

# **Elintarvikeketjussa muodostetut vertikaaliset suhteet: hyvän kauppataivan periaatteet**

*Yritysten välisen ryhmän seuraavien ydinjäsenten ehdotus:*

**AIM**

**CEJA**

**CELCAA**

**CLITRAVI**

**Copa Cogeca**

**ERRT**

**EuroCommerce**

**Euro Coop**

**FoodDrinkEurope**

**UEAPME**

**UGAL**

Voimassa olevan kilpailulainsäädännön noudattamisen varmistamiseksi tätä asiakirjaa ei pitäisi käsitellä tai käyttää muulla tavalla liiketoimintaa käsittelevässä yhteydenpidossa kaupallisten strategioiden koordinoimiseksi suoraan tai välillisesti.

## Johdanto<sup>1</sup>

EU:n toimielimet ja useat jäsenvaltiot ovat ottaneet esille elintarvikeketjuun liittyviä ongelmia ja olleet yhtä mieltä siitä, että näihin ongelmiin olisi löydettävä ratkaisut.<sup>2</sup>

Euroopan komission esitettyä asiaa koskevan pyynnön elintarvikeketjun toiminnan parantamista käsittelevän korkean tason foorumin yritysten välisessä ryhmässä 10. maaliskuuta 2011 päätettiin käynnistää sidosryhmien vuoropuhelu, jossa käsiteltäisiin hyvän kauppataavan mukaisia ja sen vastaisia käytäntöjä elintarvikeketjussa. Vuoropuhelun tavoitteena on edistää korkean tason foorumin työskentelyä ryhmän toimeksiannon perusteella. Keskusteluiden pääaiheena on ollut ratkaisun löytäminen neuvotteluvoiman epätasaiseen jakautumiseen elintarvikeketjun toimijoiden kesken ja mahdolliset neuvotteluvoiman väärinkäyttötapaukset.

Sidosryhmien vuoropuhelun tulokset on liitetty tähän asiakirjaan luettelona, joka sisältää esimerkkejä hyvän kauppataavan periaatteista sekä vertikaalisissa kauppasuhteissa noudatettavista hyvän kauppataavan vastaisista ja sen mukaisista käytännöistä. Vuoropuhelun tulokset osoittavat, että i) hyvän kauppataavan vastaisia käytäntöjä voi esiintyä elintarvikeketjun eri vaiheissa ja ii) sidosryhmät ovat halukkaita puuttumaan kyseisenkaltaisiin käytäntöihin yksimielisesti ja tehokkaasti.

Sidosryhmien vuoropuheluun osallistuneet uskovat näiden hyvän kauppataavan periaatteiden tarjoavan liiketoimintakehyksen, jossa kunnioitetaan sopimusvapautta sekä turvataan kilpailukykyisyys, luottamus ja jatkuvuus, jotka ovat kaikki liiketoiminnan kehittämisen, innovaatiotoiminnan ja kestäväen kehityksen kolmen pilarin (talous-, sosiaali- ja ympäristöasiat) edellytyksiä. Tämä hyödyttää viime kädessä kuluttajia ja koko yhteiskuntaa.

Tämä lähestymistapa täydentää kysyntälähtöisen hankintayhteistyön (ECR) hyviä käytäntöjä, joilla pyritään optimoimaan koko arvoketju kuluttajien toiveiden täyttämiseksi paremmin, nopeammin ja alhaisemmin kustannuksin.

Jäljempänä esiteltävissä periaatteissa ja esimerkeissä otetaan huomioon pk-yritysten tärkeä asema elintarvikeketjussa.

Hyvän kauppataavan periaatteiden noudattaminen lisäisi hyvän kauppataavan mukaisten käytäntöjen määrää ja estäisi hyvän kauppataavan vastaisten käytäntöjen noudattamista. Tässä asiakirjassa luetellaan joitakin tällaisia käytäntöjä.

---

<sup>1</sup> Euroopan kuluttajaliitto (BEUC) on seurannut työskentelyä tarkkailijana. BEUC katsoo hyvän kauppataavan yleiset ja erityiset periaatteet järkeviksi ja kaiken kaikkiaan siviili- ja kauppaoikeudellisten hyvien käytäntöjen mukaisiksi. BEUC pitää kuitenkin epävarmana sitä, kuinka niiden valvonta varmistetaan EU:n markkinoilla.

<sup>2</sup> Muun muassa elintarvikeketjuun kilpailukykyä käsittelevän korkean tason työryhmän antamat lopulliset suositukset (HLG.006), tiedonanto "Toimivampi elintarvikeketju Eurooppaan" (KOM(2009) 591), kertomus "Kaupan ja jakelun markkinaseuranta" (KOM(2010) 355), tiedonanto "Sisämarkkinoiden toimenpidepaketti" (KOM(2011) 206/4), Bovén mietintö (2009/2237(INI)), Corazza-Bildtin mietintö (2010/2109(INI)) ja muun muassa Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Ranskassa, Espanjassa, Romaniassa, Unkarissa ja Irlannissa tehdyt lukuisat julkiset ja yksityiset aloitteet.

## Hyvän kauppataivan periaatteet

*Sopimuspuolten on toimittava noudattaen tiukasti sovellettavaa lainsäädäntöä, myös kilpailulainsäädäntöä.*

### Yleiset periaatteet:

- A. KULUTTAJAT: Sopimuspuolten olisi aina otettava huomioon kuluttajien edut ja toimitusketjun yleinen kestävyys yritysten välisissä suhteissaan. Sopimuspuolten olisi varmistettava maksimaalinen teho ja voimavarojen optimointi tavaroiden jakelussa koko toimitusketjussa.
- B. SOPIMUSVAPAAUS: Sopimuspuolet ovat riippumattomia taloudellisia yksiköitä, jotka noudattavat toistensa oikeutta suunnitella oma strategiansa ja toimintalinjansa. Tämä kattaa myös vapauden riippumattomaan päätöksentekoon siitä, osallistuako vai ei sopimukseen.
- C. HYVÄN KAUPPATAVAN MUKAINEN MENETTELY: Sopimuspuolten olisi meneteltävä toistensa kanssa vastuullisesti, vilpittömässä mielessä ja hyvää liiketapaa noudattaen.

### Erityiset periaatteet:

- 1. KIRJALLISET SOPIMUKSET: Sopimukset olisi tehtävä kirjallisina, jos mahdollista, paitsi jos suulliset sopimukset ovat kunkin sopimuspuolen kannalta hyväksyttäviä ja tarkoituksenmukaisia. Sopimusten olisi oltava selkeitä ja läpinäkyviä, ja niiden olisi katettava mahdollisimman monta merkityksellistä ja ennakoitavissa olevaa seikkaa, kuten irtisanomisoikeudet ja -menettelyt.
- 2. ENNAKOITAVUUS: Sopimusehtoja ei saa muuttaa yksipuolisesti, jollei tästä mahdollisuudesta sekä siihen liittyvistä olosuhteista ja edellytyksistä ole sovittu ennakoon. Sopimuksissa olisi kuvailtava menettely, jota kunkin sopimuspuolen on noudatettava neuvotellakseen toisen sopimuspuolen kanssa muutoksista, jotka ovat välttämättömiä sopimuksen täytäntöönpanon kannalta tai jotka johtuvat sopimuksessa tarkoitetuista ennakoimattomista olosuhteista.
- 3. NOUDATTAMINEN: Sopimuksia on noudatettava.
- 4. TIEDOTTAMINEN: Jos sopimuspuolet vaihtavat tietoja, tietojenvaihdossa on noudatettava tiukasti kilpailulainsäädäntöä ja muuta sovellettavaa lainsäädäntöä ja sopimuspuolten on huolehdittava kohtuuden rajoissa siitä, etteivät tiedot ole virheellisiä eivätkä harhaanjohtavia.
- 5. LUOTTAMUKSELLISUUS: Tietoja on käsiteltävä luottamuksellisina, jollei niitä ole jo julkistettu tai jollei niiden vastaanottaja ole hankkinut niitä omatoimisesti, laillisesti ja vilpittömässä mielessä. Tietojen vastaanottajan on käytettävä luottamuksellisia tietoja vain siihen tarkoitukseen, jota varten ne toimitettiin.
- 6. VASTUU RISKEISTÄ: Kaikkien toimitusketjuun kuuluvien sopimuspuolten olisi vastattava omaan yritystoimintaansa liittyvistä riskeistä.
- 7. PERUSTELTAVISSA OLEVA PYYNTÖ: sopimuspuoli ei saa esittää uhkauksia saadakseen perusteetonta etua tai siirtääkseen epäoikeutetun kustannuksen.

Käytäntö	Esimerkkejä <u>hyvän kauppataivan vastaisista käytännöistä</u>	Esimerkkejä <u>hyvän kauppataivan mukaisista käytännöistä</u>
<b>Kirjalliset ja muut sopimukset</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuspuoli kieltäytyy keskeisten sopimusehtojen laatimisesta kirjallisina tai pyrkii välttämään sitä. Tämä vaikeuttaa sopimuspuolten aikomuksen selvittämistä sekä sopimuksen mukaisten oikeuksien ja velvoitteiden yksilöimistä.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuspuolet varmistavat, että sopimus tehdään kirjallisena, jollei se ole mahdotonta tai jos suulliset sopimukset ovat kunkin sopimuspuolen kannalta hyväksyttäviä ja tarkoituksenmukaisia. Sopimus sisältää täsmälliset tiedot olosuhteista, joissa sopimuspuolet voivat muuttaa sopimusehtoja yhdessä oikea-aikaisesti ja tietoon perustuen, sekä yksityiskohtaiset säännöt muutosten tekemisestä ja esimerkiksi menettelystä, jota noudatetaan jommallekummalle sopimuspuolelle aiheutuneiden kustannusten korvaamisessa.</li> <li>Kirjallisen sopimuksen ehdot ovat selkeitä ja läpinäkyviä.</li> <li>Kun sopimukset eivät ole kirjallisia, jokin sopimuspuolista lähettää jälkikäteen kirjallisen vahvistuksen.</li> </ul>
<b>Yleiset ehdot ja edellytykset</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Asetetaan yleisiä ehtoja ja edellytyksiä, jotka sisältävät hyvän kauppataivan vastaisia lausekkeita.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Käytetään yleisiä ehtoja ja edellytyksiä, jotka helpottavat liiketoimintaa ja sisältävät hyvän kauppataivan mukaisia lausekkeita.</li> </ul>
<b>Sopimuksen irtisanominen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Liikesuhde puretaan yksipuolisesti ilman irtisanomisaikaa tai kohtuuttoman lyhyellä irtisanomisajalla ilman puolueettomasti perusteltavissa olevaa syytä, esimerkiksi sillä perusteella, että yksipuoliset myyntitavoitteet eivät ole täyttyneet.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuksen yksipuolinen irtisanominen noudattaa sopimusta ja oikeudenmukaista menettelyä ja tapahtuu sovellettavan lainsäädännön mukaisesti.</li> </ul>
<b>Sopimuseuraamukset</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuseuraamuksia ei sovelleta läpinäkyvästi eivätkä ne ole oikeassa suhteessa kärsittyihin vahinkoihin.</li> <li>Seuraamuksia määrätään ilman sopimuksen tai sovellettavan lainsäädännön mukaista perustelua.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jos sopimuspuoli laiminlyö velvoitteidensa noudattamisen, sopimuseuraamuksia sovelletaan läpinäkyvästi, noudattaen sopimusta ja oikeassa suhteessa kärsittyihin vahinkoihin.</li> <li>Sopimuseuraamukset sovitaan etukäteen, ne ovat molempien sopimuspuolten kannalta oikeasuhteisia ja niitä sovelletaan vahinkojen korvaamiseksi.</li> </ul>
<b>Yksipuoliset toimet</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Tuotteiden tai palveluiden kustannuksiin tai hintaan tehdään takautuvasti yksipuolisia muutoksia, jotka eivät perustu sopimukseen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuksessa määritellään perustellut olosuhteet ja edellytykset, joissa myöhempi yksipuolinen toimi voidaan sallia.</li> </ul>
<b>Tiedotus</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuspuoli jättää ilmoittamatta sopimusneuvotteluissa toisen sopimuspuolen kannalta merkityksellisiä tietoja, jotka toinen sopimuspuoli voisi oikeutetusti odottaa saavansa.</li> <li>Sopimuspuoli käyttää tai jakaa kolmannen kanssa toisen sopimuspuolen luottamuksellisesti antamia arkaluonteisia tietoja ilman toisen sopimuspuolen lupaa siten, että se saa siitä kilpailuedun.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sopimuspuoli antaa toisen sopimuspuolen kannalta merkityksellisiä tietoja sopimusneuvotteluissa ja varmistaa, ettei tietoja käytetä väärin.</li> </ul>

<b>Yrittäjäriskin kohdentaminen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Epäoikeutettu tai epäsuhtainen riski siirretään sopimuspuolelle esimerkiksi edellyttämällä taetta katteiden maksamisesta huonojen tulosten vuoksi.</li> <li>• Vaaditaan sopimuspuolen oman liiketoiminnan rahoittamista.</li> <li>• Vaaditaan myynninedistämiskustannusten rahoittamista.</li> <li>• Sopimuspuolta estetään esittämästä oikeutettuja markkinointi- ja myynninedistämistietoja tuotteestaan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Eri toimijoihin kohdistuu toimitusketjun kussakin vaiheessa tiettyjä riskejä, jotka liittyvät kyseisellä alalla harjoitettavasta liiketoiminnasta mahdollisesti saataisiin voittoihin. Kaikki toimijat kantavat vastuun omista riskeistään eivätkä yritä siirtää epäasianmukaisesti riskejään muille sopimuspuolille.</li> <li>• Sopimuspuolet neuvottelevat ja sopivat riskin siirrosta luodakseen kaikkia sopimuspuolia hyödyttävän tilanteen.</li> <li>• Sopimuspuolet sopivat ehdot ja edellytykset, jotka vastaavat niiden osuutta muiden sopimuspuolten omasta toiminnasta ja/tai myynninedistämistoiminnasta.</li> </ul>
<b>Valikoimaan ottamista koskevat ennakkomaksut</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Veloitetaan valikoimaan ottamista koskevia maksuja, jotka eivät ole oikeassa suhteessa riskiin, joka aiheutuu uuden tuotteen ottamisesta valikoimaan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Valikoimaan ottamista koskevista maksuista, joita käytetään uuden tuotteen valikoimaan ottamisesta aiheutuvan riskin lieventämiseksi, sovitaan sopimuspuolten kesken ja maksut ovat oikeassa suhteessa aiheutuneeseen riskiin.</li> </ul>
<b>Uhkaaminen liiketoimintakatkoksilla</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sopimuspuoli uhkaa liiketoimintakatkoksella tai liikesuhteen purkamisella saadakseen edun ilman puolueetonta perustelua, esimerkiksi rankaisemalla sopimuspuolta, joka pitää kiinni oikeuksistaan.</li> <li>• Pyydetään maksua palveluista, joita ei ole tarjottu, tai tavaroista, joita ei ole toimitettu, tai pyydetään maksuja, jotka eivät mitään ilmeisemmin vastaa palvelun arvoa tai kustannuksia.</li> </ul>	
<b>Sitominen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sopimuspuoli määrätään ostamaan tai toimittamaan tuotteita tai palveluita, jotka on sidottu jonkin sopimuspuolen tai tietyn kolmannen muihin tuotteisiin tai palveluihin.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sopimuspuolet sopivat sellaisten tuotteiden tai palveluiden sitomisesta, jotka lisäävät toimitusketjun kokonaistehoa ja/tai kestävyyttä ja tuottavat hyötyä kuluttajille ja molemmille sopimuspuolille.</li> </ul>
<b>Tavaroiden toimittaminen ja vastaanotto</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Toimitus- tai vastaanottoaikataulun sekoittaminen tahallisesti perusteettoman edun saamiseksi.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sovittuun aikaan saapuvat toimitukset mahdollistavat sen, että toimittajat voivat suunnitella hyvissä ajoin etukäteen tuotanto- ja valmistusprosessinsa sekä toimitusaikataulunsa ja ostajat voivat suunnitella toimitettujen tavaroiden vastaanoton, varastoinnin ja esillepanon.</li> <li>• Jos sopimuspuoli joutuu toimittamaan tai vastaanottamaan aikaisemmin, myöhemmin tai vain osan tavaroista, se ilmoittaa siitä toiselle sopimuspuolelle mahdollisimman pian ja kirjallisen sopimuksen mukaisesti.</li> </ul>