

Vertikala förbindelser i försörjningskedjan för livsmedel: principer för god affärssed

Föreslagna av följande huvudmedlemmar av B2B-plattformen

AIM

CEJA

CELCAA

CLITRAVI

Copa Cogeca

ERRT

EuroCommerce

Euro Coop

FoodDrinkEurope

UEAPME

UGAL

För att säkerställa efterlevnad av gällande konkurrenslagstiftning bör detta dokument inte diskuteras eller på annat sätt användas i kontakter mellan organisationer som syftar till direkt eller indirekt samordning av affärsstrategier.

Inledning¹

EU-institutionerna och flera medlemsländer har påtalat vissa problem inom försörjningskedjan för livsmedel och gemensamt kommit fram till att dessa bör åtgärdas².

Efter en begäran av Europeiska kommissionen den 10 mars 2011 i samband med B2B-plattformen inom högnivåforumet för en bättre fungerande livsmedelskedja skapades en intressentdialog för att diskutera rättvisa och orättvisa metoder i försörjningskedjan för livsmedel. Syftet med dialogen är att bidra till arbetet i högnivåforumet med utgångspunkt i plattformens mandat. Diskussionen har i hög grad fokuserat på att hitta en lösning på obalansen och det möjliga missbruket av förhandlingsstyrka hos aktörer inom livsmedelskedjan.

Resultatet av intressentdialogen bifogas i form av en uppsättning principer för god affärssed och en förteckning med exempel på orättvisa och rättvisa metoder i vertikala affärsrelationer. Dessa resultat tyder på i) en insikt om att orättvisa metoder kan förekomma genom hela försörjningskedjan för livsmedel, och ii) en vilja hos berörda parter att ta itu med dessa metoder på ett sätt som präglas av samförstånd och effektivitet.

Intressentdialogens deltagare anser att dessa principer för god affärssed utgör ett ramverk för affärsverksamhet som bygger på respekt för avtalsfrihet och säkrar konkurrenskraft, förtroende och kontinuitet. Alla dessa faktorer krävs för affärsutveckling, innovation och hållbarhetens tre hörnstenar (ekonomisk, social och miljömässig hållbarhet). I slutändan kommer de att gynna konsumenterna och samhället som helhet.

Detta tillvägagångssätt kompletterar utvecklingen av ECR:s affärsprinciper för att optimera hela värdekedjan så att konsumenternas önskemål kan tillgodoses bättre, snabbare och till lägre kostnad.

Principerna och exemplen nedan tar hänsyn till de små och medelstora företagens viktiga roll i livsmedelskedjan.

Genom att respektera nedanstående principer för god affärssed främjar vi rättvisa metoder och motverkar orättvisa metoder – dessa listas i dokumentet.

¹ BEUC, den europeiska konsumentorganisationen, har följt arbetet som observatör. BEUC anser att de allmänna och särskilda principerna för god affärssed är sunda och överlag speglar god affärssed i frågor av civil och kommersiell karaktär. BEUC undrar dock hur efterlevnaden ska säkerställas på EU:s marknader.

² I synnerhet högnivågruppens slutliga rekommendationer (HLG.006), meddelandet om en bättre fungerande livsmedelsförsörjningskedja i Europa (KOM(2009) 591), rapporten om övervakning av marknaden för handel och distribution (KOM(2010) 355), inremarknadsakten (KOM(2011) 206/4), Bovébetänkandet (2009/2237(INI)), Corazza-Bildt-betänkandet(2010/2109(INI)) och de olika offentliga och privata initiativen i bl.a. Storbritannien, Frankrike, Spanien, Rumänien, Ungern och Irland.

Principer för god affärssed

Avtalsparter förbinder sig att agera i strikt enlighet med gällande lagstiftning, inklusive konkurrenslagstiftningen.

Allmänna principer:

- A. KONSUMENTER: Avtalsparter bör alltid beakta konsumenternas intressen samt hållbarhetsaspekten genom hela försörjningskedjan i sina affärsrelationer. Avtalsparter bör säkerställa maximal effektivitet och ett optimalt resursutnyttjande vid varudistribution genom hela leveranskedjan.
- B. AVTALSFRIHET: Avtalsparter är oberoende ekonomiska enheter som respekterar varandras rätt att fritt upprätta egna strategier och ledningspolicies.. Här ingår friheten att självständigt avgöra om ett avtal ska ingås.
- C. GOTT UPPFÖRANDE: Avtalsparter förväntas agera ansvarsfullt i sina inbördes relationer, i god anda och affärsmässigt korrekt.

Särskilda principer:

- 1. SKRIFTLIGA AVTAL: Avtal bör vara skriftliga, utom i fall där det är praktiskt svår genomförbart eller om muntliga avtal kan godtas och anses lämpliga av bägge parter. Överenskommelserna bör vara tydliga och transparenta och täcka in så många relevanta och förutsägbara faktorer som möjligt, däribland rätten att avsluta avtalet och förfarandena för detta.
- 2. FÖRUTSÄGBARHET: Ensidiga ändringar av avtalsvillkor får inte göras om inte den möjligheten med alla dess förutsättningar och villkor har överenskommits i förväg. Huvuddragen i processen bör framgå tydligt av avtalen, så att parterna kan diskutera de förändringar som är nödvändiga för att överenskommelsen ska kunna genomföras, eller som krävs på grund av oförutsägbara omständigheter..
- 3. EFTERLEVNAD: Avtal måste följas.
- 4. INFORMATION: Allt utbyte av information ska ske i strikt enlighet med konkurrenslagen och annan tillämplig lagstiftning. Parterna måste också vidta rimliga åtgärder för att se till att den information som lämnas är korrekt och inte vilseledande.
- 5. SEKRETESS: Informationssekretess måste respekteras såvida uppgifterna inte redan är offentliga eller har erhållits på laglig väg och i god tro av den mottagande parten. Konfidentiella uppgifter får endast användas av den mottagande parten för avsett ändamål..
- 6. RISKANSVAR: Alla avtalsparter i försörjningskedjan bör bära den företagsrisk som rimligen ankommer på dem..
- 7. BEFOGAD BEGÄRAN: En avtalspart får inte använda sig av hot för att tillskansa sig en oberättigad fördel eller för att överföra en omotiverad kostnad.

Praxis	Exempel på <u>otillbörliga affärsmetoder</u>	Exempel på <u>god affärssed</u>
Avtal – skriftliga/icke skriftliga	<ul style="list-style-type: none"> • Att vägra eller undvika att skriftligen ange väsentliga villkor. Detta gör det svårare att fastställa parternas avsikter och att identifiera deras kontraktuella rättigheter och skyldigheter. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avtalsparterna säkerställer att avtalet är skriftligt dokumenterat, om inte detta är svår genomförbart eller om muntliga avtal kan godtas och anses lämpliga av bägge parter.. Avtalet specificerar de speciella omständigheter och detaljerade bestämmelser som reglerar hur parterna gemensamt kan ändra avtalsvillkoren, i rätt tid och med rätt information som underlag. Här omfattas även förfarandet för att fastställa erforderlig ersättning för eventuella kostnader som drabbar endera parten. • Bestämmelserna i det skriftliga avtalet är tydliga och transparenta. • I de fall avtal inte är skriftliga skickar någon av parterna en skriftlig bekräftelse i efterhand.
Allmänna villkor	<ul style="list-style-type: none"> • Att införa allmänna villkor som innehåller oskäliga klausuler. 	<ul style="list-style-type: none"> • Att tillämpa allmänna villkor som underlättar affärsverksamhet och innehåller skäliga klausuler.
Uppsägning	<ul style="list-style-type: none"> • Att ensidigt avsluta en affärsförbindelse utan uppsägningstid eller med orimligt kort varsel och utan saklig grund, till exempel med motiveringen att ensidiga försäljningsmål inte nåtts. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ensidig uppsägning av avtalet sker med respekt för uppgörelsen och rättssäkerheten samt i enlighet med gällande lagstiftning.
Avtalsenliga sanktioner	<ul style="list-style-type: none"> • Avtalsenliga sanktioner tillämpas på ett otydligt sätt och står inte i proportion till den skada som parten åsamkats. • Påföljder införs utan stöd av avtalet eller tillämplig lagstiftning. 	<ul style="list-style-type: none"> • Om en part inte lyckas fullgöra sina åtaganden vidtas avtalsenliga sanktioner på ett tydligt sätt, med respekt för avtalet och i proportion till skadan. • Påföljder enligt avtalet beslutas i förväg, är väl avpassade för båda parter och tillämpas i syfte att kompensera för skadan.
Ensidiga åtgärder	<ul style="list-style-type: none"> • Utomkontraktuella retroaktiva och ensidiga justeringar av en produkts eller tjänsts kostnad eller pris. 	<ul style="list-style-type: none"> • I avtalet anges de legitima omständigheter och villkor under vilka ensidiga åtgärder i efterhand kan tillåtas.
Information	<ul style="list-style-type: none"> • Att vid avtalsförhandlingar undanhålla information som är av betydelse för den andra parten, och som denne rimligen kan förvänta sig att få ta del av. • En avtalspart använder eller utbyter med en tredje part känsliga, konfidentiella uppgifter från den andra avtalsparten, utan dennes godkännande, och på ett sätt som gör det möjligt att vinna konkurrensmässiga fördelar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Att lämna relevant och väsentlig information till den andra parten vid avtalsförhandlingar och se till att uppgifterna inte missbrukas.

Fördelning av entreprenörsk	<ul style="list-style-type: none"> • Överföring av omotiverad eller oproportionerlig risk till en avtalspart, till exempel genom att införa en marginalgaranti i form av betalning vid uteblivet försäljningsresultat. • Att införa ett krav på finansiering av en avtalsparts affärsverksamhet. • Att införa ett krav på att bekosta en kampanj.. • Att hindra en avtalspart från att göra legitima marknadsförings- och reklampåståenden på sina produkter. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aktörer i försörjningskedjan utsätts för olika risker som är kopplade till den potentiella avkastning som finns för den som bedriver affärsverksamhet inom området. Alla aktörer tar ansvar för sina egna risker och försöker inte på ett otillbörligt sätt överföra dessa risker på andra parter. • Risköverföring som förhandlats fram och överenskommit av parterna i syfte att skapa en win-win-situation. • Avtalsparter enas om villkoren med utgångspunkt i sina bidrag till vardera partens affärs- och/eller marknadsföringsverksamhet.
”Listing fees” (förskotts betalning för tillträde)	<ul style="list-style-type: none"> • Att införa ”listing fees” som inte står i proportion till den risk det innebär att lagerföra en ny produkt. 	<ul style="list-style-type: none"> • När parterna har enats om att införa ”listing fees” – som används för att minska den risk det innebär att lagerföra en ny produkt, och avgifterna står i proportion till risken.
Hot om verksamhetsstörning	<ul style="list-style-type: none"> • Att utan objektiv motivering hota med att störa affärsverksamheten eller avsluta affärsförbindelsen för att orättmätigt vinna fördelar, till exempel genom att straffa en avtalspart som utövar sina rättigheter. • Att kräva betalning för tjänster som inte utförts eller varor som inte levererats, eller att kräva betalning som uppenbart inte motsvarar värdet på/kostnaden för den utförda tjänsten. 	
Kopplingsförbehåll	<ul style="list-style-type: none"> • Att kräva att en avtalspart köper eller levererar en uppsättning produkter eller tjänster kopplade till en annan uppsättning produkter eller tjänster – antingen från en av avtalsparterna eller från en bestämd tredje part. 	<ul style="list-style-type: none"> • Avtalsparterna kommer överens om att koppla ihop produkter eller tjänster som ökar effektiviteten och/eller hållbarheten i försörjningskedjan och skapar fördelar för konsumenter och båda avtalsparterna.
Leverans och mottagning av varor	<ul style="list-style-type: none"> • Att avsiktligt störa leverans- eller mottagnings-schemat för att vinna omotiverade fördelar. 	<ul style="list-style-type: none"> • Leveranser som anländer på överenskommen tid gör det möjligt för leverantörer att i god tid planera sina produktions- och tillverkningsprocesser samt leveransscheman. Leveranspunktligheten underlättar även för inköpare att planera mottagningen, lagringen och exponeringen av de levererade varorna. • Om en affärspart måste leverera i förtid/för sent/delvis förvarnas den andra parten så tidigt som möjligt och i enlighet med det skriftliga avtalet.