



KOMISJA
EUROPEJSKA

Bruksela, dnia 31.1.2013 r.
COM(2013) 37 final

ZIELONA KSIĘGA

W SPRAWIE NIEUCZLIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH W ŁAŃCUCHU DOSTAW PRODUKTÓW SPOŻYWCZYCH I NIESPOŻYWCZYCH MIĘDZY PRZEDSIĘBIORSTWAMI

(Tekst mający znaczenie dla EOG)

Spis treści

1.	WPROWADZENIE	3
2.	DEFINICJA NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH.....	6
2.1.	Pojęcie nieuczciwych praktyk handlowych	6
2.2.	Przykłady nieuczciwych praktyk handlowych.....	8
2.3.	Potencjalne skutki nieuczciwych praktyk handlowych.....	9
3.	RAMY PRAWNE DOTYCZĄCE NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH	11
3.1.	Rozdrobnione ramy prawne na poziomie krajowym	11
3.2.	Ochrona przed nieuczciwymi praktykami handlowymi na szczeblu UE.....	14
4.	EGZEKOWANIE PRZEPISÓW ZWALCZAJĄCYCH NIEUCZCIWE PRAKTYKI HANDLOWE	17
4.1.	Mechanizmy egzekwowania przepisów na poziomie krajowym.....	17
4.2.	Mechanizmy egzekwowania przepisów na poziomie UE.....	18
5.	RODZAJE NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH	20
5.1.	Wieloznaczne warunki umowne	20
5.2.	Brak pisemnej umowy.....	21
5.3.	Zmiany umowy z mocą wsteczną	21
5.4.	Nieuczciwe przeniesienie ryzyka handlowego	21
5.5.	Nieuczciwe wykorzystanie informacji	22
5.6.	Nieuczciwe rozwiązanie stosunku handlowego.....	22
5.7.	Terytorialne ograniczenia dostaw	23
5.8.	Wspólne cechy nieuczciwych praktyk handlowych	24
6.	UWAGI OGÓLNE.....	25
7.	KOLEJNE KROKI.....	26

1. WPROWADZENIE

Łańcuch dostaw realizowanych między przedsiębiorstwami (B2B) stanowi ważny element europejskiej gospodarki. Dzięki niemu produkty i usługi trafiają od dostawców do konsumentów; ma on także bezpośredni wpływ na wzrost gospodarczy i poziom zatrudnienia. Sektor usług detalicznych generuje 4,3 % PKB UE, zatrudnienie znajduje w nim 18,7 mln (czyli 8,3 %) pracowników z UE a działa w nim 17 % unijnych MŚP¹. Dzięki niemu do konsumentów trafiają towary i usługi pochodzące z innych sektorów gospodarki, takich jak rolnictwo, przemysł wytwórczy, logistyka i usługi informatyczne.

Niniejsza zielona księga poświęcona jest łańcuchowi dostaw produktów spożywczych i niespożywczych w segmencie B2B, czyli łańcuchowi transakcji zawieranych między przedsiębiorstwami lub między przedsiębiorstwami a organami publicznymi, w wyniku których następuje dostawa towarów przeznaczonych głównie dla ogółu konsumentów do spożycia lub wykorzystania osobistego lub przez gospodarstwa domowe. Na łańcuch dostaw składa się szereg podmiotów (producentów/przetwórców/dystrybutorów) i wszyscy z nich mają wpływ na ostateczną cenę, którą zapłaci konsument. Wpływ ten różni się w zależności od danego podsektora produktów spożywczych i niespożywczych. Dobrze funkcjonujący łańcuch dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych ma zasadnicze znaczenie dla osiągnięcia maksymalnego potencjału gospodarczego tych sektorów.

W ostatnim dwudziestoleciu łańcuch dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych uległ znacznym zmianom pod wpływem czynników gospodarczych, społecznych i demograficznych. Zwiększona koncentracja i integracja pionowa w UE spowodowała zmiany strukturalne tego łańcucha. Pojawiły się różnego rodzaju stowarzyszenia międzynarodowe detalistów dokonujące zakupów na dużą skalę, które dzięki dysponowaniu większą siłą nabywczą dążą do wykorzystania korzyści skali przy zamówieniach. Ekspansja marek własnych detalistów sprawiła, że niektórzy handlowcy stali się bezpośrednią konkurencją swoich dostawców. Niewielka liczba stosunkowo silnych graczy w łańcuchu dostaw wydaje się mieć znaczną siłę przetargową.

Czynniki te mogą w pewnych przypadkach prowadzić do nieuczciwych praktyk handlowych w stosunkach panujących na wszystkich etapach łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych. Nieuczciwe praktyki handlowe to praktyki, które rażąco odbiegają od dobrego postępowania handlowego oraz są sprzeczne z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu. Nieuczciwe praktyki handlowe są zazwyczaj narzucane w sytuacji braku równowagi przez silniejszą stronę stronie słabszej oraz mogą być stosowane przez każdą ze stron relacji B2B i na każdym etapie łańcucha dostaw.

Na poziomie UE praktyki te stały się po raz pierwszy przedmiotem debaty w ramach unijnego sektora spożywczego w 2009 r. przy okazji wzrostu cen konsumpcyjnych związanego ze wzrostem cen produktów rolnych. Podnoszono, że brak przejrzystości rynku, nierówne siły przetargowe i antykonkurencyjne praktyki doprowadziły do wystąpienia zakłóceń na rynku, wywierających potencjalnie niekorzystny wpływ na konkurencyjność całego łańcucha dostaw

¹ Eurostat, 2010 r.

żywności. Zrodziło to konieczność przeanalizowania sposobu funkcjonowania tego łańcucha. Komisja uznała, że konsumentom nie zapewnia się wystarczająco uczciwej oferty pod względem asortymentu i cen produktów oraz że pośrednicy/zakłady przetwórstwa żywności/detaliści zawężają marżę producentów rolnych². W rzeczy samej, wydajność łańcucha dostaw żywności ma wpływ na codzienne życie obywateli UE (zważywszy że około 14 % wydatków gospodarstw domowych w UE stanowią wydatki na żywność³) oraz na sektory gospodarki takie jak rolnictwo, przemysł przetwórstwa spożywczego i sektor detaliczny. Ponadto realne ceny żywności wzrosły o ponad 3 % tylko w 2008 r.⁴, powodując spadek siły nabywczej i zaufania konsumentów i stając się jednym z głównych czynników powodujących ogólny wzrost inflacji. W odpowiedzi w 2010 r. w ramach Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności utworzono platformę ekspertów ds. praktyk w zakresie umów zawieranych między przedsiębiorstwami mającą na celu wypracowanie rozwiązań tego problemu. W 2011 r. platforma ekspertów opracowała zbiór zasad i przykładów dotyczących uczciwych i nieuczciwych praktyk w stosunkach pionowych w łańcuchu dostaw żywności, przyjęty przez 11 organizacji reprezentujących różnorodne grupy interesu z całego europejskiego łańcucha dostaw żywności⁵. W 2012 r. platforma ta pracowała nad mechanizmem egzekwowania przestrzegania tych zasad. Pomimo wspólnych starań proponowane ramy nie pozwoliły określić skutecznych środków zaradczych pozwalających wyeliminować przypadki nieprzestrzegania przepisów oraz nie uzyskały poparcia przedstawicieli podmiotów z całego łańcucha dostaw przed trzecim posiedzeniem Forum Wysokiego Szczebla, które odbyło się w dniu 5 grudnia 2012 r. Na początku 2013 r. osiem z jedenastu organizacji ogłosiło jednak zamiar rozpoczęcia procesu wdrażania zasad uczciwych praktyk na zasadzie dobrowolności⁶. Jednocześnie wszystkie zainteresowane strony pracują nad znalezieniem kompromisu w ramach tego podejścia sektorowego. Komisja zachęca wszystkie zainteresowane strony do osiągnięcia porozumienia w nadchodzących miesiącach. Komisja przedłużyła również okres obowiązywania upoważnienia udzielonego Forum Wysokiego Szczebla do dnia 31 grudnia 2014 r.⁷ i będzie nadal ściśle monitorować rozwój sytuacji w łańcuchu dostaw żywności, wykorzystując dotychczasowe osiągnięcia jako podstawę dalszych działań.

Komisja rozpocznie jednocześnie prace nad oceną skutków różnych rozwiązań pozwalających wyeliminować problem nieuczciwych praktyk handlowych. W ramach oceny skutków zbadana zostanie kwestia tego, czy problem ten można by rozwiązać lokalnie, a jeśli tak, to w jakim zakresie, czy też konieczne byłoby rozwiązanie na poziomie UE. Podejście to pozwoli utrwalić osiągnięcia Forum Wysokiego Szczebla w sektorze spożywczym, a jednocześnie przeanalizować wszystkie możliwe rozwiązania – od samoregulacji do prawodawstwa. W oparciu o dokonane ustalenia Komisja przedstawi propozycję odpowiednich dalszych kroków w II połowie 2013 r.

² „Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie”, (COM(2009) 591 z 28 października 2009 r.).

³ Eurostat, 2012 r.

⁴ Tamże.

⁵ AIM, CEJA, CELCAA, CLITRAVI, Copa Cogeca, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME i UGAL.

⁶ AIM, CELCAA, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME i UGAL.

⁷ Decyzja Komisji z dnia 19 grudnia 2012 r. zmieniająca decyzję z dnia 30 lipca 2010 r. w odniesieniu do jej stosowania oraz do składu Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności (2012/C 396/06), Dz.U. C-396/17 z 21.12.2012.

Nieuczciwe praktyki handlowe były przedmiotem szeregu badań i dochodzeń w kilku państwach członkowskich⁸. Najnowsze sprawozdanie europejskiej sieci konkurencji potwierdza, że istnienie nieuczciwych praktyk handlowych w sektorze spożywczym uznano za problem wiele krajowych organów ds. konkurencji⁹.

Patrząc z szerszej perspektywy, uważa się jednak, że nieuczciwe praktyki handlowe mogą wystąpić nie tylko w sektorze spożywczym, ale również w innych sektorach. Niniejsza zielona księga pomoże zebrać informacje na temat tego problemu, który może mieć związek z szeregiem czynników. Po pierwsze, ewolucja sektora detalicznego produktów spożywczych i niespożywczych w stronę formatu „mieszanego”, w ramach którego zdecydowana większość detalistów działa pod tym samym zarządem i oferuje asortymenty produktów spożywczych, artykułów gospodarstwa domowego i innych produktów na tych samych warunkach. Po drugie, niektórzy najwięksi producenci wytwarzają zarówno żywność, jak i towary innego rodzaju, takie jak detergenty, kosmetyki, produkty higieny itp., co – mając na względzie znaczenie niektórych marek – może również wpływać na kształt relacji między dostawcą a detalistą. Nieuczciwe praktyki stwierdzono w szeregu sektorów, w tym w sektorze meblarskim i tekstylnym¹⁰. Jeśli chodzi o sektor odzieżowy, w sprawozdaniu z 2007 r. na temat relacji biznesowych w unijnym łańcuchu dostaw wyrobów odzieżowych stwierdzono istnienie dziewięciu praktyk w relacjach między producentami a detalistami, które uznano za nieuczciwe. Obejmowały one m.in. automatyczne obciążanie producentów kosztami reklamy prowadzonej przez detalistów, obciążanie zwrotne, opóźnienia w płatnościach, zwrot niesprzedanych towarów, niezapowiedziane wypowiedzanie umów o dostawy i wykorzystywanie innowacyjnych pomysłów, których źródłem były otrzymane próbki towarów¹¹.

W ramach inicjatywy Komisji w zakresie nadzoru nad rynkiem handlu i dystrybucji¹² stwierdzono istnienie nieuczciwych praktyk handlowych w wielu sektorach tego rynku. Parlament Europejski również uznał potrzebę podjęcia działań wykraczających poza branżę rolno-spożywczą i wezwał Komisję do podjęcia stosownych kroków w tym względzie¹³. W Akcie o jednolitym rynku I¹⁴ Komisja ogłosiła zamiar podjęcia inicjatywy mającej na celu zwalczanie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach biznesowych. Ponadto na istnienie

⁸ M.in. w Bułgarii, Czechach, Finlandii, Francji, Niemczech, Irlandii, we Włoszech, na Litwie, w Polsce, Portugalii, Rumunii, Słowenii, Hiszpanii i Zjednoczonym Królestwie.

⁹ Sprawozdanie europejskiej sieci konkurencji dotyczące egzekwowania przepisów prawa konkurencji i działalności w zakresie monitorowania rynku prowadzonej przez europejskie organy ds. konkurencji w sektorze spożywczym, maj 2012 r., s. 116–120.

¹⁰ *Business relations in the EU clothing chain: from industry to retail and distribution*. (Relacje biznesowe w unijnym łańcuchu dostaw wyrobów odzieżowych: od sektora wytwórczego do sektora sprzedaży detalicznej i dystrybucji) Bocconi University. ESSEC Business School. Baker & McKenzie, 2007 r., s. 124.

¹¹ *Business relations in the EU clothing chain: from industry to retail and distribution*, s. 126.

¹² Sprawozdanie z nadzoru nad rynkiem handlu i dystrybucji „W kierunku bardziej wydajnego i sprawiedliwego wewnętrznego rynku handlu i dystrybucji w perspektywie roku 2020”, (COM(2010) 355 z dnia 5 lipca 2010 r.).

¹³ Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie wydajniejszego i bardziej sprawiedliwego rynku detalicznego (2010/2109(INI)) z dnia 5 lipca 2011 r.

¹⁴ Akt o jednolitym rynku. Dwanaście dźwigni na rzecz pobudzenia wzrostu gospodarczego i wzmocnienia zaufania – „Wspólnie na rzecz nowego wzrostu gospodarczego” (COM(2011) 206 z dnia 13 kwietnia 2011 r.).

tego problemu wskazują wyniki szeregu konsultacji przeprowadzonych w ostatnim czasie z udziałem przedsiębiorców¹⁵.

Nieuczciwe praktyki handlowe mogą wywierać szkodliwy wpływ na unijną gospodarkę, a zwłaszcza na łańcuch dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych. Praktyki tego rodzaju oddziałują na zdolność przedsiębiorstw, w tym MŚP, do inwestycji i innowacji. Ponadto istnienie rozdrobnionych przepisów krajowych może stanowić dodatkową przeszkodę utrudniającą transgraniczną działalność zaopatrzeniową i dystrybucyjną na jednolitym rynku.

Niniejsza zielona księga zawiera wstępną ocenę oraz stanowi zaproszenie do przedstawienia dalszych dowodów i opinii na temat możliwych problemów, których źródłem są nieuczciwe praktyki handlowe w relacjach między przedsiębiorstwami na całej długości łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych oraz które związane są z kwestią skutecznego egzekwowania istniejących przepisów krajowych służących zwalczaniu praktyk tego rodzaju, jak również na temat wpływu tych praktyk na jednolity rynek. Niniejsza zielona księga otwiera konsultacje z zainteresowanymi stronami poświęcone tej analizie oraz ma na celu zgromadzenie informacji, a także, w stosownych przypadkach, wskazanie możliwych dalszych kroków, które należy podjąć w celu rozwiązania tego problemu.

Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw przyczyniłaby się do ściślejszej integracji gospodarczej oraz pozwoliłaby wyeliminować istotne niedoskonałości jednolitego rynku, których przyczyną są nieuczciwe praktyki handlowe, jak również rozdrobienie przepisów krajowych mających na celu zwalczanie tych praktyk. Przyczyniłoby się to do osiągnięcia szerszego celu UE, a mianowicie uczynienia unijnej gospodarki bardziej inteligentną, zrównoważoną i w większym stopniu sprzyjającą włączeniu społecznemu w perspektywie do 2020 r.

2. DEFINICJA NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH

2.1. Pojęcie nieuczciwych praktyk handlowych

Swoboda zawierania umów stanowi fundament każdej relacji między przedsiębiorstwami w gospodarce rynkowej, zatem strony powinny być w stanie formułować umowy, które najlepiej zaspokajają ich potrzeby. Dotyczy to zwłaszcza nieuczciwych praktyk handlowych w trakcie negocjacji prowadzonych przed zawarciem umowy, których wynik znajduje następnie odzwierciedlenie w warunkach umowy. Aby czerpać wzajemne korzyści z tej swobody zawierania umów, strony muszą być w stanie faktycznie negocjować warunki umowy. W niektórych jednak przypadkach, gdy jedna ze stron umowy ma większą siłę przetargową, może ona jednostronnie narzucić warunki słabszej stronie, kształtując stosunek biznesowy w sposób niewspółmiernie sprzyjający wyłącznie jej własnym interesom gospodarczym. W szczególności, silniejsza strona może stosować warunki, które dają jej istotną przewagę, i ze

¹⁵ Przeprowadzone przez państwa członkowskie badanie dotyczące nieuczciwych praktyk handlowych; sprawozdanie europejskiej sieci konkurencji dotyczące egzekwowania przepisów prawa konkurencji i działalności w zakresie monitorowania rynku prowadzonej przez europejskie organy ds. konkurencji w sektorze spożywczym, maj 2012 r., s. 117; Europejski Panel Testów Biznesowych; konsultacje poświęcone dyrektywie 2006/114/WE dotyczącej reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej oraz praktykom handlowym mającym wpływ na przedsiębiorstwa.

względu na swoją siłę przetargową nie zgadzać się na ich negocjację w indywidualnych przypadkach. W takiej sytuacji słabsza strona może nie być w stanie odrzucić takich jednostronnie narzuconych niekorzystnych warunków z obawy o utratę możliwości zawarcia umowy, czy nawet z obawy przed wyparciem z rynku. Ta nierówna pozycja przetargowa może wynikać z szeregu czynników np. znacznej różnicy we względnej wielkości/względnym poziomie obrotów stron, zależności gospodarczej lub znacznych kosztów utopionych, które zostały już poniesione przez jedną ze stron (np. wysokie początkowe nakłady inwestycyjne).

Nieuczciwe praktyki handlowe są zazwyczaj narzucane w sytuacji braku równowagi przez silniejszą stronę stronie słabszej, która często nie może sobie pozwolić na rezygnację z nieuczciwej relacji i wybór innego kontrahenta ze względu na koszty związane z taką zmianą lub brak alternatywy wobec silniejszej strony umowy. Należy zauważyć, że źródłem braku równowagi może być każda ze stron relacji B2B: ofiarami nieuczciwych praktyk handlowych mogą paść tak detaliści, jak i dostawcy, a praktyki te mogą mieć miejsce na każdym etapie łańcucha dostaw B2B produktów detalicznych. Sytuacje tego rodzaju mogą być udziałem na przykład producentów rolnych, którzy często mają ograniczony wybór kontrahentów skłonnych do odbioru ich produktów i którzy – ze względu na cechy wielu towarów – mogą nie być w stanie składować produkowanych przez siebie towarów przez dłuższy czas, aby uzyskać lepsze warunki sprzedaży.

Praktyki te polegają m.in. na nieprzekazywaniu wystarczająco szczegółowych informacji na temat warunków umowy, żądaniu zapłaty za towary lub usługi, które nie mają dla jednej z stron umowy żadnej wartości, jednostronnej zmianie warunków umowy lub zmianie tychże warunków z mocą wsteczną, czy też na pobieraniu płatności za fikcyjne usługi lub uniemożliwianiu kontrahentom zaopatrywania się w innych państwach członkowskich, co prowadzi do geograficznego podziału jednolitego rynku.

Nieuczciwe praktyki handlowe mogą mieć miejsce na każdym etapie relacji B2B. Mogą być stosowane w fazie negocjacji umowy, mogą stanowić element samej umowy, mogą też zostać narzucone już po jej zawarciu (np. zmiany umowy z mocą wsteczną).

Po zawarciu umowy nieuczciwe praktyki handlowe mogą polegać po prostu na egzekwowaniu nieuczciwych warunków. Nawet jeśli warunki umowy wydają się możliwe do przyjęcia dla obu stron, wciąż mogą jednak wystąpić potencjalne problemy. Ogólnie rzecz biorąc, umowy nie obejmują wszystkich aspektów postępowania stron na etapie realizacji umowy lub są na tyle złożone, że strony nie rozumieją w pełni, co w praktyce oznaczają poszczególne postanowienia. Ponadto strony mogą nie dysponować tak samo dokładnymi informacjami na temat transakcji, co może prowadzić do nieuczciwego postępowania silniejszej strony w stosunku do słabszego kontrahenta. W tym względzie MŚP są na zasadniczo słabszej pozycji w porównaniu z większymi kontrahentami, gdyż mogą nie posiadać specjalistycznej wiedzy koniecznej, aby zrozumieć wszystkie konsekwencje uzgodnionych warunków.

Na optymalnie funkcjonującym rynku brak zaufania między stronami skutkowałby zmianą kontrahenta. Wysokie koszty tej zmiany lub sam brak takiej możliwości w konkretny sposób przekładają się na powstanie przewagi przetargowej, co może skłaniać silniejszą stronę do podejmowania nieuczciwych zachowań.

Brak możliwości zmiany kontrahenta oraz rozwiązania dotychczasowej relacji stanowi kluczowy czynnik sprzyjający powstawaniu nieuczciwych praktyk handlowych. Ponadto

słabsza strona często obawia się, że w przypadku skargi z jej strony stosunek handlowy może zostać rozwiązany. Ten „czynnik strachu” sprawia, że znacznie maleje prawdopodobieństwo złożenia skargi przez osoby poszkodowane, a zatem stanowi jedną z najważniejszych kwestii, którą należy zbadać, analizując stosowność mechanizmu egzekwowania przepisów. Wydaje się na przykład, że 87 % dostawców nie podejmuje działań wykraczających poza rozmowę ze swoim klientem. Niemal dwie trzecie z nich (65 %) nie podejmuje działania z obawy przed retorsjami, a 50 % wątpi w skuteczność publicznych środków zaradczych¹⁶. W ostatnim czasie niemal wszyscy dostawcy i producenci zaproszeni do pojawienia się przed irlandzką komisją parlamentarną ds. stosunków między dostawcami a detalistami na rynku produktów spożywczych w Irlandii w celu omówienia swoich relacji z detalistami odmówili udziału w tym posiedzeniu¹⁷. W celu zgromadzenia istotnych informacji komitet ten zdecydował się na bezpośredni kontakt z poszczególnymi osobami, przy zachowaniu poufności.

Pytania:

- 1) *Czy zgadzają się Państwo z powyższą definicją nieuczciwych praktyk handlowych?*
- 2) *Czy pojęcie nieuczciwych praktyk handlowych formalnie funkcjonuje w Państwa państwie członkowskim? Jeśli tak, proszę wyjaśnić, w jaki sposób?*
- 3) *Czy Państwa zdaniem pojęcie nieuczciwych praktyk handlowych należy ograniczyć do etapu negocjacji warunków umów, czy też powinno ono również uwzględniać fazę przednegocjacyjną lub okres po zawarciu umowy?*
- 4) *Na jakim etapie łańcucha dostaw B2B produktów detalicznych mogą wystąpić nieuczciwe praktyki handlowe?*
- 5) *Co sądzą Państwo o pojęciu „czynnik strachu”? Czy zgadzają się Państwo z powyższą oceną tej kwestii? Proszę wyjaśnić.*

2.2. Przykłady nieuczciwych praktyk handlowych

Nieuczciwe praktyki handlowe były przedmiotem szeregu badań i dochodzeń, które często koncentrowały się na sektorze spożywczym.

Przeprowadzone w 2008 r. przez brytyjską komisję ds. konkurencji dochodzenie dotyczące dostaw produktów spożywczych w Zjednoczonym Królestwie¹⁸ ujawniło 52 praktyki, z których 26 „mogło rodzić u dostawców niepewność co do ich przychodów lub wydatków z powodu przerwania na nich nadmiernego ryzyka lub niespodziewanych kosztów”. Praktyki te obejmowały korygowanie cen z mocą wsteczną, finansowanie już zakończonych promocji,

¹⁶ Dedicated Research, *AIM-CIAA Survey on Unfair Commercial Practices in Europe* (Badanie AIM-CIAA na temat nieuczciwych praktyk handlowych w Europie), marzec 2011 r., dostępne pod adresem: <http://www.dlf.no/filestore/CIAAIMSurveyonUCP-Europe.pdf>

¹⁷ Sprawozdanie parlamentarne na temat stosunków między dostawcami a detalistami na rynku produktów spożywczych w Irlandii, komisja ds. przedsiębiorczości, handlu i zatrudnienia, marzec 2010 r., s. 19.

¹⁸ Komisja ds. konkurencji, sprawozdanie końcowe z dochodzenia na temat dostaw produktów spożywczych na rynku Zjednoczonego Królestwa, 30 kwietnia 2008 r.

czy też innego rodzaju praktyki, które w rezultacie prowadziły do zmiany z mocą wsteczną uprzednio uzgodnionych warunków dostawy.

W sprawozdaniu hiszpańskiego organu ds. konkurencji na temat relacji między dostawcami i detalistami w sektorze spożywczym¹⁹ wskazano na 18 praktyk w relacjach między producentami a detalistami, które podzielono na trzy kategorie: (i) płatności komercyjne (np. opłaty za utrzymywanie danych produktów w ofercie i za ich ekspozycję); (ii) składki na poczet działalności dodatkowej prowadzonej przez detalistę (np. opłaty za akcje promocyjne); (iii) płatności nietypowe (np. płatności, które – w opinii producentów – powinny być pokrywane przez detalistę).

W sprawozdaniu irlandzkiej komisji parlamentarnej zwrócono uwagę na zarzuty, że niektórzy detaliści dopuszczali się wobec dostawców „poważnych uchybień”, „mobbingu i zastraszania”, a nawet „praktyk sprzecznych z prawem”, a także stwierdzono, że wobec wielu dostawców detaliści stosowali praktyki, które obejmowały nieracjonalne żądania wnoszenia „wkładu” finansowego, gdy ci nie zgadzali się spełnić żądań detalistów²⁰.

2.3. Potencjalne skutki nieuczciwych praktyk handlowych

Narzucanie nieuczciwych praktyk handlowych na poszczególnych etapach łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych może mieć negatywny wpływ na przedsiębiorstwa, co z kolei może wywołać niekorzystne skutki w całej gospodarce.

Wpływ nieuczciwych praktyk handlowych na łańcuch dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych trudno jest określić ilościowo, przede wszystkim ze względu na charakter tego problemu, lecz także z powodu trudności z jego pomiarem. Domniemywa się jednak, że potencjalny szkodliwy wpływ tych praktyk w krótko- i długoterminowej perspektywie może przejawiać się ograniczeniem inwestycji i innowacji²¹. Komisja zainicjowała niedawno badanie na temat ewolucji możliwości wyboru i innowacji w detalicznym sektorze spożywczym mające na celu stwierdzenie w ujęciu ilościowym, czy aspekty te uległy zmianie w ostatnich latach w następstwie modernizacji i koncentracji sektora detalicznego w Unii Europejskiej.

W dokumencie roboczym służb Komisji towarzyszącym sprawozdaniu dotyczącym nadzoru nad rynkiem detalicznym jako przykład podano przypadek mleka UHT we Francji, gdzie według badania *Observatoire des prix et des marges* przeprowadzonego przez *FranceAgrimer* udział ceny producenta (nie marży) w końcowej cenie konsumpcyjnej mleka UHT spadł z 32,2 % do 25,9 % w latach 2005–2009, co wyraźnie ograniczyło zdolność producentów do inwestowania. Ponadto w dokumencie „Analiza transmisji cen wzdłuż łańcucha dostaw żywności w UE” towarzyszącym komunikatowi Komisji „Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie”²² wskazano na raczej niewielką i asymetryczną transmisję cen w latach 2007–2009 na linii producenci rolni–konsumenci na analizowanych rynkach (np. na

¹⁹ Comisión Nacional de la Competencia, sprawozdanie na temat relacji między producentami a detalistami w sektorze spożywczym, październik 2011 r.

²⁰ Zob. przypis 15 powyżej.

²¹ Jest to zgodne z wnioskami płynącymi z przeprowadzonego przez Dedicated Research badania percepcji dostawców, z którego wynika, że nieuczciwe praktyki handlowe mają negatywny wpływ na koszty, sprzedaż i innowacje (dla, odpowiednio, 83 %, 77 % i 40 % respondentów). Zob. przypis 15 powyżej.

²² SEC(2009) 1450.

rynku wieprzowiny i produktów mlecznych), co częściowo mogło wynikać z możliwych zaburzeń równowagi siły przetargowej lub z antykonkurencyjnych praktyk w ramach łańcucha dostaw żywności.

Wiele nieuczciwych praktyk handlowych może być związanych z kwestiami płatności, które są bezpośrednio powiązane z mechanizmem kształtowania się cen między dostawcami, pośrednikami i detalistami. Na przykład z badania na temat obrotu towarami konsumenckimi codziennej potrzeby przeprowadzonego w ostatnim czasie przez fiński organ ds. konkurencji wynika, że 90 % przedsiębiorstw, które wzięły udział w badaniu, zapłaciło tzw. „opłaty marketingowe”, które wiązały się z mało wymiernymi korzyściami. Czasami płatności tego rodzaju stanowiły wstępny warunek podjęcia współpracy handlowej i nie wiązały się z żadnym „realnym” świadczeniem w zamian za tę płatność²³.

Nieuczciwe praktyki handlowe mogą niekorzystnie oddziaływać na inwestycje i innowacje, ponieważ prowadzą do ograniczenia przychodów i powodują brak pewności. Brak pewności w kontekście planowania biznesowego mogą zwłaszcza rodzić nieuczciwe warunki narzucane z mocą wsteczną, które mogą również skutkować ograniczeniem inwestycji. Obliczenia wysokości zwrotu z inwestycji uwzględniają ocenę potencjalnego ryzyka. Zmiany wprowadzone z mocą wsteczną lub „nieuczciwe” wykorzystanie informacji mogą ograniczać możliwość inwestycji, innowacji, zwiększania zdolności produkcyjnej, czy też opracowywania nowych linii produktów przez przedsiębiorstwa. Przykładem takich praktyk może być sytuacja, w której niesprzedane produkty zwracane są dostawcy bez zapłaty, nawet jeśli warunki umowy stanowią inaczej (np. sezonowe artykuły gospodarstwa domowego czy też produkty o ograniczonym okresie przydatności do spożycia). W takiej sytuacji dostawcy zmuszeni są ponosić niepotrzebne koszty, co może rodzić niepewność i pociągać za sobą ograniczenia inwestycji. Możliwe szkodliwe skutki nieuczciwych praktyk handlowych dotyczą wszystkich uczestników łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych, lecz mogą niewspółmiernie dotyczyć MŚP – przedsiębiorstwa te często nie posiadają specjalistycznej wiedzy na temat złożonych umów, ponoszą wyższe koszty zmiany kontrahenta i utrzymują mniejszą liczbę stosunków handlowych, są mniej chętne korzystać z formalnych mechanizmów egzekwowania swoich praw oraz nie mają wystarczająco silnej pozycji, aby oprzeć się przewadze silnych kontrahentów.

Ponadto panuje przekonanie, że nieuczciwe praktyki handlowe mogą mieć niekorzystny wpływ na transgraniczną wymianę handlową oraz mogą zakłócać właściwe funkcjonowanie jednolitego rynku. Na przykład dostawcy mogą nie chcieć prowadzić interesów z zagranicznymi detalistami z obawy o to, by nie paść ofiarą nieuczciwych praktyk handlowych w obcym sobie otoczeniu prawnym w innym państwie. Nie jest to oczywiście jedyna przeszkoda: skala umów zawieranych w kontekście transgranicznym w ramach unijnego łańcucha dostaw różni się w poszczególnych państwach członkowskich w zależności od obecności dużych pionowo zintegrowanych detalistów, udziału sprzedawców internetowych w rynku, a także w zależności od podsegmentu rynku detalicznego i roli hurtowników²⁴. Niezależnie jednak od tych czynników nieuczciwe praktyki handlowe mogą utrudniać rozwój

²³ Kilpailuviraston Päivittäistavaraauppaa koskeva selvityksiä I/2012, s. 119.

²⁴ Zob. „The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in the European Union” (Funkcjonowanie łańcucha dostaw żywności i jego wpływ na ceny żywności w Unii Europejskiej), *European Economy*, Occasional Papers 47, maj 2009 r.

relacji transgranicznych, głównie z powodu trudności z egzekwowaniem w kontekście transgranicznym przepisów mających na celu zwalczanie tych praktyk.

Pytania:

- 6) *W jakim zakresie i jak często, w Państwa doświadczeniu, nieuczciwe praktyki handlowe występują w sektorze spożywczym? Na jakim etapie stosunków handlowych i w jaki sposób głównie przejawiają się te praktyki?*
- 7) *Czy praktyki te są również obecne w detalicznych sektorach niespożywczych? Jeśli tak, proszę podać konkretne przykłady.*
- 8) *Czy nieuczciwe praktyki handlowe wywierają niekorzystny wpływ, zwłaszcza jeśli chodzi o zdolność Państwa przedsiębiorstwa do inwestycji i innowacji? Proszę podać konkretne przykłady i tam, gdzie to możliwe, liczbowo określić ich wpływ.*
- 9) *Czy nieuczciwe praktyki handlowe dotyczą konsumentów (np. poprzez wpływ na ceny, asortyment produktów lub innowacje)? Proszę podać konkretne przykłady i tam, gdzie to możliwe, liczbowo określić ich wpływ.*
- 10) *Czy nieuczciwe praktyki handlowe mogą wpływać na transgraniczną wymianę handlową w UE? Czy nieuczciwe praktyki handlowe powodują rozdrobnienie jednolitego rynku? Jeśli tak, proszę wyjaśnić, w jakim stopniu nieuczciwe praktyki handlowe wpływają na zdolność Państwa przedsiębiorstwa do prowadzenia handlu w kontekście transgranicznym.*

3. RAMY PRAWNE DOTYCZĄCE NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH

3.1. Rozdrobnione ramy prawne na poziomie krajowym

Na przestrzeni lat nieuczciwe praktyki w relacjach między dostawcami a nabywcami zaczęły być coraz częściej postrzegane przez organy publiczne jako ważna kwestia natury politycznej. W rezultacie wiele państw członkowskich podjęło działania mające na celu rozwiązanie problemu tych nieuczciwych praktyk, przy czym jednak dokonały tego na wiele różnych sposobów. Doprowadziło to do dużych rozbieżności pod względem poziomu, charakteru i prawnej formy ochrony przed nieuczciwymi praktykami handlowymi zapewnianej na szczeblu krajowym.

Punktem wyjścia podejmowanych działań często była analiza przeprowadzona przez krajowe organy ds. konkurencji służąca ocenie konkurencji w sektorze detalicznym oraz roli praktyk handlowych w relacjach między detalistami a dostawcami²⁵.

²⁵ Zob. m.in. w Portugalii – Autoridade da Concorrência, Sprawozdanie na temat stosunków handlowych między dużymi grupami detalicznymi a ich dostawcami, październik 2010 r.; w Zjednoczonym

Związek między prawem konkurencji a przepisami dotyczącymi nieuczciwych praktyk handlowych

W tym kontekście należy rozróżnić przepisy prawa konkurencji od przepisów służących zapobieganiu nieuczciwym praktykom. Przepisy zwalczające nieuczciwe praktyki handlowe służą w dużej mierze realizacji innego celu niż przepisy prawa konkurencji, ponieważ regulują one stosunki umowne między przedsiębiorstwami poprzez ustanowienie warunków, które np. dostawcy muszą zagwarantować dystrybutorom, bez względu na faktyczny lub domniemany wpływ tych warunków na konkurencję na rynku. Dotyczy to w szczególności ustawodawstwa, które zabrania przedsiębiorstwom nakładania na swoich partnerów handlowych czy też uzyskiwania lub usiłowania uzyskania od nich warunków umownych, które są niesprawiedliwe, nieproporcjonalne lub nie przewidują świadczenia wzajemnego²⁶.

Prawo konkurencji może obejmować swoim zakresem niektóre nieuczciwe praktyki handlowe w stosunkach między podmiotami w ramach łańcuchów dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych. Nie obejmuje jednak wszystkich takich praktyk, ponieważ służy realizacji celu, jakim jest ochrona konkurencji na rynku, i zasadniczo reguluje sytuacje związane z władzą rynkową²⁷. Szereg państw członkowskich w ramach prawa konkurencji posiada przepisy dotyczące praktyk jednostronnych, które na przykład zakazują zachowań stanowiących nadużycie dominującej pozycji wobec ekonomicznie zależnych przedsiębiorstw czy też nadużywania dominującej pozycji przetargowej lub nakładają sankcje za tego rodzaju zachowania.

W ostatnim sprawozdaniu europejskiej sieci konkurencji, w której skład wchodzi krajowe organy ds. konkurencji oraz Komisja Europejska, stwierdzono, że niektóre praktyki handlowe, które wiele zainteresowanych stron uznaje za nieuczciwe „nie wchodzi w zakres przepisów prawa konkurencji na szczeblu UE ani też na szczeblu większości państw członkowskich”²⁸.

Prawo cywilne i handlowe a nieuczciwe praktyki handlowe

Jeżeli chodzi o uczciwość w indywidualnych relacjach biznesowych, pewien poziom ochrony przed nieuczciwymi praktykami handlowymi mogą zapewniać podstawowe zasady prawa cywilnego lub handlowego. W systemie prawnym większości państw członkowskich istnieje ogólne pojęcie obowiązku uczciwości. Zwykle dotyczy ono pojęć takich jak postępowanie sprzeczne z dobrymi obyczajami (*contra bonos mores*), wykonanie umowy/negocjacje zgodne z zasadami dobrej wiary, dobrych obyczajów, uczciwości i lojalności. Naruszenie

Królestwie – brytyjska komisja ds. konkurencji, dochodzenie na temat dostaw produktów spożywczych na rynku Zjednoczonego Królestwa, 30 kwietnia 2008 r.; w Szwecji – Konkurrensverket, Mat och marknad — från bonde till bord, kwiecień 2011 r.; w Hiszpanii – Comisión Nacional de la Competencia, z dnia 5 października 2011 r., Informe sobre el código de buenas prácticas de distribución del automóvil and Informe sobre el anteproyecto de ley de contratos de distribución; w Finlandii – Kilpailuviraston Päivittäistavara-kauppa koskeva selvitys. Inne badania są wymienione w sprawozdaniu europejskiej sieci konkurencji wspomnianym w przypisie 8.

²⁶ W motywie 9 rozporządzenia nr 1/2003 dokonano wyraźnego rozgraniczenia między prawem konkurencji (które obejmuje przepisy krajowe dotyczące jednostronnych praktyk, które są bardziej rygorystyczne niż przepisy art. 102) a przepisami dotyczącymi nieuczciwych praktyk handlowych.

²⁷ Tamże.

²⁸ Zob. sprawozdanie europejskiej sieci konkurencji, pkt 26, przypis 8 powyżej.

tych zasad zwykle powoduje unieważnienie umów lub niemożność ich wyegzekwowania przed sądem.

Szczególne ramy krajowe dotyczące nieuczciwych praktyk handlowych

Niektóre państwa członkowskie rozszerzyły zakres ochrony przysługującej na podstawie przepisów prawa cywilnego, aby uporać się z rosnącą liczbą przypadków nieuczciwych praktyk handlowych²⁹. W tym celu wykorzystano różnorodne instrumenty krajowe. Podczas gdy niektóre państwa członkowskie za najlepsze rozwiązanie uznały przyjęcie szczególnych przepisów regulujących tę kwestię³⁰, inne wprowadziły w życie lub upowszechniły kodeksy postępowania lub też rozważają podjęcie tego kroku³¹.

Podobnie, znaczne różnice występują w sposobie formułowania przez poszczególne państwa członkowskie zakresu stosownych instrumentów ustawowych lub samoregulacyjnych. W niektórych państwach członkowskich zapewniają one ochronę przed nieuczciwymi praktykami handlowymi w łańcuchu dostaw w handlu detalicznym lub w danym sektorze rynku detalicznego, natomiast w innych przepisy te mają zastosowanie do wszystkich sektorów. Na przykład w Portugalii³², Słowenii³³, Hiszpanii³⁴, Belgii³⁵ i Zjednoczonym Królestwie³⁶ funkcjonują kodeksy postępowania koncentrujące się na łańcuchu dostaw produktów spożywczych³⁷, a w Niderlandach i Irlandii planuje się przyjęcie takich kodeksów. W Czechach, na Węgrzech i we Włoszech przyjęto przepisy obejmujące nieuczciwe praktyki handlowe w sektorze rolno-spożywczym. Podobnie w detalicznym sektorze motoryzacyjnym preferowanym sposobem walki z nieuczciwymi praktykami handlowymi jest samoregulacja. Z drugiej strony, przepisy francuskiego prawa handlowego dotyczące nieuczciwych praktyk handlowych mają zastosowanie do wszystkich stosunków między przedsiębiorstwami we wszystkich sektorach.

Ponadto zważywszy na coraz większą popularność handlu elektronicznego i, ogólniej, postępującą globalizację, w ramach jednolitego rynku można się spodziewać wraz z upływem czasu narastających problemów będących wynikiem rozbieżnych przepisów.

²⁹ Dokonano tego na gruncie prawa cywilnego na przykład poprzez przyjęcie szczególnych przepisów prawa handlowego (np. we Francji) lub na gruncie prawa administracyjnego.

³⁰ Np. Francja, Belgia, Włochy i Hiszpania.

³¹ Np. Niderlandy, Portugalia, Słowenia i Hiszpania.

³² Kodeks dobrej praktyki biznesowej (1997) przygotowany przez Stowarzyszenie Dystrybutorów i Konferencję Branżową.

³³ Kodeks dobrej praktyki biznesowej.

³⁴ Kodeks dobrych praktyk handlowych w sektorze dystrybucji w branży motoryzacyjnej podpisany przez ANFAC, ANIACAM, FACONAUTO y GANVAM w dniu 10.6.2011 r., porozumienie z dnia 1.8.2007 r. między FIAB and ASEDAS w sprawie rekomendacji dobrych praktyk handlowych w celu poprawy zarządzania w ramach łańcucha wartości oraz pobudzenia współpracy między przedsiębiorstwami oraz porozumienie z dnia 29.7.2011 r. w sprawie handlowego kodeksu postępowania w łańcuchu dostaw żywności w Katalonii.

³⁵ Kodeks postępowania na rzecz uczciwych stosunków między dostawcami i nabywcami w łańcuchu dostaw produktów rolno-spożywczych z dnia 20 maja 2010 r.

³⁶ Kodeks praktyk w zakresie dostaw produktów spożywczych (GSCOP).

³⁷ Sprawozdanie europejskiej sieci konkurencji dotyczące egzekwowania przepisów prawa konkurencji i działalności w zakresie monitorowania rynku prowadzonej przez europejskie organy ds. konkurencji w sektorze spożywczym, maj 2012 r., s. 118.

Wynikły stąd zróżnicowany zakres ochrony przed nieuczciwymi praktykami handlowymi może zniechęcać przedsiębiorstwa do podejmowania działalności poza swoim państwem członkowskim pochodzenia. Sytuację pogarszają jeszcze częste zmiany krajowych ram prawnych, które są dowodem tego, że środki służące zwalczaniu nieuczciwych praktyk handlowych nie zawsze osiągają swój cel i muszą być modyfikowane w odpowiedzi na pojawianie się nowych praktyk tego rodzaju. Z tego też względu przedsiębiorstwa, które padają ofiarą nieuczciwych praktyk handlowych, skarżą się, że wiele sił i środków kosztuje je monitorowanie praw przysługujących im w różnych państwach członkowskich, zwłaszcza jeśli należą do grona MŚP.

W państwach członkowskich, w których nie istnieją szczególne ramy regulujące nieuczciwe praktyki handlowe, ich brak uzasadnia się zazwyczaj tym, że ogólne przepisy prawa konkurencji wystarczają, aby skutecznie rozwiązać ten problem (Czechy) lub pewną niechęcią do ingerowania w swobodę kształtowania przez strony stosunków umownych (Zjednoczone Królestwo), zwłaszcza gdy nie dochodzi do naruszenia przepisów prawa konkurencji³⁸. Czasami wysuwany jest również bardziej ogólny argument kwestionujący skuteczność i konieczność przepisów dotyczących nieuczciwych praktyk handlowych oraz podnoszący ich potencjalny niekorzystny wpływ m.in. na ceny.

3.2. Ochrona przed nieuczciwymi praktykami handlowymi na szczeblu UE

Chociaż kwestia nieuczciwych praktyk handlowych była w ostatnim czasie podnoszona przy okazji szeregu inicjatyw³⁹, obecnie nie istnieją szczególne unijne ramy prawne regulujące kwestię tych praktyk w łańcuchu dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych.

Unijne prawo konkurencji ma stanowić wkład w budowę i utrzymanie jednolitego rynku i wzrost dobrobytu konsumentów⁴⁰. Dąży ono do ustanowienia warunków umożliwiających odpowiednie funkcjonowanie rynku i jako takie nie reguluje kwestii uczciwości w ramach poszczególnych stosunków między przedsiębiorstwami, chyba że wiążą się one z niewłaściwym funkcjonowaniem rynku z powodu istnienia podmiotów mających władzę rynkową. W rezultacie unijne prawo konkurencji może regulować kwestię niektórych, ale nie wszystkich nieuczciwych praktyk handlowych.

Uregulowanie kwestii nieuczciwych praktyk w stosunkach handlowych jest także celem innych instrumentów UE mających zastosowanie jednocześnie do wielu sektorów. W dyrektywie w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych⁴¹ uwzględniono wyłącznie aspekt tego problemu odnoszący się do relacji między przedsiębiorstwami a konsumentami, uznając jednak potrzebę dokładnej analizy konieczności podjęcia w segmencie B2B działania na

³⁸ Zob. specjalny program Międzynarodowej Sieci Konkurencji na doroczną konferencję w Kioto. Sprawozdanie na temat nadużyć dominującej siły przetargowej z 2008 r.

³⁹ „Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie”, (COM(2009) 591 z 28 października 2009 r.); „Jednolity rynek na miarę Europy XXI wieku”, (COM(2007) 725 z 20 listopada 2007 r.); sprawozdanie w sprawie monitorowania rynku detalicznego (zob. przypis 11 powyżej); Akt o jednolitym rynku (zob. przypis 13 powyżej).

⁴⁰ Zob. sprawozdanie dotyczące polityki konkurencji za rok 2010, COM(2011) 328 final, pkt 9.

⁴¹ Dyrektywa 2005/29/WE dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym.

szczeblu UE⁴². Dyrektywa ta w pełni harmonizuje przepisy dotyczące ochrony konsumentów przed, w trakcie i po zawarciu transakcji handlowych przed praktykami, które są sprzeczne z wymogami zawodowej staranności i które mogą niekorzystnie wpływać na ich zachowania ekonomiczne. Państwa członkowskie mają swobodę w rozszerzaniu zakresu tych przepisów na praktyki stosowane w relacjach między przedsiębiorstwami; niektóre z nich skorzystały z tej możliwości. Przedmiotowa dyrektywa pozostaje bez uszczerbku dla przepisów prawa zobowiązań, w szczególności dla postanowień dotyczących ważności, zawierania lub skutków umowy. W obszarze marketingu dyrektywa dotycząca reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej⁴³ już przewiduje przepisy dotyczące minimalnego poziomu ochrony w całej Europie i zapewnia ochronę przedsiębiorstwom handlowym, zarówno klientom, jak i konkurentom, przed reklamą wprowadzającą w błąd. Komisja przedstawiła niedawno zarys przyszłych działań w obszarze wprowadzających w błąd praktyk marketingowych w relacjach między przedsiębiorstwami⁴⁴, które obejmować będą wzmocnienie mechanizmów egzekwowania przepisów oraz zaostrzenie przepisów prawa materialnego zapewniających przedsiębiorstwom ochronę przed wprowadzającymi w błąd praktykami w Europie. W szczególności Komisja zamierza przedstawić wniosek ustawodawczy zmieniający dyrektywę dotyczącą reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej.

Ponadto dyrektywa w sprawie opóźnień w płatnościach⁴⁵ dotyczy szczególnej kwestii warunków płatności. Z drugiej strony, rozporządzenia 593/2008 i 864/2007 w sprawie prawa właściwego dla, odpowiednio, zobowiązań umownych i zobowiązań pozaumownych zawierają kompleksowy zbiór przepisów pozwalających ustalić prawo właściwe dla rozstrzygania sporów związanych z nieuczciwymi praktykami handlowymi, pod warunkiem że dotyczą one zobowiązań umownych lub pozaumownych istniejących między stronami.

Jeśli chodzi o sektory, zasady uczciwości w stosunkach umownych wprowadzono w sektorze mleczarskim⁴⁶. Przewidują one m.in. obowiązkowe pisemne umowy między rolnikami a przetwórcami oraz spoczywający na nabywcach obowiązek oferowania rolnikom umów o minimalnym okresie obowiązywania. Na poziomie UE badano również możliwość stosowania pewnych rozwiązań sektorowych opartych o samoregulację. Należy zauważyć, że dyrektywa w sprawie nieuczciwych warunków⁴⁷ zapewnia ochronę przed nieuczciwymi warunkami w umowach wyłącznie konsumentom. Zgodnie z tą dyrektywą warunki umowy, które nie były indywidualnie negocjowane, należy uznać za nieuczciwe, jeśli stoją w sprzeczności z wymogami dobrej wiary, powodują znaczącą nierównowagę wynikających z

⁴² Tamże, motyw 8 stanowiący, że dyrektywa „chroni bezpośrednio interesy gospodarcze konsumentów przed nieuczciwymi praktykami handlowymi stosowanymi wobec nich przez przedsiębiorstwa. [...] istnieją inne praktyki handlowe, które, chociaż nie szkodzą konsumentom, mogą przynosić szkodę konkurentom i klientom będącym podmiotami gospodarczymi. Komisja powinna uważnie zbadać potrzebę działań wspólnotowych w dziedzinie nieuczciwej konkurencji, wykraczających poza zakres niniejszej dyrektywy i, o ile jest to konieczne, przedstawić wniosek dotyczący przyjęcia aktu prawnego obejmującego inne aspekty nieuczciwej konkurencji”.

⁴³ Dyrektywa 2006/114/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 12 grudnia 2006 r. dotycząca reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej.

⁴⁴ Chroniących przedsiębiorstwa przed wprowadzającymi w błąd praktykami marketingowymi i zapewniających skuteczne egzekwowanie przepisów. Przegląd dyrektywy 2006/114/WE dotyczącej reklamy wprowadzającej w błąd i reklamy porównawczej (COM(2012) 702).

⁴⁵ Dyrektywa 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych.

⁴⁶ Rozporządzenie (UE) nr 261/2012 dotyczące stosunków umownych w sektorze mleka i przetworów mlecznych.

⁴⁷ Dyrektywa 93/13/EWG w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich.

umowy praw i obowiązków stron ze szkodą dla konsumenta. W kontekście wniosków ustawodawczych dotyczących reformy wspólnej polityki rybołówstwa Komisja podjęła również szereg inicjatyw sektorowych mających na celu upowszechnianie zasad uczciwego obrotu w relacjach między przedsiębiorstwami w sektorze rybołówstwa i akwakultury⁴⁸.

Pewne przepisy prawa na poziomie UE mogą częściowo regulować nieuczciwe praktyki handlowe w stosunkach między przedsiębiorstwami. Sytuacja ta może jednak przyczyniać się do powstania mozaiki przepisów, które mają zastosowanie w zależności od konkretnych praktyk lub od miejsca, gdzie przedsiębiorstwo stosujące te praktyki posiada władzę rynkową. W każdym przypadku przedsiębiorstwo padające ofiarą nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez kontrahenta nie jest jednak w stanie korzystać ze spójnej ochrony w całej UE. Taka fragmentacja przepisów na jednolitym rynku może zniechęcać przedsiębiorstwa do podejmowania działalności poza granicami swojego państwa członkowskiego pochodzenia, a nawet uniemożliwiać im ten krok.

W 2011 r. Komisja Europejska zaproponowała jednolity zbiór przepisów dotyczących sprzedaży, które mogą być stosowane w transgranicznych transakcjach sprzedaży ruchomych dóbr materialnych i treści cyfrowych⁴⁹. Te wspólne europejskie przepisy dotyczące sprzedaży będą miały charakter fakultatywny: strony umowy będą mogły postanowić o ich stosowaniu, ale nie będą miały takiego obowiązku. Aby przepisy te miały zastosowanie w stosunkach między przedsiębiorstwami, przynajmniej jedna ze stron umowy będzie musiała być MŚP. Przepisy te mają szczególny wzgląd na MŚP, zapewniając im ochronę przed jednostronnie narzucanymi niekorzystnymi warunkami. Niektóre przepisy będą miały charakter domyślny: na przykład wspólne przepisy stanowią, że jeśli cena nie została wyraźnie uzgodniona, do zapłaty przypada cena standardowo obowiązująca w porównywalnych sytuacjach lub że umowa na czas nieokreślony może zostać rozwiązana przez którąkolwiek ze stron wyłącznie przy zachowaniu rozsądnego okresu wypowiedzenia. Niektóre przepisy gwarantujące sprawiedliwą równowagę między interesami obu stron są na tyle ważne, że będą miały charakter bezwzględnie obowiązujący:

- każda ze stron ma obowiązek postępowania zgodnie z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu;
- warunki umowne w umowach między przedsiębiorstwami, które nie są negocjowane indywidualnie, uznaje się za nieuczciwe, jeśli ich zastosowanie znacznie odbiega od dobrej praktyki handlowej, stojąc w sprzeczności z zasadą dobrej wiary i uczciwego obrotu; można się na nie powoływać wobec drugiej strony tylko wówczas, gdy druga strona wiedziała o nich lub gdy strona podjęła zasadne kroki, by zwrócić na nie uwagę drugiej strony;
- jeśli jedna ze stron ma prawo jednostronnie ustalić cenę, a cena została ustalona przez nią w sposób rażąco nierozsądny, ceną do zapłaty jest cena zwykle pobierana;
- strona może uchylić się od skutków umowy, jeśli padła ofiarą wyzysku, na przykład jeśli była niedoświadczona, a druga strona wiedziała o tym lub powinna była o tym

⁴⁸ COM(2011) 416 final z dnia 13 lipca 2011 r.

⁴⁹ Wniosek dotyczący rozporządzenia w sprawie wspólnych europejskich przepisów dotyczących sprzedaży, COM(2011) 635 final.

wiedzieć i wykorzystała sytuację pierwszej strony, uzyskując jej kosztem nadmierne lub nieuczciwe korzyści; strony nie mogą skrócić terminu przedawnienia w oparciu o faktyczną lub domniemaną znajomość faktów do mniej niż jednego roku, ani przedłużyć go do więcej niż dziesięciu lat.

Pytania:

- 11) *Czy istniejące krajowe ramy regulacyjne/samoregulacyjne w wystarczającym stopniu rozwiązują problem nieuczciwych praktyk handlowych w niektórych państwach członkowskich? Jeżeli nie, to dlaczego?*
- 12) *Czy brak konkretnych krajowych ram regulacyjnych/samoregulacyjnych służących zwalczaniu nieuczciwych praktyk handlowych stanowi problem w państwach, w których ramy te nie istnieją?*
- 13) *Czy środki mające na celu wyeliminowanie nieuczciwych praktyk handlowych mają wpływ wyłącznie na rynki krajowe, czy też również na transgraniczną wymianę handlową/transgraniczne świadczenie usług? Jeżeli tak, proszę wyjaśnić ich wpływ na zdolność Państwa przedsiębiorstwa do prowadzenia wymiany handlowej w kontekście transgranicznym. Czy różnice między istniejącymi krajowymi ramami regulacyjnymi/samoregulacyjnymi powodują rozdrobnienie jednolitego rynku?*
- 14) *Czy Państwa zdaniem konieczne jest podjęcie dalszych działań na szczeblu UE?*
- 15) *Czy regulacje dotyczące nieuczciwych praktyk handlowych (o ile istnieją) wywierają pozytywny wpływ? Czy istnieją ewentualne wady/obawy związane z wprowadzeniem regulacji dotyczących nieuczciwych praktyk handlowych, na przykład bezzasadne ograniczenie swobody zawierania umów? Proszę wyjaśnić.*

4. EGZEKWOWANIE PRZEPISÓW ZWALCZAJĄCYCH NIEUCZCIWE PRAKTYKI HANDLOWE

4.1. Mechanizmy egzekwowania przepisów na poziomie krajowym

Poziom ochrony, jakiej podlega słabsza strona w relacji B2B, różni się w poszczególnych państwach członkowskich. W celu wyeliminowania nieuczciwych praktyk handlowych na poziomie krajowym stosowane są różnorodne mechanizmy egzekwowania przepisów. Obejmują one m.in. dochodzenie roszczeń na drodze sądowej (w większości państw członkowskich), możliwość wszczęcia postępowań przez organy ds. konkurencji na podstawie krajowych przepisów w sprawie jednostronnych praktyk (np. w Hiszpanii), dochodzenie roszczeń na drodze administracyjnej (np. we Francji) oraz instytucję rzecznika (np. w Zjednoczonym Królestwie).

Uprawnienia organów egzekucyjnych różnią się w zależności od instrumentu służącego egzekwowaniu przepisów stosowanego przez poszczególne państwa członkowskie. Niektóre organy nie mogą przyjmować anonimowych skarg (np. sądy), inne nie są w stanie zapewnić

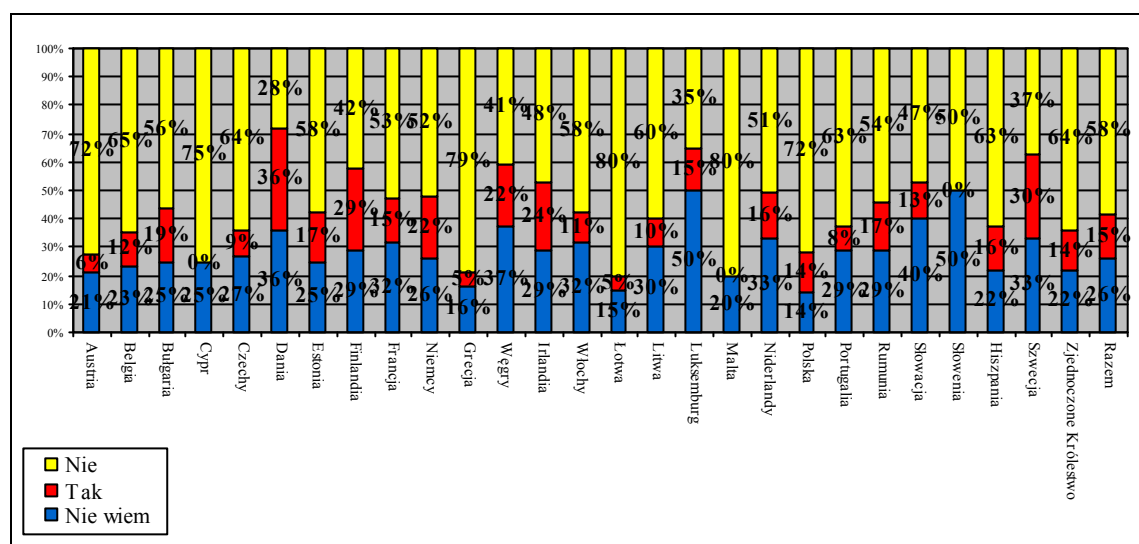
anonimowości skarżącemu przez cały czas trwania postępowania (np. organy ds. konkurencji w niektórych państwach członkowskich), z kolei trzecia kategoria organów może wszczynać dochodzenia wyłącznie na podstawie wiarygodnych dowodów (np. brytyjski arbiter orzekający w sprawach wynikłych na podstawie kodeksu praktyk w zakresie dostaw produktów spożywczych czy też francuskie ministerstwo gospodarki).

Różnorodne podejścia przyjęte przez państwa członkowskie w celu rozwiązania problemu nieuczciwych praktyk handlowych mogą prowadzić do znacznego rozdrobnienia jednolitego rynku. Przedsiębiorstwa, zwłaszcza MŚP, mają trudności z ustaleniem środków zaradczych przysługujących w różnych państwach członkowskich.

Ponadto, niedawno przeprowadzone konsultacje z przedstawicielami biznesu pokazują, że – obok rozbieżnych rozwiązań stosowanych przez państwa członkowskie – problem stanowią również istniejące mechanizmy egzekwowania przepisów, które uważane są za niewystarczające (zob. rys. 1 poniżej).

Rys. 1:

Postrzegana adekwatność istniejących mechanizmów egzekwowania przepisów według państwa członkowskiego prowadzenia działalności (EBTP, 2012 r.)



Według respondentów badania EBTP rozwój przedsiębiorczości oraz handlu, zwłaszcza w kontekście transgranicznym, hamuje powszechny brak odpowiednich mechanizmów egzekwowania przepisów, które chroniłyby słabsze strony przed nieuczciwymi praktykami handlowymi. Ma to istotny wpływ na MŚP, które rzadko mają do swojej dyspozycji środki, które pozwoliłyby pokryć potencjalnie wysokie koszty zastępstwa procesowego, zważywszy na złożoność tych procesów i brak wiedzy na temat możliwości egzekwowania swoich praw w kontekście istniejących środków zaradczych.

4.2. Mechanizmy egzekwowania przepisów na poziomie UE

Jak wyjaśniono w pkt 3.2 powyżej, na tym etapie nie istnieją na poziomie UE żadne konkretne mechanizmy egzekwowania przepisów służących zwalczaniu nieuczciwych

praktyk handlowych. Istnieje jednak kilka instrumentów międzysektorowych, które regulują postępowania przed sądem, a zatem także postępowania sądowe w sprawach związanych z nieuczciwymi praktykami handlowymi⁵⁰.

Jeśli chodzi o wprowadzające w błąd praktyki marketingowe w relacjach B2B, Komisja ogłosiła – w ramach przeglądu dyrektywy 2006/114/WE w 2012 r. – stworzenie mechanizmu współpracy przy egzekwowaniu przepisów⁵¹ w celu wzmocnienia współpracy transgranicznej oraz zapewnienia lepszej ochrony przed najbardziej szkodliwymi wprowadzającymi w błąd systemami marketingowymi.

Jak wspomniano powyżej, przedstawiciele podmiotów z łańcucha dostaw żywności w ramach Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności analizowali również różne alternatywne rozwiązania z zakresu rozstrzygania sporów na potrzeby egzekwowania zidentyfikowanych zasad dobrej praktyki. Podejście to ma charakter sektorowy, natomiast w niniejszej zielonej księdze omówiono problematykę nieuczciwych praktyk handlowych w stosunkach między przedsiębiorstwami wzdłuż łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych przy założeniu podejścia wielosektorowego. Prowadząc konsultacje zainicjowane publikacją niniejszej zielonej księgi, Komisja będzie jednocześnie ściśle monitorować rozwój sytuacji w łańcuchu dostaw żywności oraz rozpocznie prace nad oceną skutków różnych wariantów polityki, aby przedstawić rzetelne i skuteczne rozwiązanie problemu nieuczciwych praktyk handlowych.

Mimo istnienia instrumentów wielosektorowych, które mają już zastosowanie do nieuczciwych praktyk handlowych, aby uwzględnić różne rodzaje nieuczciwych praktyk handlowych wspomniane w pkt 5 poniżej, konieczne może być zadbanie o to, by we wszystkich państwach członkowskich obowiązywał wspólny zbiór zasad dotyczących egzekwowania regulacji. Zasady te mogłyby obejmować kwestię właściwego rozwiązania problemu „czynnika strachu”, który opisano powyżej, na przykład poprzez przyznanie krajowym właściwym organom uprawnień do wszczynania dochodzeń z urzędu i przyjmowania anonimowych skarg. Ponadto ten wspólny zbiór zasad egzekwowania regulacji mógłby również przewidywać konieczność przyznania właściwym organom prawa do nakładania stosownych sankcji. Sankcje te mogłyby przewidywać na przykład możliwość nakazania postępowania zgodnie z uczciwymi praktykami, uzyskania odszkodowania, nakładania grzywien mających odstraszać oraz podawania dokonanych ustaleń do wiadomości publicznej. Źródłem przykładów najskuteczniejszych mechanizmów

⁵⁰ Zob. dyrektywa 2002/8 w sprawie pomocy prawnej (ustanawiająca ramy uzyskiwania pomocy prawnej w sporach transgranicznych); dyrektywa 2008/52 w sprawie mediacji (zapewniająca skuteczną koordynację mediacji i postępowań sądowych); rozporządzenie 44/2001 w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych (pozwalające ustalić, które sądy w UE są właściwe do rozstrzygnięcia danego sporu oraz w jaki sposób wyroki wydane w jednym państwie członkowskim powinny być uznawane i wykonywane w pozostałych państwach członkowskich – proszę zauważyć, że rozporządzenie to zostało przekształcone rozporządzeniem 1215/2012, które znosi całą pośrednią procedurę uznawania i wykonywania wyroków); rozporządzenia 1896/2006 i 861/2007 (ustanawiające jednolite europejskie postępowanie sądowe w sprawie, odpowiednio, roszczeń bezspornych i drobnych roszczeń) oraz wyżej wspomniane rozporządzenia 593/2008 i 864/2008 tworzące pewność prawa w odniesieniu do wyniku sporów sądowych w Europie.

⁵¹ COM(2012) 702 final.

egzekwowania przepisów, które można by włączyć do tego wspólnego zbioru zasad, mogłyby być istniejące przepisy krajowe.

Pytania:

- 16) *Czy istnieją znaczne rozbieżności w sposobie traktowania nieuczciwych praktyk handlowych przez prawo w poszczególnych państwach członkowskich? Jeśli tak, czy te rozbieżności utrudniają transgraniczną wymianę handlową? Proszę podać konkretne przykłady i tam, gdzie to możliwe, liczbowo określić ich wpływ.*
- 17) *W przypadku niekorzystnego wpływu tych praktyk, w jakim stopniu wspólne unijne podejście do egzekwowania przepisów powinno regulować tę kwestię?*
- 18) *Czy właściwym organom egzekucyjnym należałoby przyznać uprawnienia dochodzeniowe, w tym prawo podejmowania działań z urzędu, nakładania sankcji i przyjmowania anonimowych skarg?*

5. RODZAJE NIEUCZCIWYCH PRAKTYK HANDLOWYCH

Wyniki badań i dochodzeń opisanych powyżej wskazują, że nieuczciwe praktyki handlowe postrzegane są jako powszechne zjawisko występujące wzdłuż całego łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych w wielu państwach członkowskich UE. Wskazano w nich również różne rodzaje nieuczciwych praktyk handlowych lub związanych z nimi kwestii, które opisano poniżej. W oparciu o zasady i przykłady uczciwych i nieuczciwych praktyk w stosunkach pionowych w łańcuchu dostaw żywności opracowanych przez Forum Wysokiego Szczebla do spraw Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności oraz na podstawie prac przeprowadzonych przez Komisję w zakresie łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych określono siedem rodzajów nieuczciwych praktyk handlowych. Te nieuczciwe praktyki handlowe opisano szczegółowo poniżej, wraz z ewentualnymi uczciwymi praktykami, które mogą pomóc je wyeliminować.

5.1. Wieloznaczne warunki umowne

Najpowszechniejszą formę nieuczciwych praktyk handlowych (stwierdzoną w wyżej wymienionych badaniach i dochodzeniach) stanowią wieloznaczne warunki umowne, które umożliwiają narzucenie słabszej stronie umowy dodatkowych zobowiązań.

Uczciwą praktyką w tym względzie mogłoby być zobowiązanie stron umowy do zapewnienia formułowania w umowach praw i obowiązków, w tym sankcji, w wyraźny, przejrzysty i jednoznaczny sposób. Strony umowy powinny przekazywać dokładne i wyczerpujące informacje na temat swoich stosunków handlowych. Uczciwa praktyka mogłaby również przewidywać, że sankcje umowne powinny być współmierne do poniesionej szkody. Umowy powinny zawierać klauzule określające okoliczności i warunki, w jakich dopuszczalne są późniejsze zmiany kosztów lub ceny produktów lub usług.

5.2. Brak pisemnej umowy

Należy wziąć pod uwagę okoliczności, w jakich mogą pojawić się nieuczciwe praktyki handlowe. Nieuczciwe praktyki handlowe jest znacznie łatwiej narzucić w przypadku, gdy umowa nie została sformułowana na piśmie, jako że strony nie posiadają trwałego dowodu na potwierdzenie uzgodnionych warunków.

Uczciwa praktyka mogłaby przewidywać konieczność zadbania przez strony umowy o to, by umowy były formułowane na piśmie, chyba że jest to niewykonalne dla jednej lub obu stron. Treść ustnej umowy powinna być potwierdzana na piśmie przez przynajmniej jedną stronę po jej zawarciu.

5.3. Zmiany umowy z mocą wsteczną

Zmiany z mocą wsteczną, takie jak dokonywanie potrąceń od wykazanych na fakturze kwot na pokrycie kosztów promocji, jednostronne rabaty uzależnione od wielkości sprzedaży, opłaty za przyjęcie towarów do sprzedaży itp. mogą na pierwszy rzut oka wydawać się uzasadnione, jednak mogą one być nieuczciwe, jeśli nie zostały uprzednio uzgodnione w odpowiednio precyzyjny sposób.

Uczciwą praktyką mogłoby być zapewnienie uczciwych warunków dla obu stron. Każda umowa powinna określać w precyzyjny sposób okoliczności, w jakich strony mogą wspólnie zmienić jej warunki w stosownym czasie i w świadomy sposób, oraz szczegółowe zasady dokonywania tych zmian, w tym procedurę ustalania wymaganej rekompensaty z tytułu wszelkich kosztów powstałych w wyniku tych zmian umowy zainicjowanych przez jedną ze stron.

5.4. Nieuczciwe przeniesienie ryzyka handlowego

Niektóre praktyki należy badać w oderwaniu od kwestii, czy zostały uprzednio uzgodnione, czy też nie.

Istotną kategorię praktyk tego rodzaju stanowi przenoszenie ryzyka na drugą stronę, na przykład poprzez obciążenie dostawcy pełną odpowiedzialnością za skradzione towary (opłata z tytułu ubytku towarów), podczas gdy to detalista może najskuteczniej kontrolować kradzież lub zniknięcie towarów na terenie swojego lokalu. Z chwilą jednak przeniesienia ryzyka kradzieży na dostawcę, motywacja detalisty do podejmowania odpowiednich środków zaradczych znacznie spada. Inne praktyki z tej kategorii obejmują finansowanie działalności gospodarczej drugiej strony (np. domaganie się inwestycji w nowe placówki), zobowiązanie do rekompensaty strat poniesionych przez kontrahenta lub długie opóźnienia w płatności.

Innym rodzajem nieuczciwych praktyk handlowych, który zasługuje na uwagę, jest nadużywanie praktyki tzw. „odwróconej marży”. Model ten stanowi element modelu biznesowego wielu współczesnych detalistów – polega on na łączeniu zakupów towarów z pewnymi dodatkowymi usługami, które detalista świadczy za opłatą na rzecz swoich dostawców (np. opłaty promocyjne i transportowe, usługi związane z wykorzystaniem przestrzeni na półkach sklepowych itp.). Praktyki tego rodzaju są w większości przypadków zgodne z prawem. W pewnych okolicznościach mogą być jednak również niewspółmierne i nieuczciwe: w niektórych państwach w UE (np. we Francji) sądy orzekają, że opłaty za

przyjęcie towarów do sprzedaży można uznać za zgodne z prawem tylko wówczas, gdy wiążą się z faktycznymi usługami, są proporcjonalne oraz są pobierane w przejrzysty sposób.

Uczciwa praktyka mogłaby przewidywać konieczność uzgodnienia przez strony umowy, że każda z nich przyjmuje odpowiedzialność za swoje własne ryzyko i nie będzie podejmować nieuzasadnionych prób przeniesienia swojego ryzyka na drugą stronę. Strony umowy powinny uzgodnić warunki regulujące ich wkład we działalność własną drugiej strony lub jej działalność promocyjną. Opłaty za zasadne usługi powinny odpowiadać ich wartości. Uczciwa praktyka mogłaby również przewidywać, że w przypadku uzgodnienia przez obie strony opłat za przyjęcie towarów do sprzedaży, opłaty te powinny być współmierne do ponoszonego ryzyka. Strony umowy nigdy nie powinny żądać zapłaty za niezrealizowane usługi czy też niedostarczone towary oraz nigdy nie powinny żądać płatności rażąco odbiegających od wartości/kosztów świadczonej usługi.

5.5. Nieuczciwe wykorzystanie informacji

„Nieuczciwe” wykorzystanie informacji przez jedną ze stron może charakteryzować szereg nieuczciwych praktyk handlowych. Chociaż strona może zgodnie z prawem domagać się pewnych informacji na temat produktów, które ma sprzedawać, otrzymane szczegółowe informacje nie powinny być wykorzystywane na przykład do opracowania własnego konkurencyjnego produktu, co pozbawiłoby słabszą stronę możliwości czerpania korzyści z wyników jej działalności innowacyjnej. Komisja opublikowała badanie poświęcone gospodarczym i prawnym aspektom związanym z wykorzystaniem i przywłaszczeniem poufnych informacji handlowych i tajemnic handlowych oraz z prowadzeniem sporów sądowych przeciwko osobom nielegalnie wykorzystującym te informacje i tajemnice⁵². Inne praktyki zaliczane do tej kategorii mogą obejmować odmowę podpisania umów o zachowanie poufności lub niedochowanie obowiązku zachowania poufności.

Uczciwą praktyką mogłoby być zobowiązanie do uczciwego wykorzystywania informacji przekazanych stronie umowy w ramach stosunków handlowych (zwłaszcza w sytuacjach, w których partnerzy handlowi również częściowo ze sobą konkurują). Uczciwa praktyka mogłaby także przewidywać, że każda strona umowy powinna z należytą starannością dbać o to, by informacje przekazywane pozostałym stronom były poprawne i nie wprowadzały w błąd.

5.6. Nieuczciwe rozwiązanie stosunku handlowego

Nagle i nieuzasadnione rozwiązanie stosunku handlowego lub rozwiązanie go bez zachowania stosownego okresu wypowiedzenia może również stanowić istotny rodzaj nieuczciwych praktyk handlowych. Kończenie współpracy stanowi codzienny element biznesu, nie powinno jednak być wykorzystywane jako sposób zastraszenia kontrahenta poprzez odmowę uzasadnienia tej decyzji lub niezachowanie stosownego okresu wypowiedzenia.

Uczciwa praktyka mogłaby przewidywać konieczność zapewnienia przez strony umowy uczciwych warunków rozwiązywania umów. Rozwiązanie umowy powinno przebiegać zgodnie z prawem właściwym dla danej umowy, przy zachowaniu odpowiednio długiego

⁵² http://ec.europa.eu/internal_market/iprenforcement/trade_secrets/index_en.htm#maincontentSec1

okresu wypowiedzenia wobec strony, której wypowiedziano umowę, aby umożliwić jej odzyskanie zainwestowanych środków.

5.7. Terytorialne ograniczenia dostaw

Terytorialne ograniczenia dostaw narzucane przez niektórych wielonarodowych dostawców mogą utrudniać detalistom zaopatrywanie się w identyczne towary za granicą w centralnych punktach zaopatrzenia i ich dystrybucję do innych państw członkowskich⁵³. Najwięksi producenci markowych towarów, gdy skutecznie kontrolują logistykę lub szczebel hurtowy, mogą nie mieć bezpośredniego interesu w obniżaniu cen i będą próbować negocjować umowy na poziomie krajowym, aby zachować zróżnicowanie cen. Z drugiej strony, detaliści starają się zaopatrywać w najtańszych hurtowniach lub w podmiotach zależnych dostawców oraz wywierają presję na producentów, zawierając umowy bezpośrednio z konkurencyjnymi dostawcami w celu oferowania produktów pod marką własną. Detaliści w małych państwach członkowskich wskazują, że w przypadku gdy próbują zamawiać towary u hurtowników z innych państw a nawet bezpośrednio u dostawców na bardziej konkurencyjnych i korzystniejszych cenowo sąsiadujących rynkach, odsyłani są do podmiotu zależnego odpowiedzialnego za dany rynek geograficzny lub do swoich krajowych hurtowników, którzy mają podpisane z dostawcami umowy o zasięgu terytorialnym. Ograniczenia tego rodzaju prowadzą do fragmentacji rynku i mogą skutkować znacznym zróżnicowaniem cen hurtowych między poszczególnymi państwami.

W swoim komunikacie z 2009 r. „Poprawa funkcjonowania łańcucha dostaw żywności w Europie” Komisja przeanalizowała rozbieżność poziomów cen wybranych produktów w państwach członkowskich⁵⁴.

⁵³ Proszę zauważyć, że terytorialne ograniczenia dostaw w tym kontekście zdefiniowano jako nałożony na dostawców zakaz sprzedaży towarów podmiotom dokonującym ich dalszej odsprzedaży, którzy chcą się sami zaopatrywać u danego dostawcy. Za terytorialne ograniczenie dostaw nie uważa się sytuacji, gdy na przykład dystrybutorowi, któremu przyznano na wyłączność dane terytorium na pewnym obszarze geograficznym, przysługuje ochrona, która uniemożliwia innym dystrybutorom prowadzenie aktywnej sprzedaży na tym obszarze.

⁵⁴ COM(2009) 591 final.



Na przykład według informacji przekazanych na posiedzeniu irlandzkiej komisji parlamentarnej w lutym 2009 r. ceny produktów sprzedawanych w Irlandii i w Zjednoczonym Królestwie mogą różnić się nawet o 130 %, przy czym irlandzcy detaliści są zobowiązani do zakupu towarów według cennika obowiązującego dla Irlandii. Chociaż różnice w wysokości cen konsumpcyjnych między rynkami, na których sprzedawany jest ten sam markowy produkt, mogą częściowo wyjaśniać czynniki takie jak wysokość pensji i obciążeń socjalnych, koszty energii, wysokość podatków i logistyka, terytorialne ograniczenia dostaw mogą wciąż wywierać niekorzystny wpływ. Podobne badanie przeprowadzono w 2012 r. w Belgii⁵⁵.

Takie ograniczenia transgranicznego zaopatrzenia, o ile nie uzasadniają ich obiektywne względy wydajności (np. kwestie logistyczne), z dużym prawdopodobieństwem skutkować będą dyskryminacją cenową ze względu na państwo siedziby nabywcy. W rezultacie konsumenci cierpią z powodu wyższych cen i mniejszego asortymentu produktów oraz nie mogą korzystać z dostępu do atrakcyjniejszych cen i innych korzyści, jakie powinien zapewniać prawidłowo funkcjonujący jednolity rynek. Powody natury technicznej podawane przez dostawców, takie jak kwestia etykiet, mogą być uzasadnione w pewnych przypadkach, lecz zasadniczo w przypadku identycznych towarów są bezpodstawne.

5.8. Wspólne cechy nieuczciwych praktyk handlowych

Przerzucanie ponoszonych kosztów oraz przenoszenie ryzyka gospodarczego na słabszego kontrahenta stanowi wspólną cechę większości z wyżej opisanych nieuczciwych praktyk handlowych. Nadmierna presja, nieumiejętność odpowiedniego planowania działalności oraz brak jasności co do faktycznej treści umowy utrudniają podejmowanie optymalnych decyzji

⁵⁵ SPF Economie, Etude sur les niveaux de prix dans les supermarchés, luty 2012 r.

oraz prowadzą do zawężania marży, co może ograniczać zdolność przedsiębiorstw do inwestycji i innowacji.

Pytania:

- 19) Czy powyższe zestawienie obejmuje najważniejsze nieuczciwe praktyki handlowe? Czy istnieją inne rodzaje nieuczciwych praktyk handlowych?
- 20) Czy stworzenie wykazu zakazanych nieuczciwych praktyk handlowych mogłoby być skutecznym sposobem rozwiązania tego problemu? Czy należałoby regularnie aktualizować ten wykaz? Czy istnieją ewentualne rozwiązania alternatywne?
- 21) Dla każdej wskazanej powyżej nieuczciwej praktyki handlowej i odpowiadającej jej dobrej praktyki proszę:
- a) wskazać, czy zgadzają się Państwo z analizą Komisji. W stosownych przypadkach proszę podać dodatkowe informacje;
 - b) wyjaśnić, czy dana nieuczciwa praktyka handlowa występuje w sektorze, w którym prowadzą Państwo działalność;
 - c) wyjaśnić, czy odpowiednią możliwą dobrą praktykę można by powszechnie zastosować w różnych sektorach?
 - d) wyjaśnić, czy dana nieuczciwa praktyka handlowa powinna być zakazana per se, czy też powinna podlegać indywidualnej ocenie w każdym przypadku.
- 22) W odniesieniu do terytorialnych ograniczeń dostaw proszę wyjaśnić:
- a) co uznaliby Państwo za obiektywne względy wydajności stanowiące uzasadnienie odmowy przez dostawcę dostawy do danego klienta? Dlaczego?
 - b) jakie byłyby zalety i wady zakazu stosowania terytorialnych ograniczeń dostaw (opisanych powyżej)? Jakie praktyczne konsekwencje miałby taki zakaz dla sposobu, w jaki przedsiębiorstwa organizują swoje systemy dystrybucji w Europie?
- 23) Czy wskazane powyżej możliwe dobre praktyki należy zawrzeć w ramach obowiązujących na poziomie UE? Czy są jakieś wady takiego podejścia?
- 24) Jeżeli Państwa zdaniem konieczne jest podjęcie dalszych działań na szczeblu UE, to czy powinny one mieć formę wiążącego instrumentu ustawodawczego? Niewiążącego instrumentu? A może inicjatywy samoregulacyjnej?

6. UWAGI OGÓLNE

Pytanie:

- 25) W niniejszej zielonej księdze poruszono problematykę nieuczciwych praktyk handlowych oraz uczciwości w stosunkach między przedsiębiorstwami w łańcuchu dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych. Czy Państwa zdaniem pominięto jakieś ważne zagadnienia lub poruszono je w niewystarczającym stopniu?

7. KOLEJNE KROKI

Komisja będzie prowadzić dalszą współpracę ze wszystkimi zainteresowanymi stronami oraz ceni sobie wszelkie uwagi przekazane przez nie z myślą o poprawie funkcjonowania i wydajności łańcucha dostaw B2B produktów spożywczych i niespożywczych.

Wszystkie zainteresowane strony proszone są o przesłanie swoich uwag w formie odpowiedzi na powyższe pytania. Uwagi należy nadsyłać na wskazany niżej adres tak, aby dotarły do Komisji najpóźniej do dnia **30 kwietnia 2013 r.**: markt-retail@ec.europa.eu

Przekazane uwagi nie muszą dotyczyć wszystkich kwestii poruszonych w niniejszej zielonej księdze. Dlatego też prosimy wyraźnie wskazać kwestie, których dotyczą udzielone odpowiedzi. W miarę możliwości prosimy również podać konkretne argumenty przemawiające za określonymi alternatywnymi rozwiązaniami lub podejściami przedstawionymi w niniejszym dokumencie lub przeciwko nim.

Po zakończeniu konsultacji zainicjowanych niniejszą zieloną księgą oraz w oparciu o otrzymane odpowiedzi Komisja ogłosi kolejne kroki do **połowy 2013 r.**

Przesłane odpowiedzi zostaną opublikowane w internecie. Prosimy koniecznie zapoznać się z dołączonym do niniejszej zielonej księgi szczegółowym oświadczeniem o ochronie prywatności, zawierającym informacje na temat przetwarzania danych osobowych respondentów i treści nadesłanych odpowiedzi.