

Stały kontakt z
doradcą?

Alerty prawne i podatkowe DZP.

Zmowa na rynku suplementów diety

Dwa dni temu UOKiK poinformował o prowadzonym postępowaniu antymonopolowym w sprawie zmowy cenowej na rynku suplementów diety. Dzisiaj, podczas konferencji prasowej, UOKiK poinformował, że sprawa dotyczy spółki Solgar Polska oraz jej dystrybutorów, którymi są głównie apteki, przy czym zarzuty zostały postawione spółce Solgar Polska oraz jej dwóm menadżerom. Uczestniczyliśmy w tej konferencji, poniżej kluczowe konkluzje.

Oceniamy, że sprawa nie pozostanie bez wpływu na przyszłe standardy i zasady dotyczące ustalania cen na różnych etapach łańcucha sprzedaży produktów.

UOKiK podejrzewa ustalanie przez Solgar Polska i dystrybutorów minimalnych cen odsprzedaży suplementów diety. Wszczęcie postępowania antymonopolowego było poprzedzone przeszukaniem w siedzibie firmy. W toku przeszukania UOKiK znalazł e-maile, które wskazywały, że Solgar Polska monitorował stosowanie przez dystrybutorów ustalonych cen i interweniował, jeżeli suplementy były sprzedawane po niższych cenach niż ustalone. Sami detaliści również obserwowali swoje stawki i informowali Solgar Polska, jeżeli któryś z nich nie stosował się do ustaleń. Kwestionowane przez UOKiK działanie mogło trwać od 2010 r. Na tym etapie postępowania nie wiadomo jak UOKiK dowiedział się o zмовie. Nie można wykluczyć, że UOKiK dowiedział się o sprawie od dystrybutora, który postanowił „wyłamać się” z umowy. Sprawa dotyczy w istotnej mierze aptecznego kanału dystrybucji ale nie tylko gdyż wspomniany został również kanał sprzedaży internetowej.

Sankcją za zarzucane praktyki jest kara finansowa w wysokości – w przypadku Solgar Polska – do 10% przychodu, zaś w przypadku menadżera – do 2.000.000 zł.

Istotne jest, że przy okazji tej sprawy UOKiK wprost zapowiedział, że chce aby standardem stało się stawianie zarzutów nie tylko przedsiębiorcy, ale także menadżerom.

Oceniamy, że sprawa nie pozostanie bez wpływu na przyszłe standardy i zasady dotyczące ustalania cen na różnych etapach łańcucha sprzedaży produktów.

W związku z tym rekomendujemy rozważenie działań profilaktycznych w odniesieniu do obszarów ryzyk, które uruchomiły działania UOKiK, w szczególności, zwrócenie uwagi na:

- mechanizmy i dokumenty wewnętrzne (np. polityka handlowa) regulujące zasady kształtowania cen
- szkolenia w odniesieniu do standardów prowadzenia komunikacji, w tym e-mail (UOKiK wprost wskazał, że w sprawie Solgar dowodami zmowy cenowej są m.in. e-maile pracowników)
- zgodność umów handlowych z faktycznym wykonaniem, w tym komunikacją pracowników (zarówno wewnętrzną jak i zewnętrzną)
- zasady odpowiedzialności menedżerów (w sprawie Solgar, UOKiK stawia zarzuty nie tylko spółce ale także jej menedżerom).

Pozostajemy do dyspozycji, jeśli chcieliby Państwo omówić z nami tematykę kształtowania cen w kontekście tej sytuacji oraz naszego doświadczenia w doradztwie dla branży farmaceutycznej i suplementowej.

W szczególności możemy zaproponować warsztat, na którym omówimy możliwe działania dla mitygacji ryzyk, podobnych do tych które wystąpiły w sprawie Solgar.

Zapraszamy do kontaktu



Marta Balcerowska

Associate | Life Sciences

E: Marta.Balcerowska@dzp.pl

T: +48 660 440 032



Michał Tracz

Senior Associate | Life Sciences

E: Michał.Tracz@dzp.pl

T: +48 660 440 361