

Stosunki wertykalne w łańcuchu dostaw żywności

Zasady dobrej praktyki

Proponowane przez następujących głównych członków platformy B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

W celu zapewnienia zgodności ze stosownymi przepisami prawa konkurencji niniejszego dokumentu nie należy rozważać lub w inny sposób wykorzystywać w komunikatach stowarzyszeń, służących bezpośredniej lub pośredniej koordynacji strategii handlowych.

Wstęp¹

Instytucje europejskie oraz szereg państw członkowskich poruszyły kwestię istnienia problemów związanych z łańcuchem dostaw żywności i uznały, że należy znaleźć rozwiązanie tych problemów².

W następstwie wniosku złożonego przez Komisję Europejską dnia 10 marca 2011 r. w ramach platformy B2B Forum Wysokiego Szczebła do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności powołano do życia dialog obejmujący szereg zainteresowanych stron w celu omówienia uczciwych i nieuczciwych praktyk występujących w całym łańcuchu dostaw żywności. Celem tego dialogu jest wniesienie wkładu w proces Forum Wysokiego Szczebła w oparciu o mandat platformy. Trzonem dyskusji było znalezienie rozwiązania kwestii asymetrii i możliwych nadużyć siły przetargowej przez podmioty działające w łańcuchu dostaw żywności.

Wyniki dialogu obejmującego szereg zainteresowanych stron załączono w postaci zbioru zasad dobrej praktyki oraz wykazu przykładów nieuczciwych i uczciwych praktyk w wertykalnych stosunkach handlowych. Wyniki te wskazują na: i) uznanie faktu, że nieuczciwe praktyki handlowe mogą wystąpić w całym łańcuchu dostaw żywności; oraz ii) gotowość zainteresowanych stron do zajęcia się tego rodzaju praktykami w sposób jednomyślny i skuteczny.

Członkowie dialogu obejmującego szereg zainteresowanych stron uważają, że wspomniane zasady dobrej praktyki oferują ramy prowadzenia działalności gospodarczej, które szanują swobodę zawierania umów oraz zapewniają konkurencyjność, zaufanie i ciągłość, które są niezbędne dla rozwoju działalności gospodarczej, innowacji i dla trzech filarów zrównoważenia (gospodarczego, społecznego i środowiskowego). Docelowo przyniosą one korzyść konsumentom i całemu społeczeństwu.

Podejście to stanowi uzupełnienie w stosunku do rozwoju dobrych praktyk ECR ([Efficient Consumer Response](#)) opracowanych w celu optymalizacji całego łańcucha wartości, aby spełniać życzenia konsumentów w lepszy sposób, szybciej i po niższych kosztach.

Poniższe zasady i przykłady uwzględniają ważną rolę, jaką MŚP odgrywają w łańcuchu dostaw żywności.

¹ Europejska Organizacja Konsumentów śledziła prace jako obserwator. Europejska Organizacja Konsumentów uważa, że ogólne i szczegółowe zasady dobrych praktyk są solidne i odzwierciedlają ogólne dobre praktyki w kwestiach cywilnych i handlowych. Kwestionuje ona jednak sposób, w jaki zostanie zapewnione ich egzekwowanie na rynkach UE.

² W szczególności zalecenia końcowe Grupy Wysokiego Szczebła (HLG.006), komunikat Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie (COM (2009) 591), sprawozdanie Nadzór nad rynkiem handlu i dystrybucji (COM(2010) 355), Akt o jednolitym rynku (COM(2011) 206/4), sprawozdanie Bové (2009/2237(INI)), sprawozdanie Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) oraz różne inicjatywy publiczne i prywatne między innymi w Wielkiej Brytanii, we Francji, w Hiszpanii, Rumunii, na Węgrzech i w Irlandii.

Poszanowanie poniższych zasad dobrej praktyki stanowiłoby wsparcie uczciwych praktyk i zniechęcałoby do stosowania nieuczciwych praktyk, których kilka przykładów przedstawiono w dokumencie.

Zasady dobrej praktyki

Umawiające się strony postępują w ścisłej zgodności z mającymi zastosowanie przepisami prawa, w tym prawa konkurencji.

Zasady ogólne:

- A. **KONSUMENCI:** Umawiające się strony powinny zawsze brać pod uwagę w swoich stosunkach B2B interes konsumentów i ogólne zrównoważenie łańcucha dostaw. Umawiające się strony powinny zapewnić największą możliwą skuteczność i optymalizację zasobów przy dystrybucji towarów w całym łańcuchu dostaw.
- B. **SWOBODA ZAWIERANIA UMÓW:** Umawiające się strony są niezależnymi podmiotami gospodarczymi, szanującymi swoje wzajemne prawa do określania własnej strategii i polityki zarządzania, w tym swobodę niezależnego podejmowania decyzji w kwestii zawierania wszelkich umów.
- C. **UCZCIWY OBRÓT:** Umawiające się strony powinny postępować ze sobą w sposób odpowiedzialny, w dobrej wierze i z zachowaniem staranności zawodowej.

Zasady szczegółowe:

1. **UMOWY NA PIŚMIE:** Umowy należy zawierać na piśmie, z wyjątkiem przypadków, w których jest to niepraktyczne lub w których umowy ustne są obustronnie akceptowane i wygodne. Powinny one być jasne i przejrzyste oraz powinny obejmować jak największą liczbę właściwych i przewidywalnych elementów, w tym prawa i procedury odstąpienia od umowy.
2. **PRZEWIDYWALNOŚĆ:** Jednostronna zmiana postanowień umowy nie jest możliwa, chyba że uprzednio uzgodniono jej okoliczności i warunki. W umowach powinno się określić w odniesieniu do każdej strony proces omawiania z drugą stroną wszelkich zmian koniecznych do realizacji umowy lub wynikających z nieprzewidzianych okoliczności, jak przedstawiono w umowie.
3. **PRZESTRZEGANIE:** Umów należy przestrzegać.
4. **INFORMACJE:** W przypadkach, w których ma miejsce wymiana informacji, następuje ona w ścisłej zgodności z przepisami prawa konkurencji lub innymi mającymi zastosowanie przepisami prawa, a strony powinny w dostateczny sposób dopilnować, aby dostarczone informacje były poprawne i nie wprowadzały w błąd.
5. **POUFNOŚĆ:** Należy przestrzegać poufności informacji, chyba że informacje są już publicznie dostępne lub zostały uzyskane niezależnie przez stronę otrzymującą w sposób zgodny z prawem i w dobrej wierze. Strona otrzymująca wykorzystuje informacje poufne jedynie w celu, w którym zostały jej one przekazane.
6. **ODPOWIEDZIALNOŚĆ ZA RYZYKO:** Wszystkie umawiające się strony w łańcuchu dostaw powinny być obciążone własnym odpowiednim ryzykiem gospodarczym.

7. UZASADNIONY WNIOSEK: Umawiająca się strona nie stosuje gróźb w celu uzyskania nieuzasadnionej przewagi lub przeniesienia nieuzasadnionego kosztu.

Praktyka	Przykłady <u>nieuczciwych praktyk</u>	Przykłady <u>uczciwych praktyk</u>
Umowy pisemne/niepisemne	<ul style="list-style-type: none"> Odmowa lub unikanie określenia istotnych postanowień na piśmie. Utrudnia to w większym stopniu określenie zamiaru stron oraz ustalenie ich praw i obowiązków wynikających z umowy. 	<ul style="list-style-type: none"> Umawiające się strony zapewniają zawarcie umowy na piśmie, z wyjątkiem przypadków, w których jest to niepraktyczne lub w których umowy ustne są obustronnie akceptowane i wygodne. Umowa określa precyzyjnie okoliczności, w jakich strony mogą wspólnie zmienić jej warunki w stosownym czasie i w świadomy sposób, oraz szczegółowe zasady dokonywania tych zmian, w tym procedurę ustalania wymaganej rekompensaty z tytułu wszelkich kosztów powstałych po stronie którejkolwiek z umawiających się stron. Postanowienia umowy na piśmie są jasne i przejrzyste. Jeżeli umowy nie są sporządzane na piśmie, jedna ze stron wysyła w późniejszym terminie potwierdzenie pisemne.
Ogólne warunki	<ul style="list-style-type: none"> Narzucanie ogólnych warunków zawierających nieuczciwe klauzule. 	<ul style="list-style-type: none"> Stosowanie ogólnych warunków, które ułatwiają prowadzenie działalności gospodarczej i zawierają uczciwe klauzule.
Odstąpienie od umowy	<ul style="list-style-type: none"> Jednostronne odstąpienie od stosunków handlowych bez wypowiedzenia lub z nierozsądnie krótkim okresem wypowiedzenia i bez obiektywnie uzasadnionego powodu, np. na podstawie stwierdzenia, że nie osiągnięto jednostronnych docelowych wartości sprzedaży. 	<ul style="list-style-type: none"> Jednostronne odstąpienie od umowy następuje z poszanowaniem umowy i należytej procedury oraz jest zgodne z prawem właściwym.
Sankcje umowne	<ul style="list-style-type: none"> Sankcje umowne są stosowane w sposób nieprzejrzysty i są nieproporcjonalne do poniesionych szkód. Sankcje nakłada się bez uzasadnienia w umowie lub prawie właściwym. 	<ul style="list-style-type: none"> Jeżeli strona nie wywiązuje się ze swoich zobowiązań, sankcje umowne są stosowane w sposób przejrzysty, zgodnie z umową i proporcjonalnie do poniesionych szkód. Sankcje umowne są uzgadniane z wyprzedzeniem, są proporcjonalne dla obu stron i stosowane w celu zrekompensowania szkód.
Działania jednostronne	<ul style="list-style-type: none"> Pozaukładowe jednostronne zmiany z mocą wsteczną w koszcie lub cenie produktów lub usług. 	<ul style="list-style-type: none"> Umowa zawiera uzasadnione okoliczności i warunki, w jakich dopuszczalne jest późniejsze działanie jednostronne.
Informacje	<ul style="list-style-type: none"> Zatrzymywanie istotnych informacji mających znaczenie dla drugiej strony w negocjacjach na temat umowy i których otrzymania druga strona może w uzasadniony sposób oczekiwać. Umawiająca się strona bez zgody drugiej strony wykorzystuje informacje szczególnie chronione lub dzieli się z osobą trzecią takimi informacjami dostarczonymi poufnie przez drugą umawiającą się stronę, w sposób 	<ul style="list-style-type: none"> Dostarczanie informacji mających znaczenie dla drugiej strony w negocjacjach na temat umowy i dopilnowanie, aby informacje nie były obiektem nadużyć.

Praktyka	Przykłady <u>nieuczciwych praktyk</u>	Przykłady <u>uczciwych praktyk</u>
	umożliwiający umawiającej się stronie uzyskanie przewagi konkurencyjnej.	

Podział ryzyka gospodarczego	<ul style="list-style-type: none"> • Przeniesienie nieuzasadnionego lub nieproporcjonalnego ryzyka na umawiającą się stronę, np. nałożenie gwarancji marży poprzez opłatę za brak wyników. • Nałożenie wymogu finansowania własnej działalności gospodarczej umawiającej się strony. • Nałożenie wymogu finansowania kosztów promocji. • Uniemożliwienie umawiającej się stronie przedstawiania uzasadnionych oświadczeń stosowanych do celów marketingowych lub promocyjnych w odniesieniu do jej produktów. 	<ul style="list-style-type: none"> • Różne podmioty stawiają czoła szczególnym rodzajom ryzyka na każdym etapie łańcucha dostaw – są one powiązane z potencjalnymi rekompensatami za prowadzenie działalności w danym obszarze. Wszystkie podmioty ponoszą odpowiedzialność za swoje ryzyko i nie starają się bezpodstawnie przenosić ryzyka na inne strony. • Przeniesienie ryzyka jest negocjowane i uzgadniane przez obie strony w celu osiągnięcia sytuacji korzystnej dla obu stron. • Umawiające się strony uzgadniają warunki odnoszące się do ich wkładu we własną działalność gospodarczą lub działalność promocyjną każdej ze stron.
Opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży (opłaty za dostęp wnoszone z góry)	<ul style="list-style-type: none"> • Nakładanie opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży, które są nieproporcjonalne do ryzyka ponoszonego przy przechowywaniu nowego produktu. 	<ul style="list-style-type: none"> • Gdy opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży, stosowane w celu zmniejszenia ryzyka ponoszonego przy przechowywaniu nowego produktu, są uzgadniane między obiema stronami i są proporcjonalne do ponoszonego ryzyka.
Groźenie zakłóceniem działalności	<ul style="list-style-type: none"> • Groźenie zakłóceniem działalności lub rozwiązaniem stosunku handlowego w celu uzyskania przewagi bez obiektywnego uzasadnienia, np. karanie umawiającej się strony za wykonywanie przez nią jej praw. • Żądanie opłaty za niewykonane usługi lub niedostarczone towary lub żądanie opłat wyraźnie nieodpowiadających wartości/kosztowi zapewnionej usługi. 	
Powiązanie	<ul style="list-style-type: none"> • Nakładanie na umawiającą się stronę konieczności zakupu lub dostawy zestawu produktów lub usług powiązanych z innym zestawem produktów lub usług – zarówno od jednej z umawiających się stron lub od wyznaczonej osoby trzeciej. 	<ul style="list-style-type: none"> • Umawiające się strony zgadzają się na powiązanie produktów lub usług, które zwiększają ogólną wydajność lub zrównoważenie łańcucha dostaw oraz przynoszą korzyści konsumentom i obu umawiającym się stronom.
Dostawa i odbiór towarów	<ul style="list-style-type: none"> • Celowe zakłócenie harmonogramu dostawy lub odbioru w celu uzyskania nieuzasadnionej przewagi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dostawy, które docierają o uzgodnionym czasie, umożliwiają dostawcom planowanie ze znacznym wyprzedzeniem procesów produkcji i wytwarzania oraz harmonogramów dostaw, a także umożliwiają nabywcom planowanie odbioru, przechowywania i wystawiania dostarczonych towarów. • Jeżeli konieczne jest, aby strona dostarczyła lub otrzymała towar wcześniej/później/częściowo, informuje o tym drugą stronę najwcześniej jak

		jest to możliwe i zgodnie z umową pisemną.
--	--	--