

Вертикални отношения по веригата на доставка на храни: Принципи за лоялни практики

Предложени от следните основни членове на платформата B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

С цел да се гарантира спазване на съответните правни разпоредби в областта на конкуренцията, настоящият документ следва да се обсъди или да се използва по друг начин в комуникацията между организациите с оглед на пряко или непряко съгласуване на търговски стратегии.

Въведение¹

Европейските институции и редица държави членки повдигнаха въпроса относно наличието на проблеми, свързани с веригата на доставка на храни, и се съгласиха, че следва да се намерят решения за тези проблеми².

По искане на Европейската комисия, отправено на 10 март 2011 г. в платформата „Бизнес към бизнес“ (B2B) по време на срещата на Форума на високо равнище за подобряване на функционирането на веригата на предлагането на храни, беше организиран диалог между множество заинтересовани страни за обсъждане на лоялните/нелоялните практики по веригата на доставка на храни. Този диалог има за цел да допринесе за процеса на Форума на високо равнище, като се основава на мандата на платформата. Центърът на обсъжданията беше намирането на решение за асиметрията и възможните злоупотреби с възможностите за преговаряне от страна на участниците, осъществяващи дейност по веригата на доставка на храни.

Резултатите от диалога между множеството заинтересовани страни са приложени под формата на набор от принципи за добри практики и списък с примери за нелоялни и лоялни практики във вертикалните търговски отношения. Тези резултати демонстрират i) признаване, че нелоялните търговски практики могат да се срещнат по цялата верига на доставка на храни, и ii) желанието на дадена заинтересована страна да се справи с тези практики чрез консенсус и по ефективен начин.

Участниците в диалога между множеството заинтересовани страни вярват, че настоящите принципи на добри практики предоставят рамка за осъществяване на стопанска дейност при зачитане на договорната свобода и гарантиране на конкурентоспособността, доверието и последователността, които са необходими за развитието на бизнеса, иновациите и трите стълба на устойчивостта (икономически, социален и екологичен). В крайна сметка те ще бъдат от полза за потребителите и обществото като цяло.

Този подход е в допълнение към развитието на добри практики на ECR, разработени за оптимизирането на цялата верига на стойността за удовлетворяване на желанията на потребителя по-добре, по-бързо и с по-малко разходи.

В принципите и примерите, които следват, се отчита важната роля на МСП във веригата на доставка на храни.

Зачитането на принципите за добри практики по-долу ще насърчи примерите за лоялни практики и ще възпрепятства прилагането на нелоялни такива, някои от които са посочени в документа.

¹ VEUC, Европейското бюро на съюзите на потребители, следи работата като наблюдател. VEUC счита, че общите и специфичните принципи за добри практики са стабилни и отразяват общите добри практики по граждански и търговски въпроси. Въпреки това VEUC поставя въпроса как ще се гарантира тяхното прилагане на европейските пазари.

² По-специално окончателните препоръки на Групата на високо равнище (HLG.006), Съобщението на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите: По-добре функционираща верига на предлагането на храни в Европа (COM(2009) 591), Доклада за наблюдение на пазара за търговия и дистрибуция (COM(2010) 355), Акта за единния пазар (COM(2011) 206/4), Доклада Bové (2009/2237(INI)), Доклада Corazza-Bildt (2010/2109(INI)) и различните публични и частни инициативи в, *inter alia*, Обединеното кралство, Франция, Испания, Румъния, Унгария и Ирландия.

Принципи за добри практики

Договарящите се страни действат в строго съответствие с приложимите правни разпоредби, включително законодателството в областта на конкуренцията.

Общи принципи:

- A. **ПОТРЕБИТЕЛИ:** Договарящите се страни следва винаги да отчитат интересите на потребителите и общата устойчивост на веригата на доставка в отношенията между стопански субекти. Договарящите се страни следва да гарантират максимална ефективност и оптимизация на ресурсите при разпределението на стоки по веригата на доставка.
- B. **СВОБОДА НА ДОГОВАРЯНЕ:** Договарящите се страни са независими икономически субекти, които зачитат правата на другите да изготвят собствена стратегия и политика на управление, включително свободата да решат дали да сключат или не каквото и да е споразумение.
- B. **ПОЧТЕНОСТ ПРИ ИЗВЪРШВАНЕ НА СДЕЛКИ:** Договарящите се страни следва да извършват сделки помежду си отговорно, добросъвестно и с професионална грижа.

Специфични принципи:

- 1. **ПИСМЕНИ СПОРАЗУМЕНИЯ:** Споразуменията следва да бъдат в писмена форма, освен ако това не е неосъществимо, или в случай че устните споразумения са взаимно приемливи и подходящи. Те следва да бъдат ясни и прозрачни и да обхващат колкото се може повече относими и предвидими елементи, включително права и процедури за прекратяване.
- 2. **ПРЕДСКАЗУЕМОСТ:** Не следва да се правят едностранни промени на условията на договорите, освен ако тази възможност и обстоятелствата и условията, при които тя се използва, не са договорени предварително. Споразуменията следва да очертават процеса на обсъждане на всяка страна с насрещната на всички необходими промени за изпълнението на споразумението или при непредвидени обстоятелства, както е посочено в споразумението.
- 3. **СПАЗВАНЕ:** Споразуменията трябва да се спазват.
- 4. **ИНФОРМАЦИЯ:** Обменът на информация се извършва в стриктно съответствие със законодателството в областта на конкуренцията и с други приложими правни разпоредби, а страните следва да полагат необходимата грижа, за да се гарантира, че предоставената информация е точна и не е подвеждаща.
- 5. **ПОВЕРИТЕЛНОСТ:** Трябва да се зачита поверителността на информацията, освен ако информацията не е вече публично достъпна или е придобита независимо от получаващата страна законно и добросъвестно. Поверителната информация следва да се използва от получаващата страна единствено за целите, за които е предадена.
- 6. **ОТГОВОРНОСТ ЗА РИСКА:** Всички договарящи се страни по веригата на доставка следва да поемат своите съответни предприемачески рискове.
- 7. **ОПРАВДАНО ИСКАНЕ:** Договаряща се страна няма право да използва заплахи, за да се сдобие с неоправдано предимство или за да прехвърля неоправдани разходи.

Практика	Примери за <u>нелоялни практики</u>	Примери за <u>лоялни практики</u>
Споразумения — писмени/ устни	<ul style="list-style-type: none"> Отказване или избягване на записването на основни условия. Така се затруднява установяването на намеренията на страните и определянето на техните права и задължения съгласно договора. 	<ul style="list-style-type: none"> Договарящите се страни гарантират, че споразумението е в писмена форма, освен ако това не е неосъществимо, или в случай че устните споразумения са взаимно приемливи и подходящи. Споразумението съдържа точни обстоятелства и подробни правила, съгласно които страните могат съвместно навременно и информирано да променят условията на споразумението, включително процеса на установяването на необходимите компенсации за каквито и да било разходи на която и да било страна. Разпоредбите на писмения договор са ясни и прозрачни. Когато договорите не са писмени, впоследствие една от страните изпраща писмено потвърждение.
Общи условия	<ul style="list-style-type: none"> Налагане на общи условия, които съдържат неравноправни клаузи. 	<ul style="list-style-type: none"> Използване на общи условия, които улесняват стопанската дейност и съдържат равноправни клаузи.
Прекратяване	<ul style="list-style-type: none"> Едностранно прекратяване на търговски отношения без предизвестие или с предизвестие с необосновано кратък срок и без обективно обоснована причина, например на основание, че не са постигнати едностранно определените целеви продажби. 	<ul style="list-style-type: none"> При едностранното прекратяване на споразумението се зачитат споразумението и съответният процес и прекратяването е в съответствие с приложимото право.
Договорни санкции	<ul style="list-style-type: none"> Договорните санкции се прилагат непрозрачно и са непропорционални на понесените вреди. Налагане на санкции без никаква обосновка в споразумението или приложимото право. 	<ul style="list-style-type: none"> Ако някоя от страните не успее да изпълни задълженията си, по прозрачен начин се прилагат санкции, съобразени със споразумението и пропорционални на вредите. Договорните санкции се договарят предварително, пропорционални са за двете страни и се прилагат с цел компенсация на вреди.
Едностранни действия	<ul style="list-style-type: none"> Извъндоговорни едностранни промени със задна дата на разходите или цените на продукти или услуги. 	<ul style="list-style-type: none"> Договорът съдържа законни обстоятелства и условия, съгласно които може да се позволи последващо едностранно действие.
Информация	<ul style="list-style-type: none"> Несъобщаване на съществена информация, свързана с насрещната страна, при преговорите за сключване на договори и която насрещната страна може основателно да очаква да получи. Договаряща се страна използва или споделя с трета страна поверителна информация, доверено предоставена от насрещната договаряща страна без упълномощаване от страна на последната, по начин, който ѝ позволява да постигне конкурентно предимство. 	<ul style="list-style-type: none"> Предоставяне на относима съществена информация на насрещната страна при преговорите за сключване на договори и гарантиране, че с тази информация не се злоупотребява.

<p>Разпределяне на предприемаческия риск</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Прехвърляне на неоправдан или непропорционален риск към договаряща се страна, например налагане на гаранция за маржа чрез плащане в случай на неизпълнение. • Налагане на изискване за финансиране на частни стопански дейности на договаряща се страна. • Налагане на изискване за финансиране на разходите за дадена промоция. • Възпрепятстване на договаряща се страна да извършва законни търговски и промоционни дейности по отношение на своите продукти. 	<ul style="list-style-type: none"> • Различните оператори се изправят пред различни рискове във всеки етап от веригата на доставка — свързани с потенциалните печалби от извършването на стопанска дейност в тази област. Всички оператори поемат отговорност за собствените си рискове и не се опитват неправомерно да прехвърлят своите рискове към други страни. • Прехвърляне на риск, което е договорено и прието от страните за постигане на печеливша за двете страни ситуация. • Договарящите се страни договарят условията, отговарящи на техния принос за частните стопански дейности и/или промоционни дейности на двете страни.
<p>Такси за включване в каталог (авансови плащания за достъп)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Налагане на такси за включване в каталог, които са непропорционални на понесения риск при снабдяване с нов продукт. 	<ul style="list-style-type: none"> • При договаряне на такси за включване в каталог — използвани за смекчаване на понесения риск при снабдяване с нов продукт — между двете страни таксите са пропорционални на понесения риск.
<p>Заплашване със смущения на стопанската дейност</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Заплашването със смущения на стопанската дейност или с прекратяването на търговските отношения с цел получаване на предимство без обективно основание, напр. чрез наказване на договаряща се страна за това, че упражнява правата си. • Изискване на заплащане на непредоставени услуги или недоставени стоки или изискване на плащане, което очевидно не отговаря на стойността/цената на предоставената услуга. 	
<p>Обвързване</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Налагане на договаряща се страна на закупуването на или снабдяването с набор от продукти или услуги, обвързани с друг набор от продукти или услуги —от която и да е от договарящите се страни или от определена трета страна. 	<ul style="list-style-type: none"> • Договарящите се страни се договарят да обвързват продукти или услуги, които повишават цялостната ефективност и/или устойчивост на веригата на доставка и са от полза за потребителите и за двете договарящи се страни.
<p>Доставка и получаване на стоки</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Умишлено нарушаване на графика за доставка или за получаване с цел придобиване на необосновано предимство. 	<ul style="list-style-type: none"> • Доставки, които пристигат в договорения срок, позволяват на доставчиците да планират предварително своите производствени процеси и графици за доставка и позволяват на купувачите да планират получаването, съхранението и излагането на доставяните стоки. • Ако някоя от страните се нуждае от ранна/късна/частична доставка или получаване, предупреждава насрещната страна възможно най-рано и в съответствие с писменото споразумение.