

Vertikale forbindelser i fødevareforsyningskæden: Principper for god praksis

Forelagt af følgende kernemedlemmer af B2B-platformen

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

For at sikre at de gældende bestemmelser i konkurrencelovgivningen overholdes, bør dette dokument ikke drøftes eller på anden måde anvendes i meddelelser fra sammenslutninger med henblik på direkte eller indirekte at samordne handelsstrategier.

Indledning¹

De europæiske institutioner og flere medlemsstater har gjort opmærksom på problemer i forbindelse med fødevareforsyningskæden og er enige om, at der skal findes en løsning på disse problemer².

I forlængelse af Kommissionens anmodning af 10. marts 2011 i High Level Forum for en Bedre Fungerende Fødevareforsyningskædes Business-to-Business-plattform (B2B) blev der indledt en multiinteressentdialog med henblik på at drøfte rimelig/urimelig praksis i fødevareforsyningskæden. Denne dialog havde til formål at bidrage til High Level Forum's procedure med udgangspunkt i platformens mandat. Drøftelserne handlede primært om at finde en løsning på asymmetrien og på nogle af fødevarekædens aktørers eventuelle misbrug af deres forhandlingsstyrke.

Resultatet af multiinteressentdialogen er vedhæftet nærværende i form af et sæt principper for god praksis og en liste over eksempler på urimelig og rimelig praksis i vertikale handelsforbindelser. Dette resultat vidner om i) en anerkendelse af, at urimelig handelspraksis kan opstå i et hvilket som helst led i fødevareforsyningskæden, og ii) at interessenterne er villige til i fællesskab at afhjælpe sådan praksis på effektiv vis.

Deltagerne i multiinteressentdialogen mener, at disse principper for god praksis opstiller en ramme for samhandel, der respekterer princippet om aftalefrihed og sikrer konkurrence, tillid og kontinuitet, hvilket alt sammen er nødvendigt for forretningsudvikling, innovation og bæredygtighedens tre søjler (økonomisk, social og miljømæssig). Principperne vil i sidste ende være til gavn for forbrugerne og samfundet som helhed.

Denne tilgang supplerer udviklingen af god praksis i ECR, som har til formål at optimere hele værdikæden for at opfylde forbrugernes ønsker bedre, hurtigere og med færre omkostninger.

Nedenstående principper og eksempler tager hensyn til den vigtige rolle, som SMV'erne spiller i fødevareforsyningskæden.

Overholdelsen af principperne for god praksis vil give nye eksempler på rimelig praksis og begrænse den udøvelse af urimelig praksis, der gives nogle eksempler på i dokumentet.

¹ Den Europæiske Forbrugerorganisation, BEUC, har fulgt arbejdet som observatør. BEUC mener, at de generelle og specifikke principper for god praksis er fornuftige og afspejler overordnet god praksis på det civile og handelsmæssige område. BEUC sætter dog spørgsmålstegn ved, hvordan principperne vil blive håndhævet på EU-markederne.

² Navnlige de endelige anbefalinger fra Gruppen på Højt Plan (HLG.006), meddelelsen om en bedre fungerende fødevareforsyningskæde i Europa (KOM(2009) 591), rapporten om overvågning af handels- og distributionsmarkedet (KOM(2010) 355), akten for det indre marked (KOM(2011) 206/4), Bové-betænkningen (2009/2237(INI)), Corazza-Bildt-betænkningen (2010/2109(INI)) og de forskellige offentlige og private initiativer i f.eks. Det Forenede Kongerige, Frankrig, Spanien, Rumænien, Ungarn og Irland.

Principper for god praksis

De kontraherende parter handler i klar overensstemmelse med gældende lovgivning, herunder konkurrencelovgivningen.

Generelle principper:

- A. FORBRUGERE: De kontraherende parter tager altid hensyn til forbrugernes interesser og forsyningskædens overordnede bæredygtighed i deres B2B-forbindelser. De kontraherende parter sikrer maksimal effektivitet og optimering af ressourcerne i distributionen af varer gennem hele forsyningskæden.
- B. AFTALEFRIHED: De kontraherende parter er uafhængige økonomiske enheder, som respekterer hinandens ret til at opstille egne strategier og egen forvaltningspolitik, herunder friheden til selv at bestemme, hvorvidt de ønsker at indgå i en aftale eller ej.
- C. FAIR SAMHANDEL: De kontraherende parter handler ansvarligt med hinanden i god tro og professionel omhu.

Specifikke principper:

- 1. SKRIFTLIGE AFTALER: Aftaler indgås skriftligt, medmindre dette ikke er praktisk muligt, eller medmindre mundtlige aftaler er acceptable og passende for begge parter. Aftaler er klare og gennemsigtige og omfatter så mange relevante og forudselige elementer som muligt, herunder opsigelsesrettigheder og -procedurer.
- 2. FORUDSIGELIGHED: Unilateral ændring af aftalevilkårene er ikke mulig, medmindre denne mulighed og omstændighederne og betingelserne herfor er aftalt på forhånd. Aftalerne skitserer, hvorledes en part kan drøfte ændringer med den anden part, som er nødvendige for aftalens gennemførelse eller som følge af uforudsete omstændigheder, som fastsat i aftalen.
- 3. OVERHOLDELSE: Aftalen skal overholdes.
- 4. OPLYSNINGER: Når der udveksles oplysninger, sker dette under streng overholdelse af konkurrencelovgivningen og al anden gældende lovgivning, og parterne sørger i rimelig grad for, at de udvekslede oplysninger er korrekte og ikke er vildledende.
- 5. FORTROLIGHED: Oplysningerne behandles fortroligt, medmindre de allerede er offentliggjort eller er lovformeligt indhentet af den modtagende part selv i god tro. Fortrolige oplysninger anvendes udelukkende af den modtagende part til det formål, til hvilket de er afgivet.
- 6. RISIKOANSVAR: Alle kontraherende parter i forsyningskæden bærer ansvaret for deres egne erhvervmæssige risici.
- 7. BERETTIGET ANMODNING: En kontraherende part anvender ikke trusler med henblik på at opnå en uberettiget fordel eller overføre en uberettiget udgift.

Praksis	Eksempler på <u>urimelig praksis</u>	Eksempler på <u>rimelig praksis</u>
Aftaler – skriftlige/mundtlige	<ul style="list-style-type: none"> • Det afvises eller undgås at nedfælde væsentlige vilkår skriftligt. Dette gør det vanskeligere at fastslå parternes hensigt og at identificere deres rettigheder og forpligtelser i henhold til aftalen. 	<ul style="list-style-type: none"> • De kontraherende parter sørger for, at aftalen nedfældes på skrift, medmindre dette ikke er praktisk muligt, eller medmindre mundtlige aftaler er acceptable og passende. Aftalen fastsætter de nøjagtige forhold og detaljerede regler, i henhold til hvilke parterne i fællesskab kan ændre aftalens vilkår betimeligt og på et velinformeret grundlag, herunder proceduren for fastsættelse af den nødvendige kompensation for eventuelle omkostninger, som en af parterne måtte skulle afholde som følge heraf. • Bestemmelserne i den skriftlige aftale er klare og gennemsigtige. • Når aftalen ikke er nedfældet på skrift, sender den ene af parterne efterfølgende en skriftlig bekræftelse.
Almindelige betingelser og vilkår	<ul style="list-style-type: none"> • Der indføres almindelige betingelser og vilkår, som indeholder urimelige bestemmelser. 	<ul style="list-style-type: none"> • Der anvendes almindelige betingelser og vilkår, som letter forretningsaktiviteten og indeholder rimelige bestemmelser.
Opsigelse	<ul style="list-style-type: none"> • En forretningsforbindelse opsiges unilateralt uden varsel eller med et urimeligt kort varsel og uden nogen objektiv begrundelse, f.eks. med den begrundelse, at de unilaterale salgsmål ikke er blevet nået. 	<ul style="list-style-type: none"> • Den unilaterale opsigelse af aftalen sker i henhold til aftalens bestemmelser og den fastsatte procedure og er i overensstemmelse med gældende lovgivning.
Aftalemæssige sanktioner	<ul style="list-style-type: none"> • De aftalemæssige sanktioner anvendes uigennemsigtigt og står ikke i et rimeligt forhold til den lidt skade. • Der iværksættes sanktioner, uden at der er nogen begrundelse herfor i aftalen eller gældende lovgivning. 	<ul style="list-style-type: none"> • Såfremt en af parterne misligholder sine forpligtelser, iværksættes aftalemæssige sanktioner gennemsigtigt og i henhold til aftalen, og de står i et rimeligt forhold til den lidt skade. • Aftalemæssige sanktioner aftales på forhånd, er rimelige for begge parter og iværksættes med henblik på at kompensere for en skade.
Unilaterale handlinger	<ul style="list-style-type: none"> • Der foretages unilaterale ændringer af udgifterne til eller prisen på produkter eller tjenesteydelser med tilbagevirkende kraft, som ikke var omfattet af aftalen. 	<ul style="list-style-type: none"> • En aftale fastsætter de omstændigheder og betingelser, under hvilke en efterfølgende unilateral handling kan være tilladt.
Oplysninger	<ul style="list-style-type: none"> • Der tilbageholdes væsentlige oplysninger, som er relevante for den anden part, eller som den anden part med rette kunne forvente at få forelagt, under aftaleforhandlingerne. • En kontraherende part bruger eller udveksler følsomme oplysninger med en tredjepart, som den kontraherende part har modtaget som fortrolige oplysninger fra den anden kontraherende part, uden sidstnævntes tilladelse og på en måde, der giver den første kontraherende part en konkurrencefordel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Der udleveres relevante væsentlige oplysninger til den anden part under aftaleforhandlingerne, og det sikres, at oplysningerne ikke misbruges.

Fordeling af erhvervsmæssige risici	<ul style="list-style-type: none"> • Der overføres uberettigede eller uforholdsmæssigt store risici til en kontraherende part, f.eks. en margengaranti ved betaling for manglende afkast. • Der indføres krav om finansiering af en kontraherende parts egne forretningsaktiviteter. • Der indføres krav om finansiering af en reklamekampagne. • En kontraherende part forhindres i at stille legitime markedsførings- og reklamekrav vedrørende egne produkter. 	<ul style="list-style-type: none"> • De forskellige aktører står over for specifikke risici i hvert led af forsyningskæden, som hænger sammen med de potentielle belønninger for at udøve forretning inden for dette område. Alle aktører tager ansvaret for deres egne risici og forsøger ikke uberettiget at overføre deres risici til andre parter. • Overførsel af risici, som parterne har forhandlet sig frem til og er enige om for at skabe en vind-vind-situation. • De kontraherende parter enes om de betingelser og vilkår, som svarer til deres bidrag til de enkelte parters egne aktiviteter og/eller reklameaktiviteter.
"Listing fees" (forhåndsbetaling for adgang)	<ul style="list-style-type: none"> • Der indføres "listing fees" (vederlag for at tage et nyt produkt op), som ikke står i et rimeligt forhold til den løbne risiko. 	<ul style="list-style-type: none"> • Parterne indgår en aftale om "listing fees" for at mindske den risiko, der løbes ved at tage et nyt produkt op, og de står i et rimeligt forhold til den løbne risiko.
Trusler om forretningsforstyrrelser	<ul style="list-style-type: none"> • Trusler om forretningsforstyrrelser eller opsigelse af forretningsforbindelserne for at opnå en fordel uden objektiv begrundelse, f.eks. ved at straffe en kontraherende part for at udøve sine rettigheder. • Der opkræves betaling for ikke-leverede tjenesteydelser eller varer, eller der opkræves betaling, som åbenlyst ikke stemmer overens med værdien af/prisen for den leverede tjenesteydelse. 	
Kombinationssalg	<ul style="list-style-type: none"> • En kontraherende part forpligtes til at købe eller levere en serie produkter eller tjenesteydelser i kombination med en anden serie produkter eller tjenesteydelser – enten fra en af de kontraherende parter eller fra en udpeget tredjepart. 	<ul style="list-style-type: none"> • De kontraherende parter enes om at kombinere produkter eller tjenesteydelser, der øger forsyningskædens generelle effektivitet eller bæredygtighed, og som er fordelagtige for forbrugerne og for begge kontraherende parter.
Levering og modtagelse af varer	<ul style="list-style-type: none"> • Tidsplanen for levering eller modtagelse forstyrres forsætligt for at opnå en uberettiget fordel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Leverancer, der ankommer på det aftalte tidspunkt, giver leverandørerne mulighed for at planlægge deres produktions- og fremstillingsprocesser og deres leveringer i god tid og giver køberne mulighed for at planlægge modtagelsen, opbevaringen og udstillingen af de leverede varer. • Hvis en af parterne har brug for at levere eller modtage tidligt/sent/delvist, underretter den på forhånd den anden part herom så hurtigt som muligt og i overensstemmelse med den skriftlige aftale.