

Vertikaalsed suhted toiduainete tarneahelas: heade tavade põhimõtted

Esitanud B2B platvormi järgmised põhiliikmed

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Et tagada vastavus konkurentsioigusega, ei tohiks käesolevat dokumenti arutada või seda muul viisil kasutada liitude teabevahetuse puhul eesmärgiga koordineerida kaudselt või otseselt ettevõtlusstrateegiaid.

Sissejuhatus¹

Euroopa Liidu institutsioonid ja mitu liikmesriiki on täheldanud probleeme seoses toiduainete tarneahelaga ning kokku leppinud, et neile tuleks leida lahendused².

Euroopa Komisjoni 10. märtsil 2011 toiduainete tarneahela toimimise parandamist käsitleva kõrgetasemelise foorumi ettevõtetevahelisel (B2B) platvormil esitatud taotluse alusel korraldati mitut sidusrühma hõlmav dialoog, et arutada ausaid/ebaausaid tavasid seoses toiduainete tarneahelaga. Dialoogi eesmärk on platvormi võimalusi kasutades anda panus kõrgetasemelise foorumi töösse. Arutelude põhiline teema on olnud lahenduse leidmine asümmeetria probleemile ja läbirääkimispositsioonide võimalikule kuritarvitamisele toiduainete tarneahelas tegutsevate osalejate poolt.

Mitut sidusrühma hõlmava dialoogi tulemused on lisatud heade tavade põhimõtete kogumi ning vertikaalsete kaubandussuhete ebaausate ja ausate tavade näidete loetelu kujul. Tulemuste põhjal selgub, et i) ebaausad kaubandustavad võivad ilmnedu kogu toiduainete tarneahela jooksul ja ii) sidusrühmadel on soov selliseid tavaid käsitleda üksmeelselt ja tulemuslikult.

Mitut sidusrühma hõlmavast dialoogist osavõtjad usuvad, et heade tavade põhimõtted moodustavad raamistiku sellise majandustegevuse jaoks, mille puhul peetakse kinni lepinguvabadusest ning tagatakse konkurents, usaldus ja järjepidevus, mis on vajalikud ettevõtluse arendamiseks, uuendustegevuseks ja jätkusuutlikkuse kolme samba (majanduslik, sotsiaalne ja keskkonnaalne) püsimiseks. Kokkuvõttes on põhimõtetest kasu nii tarbijatele kui ka ühiskonnale tervikuna.

Selline lähenemisviis täiendab nende heade tavade väljatöötamist, mis on kavandatud kogu väärtusahela tõhustamiseks, et paremini, kiiremini ja väiksemate kuludega täita tarbijate soove.

Järgnevate põhimõtete ja näidete puhul on arvesse võetud VKEde olulist rolli toiduainete tarneahelas.

Heade tavade põhimõtetest kinni pidamine edendaks ausaid tavaid ja takistaks ebaausate tavade kasutamist (osa neist on dokumendis nimetatud).

Heade tavade põhimõtted

¹ Euroopa Tarbijaliitude Amet on tegevust vaatlejana jälginud. Amet leiab, et heade tavade üld- ja konkreetsed põhimõtted on mõistlikud ning kajastavad üldiseid häid tavaid tsiviil- ja kaubandusajades. Siiski seab amet kahtluse alla selle, kuidas tagatakse nende rakendamine ELi turgudel.

² Need on kõrgetasemelise töörühma lõplikud soovitusel (HLG.006), teatis toiduainete tarneahela parema toimimise kohta Euroopas (KOM(2009) 591), kaubandus- ja turustusturu järelevalve aruanne (KOM(2010) 355), ühtse turu akt (KOM(2011) 206/4), Bové raport (2009/2237(INI)), Corazza-Bildti raport (2010/2109(INI)) ning mitmesugused riiklikud ja eraalgatused muu hulgas Ühendkuningriigis, Prantsusmaal, Hispaanias, Rumeenias, Ungaris ja Iirimaa.

Oma tegevuses järgivad lepinguosalisel rangelt kohaldatavaid õigusakte, sealhulgas konkurentsioigust.

Üldpõhimõtted:

- A. TARBIJAD Lepinguosalisel arvestavad B2B suhete puhul alati tarbijate huvide ja tarneahela üldise jätkusuutlikkusega. Lepinguosalisel tagavad kaupade levitamisel ressursside maksimaalse ära kasutamise ja optimeerimise kogu tarneahelas.
- B. LEPINGUVABADUS Lepinguosalisel on sõltumatud majandusüksused, kes austavad üksteise õigust töötada välja oma strateegiad ja juhtimispoliitika, sealhulgas vabadust iseseisvalt otsustada lepingute sõlmimise või sõlmimata jätmise üle.
- C. ÕIGLASE TEHINGU PÕHIMÕTE Lepinguosalisel lävivad üksteisega vastutustundlikult, heas usus ja kooskõlas ametialase hoolikuse nõuetega.

Eripõhimõtted

- 1. KIRJALIKUD LEPINGUD Lepingud peavad olema sõlmitud kirjalikult, kui see ei osutu võimatuks või kui suulised kokkulepped on kõigile lepinguosalistele vastuvõetavad ja mugavad. Lepingud peavad olema selged ja läbipaistvad ning hõlmama nii palju asjaomased ja ettenähtavaid elemente kui võimalik, sealhulgas lepingu lõpetamise õigused ja kord.
- 2. PROGNOOSITAVUS Lepingutingimusi ühepoolselt muuta ei tohi, välja arvatud siis, kui sellises võimaluses ning selle asjaoludes ja tingimustes on eelnevalt kokku lepitud. Lepingus peab olema kirjeldatud menetlus selle kohta, mil viisil osapooled üksteisega lepingu rakendamiseks vajalikke või ettenägematute asjaolude tõttu tehtavaid muudatusi vastavalt lepingus sätestatule arutavad.
- 3. JÄRGIMINE Lepinguid tuleb järgida.
- 4. TEAVE Teavevahetuse korral tuleb rangelt järgida konkurentsioigust ja muid kohaldatavaid õigusakte ning lepinguosalisel peavad mõistlikult tagama, et esitatav teave on täpne ega ole eksitav.
- 5. KONFIDENTSIAALSUS Järgida tuleb teabe konfidentsiaalsuse põhimõtet, välja arvatud juhul, kui teave on juba avalik või teabe saaja on selle ise hankinud seaduslikul teel ja heas usus. Konfidentsiaalset teavet kasutab selle saaja ainult sel eesmärgil, milleks teave edastati.
- 6. VASTUTUS RISKI EEST Tarneahela kõik lepinguosalisel peavad ettevõtlusega seotud asjakohaste riskide eest ise vastutama.
- 7. PÕHJENDATUD NÕUDMINE Lepinguosaline ei tohi teisi ähvardada, et saada põhjendamatu eelist või kanda üle põhjendamatu kulu.

Tava	Ebaausate tavade näited	Ausate tavade näited
Lepingud – kirjalikud/suulised	<ul style="list-style-type: none"> Keeldumine oluliste tingimuste kirjalikust fikseerimisest või sellest kõrvalehoidmine See muudab lepinguosaliste kavatsuste kindlakstegemise ning nende lepingujärgsete õiguste ja kohustuste määratlemise keerulisemaks. 	<ul style="list-style-type: none"> Lepinguosalised tagavad, et leping sõlmitakse kirjalikult, kui see ei osutu võimatuks või kui suulised kokkulepped on mõlemale poolele vastuvõetavad ja mugavad. Lepingus on esitatud konkreetsed asjaolud ja üksikasjalikud eeskirjad, mille alusel lepinguosalised võivad ühiselt õigeaegselt ja teadlikult lepingutingimusi muuta, sealhulgas menetlust vajaliku hüvitise määramiseks mis tahes kulude eest kõigile lepinguosalistele. Kirjaliku lepingu sätted on selged ja läbipaistvad. Juhul kui lepingut ei sõlmita kirjalikult, saadab üks lepinguosalistest hiljem kirjaliku kinnituse.
Üldtingimused	<ul style="list-style-type: none"> Selliste üldtingimuste kehtestamine, mis sisaldavad ebaõiglasi klausleid. 	<ul style="list-style-type: none"> Selliste üldtingimuste kasutamine, mis hõlbustavad ettevõtlust ning sisaldavad õiglasi klausleid.
Lepingu lõpetamine	<ul style="list-style-type: none"> Ärisuhte ühepoolne lõpetamine ette teatamata või põhjendamatu lühikese etteteatamistähtajaga ning objektiivselt õigustatud põhjusega, näiteks selle alusel, et ühepoolseid müügieesmärke ei ole saavutatud. 	<ul style="list-style-type: none"> Kokkuleppe ühepoolisel lõpetamisel peetakse kinni lepingu sätetest ja nõuetekohasest menetlusest ning seda tehakse kooskõlas kohaldatavate õigusaktidega.
Lepingulised sanktsioonid	<ul style="list-style-type: none"> Lepingulisi sanktsioone rakendatakse läbipaistmatul viisil ning need on ebaproportsionaalsed võrreldes tekkinud kahjuga. Sanktsioone kohaldatakse ilma kokkuleppes või kohaldatavates õigusaktides esitatud põhjendusega. 	<ul style="list-style-type: none"> Kui lepinguosaline ei suuda oma kohustusi täita, kohaldatakse lepingujärgseid sanktsioone läbipaistval viisil, pidades kinni lepingu sätetest ning proportsionaalselt tekkinud kahjuga. Lepingujärgsetes sanktsioonides lepitakse eelnevalt kokku, need on proportsionaalsed mõlemale poolele ja neid kohaldatakse selleks, et hüvitada kahju.
Ühepoolne tegevus	<ul style="list-style-type: none"> Lepinguvälised tagasiulatuvad ühepoolsed muudatused toodete või teenuste maksumuses või hinnas. 	<ul style="list-style-type: none"> Leping sisaldab õiguspäraseid asjaolusid ja tingimusi, mille kohaselt on lubatud edasine ühepoolne tegevus.
Teave	<ul style="list-style-type: none"> Sellise tähtsa teabe varjamine, mis on teise osapoole jaoks lepingu sõlmimiseks peetaval läbirääkimistel oluline ning mille saamist teine osapool võib õigustatult oodata. Lepinguosaline kasutab või jagab kolmanda osapoolega tundlikku teavet, mille on konfidentsiaalselt edastanud teine lepinguosaline ilma viimase loata viisil, mis võimaldab tal konkurentsieelise saada. 	<ul style="list-style-type: none"> Asjakohase olulise teabe esitamine lepingu sõlmimiseks peetaval läbirääkimistel teisele osapoolele ning tagamine, et seda teavet ei kuritarvitata.

Ettevõtlusriskide jaotamine	<ul style="list-style-type: none"> • Põhjendamatu või ebaproportsionaalse riski ülekandmine lepinguosalisele, näiteks tagatise maksmise kehtestamine tulemuste saavutamata jätmise puhul. • Ühe lepinguosalise omandipõhise ettevõtluse rahastamise nõude kehtestamine. • Reklaami rahastamise nõude kehtestamine. • Lepinguosalise takistamine tema toodete õiguspärasel turustamisel ja reklaamimisel. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eri ettevõtjad seisavad silmitsi konkreetsete riskidega tarneahela igas etapis, mis on seotud võimaliku kasuga vastava ettevõtlusvaldkonna puhul. Iga ettevõtjad vastutab enda riskide eest ega proovi oma riske ülemääraselt teisele poolele üle kanda. • Riski ülekandmine, mida on arutatud ja milles lepinguosalised on kokku leppinud, et olukorrast võidaksid kõik osalised. • Lepinguosalised lepivad kokku tingimustes, mis vastavad nende panusele kummagi poole omandipõhisesse tegevusse ja/või müügiedendustegevusse.
Toote müügivalikusse lisamise tasud (ettemaksud juurdepääsu eest)	<ul style="list-style-type: none"> • Toote müügivalikusse lisamise tasude kehtestamine, mis on ebaproportsionaalsed võrreldes uue toote säilitamisel tekkinud riskiga. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kui toote müügivalikusse lisamise tasudes (mida kasutatakse uue toote säilitamisel tekkiva riski leevendamiseks) lepivad kokku mõlemad lepinguosalised ning need vastavad kantavale riskile.
Äritegevuse häire	<ul style="list-style-type: none"> • Äritegevuse häirega või ärisuhte lõpetamisega ähvardamine eelise saamiseks ilma objektiivse põhjendusega, näiteks karistades üht lepinguosalist oma õiguste kasutamise eest. • Tasu kehtestamine teenustele, mida ei ole osutatud, või kaupadele, mida ei ole tarnitud, või sellise tasu nõudmine, mis ilmselgelt ei vasta osutatud teenuste väärtusele/hinnale. 	
Sidumine	<ul style="list-style-type: none"> • Ühe lepinguosalise kohustamine selliste toodete või teenuste ostmiseks või tarnimiseks, mis on seotud muude toodete või teenustega kas ühe lepinguosalise või määratud kolmanda isiku poolt. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lepinguosalised lepivad kokku selliste toodete ja teenuste sidumises, millega suurendatakse tarneahela üldist tõhusust ja/või jätkusuutlikkust ning millest saavad kasu tarbijad ja mõlemad lepinguosalised.
Kaupade tarnimine ja vastuvõtmine	<ul style="list-style-type: none"> • Tarne- või vastuvõtugraafiku järgimise tahtlik takistamine, et saada põhjendamatu eelis. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaubad, mis saavad kokkulepitud ajal, võimaldavad tarnijatel varakult planeerida oma tootmisprotsesse ning tarnegraafikuid; samuti võimaldavad need ostjatel planeerida saadetud kaupade vastuvõtmist, ladustamist ja väljapanekut. • Kui ühel lepinguosalisel on vaja kaup varakult / ettenähtust hiljem / osade kaupa tarnida või vastu võtta, hoiatab ta teist lepinguosalist nii vara kui võimalik ja kooskõlas kirjaliku lepinguga.