

# **Vertikálne vzťahy v potravinovom dodávateľskom reťazci:**

## **zásady správnych postupov**

*Navrhnuté týmito hlavnými členmi medzipodnikovej platformy*

**AIM**

**CEJA**

**CELCAA**

**CLITRAVI**

**Copa Cogeca**

**ERRT**

**EuroCommerce**

**Euro Coop**

**FoodDrinkEurope**

**UEAPME**

**UGAL**

Na zabezpečenie súladu s príslušnými právnymi predpismi v oblasti hospodárskej súťaže by tento dokument nemal byť predmetom diskusií ani inak použitý v komunikácii medzi združeniami s cieľom priamo alebo nepriamo koordinovať obchodné stratégie.

## Úvod<sup>1</sup>

Európske inštitúcie a viaceré členské štáty upozornili na existenciu problémov spojených s potravinovým dodávateľským reťazcom a zhodli sa na tom, že by sa malo nájsť riešenie týchto problémov<sup>2</sup>.

V nadväznosti na žiadosť, ktorú 10. marca 2011 predložila Európska komisia medzi podnikovej (B2B) platforme fóra na vysokej úrovni pre lepšie fungovanie potravinového dodávateľského reťazca, sa otvoril dialóg medzi viacerými zainteresovanými stranami, ktorý sa týkal poctivých alebo nekalých obchodných praktík v rámci potravinového dodávateľského reťazca. Cieľom tohto dialógu je prispieť do procesu v rámci fóra na vysokej úrovni, a to na základe poverenia platformy. Podstatou diskusie bolo nájsť riešenie asymetrie a možného zneužitia vyjednávacej sily aktérmi pôsobiacimi v potravinovom reťazci.

Výsledky dialógu viacerých zainteresovaných strán sú pripojené k tomuto dokumentu vo forme súboru zásad správnych postupov a zoznamu príkladov nekalých a poctivých praktík vo vertikálnych obchodných vzťahoch. Tieto výsledky dokazujú: i) uznanie, že nekalé praktiky môžu vzniknúť v celom potravinovom dodávateľskom reťazci, a ii) vôľu zainteresovaných strán riešiť tieto praktiky konsenzuálnym a účinným spôsobom.

Účastníci dialógu viacerých zainteresovaných strán veria, že tieto zásady správnych postupov poskytujú rámec pre vykonávanie obchodných činností, ktorý rešpektuje zmluvnú slobodu a zabezpečuje konkurencieschopnosť, dôveru a kontinuitu, teda všetky prvky nevyhnutné na rozvoj podnikania, inovácií a troch pilierov udržateľnosti (hospodárskej, sociálnej a environmentálnej). V konečnom dôsledku z nich budú mať prospech spotrebiteľia a spoločnosť ako celok.

Tento prístup dopĺňa vývoj správnych postupov v súvislosti so stratégiou „účinná odpoveď spotrebiteľov“ [Efficient Consumer Response (ECR)] zameranej na optimalizáciu celého hodnotového reťazca, ktorý lepšie, rýchlejšie a úspornejšie reaguje na požiadavky spotrebiteľa.

Zásady a príklady uvedené ďalej v texte zohľadňujú dôležitú úlohu malých a stredných podnikov (MSP), ktorú tieto podniky zohrávajú v potravinovom dodávateľskom reťazci.

Dodržiavaním týchto zásad správnych postupov by sa posilnili príklady poctivých praktík a odrádzalo by sa od nekalých praktík, pričom niektoré z nich sú uvedené v dokumente.

---

<sup>1</sup> BEUC, Európska organizácia spotrebiteľov sledovala prácu ako pozorovateľ. BEUC pokladá všeobecné a osobitné zásady **správnych postupov** za primerané a odrážajúce celkovú správnu prax v občianskych a obchodných záležitostiach. BEUC má však pochybnosti o tom, ako sa na trhoch EÚ zabezpečí ich presadzovanie.

<sup>2</sup> Ide najmä o záverečné odporúčania skupiny na vysokej úrovni (HLG.006), oznámenie o lepšom fungovaní potravinového reťazca v Európe [KOM(2009) 591], správu o dohľade nad obchodno-distribučným trhom [KOM(2010) 355], Akt o jednotnom trhu [KOM(2011) 206/4], správu poslanca Bového [2009/2237(INI)], správu poslankyne Corazzy-Bildtovej [2010/2109(INI)], ako aj o rôzne verejné a súkromné podnety okrem iného v Spojenom kráľovstve, vo Francúzsku, v Španielsku, Rumunsku, Maďarsku a Írsku.

## Zásady správnych postupov

*Zmluvné strany konajú v prísnom súlade s uplatniteľnými právnymi predpismi vrátane predpisov v oblasti hospodárskej súťaže.*

### **Všeobecné zásady:**

- A. SPOTREBITEĽIA: Zmluvné strany by mali v rámci svojich medzipodnikových vzťahov neustále zohľadňovať záujmy spotrebiteľov a celkovú udržateľnosť dodávateľského reťazca. Zmluvné strany by mali pri distribúcii tovaru v rámci dodávateľského reťazca zabezpečiť čo najvyššiu efektívnosť a optimalizáciu zdrojov.
- B. ZMLUVNÁ SLOBODA: Zmluvné strany sú nezávislé hospodárske subjekty, ktoré vzájomne rešpektujú svoje práva stanoviť si vlastnú stratégiu a politiku riadenia vrátane slobody nezávisle sa rozhodnúť, či dohodu uzavrú alebo neuzavrú.
- C. POCTIVÝ OBCHODNÝ STYK: Zmluvné strany by mali medzi sebou navzájom konať zodpovedne, v dobrej viere a s náležitou profesionálnou starostlivosťou.

### **Osobitné zásady**

- 1. PÍSOMNÉ DOHODY: Dohody by mali byť v písomnej forme okrem prípadu, ak to nie je praktické alebo ak sú ústne dohody vzájomne prijateľné a vyhovujúce. Mali by byť jasné a transparentné a vzťahovať sa na čo možno najviac relevantných a predvídateľných prvkov vrátane práv a postupov ich ukončenia.
- 2. PREDVÍDATEĽNOSŤ: Zmluvné podmienky sa nesmú zmeniť jednostranne okrem prípadu, keď bola táto možnosť, jej okolnosti a podmienky dohodnuté vopred. Dohody by mali v súvislosti s každou zmluvnou stranou stanoviť postup rokovania s druhou stranou o akýchkoľvek zmenách nevyhnutných na vykonávanie dohody alebo z dôvodu nepredvídateľných okolností tak, ako sa to stanovuje v dohode.
- 3. DODRŽIAVANIE: Dohody sa musia dodržiavať.
- 4. INFORMÁCIE: Ak sa vymieňajú informácie, musia sa dodržiavať prísne právne predpisy v oblasti hospodárskej súťaže a iné uplatniteľné právne predpisy a strany by mali primerane dbať o to, aby zabezpečili, že poskytnuté informácie budú správne a nebudú zavádzajúce.
- 5. DÔVERNOSŤ: Dôvernosť informácií sa musí rešpektovať okrem prípadu, keď informácie už boli zverejnené alebo keď ich prijímajúca strana získala nezávisle v súlade so zákonom a v dobrej viere. Prijímajúca strana použije dôverné informácie len na účely, na ktoré boli poskytnuté.
- 6. ZODPOVEDNOSŤ ZA RIZIKO: Všetky zmluvné strany v rámci dodávateľského reťazca by mali niesť svoje vlastné príslušné podnikateľské riziká.
- 7. OPRÁVNENÁ POŽIADAVKA: Zmluvná strana nesmie používať hrozby s cieľom získať neoprávnenú výhodu alebo preniesť neoprávnené náklady.

Praktika	Príklady <u>nekalých praktík</u>	Príklady <u>poctivých praktík</u>
<b>Dohody – písomné/ústne</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Odmietnutie uvedenia podstatných podmienok v písomnej forme alebo vyhýbanie sa tejto praktike. To spôsobuje, že sa ťažšie stanovuje zámer zmluvných strán a vymedzujú ich práva a povinnosti vyplývajúce zo zmluvy.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zmluvné strany zabezpečujú, aby boli dohody v písomnej forme okrem prípadu, ak to nie je praktické alebo ak sú ústne dohody vzájomne prijateľné a vyhovujúce. Dohoda stanovuje presné okolnosti a podrobné pravidlá, na základe ktorých môžu zmluvné strany spoločne, v primeranej lehote a po vzájomnej informovanosti meniť podmienky dohody vrátane postupu na stanovenie potrebnej náhrady akýchkoľvek nákladov, ktoré vznikli jednej zo strán.</li> <li>• Ustanovenia písomnej dohody sú jasné a transparentné.</li> <li>• V prípade, že dohody nie sú v písomnej forme, jedna zo zmluvných strán následne pošle písomné potvrdenie.</li> </ul>
<b>Všeobecné podmienky</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zavedenie všeobecných podmienok, ktoré obsahujú nekalé doložky.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Používanie všeobecných podmienok, ktoré uľahčujú obchodnú činnosť a ktoré obsahujú poctivé doložky.</li> </ul>
<b>Ukončenie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jednostranné ukončenie obchodného vzťahu bez oznámenia alebo s neprimerane krátkou lehotou na oznámenie a bez objektívne opodstatneného dôvodu, napr. na základe toho, že sa nedosahujú jednostranne stanovené ciele predaja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jednostranné ukončenie dohody je v súlade s ustanoveniami dohody a náležitým postupom, ako aj s uplatniteľnými právnymi predpismi.</li> </ul>
<b>Zmluvné sankcie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zmluvné sankcie sa uplatňujú netransparentným spôsobom a sú neprimerané vzniknutej škode.</li> <li>• Sankcie sa ukladajú bez akéhokoľvek zdôvodnenia v dohode alebo uplatniteľných právnych predpisoch.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ak si zmluvná strana nesplní svoje povinnosti, zmluvné sankcie sa uplatňujú transparentným spôsobom v súlade s dohodou a sú primerané vzniknutej škode.</li> <li>• Zmluvné sankcie sú dohodnuté vopred, sú primerané pre obe zmluvné strany a uplatňujú sa v záujme náhrady škody.</li> </ul>
<b>Jednostranné úkony</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Retroaktívne a jednostranné zmeny nákladov, cien výrobkov alebo služieb, ktoré nie sú upravené v zmluve.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zmluva obsahuje legitímne okolnosti a podmienky, za ktorých je možné vykonať následné jednostranné úkony.</li> </ul>
<b>Informácie</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zatajovanie podstatných informácií, ktoré sú dôležité pre druhú stranu počas zmluvných rokovaní a ktorých poskytnutie by mohla druhá strana oprávnené očakávať.</li> <li>• Zmluvná strana využíva alebo oznamuje tretej strane citlivé informácie bez súhlasu druhej zmluvnej strany, ktorá jej ich dôverne poskytla, takým spôsobom, ktorý jej umožňuje získať konkurenčnú výhodu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poskytovanie relevantných podstatných informácií druhej strane počas zmluvných rokovaní a zabezpečenie toho, aby informácie neboli zneužitú.</li> </ul>

<b>Rozdelenie podnikateľského rizika</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prenos neoprávneného alebo neprimeraného rizika na zmluvnú stranu, napr. uložením záruky ziskového rozpätia prostredníctvom platieb za neplnenie.</li> <li>• Uloženie požiadavky financovania vlastných obchodných činností zmluvnej strany.</li> <li>• Uloženie požiadavky financovania nákladov na propagáciu.</li> <li>• Bránenie vo vykonávaní legitímneho nároku zmluvnej strany na marketing a propagáciu svojich výrobkov.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rôzni prevádzkovatelia čelia v každom článku dodávateľského reťazca osobitným rizikám, ktoré sú prepojené s prípadnou odmenou za vykonávanie obchodnej činnosti v danej oblasti. Všetci prevádzkovatelia sú zodpovední za svoje vlastné riziká a nepokúšajú sa ich nenáležite preniesť na iné strany.</li> <li>• Prenos rizika, ktorý je dohodnutý a odsúhlasený stranami v prospech všetkých strán.</li> <li>• Zmluvné strany sa dohodnú na podmienkach zodpovedajúcich ich prínosom do vlastnej obchodnej činnosti a/alebo propagačnej činnosti.</li> </ul>
<b>Poplatky za zaradenie do zoznamu (platby vopred za prístup)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ukladanie poplatkov za zaradenie do zoznamu, ktoré sú neprimerané riziku, ktoré vzniká pri vytváraní zásob nového výrobku.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ak sa obe strany dohodnú na poplatkoch za zaradenie do zoznamu, ktoré sú určené na zmiernenie rizika, ktoré vzniká pri vytváraní zásob nového výrobku, a ktoré sú primerané vzniknutému riziku.</li> </ul>
<b>Hrozba prerušenia obchodnej činnosti</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hrozba prerušenia obchodnej činnosti alebo ukončenia obchodného vzťahu s cieľom získať výhodu bez objektívneho zdôvodnenia, napr. trestaním zmluvnej strany za to, že si uplatnila svoje práva.</li> <li>• Vyžadovanie platieb za služby, ktoré neboli poskytnuté, alebo za tovar, ktorý nebol dodaný, alebo vyžadovanie platieb, ktoré zjavne nezodpovedajú hodnote/cene poskytnutých služieb.</li> </ul>	
<b>Viazanie výrobkov</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uloženie povinnosti zmluvnej strane, aby kúpila alebo dodala súbor výrobkov alebo služieb viazaných na iný súbor výrobkov alebo služieb – buď od jednej zo zmluvných strán alebo od určenej tretej strany.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zmluvné strany sa dohodnú na viazaní výrobkov alebo služieb, ktoré zvyšujú celkovú efektívnosť a/alebo udržateľnosť dodávateľského reťazca a sú prínosom pre spotrebiteľov a obe zmluvné strany.</li> </ul>
<b>Dodávka a preberanie tovaru</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Úmyselné narušenie plánu dodávok alebo preberania tovaru s cieľom získať neoprávnenú výhodu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dodávky doručené podľa plánu dodávok umožňujú dodávateľom naplánovať v dostatočnom predstihu svoje výrobné a spracovateľské procesy, ako aj plány dodania a nákupcom umožňujú naplánovať prebranie, uskladnenie a vystavovanie dodaného tovaru.</li> <li>• Ak jedna zo strán potrebuje tovar dodať alebo prebrať skôr, neskôr alebo čiastočne, upozorní na to druhú stranu ihneď, ako je to možné, a v súlade s písomnou dohodou.</li> </ul>