



COMISIA
EUROPEANĂ

Bruxelles, 31.1.2013
COM(2013) 37 final

CARTE VERDE

PRIVIND PRACTICILE COMERCIALE NELOIALE DIN CADRUL LANȚULUI DE APROVIZIONARE ÎNTRE ÎNTREPRINDERI CU PRODUSE ALIMENTARE ȘI NEALIMENTARE ÎN EUROPA

(Text cu relevanță pentru SEE)

Cuprins

1.	INTRODUCERE.....	3
2.	DEFINIȚIA PRACTICILOR COMERCIALE NELOIALE	6
2.1.	Conceptul de practici comerciale neloiale	6
2.2.	Exemple de practici comerciale neloiale.....	8
2.3.	Efectele potențiale ale practicilor comerciale neloiale.....	9
3.	CADRE JURIDICE PRIVIND PRACTICILE COMERCIALE NELOIALE	11
3.1.	Cadre juridice fragmentate la nivel național	11
3.2.	Protecția împotriva practicilor comerciale neloiale la nivelul UE	13
4.	APLICAREA NORMELOR ÎMPOTRIVA PRACTICILOR COMERCIALE NELOIALE	16
4.1.	Mecanisme de aplicare la nivel național	16
4.2.	Mecanisme de aplicare la nivelul UE.....	17
5.	TIPURI DE PRACTICI COMERCIALE NELOIALE.....	19
5.1.	Clauze contractuale ambigue	19
5.2.	Lipsa unor contracte scrise.....	19
5.3.	Modificările retroactive ale contractului	19
5.4.	Transferul neloial al riscurilor comerciale	20
5.5.	Utilizarea neloială a informațiilor	20
5.6.	Încetarea neloială a unei relații comerciale.....	21
5.7.	Limitarea teritorială a aprovizionării	21
5.8.	Caracteristicile comune ale PCN	22
6.	OBSERVAȚII GENERALE	23
7.	URMĂTOARELE ETAPE	24

1. INTRODUCERE

Lanțul de aprovizionare între întreprinderi (B2B) este un element important al economiei europene. Acesta asigură transmiterea de produse și servicii de la furnizori la consumatori și are un impact direct asupra creșterii economice și ocupării forței de muncă. Serviciile de comerț cu amănuntul reprezintă 4,3% din PIB-ul UE, 18,7 milioane de lucrători (adică 8,3%) din totalul forței de muncă ocupate din UE și 17% din IMM-urile UE¹. Acestea asigură distribuția către consumatori de bunuri și servicii provenind din alte sectoare economice, cum ar fi agricultura, industria prelucrătoare, logistica și serviciile IT.

Prezenta carte verde vizează lanțul de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare, definit ca lanțul de tranzacții care au loc între întreprinderi sau între întreprinderi și autoritățile publice în scopul distribuției de bunuri destinate în principal publicului larg pentru consum sau uz personal sau casnic. Lanțul de aprovizionare este alcătuit dintr-o serie de actori (producători / prelucrători / distribuitori), fiecare având un impact asupra prețului final plătit de consumator. Acest impact variază în funcție de subsectorul de produse alimentare sau nealimentare vizat. Buna funcționare a lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare este esențială pentru a valorifica la maximum potențialul economic al acestor sectoare.

În ultimele două decenii, lanțul de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare a cunoscut schimbări semnificative din motive economice, sociale și demografice. Sporirea gradului de concentrare și de integrare verticală în întreaga UE a produs modificări structurale ale lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare. Au apărut diverse alianțe internaționale de cumpărare între comercianții cu amănuntul în scopul realizării de economii de scară la nivelul aprovizionării prin sporirea puterii de cumpărare. Dezvoltarea mărcilor proprii ale comercianților cu amănuntul a introdus o concurență directă între anumiți comercianți și furnizorii lor. Un număr mic de actori destul de puternici din lanțul de aprovizionare par să dețină o putere de negociere considerabilă.

Acești factori pot duce, în anumite cazuri, la apariția unor practici comerciale neloiale (PCN) în relațiile care au loc de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare. PCN sunt practici care se abat în mod vădit de la buna conduită comercială și sunt contrare bunei-credințe și corectitudinii. PCN sunt impuse, de obicei, în situații dezechilibrate de către o parte mai puternică asupra unei părți mai vulnerabile și pot apărea de orice parte a relației B2B și în orice stadiu al lanțului de aprovizionare.

La nivelul UE, primele discuții pe tema PCN din sectorul alimentar au avut loc în 2009, atunci când prețurile de consum au crescut în contextul exploziei prețurilor agricole. S-a constatat că lipsa transparenței pieței, inegalitățile în ceea ce privește puterea de negociere și practicile anticoncurențiale au produs perturbări ale pieței, cu efecte potențial negative asupra competitivității de-a lungul întregului lanț de aprovizionare cu alimente. S-a impus astfel necesitatea de a analiza funcționarea lanțului de aprovizionare cu alimente. Comisia a estimat că nu se ofereau condiții suficient de bune consumatorilor în ceea ce privește gama de produse

¹ Eurostat, 2010.

și prețurile și că intermediarii / industria de prelucrare a alimentelor / comercianții cu amănuntul compriau marjele producătorilor agricoli². Într-adevăr, performanța lanțului de aprovizionare cu alimente afectează atât viața de zi cu zi a cetățenilor UE, deoarece aproximativ 14 % din cheltuielile gospodăriilor populației reprezintă cheltuieli cu alimentele³, cât și funcționarea anumitor sectoare economice, cum ar fi agricultura, industria de prelucrare a alimentelor și comerțul cu amănuntul. În plus, prețurile reale la alimente au crescut cu peste 3 % numai în 2008⁴, ceea ce a dus la scăderea puterii de cumpărare și a încrederii consumatorilor, și au devenit unul dintre factorii principali ai inflației generalizate a prețurilor. Ca răspuns, o platformă a experților privind practicile contractuale B2B a fost constituită în 2010, în cadrul forumului la nivel înalt pentru îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente, pentru a lucra la găsirea unei soluții la această problemă. În 2011, platforma experților a prezentat o serie de principii și de exemple de practici loiale și neloiale în relațiile verticale din lanțul de aprovizionare cu alimente, semnate de unsprezece organizații care reprezintă interese diferite de-a lungul lanțului european de aprovizionare cu alimente⁵. În 2012, platforma a lucrat la crearea unui mecanism de aplicare. În ciuda eforturilor comune, cadrul propus nu a identificat soluții eficiente în caz de nerespectare și nu a obținut sprijinul reprezentanților întregului lanț de aprovizionare la momentul celei de a treia reuniuni a forumului la nivel înalt, care a avut loc la 5 decembrie 2012. Cu toate acestea, opt dintre cele unsprezece organizații și-au anunțat intenția de lansa, la începutul anului 2013 și pe bază de voluntariat⁶, punerea în aplicare a principiilor de practici loiale. În același timp, toate părțile interesate lucrează la găsirea unui compromis prin această abordare sectorială. Comisia încurajează toate părțile interesate să ajungă la un acord în următoarele luni. Comisia a prelungit, de asemenea, mandatul forumului la nivel înalt până la 31 decembrie 2014⁷ și va continua să monitorizeze evoluțiile specifice din lanțul de aprovizionare cu alimente pentru a duce mai departe realizările de până acum.

În paralel, Comisia va începe lucrările pentru o evaluare a impactului diferitelor opțiuni de abordare a PCN. Evaluarea impactului va examina, de asemenea, în ce măsură această problemă ar putea fi soluționată la nivel local sau dacă ar fi nevoie de o soluție la nivelul UE. Această abordare va menține realizările forumului la nivel înalt în sectorul alimentar, permițând în același timp analizarea tuturor soluțiilor posibile, de la autoreglementare la legiferare. Pe această bază, Comisia va propune, în a doua jumătate a anului 2013, măsurile viitoare adecvate.

² „Îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente în Europa” – [COM(2009) 591, 28 octombrie 2009].

³ Eurostat, 2012.

⁴ Ibid.

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

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

⁷ Decizia Comisiei din 19 decembrie 2012 de modificare a Deciziei din 30 iulie 2010, în ceea ce privește în ceea ce privește aplicabilitatea sa și alcătuirea forumului la nivel înalt pentru îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente (2012/C 396/06), JO C-396/17, 21.12.2012.

PCN au făcut obiectul unei serii de studii și anchete în mai multe state membre⁸. Un raport recent al Rețelei europene în domeniul concurenței (REC) a confirmat faptul că numeroase autorități naționale de concurență consideră că existența PCN⁹ este o problemă în sectorul alimentar.

Cu toate acestea, dintr-o perspectivă mai largă, se consideră că PCN pot apărea nu numai în sectorul alimentar, ci și în alte sectoare. Prezenta carte verde va contribui la culegerea de informații privind această problemă, care poate fi legată de mai mulți factori. În primul rând, evoluția sectorului comerțului cu amănuntul de produse alimentare și nealimentare către un format „mixt”, în cadrul căruia marea majoritate a comercianților cu amănuntul furnizează game de produse alimentare, de bunuri de uz casnic și de alte produse sub aceeași structură de management și în aceleași condiții. În al doilea rând, relația dintre furnizori și comercianții cu amănuntul ar putea fi afectată și de importanța anumitor mărci, combinată cu faptul că unii dintre cei mai mari producători fabrică atât alimente, cât și alte tipuri de bunuri, cum ar fi detergenți, produse cosmetice, produse de igienă etc. Acest tip de practici a fost identificat în mai multe sectoare, inclusiv în cel al mobilei sau cel textil¹⁰. În sectorul produselor de îmbrăcăminte, într-un raport din 2007 privind relațiile comerciale din cadrul lanțului UE al produselor de îmbrăcăminte, s-au identificat nouă practici între producători și comercianții cu amănuntul care sunt percepute ca neloiale. Printre acestea se numără: imputarea automată a costurilor de promovare suportate de comerciantul cu amănuntul, penalizări nejustificate, plăți cu întârziere, returnarea bunurilor nevândute, încetarea bruscă a relației de aprovizionare și exploatarea ideilor inovatoare prezentate în eșantioane¹¹.

În cadrul exercițiului său de monitorizare a pieței comerțului și distribuției cu amănuntul¹², Comisia a menționat existența PCN în diverse sectoare ale comerțului cu amănuntul. Parlamentul European a recunoscut, de asemenea, necesitatea de a depăși cadrul industriei agroalimentare și a invitat Comisia să ia măsuri în acest sens¹³. În Actul privind piața unică I¹⁴, Comisia și-a exprimat intenția de a lansa o inițiativă vizând combaterea PCN în relațiile comerciale. În plus, mai multe consultări recente cu întreprinderile au confirmat existența acestei probleme¹⁵.

⁸ Printre acestea se numără Bulgaria, Republica Cehă, Finlanda, Franța, Germania, Irlanda, Italia, Lituania, Polonia, Portugalia, România, Slovenia, Spania și Regatul Unit.

⁹ Raportul REC privind aplicarea dreptului concurenței și activitățile de monitorizare a pieței de către autoritățile de concurență europene în sectorul alimentar, mai 2012, p. 116-120.

¹⁰ *Business relations in the EU clothing chain: from industry to retail and distribution* („Relațiile comerciale în cadrul lanțului produselor de îmbrăcăminte din UE: de la industrie la comerțul cu amănuntul și la distribuție”), Universitatea Bocconi, ESSEC Business School, Baker & McKenzie, 2007, p.124.

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

¹² Exercițiu de monitorizare a pieței comerțului și distribuției cu amănuntul „Către o piață internă a comerțului și distribuției mai eficace și mai echitabilă până în 2020” [COM (2010) 355, 5 iulie 2010].

¹³ Rezoluția Parlamentului European referitoare la o piață a comerțului cu amănuntul mai eficientă și mai corectă [2010/2109 (INI)], 5 iulie 2011.

¹⁴ Actul privind piața unică. Douăsprezece pârgii pentru stimularea creșterii și întărirea încrederii „Împreună pentru o nouă creștere” [COM (2011) 206, 13 aprilie 2011].

¹⁵ Ancheta privind PCN în statele membre; raportul REC privind aplicarea dreptului concurenței și activitățile de monitorizare a pieței de către autoritățile de concurență europene în sectorul alimentar, mai 2012, p. 117; grupul de consultare a întreprinderilor europene; consultarea referitoare la Directiva 2006/114/CE privind publicitatea înșelătoare și comparativă, precum și consultarea privind practicile comerciale neloiale care afectează întreprinderile.

PCN pot avea efecte negative asupra economiei UE și, mai ales, asupra lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare. Aceste practici pot afecta capacitatea întreprinderilor, inclusiv a IMM-urilor, de a investi și de a inova. Mai mult, existența unor norme naționale fragmentate poate constitui un obstacol suplimentar în calea aprovizionării și a distribuției transfrontaliere în cadrul pieței unice.

Prezenta carte verde conține o evaluare preliminară și vizează obținerea mai multor informații și opinii cu privire la posibilele probleme generate de PCN în relațiile de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare, la asigurarea aplicării eficiente a normelor naționale existente care vizează combaterea PCN și la impactul PCN asupra pieței unice. Obiectivul cărții verzi este de a lansa o consultare cu părțile interesate cu privire la această analiză, în scopul de a culege informații și, dacă este cazul, de a identifica eventualele măsuri care ar trebui întreprinse în viitor pentru a aborda această problemă.

Îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare ar încuraja o integrare economică mai aprofundată și ar aborda deficiențele semnificative provocate de PCN în cadrul pieței unice și fragmentarea normelor naționale care vizează combaterea acestora. Acest lucru ar contribui la obiectivul mai general al UE de a deveni, până în 2020, o economie mai inteligentă, mai durabilă și mai favorabilă incluziunii.

2. DEFINIȚIA PRACTICILOR COMERCIALE NELOIALE

2.1. Conceptul de practici comerciale neloiale

Libertatea contractuală reprezintă o piatră de temelie în cadrul oricărei relații B2B în economia de piață; părțile ar trebui să poată redacta contracte care corespund cel mai bine nevoilor lor. Sunt vizate mai ales PCN în negocierile precontractuale, care sunt apoi încorporate în clauzele contractuale. Pentru a obține avantaje reciproce de pe urma acestei libertăți contractuale, părțile trebuie să fie în măsură să negocieze cu adevărat clauzele contractuale. Cu toate acestea, în cazurile în care una dintre părțile contractante deține o poziție de negociere mai puternică, aceasta poate impune condiții, în mod unilateral, celeilalte părți mai vulnerabile, influențând astfel în mod excesiv relația comercială pentru a servi exclusiv propriilor interese economice. În special, această parte contractantă poate utiliza clauze foarte disproporționate și, datorită puterii sale de negociere, nu va accepta să negocieze separat fiecare clauză. În aceste situații, este posibil ca partea mai vulnerabilă să nu fie în măsură să respingă condițiile defavorabile impuse în mod unilateral de teamă că nu va putea încheia contractul sau chiar că va fi eliminată de pe piață. Aceste poziții de negociere dezechilibrate pot fi determinate de mai mulți factori, cum ar fi o diferență semnificativă în ceea ce privește dimensiunea/cifra de afaceri relativă a părților, dependența economică sau costurile irecuperabile semnificative care au fost deja suportate de una dintre părți (de exemplu, în cazul investițiilor inițiale importante).

PCN sunt impuse, de obicei, în situații dezechilibrate de către o parte mai puternică asupra unei părți mai vulnerabile – care, adesea, nu este în măsură să abandoneze relația neloială și să caute un alt partener de afaceri din cauza costurilor pe care le presupune o astfel de schimbare sau a lipsei de alternative la contractantul respectiv. Trebuie menționat faptul că situația de dezechilibru se poate produce de orice parte a relației B2B, atât comercianții cu amănuntul, cât și furnizorii putând fi victime ale PCN, și poate apărea în orice stadiu al lanțului de aprovizionare B2B în sectorul comerțului cu amănuntul. Astfel de situații pot

apărea, de exemplu, în cazul producătorilor agricoli, care dispun adesea de opțiuni limitate în ceea ce privește alegerea partenerilor de afaceri pentru a-și vinde producția și care, din cauza caracteristicilor intrinseci ale multor produse, nu sunt în măsură să stocheze producția pentru o perioadă mai lungă de timp în scopul obținerii unor condiții de cumpărare mai bune.

Printre astfel de practici se numără: neprezentarea de informații suficiente cu privire la clauzele contractuale, solicitarea de plăți pentru bunuri sau servicii care nu au nicio valoare pentru contractant, modificarea unilaterală sau retroactivă a clauzelor contractuale, solicitarea de plăți pentru servicii fictive, împiedicarea contractanților să se aprovizioneze din alte state membre – ceea ce duce la împărțirea teritorială a pieței unice.

PCN pot apărea în orice stadiu al relației B2B. Acestea pot fi utilizate în momentul negocierii unui contract, pot face parte integrantă din contract sau pot fi impuse în etapa post-contractuală (de exemplu, modificările contractuale retroactive).

După încheierea contractului, PCN pot consta, pur și simplu, în executarea clauzelor abuzive. Cu toate acestea, chiar și atunci când clauzele unui contract par să fie acceptabile pentru ambele părți, este în continuare posibil să apară eventuale probleme. În general, contractele nu acoperă toate aspectele comportamentului părților în faza de execuție a contractului sau sunt atât de complexe încât părțile nu înțeleg toate implicațiile practice ale clauzelor contractuale. În plus, este posibil ca părțile să nu dispună de același nivel de informații cu privire la tranzacție, ceea ce poate duce la un comportament abuziv al părții mai puternice față de o parte mai vulnerabilă. În această privință, IMM-urile sunt, în general, într-o poziție mai vulnerabilă în comparație cu celelalte părți mai mari, deoarece este posibil ca acestea să nu dispună de cunoștințele de specialitate necesare pentru a cântări toate implicațiile condițiilor convenite.

Pe o piață care funcționează în mod optim, lipsa de încredere dintre părți ar duce la schimbarea partenerului de afaceri. Costurile ridicate aferente acestei schimbări sau chiar lipsa unei astfel de posibilități se traduce în mod concret printr-o poziție favorabilă de negociere, care poate încuraja un comportament neloial al părții mai puternice.

Incapacitatea de a se îndrepta spre un alt partener de afaceri și de a pune capăt relației existente este un factor-cheie în dezvoltarea PCN. În plus, temerea părții mai vulnerabile este adesea că relația comercială ar putea înceta în cazul în care depune plângere. Acest „factor teamă” scade probabilitatea ca astfel de plângeri să apară și este, prin urmare, unul dintre cele mai importante aspecte care trebuie examinate atunci când se evaluează caracterul adecvat al unui mecanism de aplicare. De exemplu, se pare că 87 % din furnizori nu iau nicio altă măsură decât o discuție cu clientul. Aproape două treimi (65 %) dintre aceștia nu iau nicio măsură de teama represaliilor și 50 % se îndoiesc de eficacitatea căilor de atac în justiție¹⁶. Recent, aproape toți furnizorii și producătorii invitați să se prezinte în fața comisiei parlamentare irlandeze privind relațiile furnizori-comercianți cu amănuntul pe piața irlandeză a produselor alimentare pentru a discuta despre legăturile lor cu comercianții cu amănuntul au

¹⁶ *Dedicated Research, AIM-CIAA Survey on Unfair Commercial Practices in Europe* („Studiul AIM-CIAA privind practicile comerciale neloiale în Europa”), martie 2011, disponibil la: <http://www.dlf.no/filestore/CIAAIMSurveyonUCP-Europe.pdf>

refuzat invitația¹⁷. Pentru a strânge informațiile relevante, comisia parlamentară a optat pentru contacte directe și confidențiale.

Întrebări:

- 1) *Sunteți de acord cu definiția de mai sus a PCN?*
- 2) *Conceptul de PCN este recunoscut în statul dumneavoastră membru? Dacă da, vă rugăm să explicați în ce mod.*
- 3) *În opinia dumneavoastră, conceptul de PCN ar trebui să fie limitat la negocieri contractuale sau ar trebui să includă și etapele precontractuale și/sau postcontractuale?*
- 4) *În ce stadiu al lanțului de aprovizionare B2B în sectorul comerțului cu amănuntul pot apărea PCN?*
- 5) *Ce părere aveți despre conceptul „factor teamă”? Sunteți de acord cu evaluarea de mai sus pe această temă? Vă rugăm să explicați.*

2.2. Exemple de practici comerciale neloiale

PCN au făcut obiectul unei serii de sondaje și anchete, care s-au concentrat adesea pe sectorul alimentar.

În 2008, Comisia privind concurența din Regatul Unit a realizat o investigație privind aprovizionarea cu produse alimentare în această țară¹⁸, care a identificat 52 de practici, dintre care 26 aveau potențialul de a crea incertitudini pentru furnizori în ceea ce privește veniturile sau costurile, transferându-le acestora riscuri excesive sau costuri neprevăzute. Printre acestea se numără ajustările retroactive ale prețurilor, finanțarea retroactivă a promoțiilor sau alte practici care au dus efectiv la ajustarea retroactivă a acordurilor de aprovizionare stabilite anterior.

Raportul autorității spaniole din domeniul concurenței privind relațiile dintre furnizori și comercianții cu amănuntul în sectorul alimentar¹⁹ a identificat 18 practici între producători și comercianții cu amănuntul și le-a împărțit în trei categorii: (i) plăți comerciale (de exemplu, taxe de transport și de poziționare a produselor); (ii) contribuții la activitățile auxiliare desfășurate de comerciantul cu amănuntul (de exemplu, taxe de promovare); (iii) plăți atipice (de exemplu, cele considerate de producători ca fiind în responsabilitatea comerciantului cu amănuntul).

¹⁷ Raport parlamentar privind relația dintre furnizori și comercianții cu amănuntul pe piața irlandeză a produselor alimentare, Comisia pentru întreprinderi, comerț și ocuparea forței de muncă, martie 2010, p. 19.

¹⁸ Comisia privind concurența, Raport final al investigației privind aprovizionarea cu produse alimentare pe piața Regatului Unit, 30 aprilie 2008.

¹⁹ *Comisión Nacional de la Competencia*, Raport privind relațiile dintre producători și comercianții cu amănuntul în sectorul alimentar, octombrie 2011.

În raportul său, comisia parlamentară irlandeză atrage atenția asupra afirmațiilor potrivit cărora unii comercianți cu amănuntul ar comite abateri grave, acte de hărțuire și intimidare și chiar practici ilegale în relațiile cu furnizorii și afirmă, de asemenea, că mulți furnizori au fost supuși unor practici cum ar fi cereri nejustificate de „contribuții” financiare dacă refuză să accepte condițiile impuse de comercianții cu amănuntul²⁰.

2.3. Efectele potențiale ale practicilor comerciale neloiale

Impunerea de PCN de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare ar putea afecta întreprinderile, ceea ce poate produce efecte negative asupra întregii economii.

Este greu de estimat impactul PCN asupra lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare, în special din cauza naturii problemei, dar și din cauza dificultăților de măsurare. Cu toate acestea, se presupune că impactul negativ pe care l-ar putea avea PCN atât pe termen scurt, cât și pe termen lung, poate cuprinde efecte asupra investiției și inovației²¹. Comisia a lansat recent un studiu privind evoluția opțiunilor și a inovării în sectorul comerțului cu amănuntul de produse alimentare, pentru a evalua dacă aceste aspecte s-au modificat în ultimii ani în urma modernizării și a concentrării sectorului comerțului cu amănuntul din Uniunea Europeană.

Documentul de lucru al serviciilor Comisiei, care însoțește Exercițiul de monitorizare a pieței comerțului și distribuției cu amănuntul, a citat ca exemplu laptele UHT în Franța, în cazul căruia, conform *Observatoire des prix et des marges* administrat de *FranceAgrimer*, ponderea prețului plătit producătorilor (nu marja) din prețul de consum final al laptelui UHT a scăzut de la 32,2 % la 25,9 % în perioada 2005 – 2009, ceea ce a dăunat în mod evident capacității producătorilor de a investi. În plus, documentul intitulat *Analysis on price transmission along the food chain in the EU* („Analiza privind transmiterea prețurilor de-a lungul lanțului de aprovizionare cu alimente în UE”) care însoțește Comunicarea Comisiei „Îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente în Europa”²² identifică, pentru perioada 2007 – 2009, o transmitere destul de scăzută și asimetrică a prețurilor de la producătorii agricoli la consumatori pe piețele analizate (de exemplu, piața cărnii de porc și piața produselor lactate), care s-ar datora, în parte, posibilelor dezechilibre în ceea ce privește puterea de negociere și/sau practicilor anticoncurențiale din lanțul de aprovizionare cu alimente.

Multe PCN pot fi legate de probleme de plăți, care au o legătură directă cu modul în care sunt structurate prețurile între furnizori, intermediari și comercianții cu amănuntul. De exemplu, studiul recent al autorității de concurență finlandeze privind comerțul cu bunuri de larg consum arată că 90 % din societățile respondente au plătit așa-numitele „taxe de marketing”

²⁰ A se vedea nota de subsol 15 de mai sus.

²¹ Acest lucru este confirmat de constatările anchetei privind percepțiile furnizorilor, realizate de *Dedicated Research*, din care reiese că PCN au avut un efect negativ asupra costurilor, vânzărilor și inovării (conform răspunsurilor primite din partea a 83 %, 77 % și, respectiv, 40% din respondenți). A se vedea nota de subsol 15 de mai sus.

²² SEC(2009) 1450.

legate de beneficii neclare. Uneori, aceste plăți au reprezentat o condiție prealabilă pentru comercializare, fără nicio compensare „reală”²³.

PCN ar putea afecta în mod negativ investițiile și inovarea deoarece duc la reducerea veniturilor și la incertitudine. Clauzele abuzive impuse retrospectiv pot genera, în special, incertitudini în ceea ce privește planurile de afaceri și pot avea drept rezultat reducerea investițiilor. Calculele privind randamentul investiției țin cont de evaluarea riscurilor potențiale. Modificările retroactive sau utilizarea „abuzivă” a informațiilor pot reduce capacitatea societăților de a investi, de a inova, de a-și extinde capacitatea sau de a dezvolta noi linii de produse. Este cazul mărfurilor nevândute care sunt returnate furnizorilor fără a fi plătite, chiar dacă dispozițiile contractuale prevăd contrariul (de exemplu, cazul produselor sezoniere de uz casnic sau al produselor cu o perioadă de depozitare limitată). Astfel de situații îi obligă pe furnizori să suporte costuri inutile, pot genera incertitudini și pot avea efecte secundare asupra investițiilor. Posibilele efecte negative ale PCN afectează toți participanții la lanțul de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare, însă pot fi disproporționate pentru IMM-uri, care adesea nu dispun de cunoștințe de specialitate privind contractele complexe, au costuri de schimbare a furnizorului mai ridicate și mai puține relații comerciale, sunt mai puțin dispuse să recurgă la mecanisme oficiale de aplicare a legii și au mai puțină putere de negociere în raport cu partenerii comerciali puternici.

În plus, PCN pot avea un impact negativ asupra schimburilor comerciale transfrontaliere și pot împiedica buna funcționare a pieței unice. De exemplu, furnizorii pot fi reticenți la ideea de a lucra cu comercianți cu amănuntul din străinătate de teamă de a nu fi victime ale unor PCN într-un context juridic național necunoscut. Bineînțeles, acesta nu este singurul obstacol: numărul de contracte transfrontaliere din cadrul lanțului de aprovizionare la nivelul UE variază de la un stat membru la altul, în funcție de prezența marilor comercianți cu amănuntul integrați vertical, de ponderea vânzătorilor online, de subsegmentul din sectorul comerțului cu amănuntul și de rolul angroșiștilor²⁴. Cu toate acestea, indiferent de acești factori, PCN poate împiedica dezvoltarea relațiilor transfrontaliere, în principal din cauza dificultății de pune în aplicare normele care le reglementează într-un context transfrontalier.

Întrebări:

- 6) *Din experiența dumneavoastră, în ce măsură și cât de des apar PCN în sectorul alimentar? În ce stadiu al relațiilor comerciale apar aceste practici și cum se manifestă ele?*
- 7) *Există PCN și în sectoarele de comercializare cu amănuntul a produselor nealimentare? Dacă da, vă rugăm să prezentați exemple concrete.*
- 8) *PCN au un impact negativ în special asupra capacității societății dumneavoastră de a investi și de a inova? Vă rugăm să prezentați exemple concrete și, în măsura posibilităților, să cuantificați acest impact.*

²³ Kilpailuviraston Päivittäistavarakauppa koskeva selvityksiä I/2012, pagina 119.

²⁴ A se vedea *The functioning of the food supply chain and its effect on food prices in the European Union* („Funcționarea lanțului de aprovizionare cu alimente și efectele acestuia asupra prețurilor din Uniunea Europeană”), *European Economy*, Occasional Papers 47, mai 2009.

- 9) PCN afectează consumatorii (de exemplu, influențând prețurile, gama de produse sau inovarea)? Vă rugăm să prezentați exemple concrete și, în măsura posibilităților, să cuantificați acest impact.
- 10) PCN au un impact asupra comerțului transfrontalier din UE? PCN duc la fragmentarea pieței unice? Dacă da, vă rugăm să explicați în ce măsură PCN au un impact asupra capacității societății dumneavoastră de a efectua tranzacții transfrontaliere.

3. CADRE JURIDICE PRIVIND PRACTICILE COMERCIALE NELOIALE

3.1. Cadre juridice fragmentate la nivel național

De-a lungul anilor, practicile neloiale în relațiile dintre furnizori și cumpărători au devenit o problemă politică din ce în ce mai importantă pentru autoritățile publice. Ca urmare, multe state membre au luat măsuri pentru a combate PCN, însă au procedat în moduri diferite. Această situație a produs divergențe mari în ceea ce privește nivelul, natura și forma juridică a protecției oferite împotriva PCN la nivel național.

Punctul de plecare a fost adesea o analiză efectuată de autoritățile naționale din domeniul concurenței pentru a evalua concurența în sectorul comerțului cu amănuntul și rolul practicilor comerciale în relațiile dintre furnizori și comercianții cu amănuntul²⁵.

Legătura dintre dreptul concurenței și legislația privind practicile comerciale neloiale

În acest context, este necesar să se facă distincția între dreptul concurenței și legislațiile care vizează prevenirea practicilor neloiale. Normele privind practicile comerciale neloiale urmăresc, în principal, un obiectiv diferit de cel al dreptului concurenței deoarece reglementează relațiile contractuale dintre întreprinderi, definind, de exemplu, clauzele și condițiile pe care furnizorii trebuie să le ofere distribuitorilor, indiferent de efectele reale sau presupuse asupra concurenței pe piață. Acesta este, în special, cazul legislației care interzice întreprinderilor să impună partenerilor comerciali, să obțină sau să încerce să obțină de la aceștia condiții nejustificate, disproporționate sau cu titlu gratuit²⁶.

²⁵ A se vedea, printre altele, pentru Portugalia, raportul privind relațiile comerciale dintre grupurile mari de comercianți cu amănuntul și furnizorii acestora, *Autoridade da Concorrência*, octombrie 2010; pentru Regatul Unit, investigația privind aprovizionarea cu produse alimentare pe piața Regatului Unit (*The supply of groceries in the UK market*), Comisia privind concurența, 30 aprilie 2008; pentru Suedia, *Konkurrensverket, Mat och marknad — frän bonde till bord*, aprilie 2011; pentru Spania, *Informe sobre el Código de buenas prácticas de distribución del automóvil* și *Informe sobre el anteproyecto de Ley de Contratos de distribución*, Comisión Nacional de la Competencia, 5 octombrie 2011; pentru Finlanda, *Kilpailuviraston Päivittäistavarakauppa koskeva selvityksiä*. Alte studii sunt menționate în Raportul REC, citat la nota de subsol 8.

²⁶ Considerentul 9 din Regulamentul (CE) nr. 1/2003 face în mod explicit distincția între dreptul concurenței (care include norme naționale privind comportamentele unilaterale, care sunt mai stricte decât cele prevăzute la articolul 102) și legislația privind practicile comerciale neloiale.

Dreptul concurenței poate viza anumite PCN în relațiile de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare. Cu toate acestea, dreptul concurenței nu acoperă toate aceste de practici deoarece urmărește obiectivul de a proteja concurența pe piață și reglementează, de regulă, situațiile legate de puterea de piață²⁷. O serie de state membre dispun de norme în materie de concurență privind comportamentul unilateral care, de exemplu, interzic sau sancționează comportamentul abuziv față de întreprinderi dependente din punct de vedere economic și/sau abuzul de poziție de negociere superioară.

Raportul recent al Rețelei europene în domeniul concurenței, formate din autoritățile naționale de concurență și Comisia Europeană, a concluzionat că anumite practici comerciale care sunt considerate neloiale de numeroase părți interesate nu intră în domeniul de aplicare al normelor în materie de concurență prevăzute la nivelul UE sau al majorității statelor membre²⁸.

Dreptul civil și comercial și practicile comerciale neloiale

În ceea ce privește echitatea în relațiile comerciale individuale, principiile de bază ale dreptului comercial și/sau civil pot oferi un anumit nivel de protecție împotriva PCN. În majoritatea statelor membre există o noțiune generală de obligație de echitate. De obicei, aceasta se referă la concepte precum comportamentul, performanța sau negocierile *contra bonos mores*, în conformitate cu principiile de bună-credință, bune moravuri, echitate sau loialitate. De regulă, nerespectarea acestor principii duce la contracte nule și neavenite sau inaplicabile în fața instanțelor.

Cadre naționale specifice privind practicile comerciale neloiale

Unele state membre au extins protecția acordată în temeiul dreptului civil pentru a face față numărului tot mai mare de cazuri de PCN²⁹. În acest sens, au fost utilizate diferite instrumente naționale. În timp ce opțiunea preferată de unele state membre a fost adoptarea unei legislații specifice în domeniu³⁰, altele au instituit sau au promovat coduri de conduită sau preconizează să facă acest lucru³¹.

De asemenea, există diferențe notabile în ceea ce privește modul în care statele membre abordează domeniul de aplicare al instrumentelor de reglementare sau de autoreglementare pertinente. În timp ce în unele state membre normele oferă protecție împotriva PCN care apar în lanțul de aprovizionare sau într-un sector specific al comerțului cu amănuntul, în alte state membre aceste norme se aplică în mod general. De exemplu, Portugalia³², Slovenia³³, Spania³⁴, Belgia³⁵ și Regatul Unit³⁶ au instituit coduri de conduită pentru lanțul de

²⁷ Ibid.

²⁸ A se vedea Raportul REC, punctul 26, nota de subsol 8 de mai sus.

²⁹ Acest lucru a fost asigurat fie în cadrul dreptului civil, de exemplu prin adoptarea unor dispoziții specifice de drept comercial (de exemplu, în Franța), fie în cadrul dreptului administrativ.

³⁰ De exemplu, Franța, Belgia, Italia și Spania.

³¹ De exemplu, Țările de Jos, Portugalia, Slovenia și Spania.

³² Codul de bune practici comerciale (1997), redactat de Asociația distribuitorilor și Conferința industriei.

³³ Codul de bune practici comerciale.

³⁴ Codul de bune practici comerciale în sectorul distribuției de autovehiculele, semnat de ANFAC, ANIACAM, FACONAUTO și GANVAM la 10.6.2011, acordul din 1.8.2007 între FIAB și ASEDAS privind recomandarea de îmbunătățire a gestionării de-a lungul întregului lanț valoric și de încurajare a cooperării între întreprinderi și acordul din 29.7.2011 privind codul comercial de conduită de-a lungul lanțului alimentar în Catalonia.

aprovizionare cu produse alimentare³⁷, în timp ce Țările de Jos și Irlanda intenționează să adopte astfel de coduri. Republica Cehă, Ungaria și Italia a adoptat legi care reglementează PCN în sectorul agroalimentar. În mod similar, în sectorul comerțului cu amănuntul de autovehicule, autoreglementarea a fost un mijloc preferat de a combate PCN. Dimpotrivă, dispozițiile dreptului comercial francez privind PCN se aplică în mod general tuturor relațiilor B2B.

În plus, se preconizează că problemele cauzate de divergența legislațiilor în cadrul pieței unice se vor amplifica în timp, având în vedere utilizarea pe scară mai largă a comerțului electronic și, dintr-o perspectivă mai generală, globalizarea.

Divergențele care rezultă în ceea ce privește protecția împotriva PCN ar putea descuraja întreprinderile să desfășoare activități în afara statului membru de origine. Situația este agravată și mai mult de modificările frecvente ale cadrelor juridice naționale, ceea ce indică faptul că măsurile de combatere a PCN nu sunt întotdeauna eficiente, deoarece trebuie să se adapteze la apariția de noi PCN. Prin urmare, întreprinderile care sunt victime ale PCN, în special IMM-urile, afirmă că este dificil și costisitor să urmărească situația drepturilor juridice de care beneficiază în diferitele state membre.

În statele membre în care nu există cadre specifice privind PCN, raționamentul prezentat de obicei este că dreptul general al concurenței este suficient de eficient pentru a aborda problema (Republica Cehă) sau că există o anumită reținere în a aduce atingere libertății contractuale a părților, în special în absența unei încălcări a normelor de concurență³⁸. Un argument mai general vizează uneori și eficacitatea și necesitatea adoptării unei legislații privind PCN și impactul potențial al acesteia, inclusiv asupra prețurilor.

3.2. Protecția împotriva practicilor comerciale neloiale la nivelul UE

Chiar dacă s-a menționat problema PCN în contextul mai multor inițiative recente³⁹, nu există deocamdată un cadru de reglementare specific la nivelul UE pentru combaterea PCN din cadrul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare.

Legislația UE în domeniul concurenței are drept obiectiv să contribuie la construirea și la protejarea pieței unice, precum și la sporirea bunăstării consumatorilor⁴⁰. Aceasta urmărește să creeze condițiile pentru funcționarea adecvată a pieței și nu vizează, în sine, echitatea relațiilor comerciale individuale decât dacă se produce o funcționare necorespunzătoare a

³⁵ Codul de conduită pentru relații echitabile între furnizori și cumpărători în cadrul lanțului agroalimentar, din 20 mai 2010.

³⁶ Codul de practici privind aprovizionarea cu produse alimentare (GSCOP).

³⁷ Rețeaua europeană în domeniul concurenței, Raportul privind aplicarea dreptului concurenței și activitățile de monitorizare a pieței de către autoritățile europene din domeniul concurenței în sectorul alimentar, mai 2012, p. 118.

³⁸ A se vedea programul special al Rețelei Internaționale a Concurenței pentru conferința anuală de la Kyoto: Raportul privind abuzul de poziție de negociere superioară, 2008.

³⁹ „Îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente în Europa” [COM(2009) 591, 28 octombrie 2009], „O piață unică pentru Europa secolului XXI”, [COM (2007) 725, 20 noiembrie 2007], Exercițiul de monitorizare a pieței comerțului și distribuției cu amănuntul (a se vedea nota 11 de mai sus), Actul privind piața unică (a se vedea nota de subsol 13 de mai sus).

⁴⁰ A se vedea Raportul privind politica în domeniul concurenței pentru anul 2010, COM (2011) 328 final, punctul 9.

pieței din cauza existenței puterii de piață. Prin urmare, legislația UE în domeniul concurenței ar putea aborda numai o parte din PCN, dar nu toate aceste practici.

Alte instrumente transsectoriale ale UE vizează, de asemenea, practicile neloiale în relațiile comerciale. Directiva privind practicile comerciale neloiale⁴¹ abordează prolema numai din perspectiva relațiilor dintre întreprinderi și consumatori (B2C), recunoscând, în același timp, necesitatea de a examina cu atenție nevoia de acțiune la nivelul UE în domeniul relațiilor dintre întreprinderi (B2B)⁴². Această legislație armonizează pe deplin protecția consumatorilor împotriva practicilor care nu respectă cerințele de diligență profesională și care pot afecta comportamentul economic al consumatorilor, înainte, în timpul și după tranzacțiile comerciale. Statele membre sunt libere să extindă aplicarea acestor norme asupra practicilor B2B, ceea ce unele state au și făcut. Directiva nu aduce atingere dreptului contractelor, în special normelor privind validitatea, încheierea sau efectele unui contract. În domeniul marketingului, Directiva privind publicitatea înșelătoare și comparativă⁴³ prevede deja norme minime de protecție în întreaga Europă și protejează comercianții, fie ei clienți sau concurenți, împotriva publicității înșelătoare. Recent, Comisia a prezentat acțiunile viitoare în domeniul practicilor de comercializare înșelătoare între întreprinderi⁴⁴, care vor include consolidarea aplicării legii și norme de fond menite să protejeze întreprinderile împotriva strategiilor înșelătoare în Europa. În special, Comisia intenționează să prezinte o revizuire legislativă a Directivei privind publicitatea înșelătoare și comparativă.

În plus, Directiva privind întârzierea plăților⁴⁵ se referă la problema specifică a condițiilor de plată. Pe de altă parte, Regulamentele 593/2008 și 864/2007 privind legea aplicabilă obligațiilor contractuale și, respectiv, obligațiilor necontractuale oferă un set complet de norme pentru a stabili legea aplicabilă litigiilor care implică practici comerciale neloiale, în măsura în care acestea afectează obligațiile contractuale sau necontractuale dintre părți.

La nivel sectorial, au fost introduse principiile de echitate în relațiile contractuale în sectorul laptelui și al produselor lactate⁴⁶. Acestea prevăd, printre altele, obligatoria agricultorilor și a prelucrătorilor de a încheia contracte scrise și obligația cumpărătorilor de a oferi agricultorilor o durată minimă a contractelor. La nivelul UE, s-au explorat, de asemenea, unele soluții sectoriale de autoreglementare. Trebuie menționat faptul că numai consumatorii sunt protejați împotriva clauzelor contractuale abuzive în temeiul Directivei privind clauzele abuzive⁴⁷.

⁴¹ Directiva 2005/29/CE privind practicile comerciale neloiale ale întreprinderilor de pe piața internă față de consumatori.

⁴² Ibid., considerentul 8 prevede că directiva „protejează în mod direct interesele economice ale consumatorilor împotriva practicilor comerciale neloiale ale întreprinderilor față de consumatori. [...] există alte practici comerciale care, deși nu aduc prejudicii consumatorilor, pot afecta concurenții și clienții întreprinderilor. Comisia ar trebui să examineze cu atenție nevoia de acțiune comunitară în domeniul concurenței neloiale dincolo de sfera de aplicare a prezentei directive și, dacă este necesar, să facă o propunere legislativă pentru a reglementa celelalte forme de concurență neloială”.

⁴³ Directiva 2006/114/CE a Parlamentului European și a Consiliului din 12 decembrie 2006 privind publicitatea înșelătoare și comparativă.

⁴⁴ Protejarea întreprinderilor împotriva practicilor de comercializare înșelătoare și asigurarea unei respectări efective a normelor - Revizuirea Directivei 2006/114/CE privind publicitatea înșelătoare și comparativă [COM(2012) 702].

⁴⁵ Directiva 2011/7/UE privind combaterea întârzierii în efectuarea plăților în tranzacțiile comerciale.

⁴⁶ Regulamentul (UE) nr. 261/2012 în ceea ce privește relațiile contractuale din sectorul laptelui și al produselor lactate.

⁴⁷ Directiva 93/13/CEE privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu consumatorii.

Conform acestei directive, o clauză contractuală care nu s-a negociat individual se consideră ca fiind abuzivă în cazul în care, în contradicție cu cerința de bună-credință, provoacă un dezechilibru semnificativ între drepturile și obligațiile părților, care decurg din contract, în detrimentul consumatorului. În contextul propunerilor legislative de reformă a politicii comune în domeniul pescuitului, Comisia a adoptat deja o serie de inițiative sectoriale de promovare a corectitudinii în relațiile B2B în sectorul produselor obținute din pescuit și din acvacultură⁴⁸.

Unele dispoziții juridice la nivelul UE ar putea combate parțial PCN în relațiile comerciale. Totuși, această situație ar putea da naștere unui set neomogen de norme care s-ar aplica în funcție de practicile specifice vizate sau atunci când întreprinderea care aplică practicile deține putere de piață. Cu toate acestea, în general, o întreprindere care este victima unor PCN din partea unui partener de afaceri nu poate beneficia de o protecție corespunzătoare în întreaga UE. Această fragmentare legislativă a pieței unice poate descuraja sau împiedică întreprinderile să desfășoare activități în afara statului membru de origine.

În 2011, Comisia Europeană a propus un set unitar de norme în materie de vânzare care pot fi utilizate pentru vânzările transfrontaliere de bunuri mobile corporale și de conținut digital⁴⁹. Această legislație europeană comună în materie de vânzare va fi facultativă: părțile la un contract pot alege să o aplice, dar nu vor fi obligate să facă acest lucru. Pentru a fi aplicabilă în relațiile B2B, cel puțin una dintre părți trebuie să fie un IMM. Legislația vizează în special IMM-urile pentru a le proteja împotriva condițiilor defavorabile impuse în mod unilateral. Unele norme vor fi standard: de exemplu, legislația europeană comună în materie de vânzare prevede că, în cazul în care prețul nu a fost convenit în mod explicit, se plătește prețul facturat în mod obișnuit în situații comparabile sau că un contract cu durată nedeterminată poate fi întrerupt de oricare dintre părți numai cu un preaviz rezonabil. Unele dispoziții care garantează un echilibru echitabil între interesele ambelor părți sunt atât de importante încât vor fi obligatorii:

- părțile au obligația să acționeze cu bună-credință și corectitudine;
- clauze contractuale care nu au fost negociate individual în contractele B2B sunt considerate a fi abuzive dacă aplicarea lor se abate vădit de la bunele practici comerciale, fiind contrară bunei-credințe și corectitudinii. Clauzele nu pot fi invocate împotriva celeilalte părți decât dacă aceasta din urmă le cunoștea sau dacă partea a luat măsuri rezonabile pentru a atrage atenția celeilalte părți asupra acestora;
- în cazul în care o parte are dreptul de a stabili prețul în mod unilateral și prețul stabilit este în mod vădit nerezonabil, se plătește prețul facturat în mod obișnuit;
- un contract poate fi anulat dacă o parte a fost exploatată în mod incorect, de exemplu, în cazul în care aceasta este lipsită de experiență, și cealaltă parte știa sau se poate presupune că știa acest lucru și a profitat de situația primei părți pentru a obține beneficii excesive sau un avantaj incorect. Părțile nu pot scurta termenul de prescripție pe baza cunoașterii efective sau presupuse a faptelor la mai puțin de un an și nu îl pot prelungi la mai mult de zece ani.

⁴⁸ COM(2011) 416 final, 13 iulie 2011.

⁴⁹ Propunere de regulament privind Legislația europeană comună în materie de vânzare, COM(2011) 635.

Întrebări:

- 11) *Cadrele de reglementare/autoreglementare instituite la nivel național permit o abordare suficientă a PCN în unele state membre? Dacă nu, de ce?*
- 12) *Lipsa unor cadre naționale specifice de reglementare/autoreglementare pentru combaterea PCN este o problemă în statele în care acestea nu există?*
- 13) *Măsurile de combatere a PCN produc efecte numai pe piețele interne sau au un impact și asupra schimburilor comerciale/prestărilor de servicii transfrontaliere? Dacă da, vă rugăm să explicați impactul acestora asupra capacității societății dumneavoastră de a efectua tranzacții transfrontaliere. Diferențele dintre cadrele de reglementare/autoreglementare instituite la nivel național au drept rezultat fragmentarea pieței unice?*
- 14) *Considerați că este necesar să se adopte măsuri suplimentare la nivelul UE?*
- 15) *Reglementările în domeniul PCN, acolo unde există, au un impact pozitiv? Există posibile dezavantaje/preocupări legate de introducerea unor reglementări în domeniul PCN, de exemplu prin impunerea unor restricții nejustificate ale libertății contractuale? Vă rugăm să explicați.*

4. APLICAREA NORMELOR ÎMPOTRIVA PRACTICILOR COMERCIALE NELOIALE

4.1. Mecanisme de aplicare la nivel național

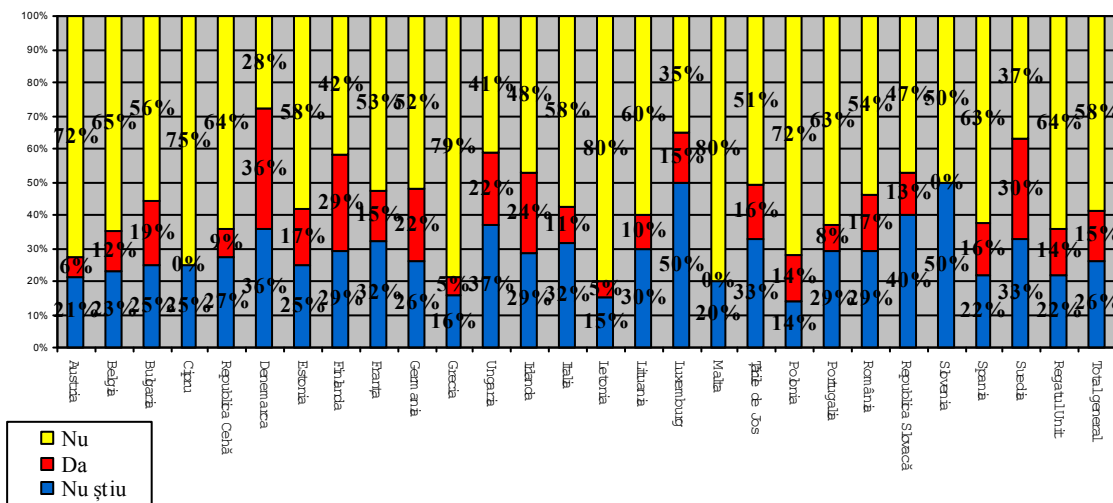
Nivelul de protecție al părții contractante mai vulnerabile într-o relație B2B variază de la un stat membru la altul. La nivel național sunt utilizate diverse mecanisme de aplicare pentru a aborda PCN. Printre acestea se numără: căile de atac judiciare (în majoritatea statelor membre), posibile acțiuni ale autorităților din domeniul concurenței în temeiul normelor naționale privind conduita unilaterală (de exemplu, în Spania), căile de atac administrative (de exemplu, în Franța) și organismele de mediere (de exemplu, în Regatul Unit).

Mijloacele de care dispun autoritățile de aplicare a legii variază în funcție de instrumentul de aplicare utilizat de fiecare stat membru. Unele organisme nu sunt în măsură să accepte plângeri anonime (de exemplu, instanțele), altele nu pot proteja anonimatul reclamanților pe durata întregii proceduri (de exemplu, autoritățile de concurență din anumite state membre), în timp ce o a treia categorie are dreptul de a iniția anchete numai pe baza unor elemente de probă credibile (de exemplu, organismul de arbitraj instituit de Codul de practici privind aprovizionarea cu produse alimentare din Regatul Unit sau Ministerul Economiei din Franța).

Diversitatea abordărilor adoptate de statele membre în privința PCN poate avea drept rezultat un grad semnificativ de fragmentare a pieței unice. Întreprinderile, în special IMM-urile, au dificultăți în identificarea căilor de atac disponibile în diferitele state membre.

În cele din urmă, pe lângă metodele divergente utilizate de statele membre, conform unei consultări recente a întreprinderilor, mecanismele de aplicare existente sunt considerate insuficiente (a se vedea graficul 1 de mai jos).

Graficul 1: Percepția măsurii în care mecanismele de aplicare existente sunt suficiente, pe state membre de activitate [Grupul de consultare a întreprinderilor europene (EBTP), 2012]



Potrivit respondenților la ancheta EBTP, lipsa generalizată a unor mecanisme de aplicare adecvate care oferă părților mai vulnerabile protecție împotriva PCN împiedică dezvoltarea afacerilor și a comerțului, în special în situații transfrontaliere. Acest lucru are un impact semnificativ asupra IMM-urilor, care sunt cel mai puțin susceptibile de a dispune de mijloacele necesare pentru a acoperi costurile potențial ridicate de reprezentare juridică, având în vedere complexitatea unor astfel de proceduri și lipsa de cunoștințe privind modul de a-și proteja drepturile prin diversele căi de atac disponibile.

4.2. Mecanisme de aplicare la nivelul UE

Astfel cum se explică în secțiunea 3.2 de mai sus, în acest stadiu, nu există mecanisme specifice de aplicare a legii împotriva PCN la nivelul UE. Cu toate acestea, există mai multe instrumente transsectoriale care acoperă litigiile în general și, prin urmare, și litigiile legate de PCN⁵⁰.

⁵⁰

Directiva 2002/8 privind asistența judiciară (crearea unui cadru de obținere a asistenței judiciare în litigiile transfrontaliere); Directiva 2008/52 privind medierea (asigurarea unei bune coordonări a medierii și a procedurilor judiciare); Regulamentul nr. 44/2001 privind competența judiciară, recunoașterea și executarea hotărârilor în materie civilă și comercială (determinarea instanțelor din UE care au competența de a soluționa un anumit litigiu și modul în care hotărârile pronunțate într-un stat membru sunt recunoscute și executate în alte state membre – acest regulament a fost reformat prin Regulamentul 1215/2012 care va elimina întreaga procedură intermediară pentru recunoaștere și executare); Regulamentele nr. 1896/2006 și 861/2007 (privind instituirea unei proceduri judiciare europene uniforme pentru somația de plată și, respectiv pentru cererile cu valoare redusă), precum și Regulamentele 593/2008 și 864/2008 menționate mai sus, care creează certitudine juridică în ceea ce privește rezultatul litigiilor în Europa.

În ceea ce privește practicile de comercializare înșelătoare între întreprinderi (B2B), Comisia a anunțat, în revizuirea din 2012 a Directivei 2006/114/CE, că va crea un mecanism de cooperare în materie de asigurare a respectării legii⁵¹ pentru a consolida cooperarea transfrontalieră și a asigura o mai bună protecție împotriva celor mai dăunătoare strategii înșelătoare de comercializare.

După cum s-a menționat mai sus, reprezentanții actorilor din lanțul alimentar, reuniți în cadrul forumului la nivel înalt pentru îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente, au analizat, de asemenea, diferitele opțiuni de soluționare a litigiilor în vederea aplicării principiilor de bune practici identificate. Această abordare este sectorială, în timp ce prezenta carte verde abordează problema PCN în relațiile de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare în mod transsectorial. În paralel cu procesul de consultare lansat prin prezenta carte verde, Comisia va monitoriza evoluțiile specifice ale lanțului de aprovizionare cu alimente și va începe lucrările pentru o evaluare a impactului diferitelor opțiuni în vederea găsirii unei soluții eficiente și eficace la problema PCN.

Pe lângă aceste instrumente transsectoriale care se aplică deja în cazul PCN, pentru a combate diversele tipuri de PCN menționate în secțiunea 5 de mai jos, ar fi necesar să se garanteze existența, în toate statele membre, a unui set comun de principii de punere în aplicare. Aspectele vizate ar putea include o soluție adecvată pentru „factorul teamă” descris mai sus, de exemplu, prin acordarea de competențe autorităților naționale competente pentru ca acestea să poată iniția acțiuni *ex-officio* și accepta plângeri anonime. În plus, acest set comun de principii de aplicare ar putea prevedea, de asemenea, dreptul autorităților competente de a impune sancțiuni corespunzătoare, cum ar fi posibilitatea de a ordona respectarea bunelor practici, de a obține despăgubiri, de a impune amenzi cu efect de descurajare și de a-și prezenta public constatările. Normele naționale existente ar putea oferi exemple de cele mai eficiente mecanisme de aplicare care să fie incluse în acest set comun de principii de aplicare.

Întrebări:

- 16) *Există discrepanțe semnificative în tratamentul juridic aplicat PCN între statele membre? Dacă da, împiedică aceste discrepanțe comerțul transfrontalier? Vă rugăm să prezentați exemple concrete și să cuantificați impactul, în măsura posibilităților.*
- 17) *În cazul în care există efecte negative, în ce măsură o abordare comună la nivelul UE privind asigurarea respectării legii ar trebui să trateze această problemă?*
- 18) *Ar trebui să se acorde organismelor de aplicare a legii competențe de investigare, inclusiv dreptul de a iniția acțiuni ex-officio, de a impune sancțiuni și de a accepta plângeri anonime?*

⁵¹ COM(2012) 702 final.

5. TIPURI DE PRACTICI COMERCIALE NELOIALE

Rezultatele anchetelor și ale investigațiilor descrise mai sus arată că PCN sunt percepute ca fiind un fenomen comun prezent de-a lungul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare în numeroase state membre ale UE. În plus, au fost identificate diferite tipuri de PCN sau de probleme conexe, care sunt descrise în cele ce urmează. Pe baza principiilor și a exemplelor de practici loiale și neloiale în relațiile verticale din cadrul lanțului de aprovizionare cu alimente, definite de forumul la nivel înalt pentru îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente, precum și pe baza activităților Comisiei legate de lanțul de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare, au fost identificate șapte tipuri de PCN. Acestea sunt detaliate mai jos, împreună cu eventualele bune practici care ar putea contribui la soluționarea lor.

5.1. Clauze contractuale ambigue

Forma cea mai frecventă de PCN (recunoscută de anchetele și investigațiile menționate anterior) este generată de clauzele contractuale ambigue, care permit impunerea de obligații suplimentare asupra părților contractante mai vulnerabile.

O bună practică ar putea consta în asigurarea, de către părțile contractante, a faptului că drepturile și obligațiile, inclusiv sancțiunile, sunt prevăzute în contracte în mod clar, transparent și fără ambiguitate. Părțile contractante ar trebui să furnizeze informații precise și complete cu privire la relațiile lor comerciale. Această practică ar putea cuprinde și prevederea în contract a unor sancțiuni proporționale cu prejudiciul suferit. Contractele ar trebui să conțină clauze care să stabilească circumstanțele și condițiile în care sunt permise modificările ulterioare legate de costul sau de prețul produselor sau al serviciilor.

5.2. Lipsa unor contracte scrise

Trebuie luate în considerare circumstanțele în care pot apărea PCN. Acestea sunt mai ușor de impus atunci când contractele nu sunt încheiate într-o formă scrisă, deoarece părțile nu au nicio dovadă durabilă a condițiilor convenite.

O bună practică ar putea consta în asigurarea, de către părțile contractante, a consemnării în scris a acordurilor, cu excepția cazului în care acest lucru nu este fezabil pentru una sau pentru ambele părți. Conținutul contractelor orale ar trebui să fie confirmat în scris, după încheierea acestora, de către cel puțin una dintre părțile contractante.

5.3. Modificările retroactive ale contractului

Modificările retroactive, cum ar fi deducerile din suma facturată pentru a acoperi taxele de promovare, reducerile unilaterale în funcție de cantitățile vândute, taxele de listare etc., ar putea părea justificate, la prima vedere, însă este posibil să fie abuzive dacă nu au fost convenite în prealabil într-un mod suficient de precis.

O bună practică ar putea consta în asigurarea unor condiții echitabile pentru ambele părți. Orice acord ar trebui să conțină circumstanțele exacte și regulile detaliate prin care părțile pot modifica, de comun acord, în timp util și în cunoștință de cauză, dispozițiile contractuale, inclusiv procesul de stabilire a compensației necesare pentru orice costuri care rezultă dintr-o astfel de modificare propusă de una dintre părțile contractante.

5.4. Transferul neloial al riscurilor comerciale

Unele practici ar trebui să fie analizate indiferent dacă au fost convenite sau nu în avans.

O categorie semnificativă de astfel de practici este transferul riscurilor către cealaltă parte, de exemplu, atunci când responsabilitatea pentru bunurile furate este transferată integral furnizorului (taxe de compensare a pierderilor), în timp comerciantul cu amănuntul este, de regulă, cel mai în măsură să controleze furtul sau dispariția mărfurilor în spațiul său comercial. Cu toate acestea, odată ce riscul de furt este transferat furnizorului, interesul comerciantului cu amănuntul de a lua măsurile preventive adecvate scade în mod semnificativ. Alte practici din această categorie includ finanțarea activităților comerciale pe cont propriu ale celeilalte părți (cum ar fi investițiile în noi puncte de desfacere), obligațiile de a compensa pierderile suportate de partenerul comercial sau întârzierile de plată importante.

Un alt tip de PCN care merită atenție este utilizarea abuzivă a așa-numitelor „marje inverse”, care fac parte integrantă din modele de afaceri moderne ale multor comercianți cu amănuntul și constau în gruparea achiziționării de bunuri cu unele servicii suplimentare pe care comercianții cu amănuntul le facturează furnizorilor (de exemplu, taxe de promovare și de transport, serviciile legate de utilizarea spațiului la raft etc.). Astfel de practici sunt legitime, în majoritatea cazurilor. Totuși, în unele cazuri, acestea pot fi excesive și abuzive: în unele state membre ale UE (de exemplu, în Franța), instanțele consideră că taxele de listare ar trebui să fie considerate legitime numai dacă sunt legate de servicii reale, dacă sunt proporționale și dacă sunt aplicate în mod transparent.

O bună practică ar putea fi ca părțile contractante să convină asupra faptului că fiecare operator își asumă responsabilitatea pentru propriile riscuri și nu încearcă să își transfere în mod nejustificat riscurile către alte părți. Părțile contractante ar trebui să stabilească de comun acord condițiile pentru contribuția fiecăreia la activitățile pe cont propriu și/sau la activitățile promoționale ale celeilalte părți. Taxele pentru servicii legitime ar trebui să corespundă valorii acestora. Bunele practici ar putea include și faptul că, atunci când taxele de listare sunt stabilite de comun acord între cele două părți, acestea ar trebui să fie proporționale cu riscul suportat. Părțile contractante nu ar trebui să solicite niciodată plăți pentru servicii care nu au fost prestate sau pentru bunuri care nu au fost livrate, nici plăți care nu corespund, în mod vădit, valorii/costului serviciilor prestate.

5.5. Utilizarea neloială a informațiilor

Mai multe PCN pot fi caracterizate de utilizarea „neloială” a informațiilor de către una dintre părți. În timp ce este legitim ca o parte să solicite anumite informații privind produsele propuse, aceasta nu ar trebui să utilizeze datele primite, de exemplu, pentru a-și dezvolta propriul produs concurent, ceea ce ar priva partea mai vulnerabilă de rezultatele inovării sale. Comisia a publicat un studiu privind aspectele economice și juridice legate de utilizarea și deturnarea informațiilor comerciale confidențiale și a secretelor comerciale, precum și litigiile pe aceste teme⁵². În această categorie intră și alte practici, cum ar fi refuzul de a semna acorduri de confidențialitate sau nerespectarea confidențialității.

⁵²

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

O bună practică ar putea consta în asigurarea faptului că informațiile furnizate unei părți contractante în cadrul unei relații comerciale trebuie să fie utilizate în mod corect (în special în situațiile în care partenerii de afaceri sunt, într-o anumită măsură, și concurenți). Fiecare parte la un acord ar trebui, de asemenea, să se asigure în mod responsabil că informațiile furnizate celorlalte părți sunt corecte și nu sunt înșelătoare.

5.6. Încetarea neloială a unei relații comerciale

Încetarea bruscă și nejustificată a unei relații comerciale sau rezilierea contractului fără un preaviz rezonabil pot reprezenta o altă categorie importantă de PCN. Cu toate că încetarea unei relații comerciale face parte din viața întreprinderilor, aceasta nu ar trebui să fie utilizată ca un mijloc de a intimida o parte contractantă, prin refuzul de a justifica o astfel de decizie sau prin nerespectarea unui preaviz rezonabil.

O bună practică ar putea consta în asigurarea, de către părțile contractante, a rezilierii contractelor în condiții echitabile. Contractele ar trebui să fie reziliate în conformitate cu legislația aplicabilă, oferindu-se părții căreia i se impune rezilierea un preaviz suficient pentru ca aceasta să își poată recupera investiția.

5.7. Limitarea teritorială a aprovizionării

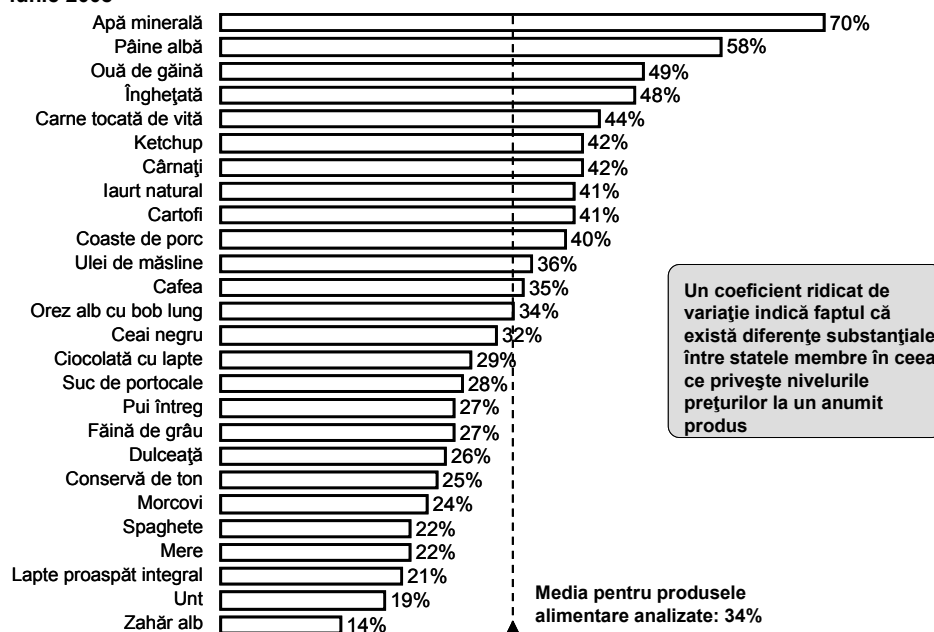
Limitarea teritorială a aprovizionării, impusă de unii furnizori multinaționali, îi poate împiedica pe comercianții cu amănuntul să se aprovizioneze cu mărfuri identice dintr-o locație centrală transfrontalieră și să le distribuie în alte state membre⁵³. Atunci când controlează efectiv aspectele logistice sau comerțul cu ridicata, este posibil ca marii producători de mărfuri de marcă să nu aibă niciun interes direct de a reduce prețurile și vor încerca să negocieze contracte la nivel național pentru a menține diferențele de preț. Pe de altă parte, comercianții cu amănuntul încearcă să se aprovizioneze de la punctele de vânzare cu ridicata sau de la filialele furnizorilor care presupun cele mai mici costuri și exercită presiuni asupra producătorilor semnând contracte direct cu furnizorii concurenți pentru a oferi produse sub marcă proprie. Comercianții cu amănuntul din statele membre mici afirmă că, atunci când încearcă să se aprovizioneze de la angroșiști străini sau chiar direct de la furnizorii de pe piețele vecine mai competitive și mai atractive din punct de vedere al prețurilor, sunt redirecționați către filiala responsabilă de piața geografică respectivă sau către angroșiștii naționali care au contracte teritoriale cu furnizorii. Aceste constrângeri fragmentează piața și pot duce la diferențe considerabile între prețurile cu ridicata din diferitele țări.

În comunicarea sa din 2009 „Îmbunătățirea funcționării lanțului de aprovizionare cu alimente în Europa”, Comisia a analizat dispersia nivelurilor prețurilor între statele membre pe un eșantion de produse⁵⁴.

⁵³ Se precizează că, în acest context, limitarea teritorială a aprovizionării este definită ca o interdicție pentru furnizori de a vinde unor revânzători care încearcă să se aprovizioneze singuri de la furnizor. Nu se consideră a fi vorba de o limitare teritorială a aprovizionării atunci când, de exemplu, un distribuitor căruia i s-a oferit un teritoriu exclusiv într-o anumită zonă geografică este protejat împotriva vânzărilor active ale altor distribuitori în zona respectivă.

⁵⁴ COM(2009) 591 final.

**Coefficient de variație a prețurilor unui eșantion de produse alimentare între statele membre:
iunie 2008**



Sursa: Bazat pe colectarea experimentală a prețurilor – a se vedea instrumentul european de monitorizare a prețurilor la produsele alimentare

De exemplu, conform informațiilor prezentate în cadrul unei reuniuni a unei comisii parlamentare irlandeze din februarie 2009, prețurile produselor vândute în Irlanda și în Regatul Unit pot varia cu până la 130%, comercianții cu amănuntul irlandezi fiind obligați să își achiziționeze produsele pe baza listei de prețuri care se aplică în Irlanda. În timp ce anumiți factori, cum ar fi salariile și contribuțiile sociale, costul energiei, impozitele și logistica pot explica, parțial, diferențele dintre piețe în ceea ce privește prețul de consum pentru același produs de marcă, limitarea teritorială a aprovizionării poate avea un impact negativ. Un studiu similar a fost realizat în Belgia, în 2012⁵⁵.

Dacă nu sunt justificate din motive obiective de eficiență (cum ar fi logistica), astfel de restricții ale aprovizionării transfrontaliere pot duce la discriminare prin prețuri în funcție de țara în care este stabilit cumpărătorul. Ca urmare, consumatorii sunt afectați în mod negativ de prețuri mai mari și de o gamă de produse mai restrânsă și nu beneficiază de accesul la prețuri mai mici și de buna funcționare a pieței unice. Motivele tehnice prezentate de furnizori, cum ar fi etichetarea, pot fi valabile în anumite cazuri, dar nu se aplică în general pentru mărfuri identice.

5.8. Caracteristicile comune ale PCN

Transferul costurilor suportate și al riscului antreprenorial către partea mai vulnerabilă din cadrul relației contractuale reprezintă un numitor comun pentru majoritatea PCN descrise mai sus. Presiunea excesivă, incapacitatea de a elabora un plan de afaceri corespunzător și lipsa de claritate în ceea ce privește conținutul real al contractului sunt tot atâția factori care împiedică luarea deciziilor optime și duc la comprimarea marjelor, ceea ce poate conduce la diminuarea capacității întreprinderilor de a investi și de a inova.

⁵⁵ SPF Economie, *Etude sur les niveaux de prix dans les supermarchés* („Studiu privind nivelul prețurilor în supermarketuri”), februarie 2012.

Întrebări:

- 19) *Lista de mai sus cuprinde detalii privind cele mai importante PCN? Există și alte tipuri de PCN?*
- 20) *Crearea unei liste de PCN interzise ar putea fi un mijloc eficient de a soluționa această problemă? O astfel de listă ar trebui să fie actualizată în mod regulat? Există și alte soluții posibile?*
- 21) *Pentru fiecare dintre PCN și eventualele bune practici corespunzătoare identificate mai sus, vă rugăm:*
a) *să precizați dacă sunteți sau nu de acord cu analiza Comisiei. Dacă este cazul, vă rugăm să prezentați informații suplimentare;*
b) *să explicați dacă PCN este relevantă pentru sectorul în care vă desfășurați activitatea;*
c) *să explicați dacă eventualele bune practici corespunzătoare ar putea fi aplicate în general în toate sectoarele;*
d) *să explicați dacă o PCN ar trebuie interzică în mod absolut sau dacă aceasta ar trebui evaluată de la caz la caz.*
- 22) *În ceea ce privește limitarea teritorială a aprovizionării:*
a) *în opinia dumneavoastră, care ar fi motivele obiective de eficiență pentru care un furnizor nu poate vinde unui anumit client? De ce?*
b) *care ar fi avantajele și dezavantajele interzicerii limitării teritoriale a aprovizionării (astfel cum este descrisă mai sus)? Ce efecte practice ar avea această interdicție asupra modului în care întreprinderile își creează sistemele de distribuție în Europa?*
- 23) *Ar trebui ca eventualele bune practici de mai sus să fie incluse într-un cadru la nivelul UE? Această abordare ar prezenta vreun dezavantaj?*
- 24) *În cazul în care considerați că sunt necesare măsuri suplimentare la nivelul UE, ar trebui ca acestea să ia forma unui instrument legislativ cu caracter obligatoriu? Un instrument fără caracter obligatoriu? O inițiativă de autoreglementare?*

6. OBSERVAȚII GENERALE

Întrebare:

- 25) *Prezenta carte verde abordează PCN și relațiile loiale din cadrul lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare. Considerați că există aspecte importante care au fost omise sau tratate într-o măsură insuficientă?*

7. URMĂTOARELE ETAPE

Comisia se angajează să continue colaborarea cu toate părțile interesate relevante și va ține seama de toate contribuțiile care îi vor fi prezentate de acestea pentru a îmbunătăți funcționarea și eficiența lanțului de aprovizionare B2B cu produse alimentare și nealimentare.

Toate părțile interesate sunt invitate să își prezinte punctele de vedere pornind de la întrebările de mai sus. Contribuțiile trebuie trimise la următoarea adresă și trebuie să parvină Comisiei **până la 30 aprilie 2013**, cel târziu: **markt-retail@ec.europa.eu**.

Contribuțiile nu trebuie neapărat să acopere toate chestiunile prezentate în această carte verde. Ca atare, vă rugăm să indicați în mod clar aspectele la care face referire contribuția dumneavoastră. Vă rugăm să oferiți, în măsura în care este posibil, argumente concrete în sprijinul sau împotriva opțiunilor și a abordărilor prezentate în document.

Ca urmare a prezentei cărți verzi și pe baza răspunsurilor primite, Comisia va anunța următoarele etape până la **mijlocul anului 2013**.

Contribuțiile vor fi publicate pe internet. Sunteți invitați să citiți declarația specifică de confidențialitate atașată prezentei cărți verzi pentru a vă informa despre modul în care vor fi tratate datele personale și contribuțiile dumneavoastră.