej ilości danych, które następnie stanowią podstawę ustaleń w zakresie istnienia bądź nie przewagi kontraktowej.

Domniemania zawarte w art. 7 ust. 2 i 3 upnwpk należy ocenić pozytywnie jako odpowiedź na potrzeby rynku w zakresie skutecznej ochrony słabszych uczestników obrotu przed nieuczciwym wykorzystywaniem przewagi kontraktowej czy wątpliwości doktryny w zakresie wykładni pojęcia „znacznej dysproporcji” w potencjale ekonomicznym. Wydaje się, że będzie to dominujący sposób ustalania znacznej dysproporcji w potencjale ekonomicznym w toku postępowań w sprawie praktyk nieuczciwie wykorzystujących przewagę kontraktową (Knapp, 2021, s. 164).

Bibliografia

- Adamiak, B. (2022). Komentarz do art. 10. W: B. Adamiak, J. Borkowski, *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.
- Adamiak, B. i Borkowski, J. (2022). *Kodeks postępowania administracyjnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.
- Bieszczad, M. (2019). Znaczenie domniemań prawnych przy ustalaniu odpowiedzialności za szkodę wyrządzoną naruszeniem prawa konkurencji. *Studia Prawa Prywatnego*, (2).
- Błaszczak, Ł. (red.). (2021). *Dowody w postępowaniu cywilnym. Tom 2. System Postępowania Cywilnego*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Czuchryta, A. (2021). *Standard dowody w prawie konkurencji Unii Europejskiej*. Warszawa: Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

- Fährnich, M. (2021). Domniemanie niezgodności rabatu lojalnościowego z prawem konkurencji Unii Europejskiej – rozważania na tle wyroku w sprawie Intel. *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny*, 1.
- Herbet-Homenda, W. (2022). Przeciwdziałanie nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. Analiza głównych założeń ustawy z 17.11.2021 r. *Monitor Prawniczy*, (4).
- Kidyba, A. (red.). (2017). *Kodeks spółek handlowych. Tom I. Komentarz do art. 1–150*. Warszawa: Wolters Kluwer/LEX.
- Knapp, M. (2021). *Ochrona prawna przedsiębiorców w interesie publicznym przed nieuczciwym wykorzystywaniem przewagi kontraktowej*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.
- Kohutek, K. (2021). Trzy lata stosowania ustawy o nieuczciwym wykorzystywaniu przewagi kontraktowej: ocena na tle decyzji Prezesa UOKiK oraz w kontekście rozwiązań dyrektywy unijnej. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, (1).
- Kohutek, K. (2022). Komentarz do art. 18. W: K. Kohutek, *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi*. Komentarz. Warszawa: Wolters Kluwer/LEX.
- Kulawik-Dutkowska, J. (2014). Prawidłowe określenie statusu MŚP w kontekście korzystania z pomocy publicznej przez przedsiębiorstwa. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, 9(3).
- Marszałkowska-Krześ, E. i Gil, I. (2023). *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.
- Michalski, M. (2017). Komentarz do art. 4. W: A. Kidyba (red.), *Kodeks spółek handlowych. Tom I. Komentarz do art. 1–150*. Warszawa: Wolters Kluwer/LEX.
- Michalski, M. (2021). Grupa kapitałowa w ujęciu przepisów szczególnych – glosa – VI SA/Wa 707/20. *Monitor Prawniczy*, (23).
- Molski, R. (2022). Domniemania w prawie konkurencji – przejaw pragmatyzmu czy analityczna droga na skróty w ochronie konkurencji przez państwo? W: K. Kiczka, W. Małecki (red.), *Współczesne funkcje państwa wobec gospodarki. Księga jubileuszowa Profesora Tadeusza Kocowskiego*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego.
- Mroczek, M. i Staszek, A. (2017). Przesłanki stwierdzenia przewagi kontraktowej w praktyce nieuczciwego wykorzystywania przewagi kontraktowej. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, (8).
- Piszcz, A. (2017). Komentarz do art. 7. W: M. Namysłowska, A. Piszcz (red.), *Ustawa o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej w obrocie produktami rolnymi i spożywczymi. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.
- Ritter, C. (2017, 10 lipca). *Presumptions in EU Competition Law*. SSRN. Pozyskano z: <https://ssrn.com/abstract=2999638> (30.03.2023).
- Racka, K., Herbert-Homenda, W. i Dorabialski, W. (2022). Rabaty retrospektywne w prawie antymonopolowym i przepisach ustawy o przeciwdziałaniu nieuczciwemu wykorzystywaniu przewagi kontraktowej. *internetowy Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny*, (4).
- Rudkowska-Ząbczyk, E. (2023). Komentarz do art. 234. W: E. Marszałkowska-Krześ, I. Gil, *Kodeks postępowania cywilnego. Komentarz*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.
- Safjan, M. (red.). (2012). *Prawo cywilne – część ogólna. System Prawa Prywatnego*. Tom 1. Wyd. 2. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck.
- Stefańska, E. (2012). Zasady postępowania dowodowego w sprawach z zakresu ochrony konkurencji – na etapie postępowania prowadzonego przez Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.

W: A. Doliwa, D.R. Kijowski, S. Prutis, P.J. Suwaj (red.), *Kryzys prawa administracyjnego?* Tom III: *Wypieranie prawa administracyjnego przez prawo cywilne*. Warszawa: Wolters Kluwer/LEX.

Tan, X. (2021). Presumptions in EU Competition Law: Blurring the Substantive-Procedural Dichotomy. *International Journal of Law and Society*, (4).

Wasilewski, R. (2020). *Postępowanie dowodowe przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów*. Warszawa: Wydawnictwo C.H. Beck/Legalis.