

Relațiile verticale în cadrul lanțului de aprovizionare cu alimente: Principii de bună practică

Propus de către următorii membri de bază ai platformei B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

În vederea asigurării conformității cu legislația relevantă în materie de concurență, prezentul document nu trebuie discutat sau utilizat în niciun fel în comunicările asociației pentru a coordona strategiile comerciale, direct sau indirect.

Introducere¹

Instituțiile europene și mai multe state membre au semnalat existența unor probleme asociate lanțului de aprovizionare cu alimente și au convenit că este necesar să se găsească soluții în acest sens².

Ca urmare a unei solicitări exprimate de către Comisia Europeană la 10 martie 2011 prin platforma Business-to-Business (B2B) a Forumului la nivel înalt pentru îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente, a fost inițiat un dialog multilateral în vederea dezbaterii practicilor loiale/neloiale existente de-a lungul lanțului de aprovizionare cu alimente. Scopul acestui dialog este de a contribui la desfășurarea lucrărilor Forumului la nivel înalt, pe baza mandatului acordat prin intermediul platformei B2B. Subiectul principal al dezbaterii a fost găsirea unei soluții pentru a contracara inegalitățile în privința puterii de negociere și posibilele abuzuri venite din partea actorilor care activează în cadrul lanțului alimentar.

Rezultatele dialogului multilateral sunt anexate sub forma unui set de principii de bună practică și a unei liste cu exemple de practici loiale și neloiale în cadrul relațiilor comerciale verticale. Aceste rezultate demonstrează: i) o recunoaștere a posibilității apariției unor practici comerciale neloiale de-a lungul întregului lanț de aprovizionare cu alimente; și ii) disponibilitatea părților interesate de a aborda aceste practici într-un mod consensual și eficient.

Participanții la dialogul multilateral sunt de părere că aceste principii de bună practică oferă un cadru de desfășurare a activităților comerciale care respectă libertatea contractuală și asigură competitivitatea, încrederea și continuitatea, toate acestea fiind necesare pentru dezvoltarea afacerilor, pentru inovare și pentru cei trei piloni ai sustenabilității (economic, social și de mediu). În cele din urmă, beneficiarii aplicării acestor principii vor fi consumatorii și societatea în ansamblu.

Această abordare este complementară elaborării unor bune practici în domeniul ECR, menite să optimizeze întregul lanț valoric pentru a satisface dorințele consumatorilor într-o măsură mai mare, într-un ritm mai alert și cu costuri mai mici.

Principiile și exemplele prezentate în continuare țin seama de rolul important pe care îl joacă IMM-urile în cadrul lanțului de aprovizionare cu alimente.

¹ BEUC, Organizația Europeană a Consumatorilor, a urmărit lucrările în calitate de observator. BEUC consideră că principiile generale și specifice de bună practică sunt solide și reflectă bunele practici generale în materie civilă și comercială. Cu toate acestea, BEUC are îndoiele cu privire la modul în care se va asigura aplicarea practicilor pe piețele din UE.

² Este vorba, în special, de Recomandările finale ale Grupului la nivel înalt (HLG.006), de Comunicarea privind îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente în Europa [COM(2009) 591], de Exercițiul de monitorizare a pieței comerțului și distribuției cu amănuntul [COM(2010) 355], de Actul privind piața unică [COM(2011) 206/4], de Raportul Bové [2009/2237(INI)], de Raportul Corazza-Bildt [2010/2109(INI)] și de diverse inițiative publice și private din, *inter alia*, Regatul Unit, Franța, Spania, România, Ungaria și Irlanda.

Respectarea principiilor de bună practică de mai jos ar favoriza apariția exemplelor de practici loiale și ar descuraja exercitarea practicilor neloiale, unele dintre acestea fiind enumerate în document.

Principii de bună practică

Părțile contractante acționează în strictă conformitate cu legile aplicabile, inclusiv cu legislația în domeniul concurenței.

Principii generale:

- A. **CONSUMATORII:** Părțile contractante ar trebui să țină întotdeauna seama de interesele consumatorilor și de sustenabilitatea globală a lanțului de aprovizionare în relațiile lor B2B. Părțile contractante ar trebui să asigure eficiență maximă și optimizare a resurselor în distribuția bunurilor de-a lungul lanțului de aprovizionare.
- B. **LIBERTATEA CONTRACTUALĂ:** Părțile contractante sunt entități economice independente care își respectă reciproc drepturile privind stabilirea propriei strategii și politici de management, inclusiv libertatea de a hotărî în mod independent dacă să se angajeze sau nu printr-un acord.
- C. **CORECTITUDINEA:** Relațiile dintre părțile contractante ar trebui să se desfășoare cu simț de răspundere, cu bună credință și cu diligență profesională.

Principii specifice:

- 1. **ACORDURILE SCRISE:** Acordurile ar trebui să se încheie în scris, cu excepția cazului în care acest lucru nu este posibil sau atunci când acordurile verbale sunt acceptabile și convenabile pentru ambele părți. Acordurile ar trebui să fie clare și transparente și să cuprindă cât mai multe elemente relevante și previzibile, inclusiv drepturi și proceduri de reziliere.
- 2. **PREDICTIBILITATEA:** Modificarea unilaterală a clauzelor contractuale nu poate avea loc decât dacă această posibilitate, precum și circumstanțele și condițiile respective, au fost convenite în prealabil. Acordurile ar trebui să schițeze procedura de urmat pentru ca fiecare parte să dezbată împreună cu cealaltă parte orice modificări necesare pentru executarea acordului sau impuse de circumstanțe neprevăzute, după cum se prevede în acord.
- 3. **CONFORMITATEA:** Părțile trebuie să acționeze în conformitate cu prevederile acordurilor.
- 4. **INFORMAȚIILE:** În cazul în care au loc schimburi de informații, acest lucru se efectuează în strictă conformitate cu legislația în domeniul concurenței și cu alte legi aplicabile, iar părțile trebuie să asigure în mod rezonabil corectitudinea și caracterul neînșelător al informațiilor furnizate.
- 5. **CONFIDENȚIALITATEA:** Trebuie să se respecte confidențialitatea informațiilor, cu excepția cazului în care informațiile sunt deja publice sau au fost obținute în mod independent, legal și cu bună-credință de către partea destinatară. Informațiile confidențiale se utilizează de către partea destinatară exclusiv în scopul în care au fost comunicate.
- 6. **RESPONSABILITATEA RISCULUI:** Toate părțile contractante din cadrul lanțului de aprovizionare ar trebui să-și asume propriile riscuri antreprenoriale.
- 7. **CARACTERUL JUSTIFICABIL AL CERERILOR:** O parte contractantă nu va face uz de amenințări în vederea obținerii unui avantaj nejustificat sau pentru a transfera un cost nejustificat.

Practică	Exemple de <u>practici neloiale</u>	Exemple de <u>practici loiale</u>
Acorduri – scrise / nescrise	<ul style="list-style-type: none"> Se refuză sau se evită consemnarea în scris a clauzelor esențiale. Acest lucru complică procesul de stabilire a intențiilor părților și de identificare a drepturilor și a obligațiilor care decurg din contract. 	<ul style="list-style-type: none"> Părțile contractante se asigură că acordul este consemnat în scris, cu excepția cazului în care acest lucru nu este posibil sau atunci când acordurile verbale sunt acceptabile și convenabile pentru ambele părți. Acordul consemnează circumstanțele exacte și normele detaliate în conformitate cu care părțile pot modifica de comun acord clauzele contractuale, în timp util și în cunoștință de cauză, inclusiv procedura de stabilire a compensației necesare pentru eventualele costuri care rezultă pentru oricare dintre părți. Dispozițiile contractului scris sunt clare și transparente. În cazul contractelor care nu au o formă scrisă, una dintre părți transmite ulterior o confirmare scrisă celeilalte părți.
Clauze și condiții generale	<ul style="list-style-type: none"> Impunerea unor clauze și condiții generale care conțin dispoziții abuzive. 	<ul style="list-style-type: none"> Stabilirea unor clauze și condiții generale care facilitează desfășurarea activității comerciale și care conțin clauze echitabile.
Încetarea acordului	<ul style="list-style-type: none"> Încetarea unilaterală a relațiilor comerciale fără preaviz sau pe baza unui preaviz nejustificat de scurt și fără a exista un temei justificat în mod obiectiv, de exemplu pe motivul că nu s-au atins obiectivele unilaterale de vânzări. 	<ul style="list-style-type: none"> Rezilierea unilaterală a contractului are loc cu respectarea clauzelor contractuale, a procedurii aplicabile și a dispozițiilor legislației aplicabile.
Sanțiuni contractuale	<ul style="list-style-type: none"> Sanțiunile contractuale se aplică într-un mod netransparent și sunt disproporționate în raport cu daunele cauzate. Impunerea de sanțiuni fără a exista o justificare în cadrul acordului sau în legislația aplicabilă. 	<ul style="list-style-type: none"> În cazul în care una dintre părți nu își îndeplinește obligațiile, sanțiunile contractuale se aplică într-un mod transparent, cu respectarea clauzelor contractuale și proporțional cu daunele. Sanțiunile contractuale sunt convenite în avans, sunt proporționale pentru ambele părți și se aplică în scopul de a compensa daunele.
Ațiuni unilaterale	<ul style="list-style-type: none"> Modificări retroactive, unilaterale și necontractuale, ale costului sau prețului produselor sau serviciilor. 	<ul style="list-style-type: none"> Contractul consemnează circumstanțele și condițiile legitime în care poate fi permisă o acțiune unilaterală ulterioară.
Informații	<ul style="list-style-type: none"> Ascunderea, în cadrul negocierilor contractuale, a unor informații esențiale relevante pentru cealaltă parte și pe care aceasta s-ar aștepta, în mod legitim, să le primească O parte contractantă utilizează sau divulgă unei terțe părți informații sensibile furnizate în mod confidențial de către cealaltă parte contractantă, fără autorizația acesteia din urmă, într-un mod care îi permite să obțină un avantaj competitiv. 	<ul style="list-style-type: none"> Furnizarea de informații esențiale, relevante pentru cealaltă parte în cadrul negocierilor contractuale și asigurarea unei utilizări neabuzive a informațiilor.

Alocarea riscului antreprenorial	<ul style="list-style-type: none"> • Transferul unui risc nejustificat sau disproporționat către o parte contractantă, de exemplu impunerea obligației de a garanta o marjă prin intermediul unei plăți, în cazul neexecutării obligațiilor • Impunerea unei obligații de finanțare a activităților comerciale ale unei părți contractante • Impunerea unei obligații de finanțare a costului de promovare • Împiedicarea unei părți contractante de a desfășura activități legitime de marketing și de promovare a produselor proprii. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferenții operatori se confruntă cu riscuri specifice în fiecare etapă a lanțului de aprovizionare - în raport cu potențialele beneficii provenite din desfășurarea activității în sectorul respectiv. Toți operatorii își asumă responsabilitatea pentru propriile riscuri și nu încearcă să își transfere în mod nejustificat riscurile către alte părți. • Transferul riscului este negociat și convenit de către părți pentru a se ajunge la o situație benefică tuturor. • Părțile contractante stabilesc de comun acord clauzele și condițiile aplicabile contribuției fiecăreia la activitățile pe cont propriu și/sau la activitățile promoționale ale celeilalte părți.
Taxe de listare (redevențe de acces inițial)	<ul style="list-style-type: none"> • Impunerea unor taxe de listare disproporționate în raport cu riscul asumat prin crearea de stocuri de produse noi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Taxele de listare - utilizate pentru a reduce riscul reprezentat de stocurile de produse noi - se stabilesc de comun acord între cele două părți și sunt proporționale cu riscul asumat.
Amenințarea cu perturbarea activității comerciale	<ul style="list-style-type: none"> • Amenințarea cu perturbarea activității comerciale sau cu încetarea relațiilor de afaceri pentru a obține un avantaj fără o justificare obiectivă, de exemplu prin sancționarea unei părți contractante pentru exercitarea drepturilor sale. • Solicitarea unei plăți pentru servicii neprestate sau pentru bunuri nelivrate, sau solicitarea unor plăți în mod vădit necorespunzătoare valorii/costului serviciului prestat. 	
Practici de legare	<ul style="list-style-type: none"> • Impunerea pentru o parte contractantă a obligației de a achiziționa sau de a furniza un set de produse sau servicii legate de un alt set de produse sau servicii, fie de la una dintre părțile contractante, fie de la un terț desemnat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Părțile contractante convin să creeze legături între acele produse sau servicii care cresc eficiența globală și/sau sustenabilitatea lanțului de aprovizionare și care aduc beneficii consumatorilor și ambelor părți contractante.
Livrarea și recepția bunurilor	<ul style="list-style-type: none"> • Perturbarea deliberată a programului de livrare sau de recepție a bunurilor în vederea obținerii unui avantaj nejustificat. 	<ul style="list-style-type: none"> • Livrările care sosesc la momentul convenit permit furnizorilor să-și planifice cu mult timp înainte producția, procesele de fabricație și programul de livrări, iar cumpărătorilor le permit să planifice recepția, depozitarea și prezentarea bunurilor livrate. • În cazul în care o parte trebuie să livreze sau să primească bunurile mai devreme/mai târziu/parțial, aceasta comunică situația celeilalte părți, cât mai curând posibil și în conformitate cu acordul scris.