

Vertikālās attiecības pārtikas piegādes ķēdē — labas prakses principi

Ierosinājuši šādi B2B platformas dalībnieki:

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Lai nodrošinātu attiecīgo konkurences tiesību ievērošanu, šis dokuments nebūtu apspriežams vai citādi izmantojams apvienību komunikācijā, lai tieši vai netieši koordinētu komerciālās stratēģijas.

Ievads¹

Eiropas iestādes un vairākas dalībvalstis ir vērsušas uzmanību uz to, ka pārtikas piegādes ķēdē pastāv problēmas, un vienojušās, ka ir jārod risinājumi šīm problēmām².

Pēc pieprasījuma, ko Eiropas Komisija izteica 2011. gada 10. martā “Uzņēmums–uzņēmumam” (*Business-to-Business (B2B)*) platformā Augsta līmeņa forumā par pārtikas piegādes ķēdes darbības uzlabošanu, tika izveidota dažādu ieinteresēto personu diskusija, lai apspriestu godīgu/negodīgu praksi pārtikas piegādes ķēdē. Šīs diskusijas mērķis ir sniegt ieguldījumu Augsta līmeņa foruma procesā, pamatojoties uz platformas pilnvarām. Apspriešanās pamatmērķis bija rast risinājumu pārtikas piegādes ķēdē iesaistīto tirgus dalībnieku nevienlīdzībai un iespējamai ļaunprātīgai spējas panākt sev izdevīgus nosacījumus izmantošanai.

Minētās dažādu ieinteresēto personu diskusijas rezultāti ir pievienoti pielikumā kā labas prakses piemēru kopums un kā saraksts, kurā norādīti negodīgas un godīgas prakses piemēri vertikālajās tirdzniecības attiecībās. Šie rezultāti apliecina, ka i) ir atzīts, ka negodīga komercprakse var notikt visā pārtikas piegāde ķēdē, un ii) ieinteresētās personas vēlas vērsties pret šādu praksi saskaņoti un efektīvi.

Dažādu ieinteresēto personu diskusijas dalībnieki uzskata, ka minētie labas prakses principi nodrošina satvaru uzņēmējdarbībai, kurā tiek ievērota līgumu brīvība un nodrošināta konkurētspēja, uzticēšanās un nepārtrauktība — nosacījumi, kas ir nepieciešami uzņēmējdarbības attīstībai, inovācijai un trim ilgtspējas pīlāriem (ekonomiskajam, sociālajam un vides pīlāram). Galu galā no tiem gūst labumu patērētāji un sabiedrība kopumā.

Šī pieeja papildina to Tiesas judikatūras krājumu labas prakses piemēru izstrādi, kuri paredzēti, lai optimizētu visu vērtību ķēdi un tādējādi izpildītu patērētāju vēlmes efektīvāk, ātrāk un ar mazākām izmaksām.

Turpmāk izklāstītajos principos un piemēros ir ņemta vērā MVU būtiskā nozīme pārtikas piegādes ķēdē.

Turpmāk norādīto labas prakses principu ievērošana veicinās godīgas prakses piemērus un novērsīs to, ka tiek īstenoti negodīgi prakses veidi, no kuriem daži ir aprakstīti šajā dokumentā.

¹ Eiropas Patērētāju organizācija *BEUC* ir sekojusi šim darbam kā novērotāja. *BEUC* uzskata, ka vispārējie un īpašie labas prakses principi ir saprātīgi un atspoguļo vispārējo labo praksi civillietās un komercietās. Tomēr *BEUC* nav skaidrs, kā tiks nodrošināta minēto principu īstenošana ES tirgos.

² Jo īpaši Augsta līmeņa grupas Galīgie ieteikumi (*HLG.006*), paziņojums “Labāka pārtikas apgādes ķēdes darbība Eiropā” (*COM(2009)591*), Tirgus uzraudzība tirdzniecības un izplatīšanas nozarē (*COM(2010)355*), Akts par vienoto tirgu (*COM(2011)206/4*), *Bové* ziņojums (*2009/2237(INI)*), *Corazza-Bildt* ziņojums (*2010/2109(INI)*) un dažādas publiskās un privātās iniciatīvas cita starpā Apvienotajā Karalistē, Francijā, Spānijā, Rumānijā, Ungārijā un Īrijā.

Labas prakses principi

Līgumslēdzējas puses stingri ievēro piemērojamus tiesību aktus, tostarp konkurences tiesības.

Vispārējie principi

- A. PATĒRĒTĀJI. Līgumslēdzējām pusēm savās B2B attiecībās vienmēr jāņem vērā patērētāju intereses un piegādes ķēdes vispārējā ilgtspēja. Līgumslēdzējām pusēm, izplatot preces piegādes ķēdē, jānodrošina maksimāla resursu efektivitāte un optimizācija.
- B. LĪGUMU BRĪVĪBA. Līgumslēdzējas puses ir neatkarīgi ekonomikas dalībnieki, kas ievēro cits cita tiesības noteikt savu stratēģiju un pārvaldības politiku, tostarp brīvību neatkarīgi noteikt, vai iesaistīties līguma slēgšanā vai nē.
- C. GODĪGUMS DARĪJUMOS. Līgumslēdzējām pusēm savstarpējos darījumos jārikojas atbildīgi, godprātīgi un ar profesionālu rūpību.

Īpašie principi

- 1. RAKSTISKI LĪGUMI. Līgumi jānoslēdz rakstiski, izņemot, ja tas nav iespējams vai ja mutiskas vienošanās ir savstarpēji pieņemamas un izdevīgas. Līgumiem jābūt skaidri formulētiem un saprotamiem, un tajos jāparedz pēc iespējas vairāk atbilstīgo un paredzamo elementu, tostarp līguma laušanas tiesības un kārtība.
- 2. PAREDZAMĪBA. Līgumu nosacījumi netiek vienpusēji mainīti, ja vien iepriekš nav panākta vienošanās par šo iespēju un tās īstenošanas apstākļiem un nosacījumiem. Līgumos jāizklāsta process, kādā puses savstarpēji apspriež visas pārmaiņas, kas nepieciešamas līguma īstenošanai vai ir veicamas līgumā atrunātu neparedzētu apstākļu dēļ.
- 3. IZPILDE. Līgumi ir jāizpilda.
- 4. INFORMĀCIJA. Ja notiek apmaiņa ar informāciju, to veic, stingri ievērojot tiesību aktus konkurences jomā un citus piemērojamus tiesību aktus, un pusēm jāvelta pamatotas pūles, lai sniegtā informācija būtu precīza un nebūtu maldinoša.
- 5. KONFIDENCIALITĀTE. Jāievēro informācijas konfidencialitāte, ja vien attiecīgā informācija jau nav publiski pieejama vai ja vien saņēmēja puse to nav neatkarīgi ieguvusi likumīgā veidā un godprātīgi. Saņēmēja puse konfidenciālo informāciju izmanto tikai mērķim, kādam tā izpausta.
- 6. ATBILDĪBA PAR RISKU. Visām līgumslēdzējām pusēm pārtikas piegādes ķēdē jāuzņemas savs attiecīgais uzņēmējdarbības risks.
- 7. PAMATOJAMS PIEPRAŠĪJUMS. Līgumslēdzēja puse neizsaka draudus, lai iegūtu nepamatotas priekšrocības vai nodotu nepamatotas izmaksas.

Prakse	Negodīgas prakses piemēri	Godīgas prakses piemēri
Līgumi — rakstiski/nerakstiski	<ul style="list-style-type: none"> Atteikšanās vai izvairīšanās noformēt būtiskos nosacījumus rakstiski. Tas vēl vairāk sarežģīt pušu nodomu noteikšanu un to līgumisko tiesību un pienākumu identificēšanu. 	<ul style="list-style-type: none"> Līgumslēdzēja puses nodrošina, ka līgums ir noformēts rakstiski, izņemot, ja tas nav iespējams vai ja mutiskas vienošanās ir savstarpēji pieņemamas un izdevīgas. Līgumā atrunā konkrētus apstākļus un iekļauj sīki izstrādātus noteikumus, ar kuriem saskaņā puses var laikus un informēti grozīt līguma nosacījumus, tostarp paredz procesu, ar kuru saskaņā tiek noteikta nepieciešamā kompensācija par visām izmaksām, kas rodas jebkurai no pusēm. Rakstiskā līguma noteikumi ir skaidri formulēti un saprotami. Ja līgumi nav rakstiski, viena no pusēm vēlāk nosūta rakstisku apstiprinājumu.
Vispārējie noteikumi	<ul style="list-style-type: none"> Tādu vispārējo noteikumu uzspiešana, kuros ietvertas negodīgas klauzulas. 	<ul style="list-style-type: none"> Tādu vispārējo noteikumu izmantošana, kuri atvieglo uzņēmējdarbību un kuros ietvertas godīgas klauzulas.
Līguma laušana	<ul style="list-style-type: none"> Komercattiecību vienusēja izbeigšana bez iepriekšēja brīdinājuma vai par to brīdinot nepamatoti īsā termiņā un bez objektīvi pamatota iemesla, piemēram, atsaucoties uz to, ka nav sasniegti vienusēji noteikti pārdošanas mērķi. 	<ul style="list-style-type: none"> Līguma vienusēja laušana notiek atbilstoši līgumam un attiecīgā procesā, ievērojot piemērojamos tiesību aktus.
Līgumiskas sankcijas	<ul style="list-style-type: none"> Līgumiskas sankcijas tiek piemērotas nepārrēdzami un ir nesamērīgas ar nodarīto kaitējumu. Sankcijas tiek piemērotas bez līgumā vai piemērojamos tiesību aktos noteikta pamatojuma. 	<ul style="list-style-type: none"> Ja kāda no pusēm neizpilda savas saistības, tad līgumiskās sankcijas piemēro pārrēdzami, ievērojot līgumu, un tās ir samērīgas ar kaitējumu. Par līgumiskajām sankcijām vienojas iepriekš, tās ir samērīgas abām pusēm, un tās piemēro, lai kompensētu kaitējumu.
Vienusējas darbības	<ul style="list-style-type: none"> Ar atpakaļejošu spēku tiek ieviestas līgumā neatrunātas vienusējas produktu vai pakalpojumu izmaksu vai cenu pārmaiņas. 	<ul style="list-style-type: none"> Līgumā ir paredzēti likumīgi apstākļi un nosacījumi, ar kuriem saskaņā var būt pieļaujama vēlāka vienusēja darbība.
Informācija	<ul style="list-style-type: none"> Tādas būtiskas informācijas nesniegšana, kura ir svarīga otrai pusei līguma slēgšanas sarunās un kuras saņemšanu otra puse varētu pamatoti gaidīt. Līgumslēdzēja puse izmanto vai dara zināmu trešai personai sensitīvu informāciju, ko otra līgumslēdzēja puse tai sniegusi kā konfidenciālu, bez otras līgumslēdzējas puses atļaujas, tādējādi gūstot konkurences priekšrocības. 	<ul style="list-style-type: none"> Attiecīgas būtiskas informācijas sniegšana otrai pusei līguma slēgšanas sarunās un šādas informācijas ļaunprātīgas izmantošanas novēršanas nodrošināšana.

Uzņēmējdarbības riska sadale	<ul style="list-style-type: none"> • Nepamatota vai nesamērīga riska nodošana līgumslēdzējai pusei, piemēram, nosakot peļņas garantiju, kas izpaužas kā maksājums par neizpildi. • Līgumslēdzējas puses īpašumdarījumu finansēšanas prasības piemērošana. • Reklāmas izmaksu finansēšanas prasības piemērošana. • Aizliegšana līgumslēdzējai pusei publiskot likumīgus tirgvedības un reklāmas vēstījumus par saviem produktiem. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dažādi ekonomikas dalībnieki katrā piegādes ķēdes posmā uzņemas īpašus riskus, kas saistīti ar iespējamiem ieguvumiem no uzņēmējdarbības veikšanas attiecīgajā jomā. Visi ekonomikas dalībnieki uzņemas atbildību par saviem riskiem un necenšas nepamatoti nodot savus riskus pārējām pusēm. • Risku nodošana, par kuru puses ir apspriedušās un vienojušās, lai ieguvējas būtu visas puses. • Līgumslēdzējas puses vienojas par noteikumiem atbilstoši to ieguldījumam citu pušu īpašumdarījumos un/vai reklāmas darbībās.
Maksa par produktu iekļaušanu pārdošanas sortimentā (sākotnējie piekļuves maksājumi)	<ul style="list-style-type: none"> • Tādas maksas piemērošana, kas ir nesamērīga ar risku, kurš rodas, iekļaujot jaunu produktu pārdošanas sortimentā. 	<ul style="list-style-type: none"> • Maksa, ko izmanto, lai mazinātu risku, kurš rodas, iekļaujot jaunu produktu pārdošanas sortimentā, ir saskaņota starp abām pusēm un ir samērīga ar radušos risku.
Draudēšana pārtraukt uzņēmējdarbību	<ul style="list-style-type: none"> • Draudēšana pārtraukt uzņēmējdarbību vai izbeigt darījumu attiecības, lai iegūtu priekšrocības bez objektīva pamatojuma, piemēram, lai sodītu līgumslēdzēju pusi par tās tiesību īstenošanu. • Samaksas pieprasīšana par nesniegtiem pakalpojumiem vai nepiegādātām precēm vai tādu maksājumu pieprasīšana, kas acīmredzami neatbilst sniegtā pakalpojuma vērtībai/izmaksām. 	
Sasaistīšana	<ul style="list-style-type: none"> • Pienākuma uzlikšana līgumslēdzējai pusei iegādāties produktu kopumu vai sniegt pakalpojumu kopumu, kas sasaistīts ar citu produktu vai pakalpojumu kopumu, no vienas no līgumslēdzējām pusēm vai arī no izraudzītas trešās personas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Līgumslēdzējas puses vienojas sasaistīt produktus vai pakalpojumus, kas palielina piegādes ķēdes vispārējo efektivitāti un/vai ilgtspēju un rada ieguvumus patērētājiem un abām līgumslēdzējām pusēm.
Preču piegāde un saņemšana	<ul style="list-style-type: none"> • Saņemšanas grafika izpildes tīša pārtraukšana, lai iegūtu nepamatotas priekšrocības. 	<ul style="list-style-type: none"> • Piegādes, kas tiek veiktas saskaņotajā laikā, ļauj piegādātājiem laikus saplānot savus ražošanas procesus un piegādes grafikus un pircējiem saplānot piegādāto preču saņemšanu, uzglabāšanu un izvietojumu. • Ja pusei ir vajadzība veikt preču piegādi vai saņemšanu pirms/pēc termiņa vai daļējā apjomā, tā iepriekš brīdina otru pusi pēc iespējas drīzāk un atbilstoši rakstiskajam līgumam.

