

Vertikalni odnosi u prehrambenom opskrbnom lancu: Načela dobre prakse

Predloženi od strane sljedećih temeljnih članova platforme B2B

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

Kako bi se osigurala usklađenost s relevantnim zakonima o tržišnom natjecanju, o ovom se dokumentu ne bi trebalo raspravljati ili ga se koristiti na drugi način u komunikaciji društva s ciljem da se izravno ili neizravno utječe na komercijalne strategije.

Uvod¹

Europske institucije i razne države članice ukazale su na postojanje problema povezanih s prehrambenim opskrbnim lancem i dogovorili da se treba naći rješenja za te probleme².

Nakon zahtjeva kojeg je 10. ožujka izdala Europska komisija u pogledu B2B platforme foruma na visokoj razini za bolje funkcioniranje prehrambenog opskrbnog lanca, stvoren je dijalog uključenih strana kako bi razgovarali o poštenoj/nepoštenoj praksi prehrambenog opskrbnog lanca. Ovaj dijalog ima za cilj da doprinijeti procesima foruma na visokoj razini, na temelju mandata platforme. Srž raspravi Suština rasprave je pronaći rješenje za asimetriju i moguću zloupotrebu pregovaranja od strane subjekata koji djeluju u prehrambenom lancu.

Ishodi dijaloga uključenih strana priloženi su u obliku skupa načela dobre prakse i popisa primjera nepoštenih i poštenih postupaka u vertikalnim trgovinskim odnosima. Ovi rezultati biti pokazuju I) priznanje da se nepoštena poslovna praksa može pojaviti duž čitavog prehrambenog opskrbnog lanca i II) spremnost uključenih strana za rješavanje te prakse na konsenzualan i učinkovit način.

Sudionici uključeni u dijalog uključene strana vjeruju da ta načela dobre prakse pružaju okvir za poslovanje u kojem se poštuje ugovorna sloboda i osigurava konkurentnost, povjerenje i kontinuitet, što su sve čimbenici potrebni za razvoj poslovanja, za inovacija i tri stupa održivog razvoja (gospodarski, socijalni i zaštita okoliša). Od toga će u konačnici imati korist i potrošači i društvo u cjelini.

Ovaj pristup je komplementaran razvoju ECR dobre prakse osmišljene za optimizaciju čitavog lanca vrijednosti za bolje ispunjenje želja potrošača i to brže te uz manje troškove.

Načela i primjeri koji slijede uzimaju u obzir važnu ulogu koju SME igra u malim i srednjim poduzećima prehrambenog opskrbnog lanca.

Poštivanje načela dobre prakse u nastavku poticati će primjere poštene prakse te obeshrabriti na primjenu nepoštena prakse, od kojih su neki navedeni u dokumentu.

¹ BEUC, organizacija europskih potrošača pratila je rad u svojstvu promatrača. BEUC smatra da su opća i posebna načela dobre prakse slika i odraz sveukupne dobre prakse u građanskim i trgovačkim stvarima. Međutim, BEUC dovodi u pitanje kako će biti osigurana njihova provedba na tržištima EU-a

² Značajno Važno je da su Konačne preporuke o grupe visoke razine (HLG.006), Komunikacija o boljem funkcioniranju prehrambenog opskrbnog lanca u Europi (COM (2009) 591), Izvješće o praćenju tržišta maloprodaje (COM (2010) 355), Zakon o jedinstvenom tržištu (COM (2011) 206/4), Izvješće Bove (2009/2237 (INI)), Izvješće Corazza-Bildt (2010/2109 (INI)) i razne javne i privatne inicijative u između ostalog Velika Britanija, Francuska, Španjolska, Rumunjska, Mađarska i Irska.

Načela dobre prakse

Ugovorne strane djelovat će strogo u skladu s važećim zakonima, uključujući i prava tržišnog natjecanja.

Opća načela:

- A. **POTROŠAČI:** Ugovorne strane uvijek trebaju uzeti u obzir interese potrošača i ukupnu održivost opskrbnog lanca u svojim B2B odnosima. Ugovorne strane trebaju osigurati maksimalnu učinkovitost i optimizaciju resursa u distribuciji robe u cijelom opskrbnom lancu.
- B. **SLOBODA UGOVARANJA:** Ugovorne strane su neovisni gospodarski subjekti, koji poštuju pravo jedno drugih da uspostavljaju svoju vlastitu strategiju i politiku upravljanja, uključujući samostalnu slobodu odlučivanja hoće li ili neće sudjelovati u bilo kojem sporazumu.
- C. **POŠTENOST POSLOVANJA:** Ugovorne strane trebaju surađivati jedne s drugima odgovorno, u dobroj vjeri te s profesionalnom marljivošću.

Posebna načela:

- 1. **PISANI UGOVORI:** Sporazumi trebaju biti u pisanom obliku, osim ako je to neizvedivo ili u slučajevima gdje je usmeni dogovori uzajamno prihvatljiv i prikladan. Oni Ugovori trebaju biti jasni i transparentni, a trebaju obuhvaćati što je više moguće relevantnih i predvidivih elemenata, uključujući i prava i postupke raskida.
- 2. **PREDVIDIVOST:** Jednostrana promjena uvjeta ugovora nije moguća osim ako je ta mogućnost, kao i njezine okolnosti i uvjeti, dogovorena unaprijed. Sporazumi trebaju naznačiti proces za svaku stranu prema kojem ona može razgovarati s drugim stranama o bilo kakvim promjenama potrebnim za provedbu sporazuma ili zbog nepredviđenih okolnosti, kao što je predviđeno u sporazumu.
- 3. **SUKLADNOST:** Ugovori se moraju poštivati.
- 4. **INFORMACIJE:** Kada dolazi do razmjene informacija, to će biti učinjeno strogo u skladu s pravilima tržišnog natjecanja i drugih primjenjivih zakona, a strane trebaju poduzeti razumne napore kako bi se osiguralo da su navedeni podaci točni te da ne dovode u zabludu.
- 5. **POVJERLJIVOST:** Mora se poštivati tajnost informacija, osim ako je informacija već javna ili je pribavljena zakonito i neovisno od strane primatelja u dobroj vjeri. Strana primatelja će povjerljive informacije koristiti samo u svrhu za koju su joj one i dostavljene.
- 6. **ODGOVORNOST ZA RIZIK:** Sve ugovorne strane u opskrbnom lancu trebaju nositi svoj odgovarajući poduzetnički rizik.
- 7. **OBRAZLOŽENI ZAHTJEV:** Ugovorna strana neće koristiti prijetnje kako bi dobila neopravdane prednosti ili kako bi poslala stvorila neopravdane troškove.

Praksa	Primjeri <u>nepoštene prakse</u>	Primjeri <u>poštene prakse</u>
Sporazumi - pisani/nepisani	<ul style="list-style-type: none"> Odbijanje ili izbjegavanje unosa bitnih uvjeta u pisanom obliku. To dodatno otežava utvrđivanje namjere strana i identificiranje njihovih prava i obveza koje proizlaze iz ugovora. 	<ul style="list-style-type: none"> Ugovorne strane se slažu da sporazum treba biti u pisanom obliku, osim ako je to osim ako je neizvedivo ili u slučajevima gdje je usmeni dogovori uzajamno prihvatljiv i prikladan. Sporazum treba sadržavati precizne okolnosti i detaljna pravila pod kojima strane zajedno mogu mijenjati uvjete sporazuma, na pravovremen i informirani način, uključujući i postupak za dogovaranje potrebne naknadu za sve troškove koji proizlaze za bilo koju stranu. Odredbe pisanog sporazuma trebaju biti jasne i transparentne. U slučajevima kada ugovor nije pisan ugovor, jedna od strana nakon toga šalje pismenu potvrdu.
Opće odredbe i uvjeti	<ul style="list-style-type: none"> Nametanje općih uvjeta koji sadrže nepoštene odredbe. 	<ul style="list-style-type: none"> Korištenje općih uvjeta koji olakšavaju poslovanje i sadržavaju poštene odredbe.
Raskid	<ul style="list-style-type: none"> Jednostrani raskid komercijalnog odnosa bez prethodne najave ili uslijed nerazumno kratkog otkaznog roka i bez objektivno opravdanog razloga, na primjer, na temelju činjenice da nisu postignuti jednostrani prodajni ciljevi. 	<ul style="list-style-type: none"> Jednostrani raskid ugovora uvažava sporazum i propisani postupak te je u skladu s važećim zakonom.
Ugovorne sankcije	<ul style="list-style-type: none"> U slučaju netransparentnog postupanja i u slučaju pretrpljene nerazmjerne štete primjenjuju se ugovorne sankcije. Sankcije se nameću bez ikakve opravdanosti u sporazumu ili mjerodavnom zakonu. 	<ul style="list-style-type: none"> Ako strana ne ispunjava svoje obveze, ugovorne sankcije primjenjuju se na transparentan način, u skladu sa sporazumom i proporcionalno u odnosu na štetu. Ugovorne sankcije su unaprijed dogovorene, razmjerno za obje strane te se primjenjuju kako bi se nadoknadila šteta.
Jednostrano djelovanje	<ul style="list-style-type: none"> Izvanugovorne retroaktivne jednostrane promjene troškova ili cijene proizvoda ili usluga. 	<ul style="list-style-type: none"> Ugovor sadrži legitimne okolnosti i uvjete pod kojima se može se dopustiti naknadno jednostrano djelovanje.
Informacije	<ul style="list-style-type: none"> Uskraćivanje bitnih informacija relevantnih za druge strane u ugovornim pregovorima i koje druga strana legitimno može očekivati da će dobiti. Ugovorna strana koristi ili dionice treće strane, osjetljive informacije koje je primila u povjerenju od strane druge ugovorne strane, bez naknadnog odobrenja, na način koji omogućuje ostvarivanje konkurentske prednosti. 	<ul style="list-style-type: none"> Pružanje relevantnih informacija bitnih za druge strane u ugovornim pregovorima i osiguravanje da se informacije ne zloupotrebjavaju.

Poduzetnička raspodjela rizika	<ul style="list-style-type: none"> • Prijenos neopravdanog ili nerazmjernog rizika za neke ugovorne strane, primjerice nametanje jamstva marže putem plaćanja za ne izvođenje. • Nametanje uvjeta za financiranje ugovornih strana o vlasništvu poslovnih aktivnosti. • Nametanje uvjeta za financiranje troškova promocije. • Sprečavanje ugovorne strane da provodi legitimni marketing i daje promotivne tvrdnje o sebi svojim 	<ul style="list-style-type: none"> • Različiti rizici operatera u svakoj fazi opskrbnog lanca - povezani s potencijalnim nagradama za poslovanje u tom području. Svi operateri preuzimaju odgovornost za svoje vlastite rizike i neće pretjerano pokušati prenositi svoje rizike na druge strane. • Prijenos rizika koji se pregovara i dogovara od strane strana za ostvarivanje win-win situacije. • Ugovorne strane su suglasne s uvjetima uz odgovarajući doprinos bilo kojih vlasničkih aktivnosti i/ili promotivnih aktivnosti.
Popis naknada (plaćanja pristupa unaprijed)	<ul style="list-style-type: none"> • Nametanje popisa naknadi koje su nerazmjerne rizicima nastalim kod skladištenja novih proizvoda. 	<ul style="list-style-type: none"> • Prilikom popisa naknadi - koristi se za ublažavanje rizika nastalih kod skladištenja novih proizvoda - dogovaraju se između obje strane, a oni su razmjerni nastalom riziku.
Prijeteći poslovni poremećaj	<ul style="list-style-type: none"> • Prijeteći poslovni poremećaj ili raskid poslovnog odnosa kako bi se ostvarila prednost bez objektivne opravdanosti, primjerice kažnjavanje jedne ugovorne strane za ostvarivanje svojih prava. • Zahtijevanje plaćanja za usluge koje nisu obavljene ili robe koja nije isporučena, ili zahtijevanje isplate koja očigledno ne odgovara vrijednosti/troškovima pružene usluge. 	
Vezivanje	<ul style="list-style-type: none"> • Nametanje ugovornoj strani kupnju ili opskrbu skupim proizvodima ili uslugama vezanim za drugi komplet proizvoda ili usluga ili od jedne od ugovornih strana ili od određene treće strane. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ugovorne strane su suglasne da će vezivati proizvode ili usluge koji povećavaju ukupnu učinkovitost i/ili održivost u lancu opskrbe te donijeti korist za potrošače i objema ugovornim stranama.
Isporuka i prijem robe	<ul style="list-style-type: none"> • Namjerno ometanje dostave ili raspored prijema kako bi se ostvarila neopravdana prednost. 	<ul style="list-style-type: none"> • Isporuke koji stižu u dogovoreno vrijeme omogućuju dobavljačima da dosta unaprijed planiraju svoju proizvodnju i proizvodne procese te rasporede dostava, dok kupcima omogućuje planiranje prijema, skladištenje i izlaganje isporučene robe. • Ako strana treba isporučiti ili primiti robu ranije/kasnije/nepotpuno, ona je, u skladu s pisanim sporazumom, dužna o tome upozoriti drugu stranu što je prije moguće.