

## Posłanka w obronie dostawców towarów do wielkich sklepów

Autor: 2010-01-14 Wioletta Sawicka  
15.01.2010.

Przedsiębiorcy dostarczając towar do dyskontów i hipermarketów muszą płacić za reklamę, przestawienie towaru na półkach, a nawet z okazji urodzin sklepu. Koszty są tak wysokie, że niektórych doprowadziło to do upadku. Lidia Staroń oburza się na takie praktyki i poprosiła o pomoc ministra sprawiedliwości

Sieci sklepów dyskontowych i hipermarketów zaopatrują ponad 40 procent całego rynku. Nic więc dziwnego, że większość producentów chce w nich sprzedawać swoje towary. Zgodnie z prawem za przyjęcie produktu do sprzedaży sklepy nie mogą pobierać opłat innych niż marża handlowa. W praktyce wygląda to jednak inaczej. - Naliczyliśmy 28 różnych usług, za które musi zapłacić dostawca, jeśli decyduje się na podpisanie umowy z daną siecią - mówi posłanka PO Lidia Staroń. Są one na tyle uciążliwe, że niektórych przedsiębiorców doprowadziły do upadku. To różnego rodzaju opłaty za usługi marketingowe, logistyczne, czy nawet z okazji urodzin hipermarketu. - To czysta fikcja, bo usługi te zazwyczaj nie są wykonywane, a sieć wystawia dostawcy fakturę, np. 100 tys. zł za urodziny sieci. A to oznacza, że o tyle mniej płaci za dostarczony towar - tłumaczy posłanka.

Spotkało to m.in. przedsiębiorcę Edwarda Gollenta, który miał w Olsztynie firmę produkującą kosmetyki. - Moja firma upadła kilka lat temu, ponieważ dyskont, gdzie sprzedawałem swój towar, "produkował" faktury obciążeniowe i potraçał mi pieniądze z tytułu wymyślonych usług - mówi. - Potracono mi ponad milion złotych.

Przedsiębiorca przez kilka lat procesował się z siecią o zwrot należności. Wreszcie udało mu się odzyskać większość pieniędzy. - Straciłem jednak nerwy i firmę, którą prowadziłem od 10 lat, dlatego będę się domagał od sieci wielomilionowego odszkodowania - dodaje Gollent.

Niewielu jednak dostawców pokrzywdzonych w ten sposób przez sieci, decyduje się dochodzić swoich praw w sądzie. - Przede wszystkim dlatego, że zakładając sprawę sądową, muszą wnieść opłatę uzależnioną od wysokości dochodzonej kwoty - tłumaczy mecenas Lech Obara. Dla wielu dostawców jest to bariera nie do pokonania, bo kiedy firma traci płynność finansową i upada, to nie ma po prostu pieniędzy. Na dodatek, jeśli w ciągu dwóch lat nie upomni się w sądzie o swoje należności, sprawa się przedawnia.

Podobne praktyki wobec dostawców stosują też mniejsze sieci działające na lokalnym rynku. O bankructwo przez jedną z nich otarli się państwo Mrozkowie. - Byliśmy dostawcami owoców i warzyw do jednej z olsztyńskiej sieci i w podobny sposób [jak Edwarda Gollenta - red.] nas potrałowano - relacjonują. - Dostawaliśmy faktury za różne usługi marketingowe, które nigdy nie były wykonane. Sieć potraçała sobie należność i bywało tak, że w ogóle nie dostawaliśmy pieniędzy za dostarczony towar.

Nie wiadomo, ilu w ten sposób zostało pokrzywdzonych dostawców przez sklepy wielkopowierzchniowe, bo nikt nie prowadzi takich statystyk. - Ale to duży problem społeczny - uważa posłanka Lidia Staroń. Dlatego złożyła interpelację do ministrów sprawiedliwości i gospodarki w sprawie przeciwdziałania praktykom nieuczciwej konkurencji stosowanych przez sieci sklepów wielkopowierzchniowych. W odpowiedzi na tę interpelację, zastępca prokuratora generalnego polecił prokuratorom apelacyjnym, aby niezwłocznie zobowiązali prokuratorów do "podejmowania przewidzianych prawem działań we wszystkich przypadkach świadczących o stosowaniu praktyk nieuczciwej konkurencji". Na czym w praktyce taka pomoc będzie polegać? - Będą monitorowane procesy toczące się przed sądami cywilnymi i w zależności od sprawy, prokurator będzie włączał się do postępowania cywilnego, bo ma takie uprawnienia - mówi Janusz Kordulski, rzecznik prokuratury apelacyjnej w Białymstoku, któremu podlega olsztyńska prokuratura.