

Nieuczciwe Praktyki Handlowe¹

Historyczna możliwość zapewnienia uczciwości i przewidywalności dla wszystkich w łańcuchu dostaw żywności !



Avenue des Nerviens 9-31, Brussels 1040, Belgium, Tel.: +32 2 514 11 11 | info@fooddrinkeurope.eu
[@FoodDrinkEU](https://twitter.com/FoodDrinkEU) | www.facebook.com/fooddrinkeurope | www.fooddrinkeurope.eu

FoodDrinkEurope reprezentuje przemysł żywności i napojów, największy europejski sektor przetwórczy w odniesieniu do wielkości obrotów, zatrudnienia i wartości dodanej. FoodDrinkEurope współpracuje z europejskimi i międzynarodowymi instytucjami, w celu wnoszenia wkładu w rozwój legislacyjnych i ekonomicznych ram adresowanych do konkurencyjności przemysłu, jakości i bezpieczeństwa żywności, ochrony konsumentów oraz respektowania zagadnień środowiskowych.

¹ Komentarz KSM: Materiał informacyjny opracowany przez FoodDrink Europe i udostępniony przez EDA swoim członkom w celu wykorzystania w dyskusjach z decydentami na poziomie krajowym na tematy związane z nieuczciwymi praktykami handlowymi.

Tłumaczenie sfinansowane ze środków Funduszu Promocji Mleka.

Członkami FoodDrinkEurope jest 26 krajowych federacji, włączając dwóch obserwatorów, 27 europejskich stowarzyszeń sektorowych oraz 21 głównych firm przemysłu żywności i napojów.

Firmy przemysłu żywności i napojów są nieodłączną częścią europejskiej kultury i ekonomii. 293 000 naszych małych, średnich i dużych firm zatrudnia w sumie ponad 4 miliony pracowników, co sytuuje ten sektor na pierwszym miejscu wśród sektorów przetwórczych w Europie.

Naszym celem jest uczciwy łańcuch żywności: nasz sektor pracuje ręką w rękę z farmerami; nie możemy odnosić sukcesów bez prosperującego sektora na poziomie gospodarstw i vice-versa. Nasz przemysł łączy europejskie obszary rolnicze z 500 milionami konsumentów w Europie i z wiele większą ilością poza nią.

Uczciwe praktyki są prawem dla wszystkich uczestników łańcucha żywności; aby łańcuch mógł działać z sukcesem w przyszłości, musimy zapewnić, że wszyscy gracze mają zagwarantowane swoje prawa.

Wraz z dyrektywą dot. Nieuczciwych Praktyk Handlowych, decydenci mają od teraz unikalną szansę działania w celu wyeliminowania nieuczciwych umów.

Uczciwe relacje dla wszystkich: ochrona każdego przed bezpośrednimi skutkami UTPs²

Zaproponowana dyrektywa UE ma obowiązek ochrony wszystkich graczy w łańcuchu dostaw żywności. Łańcuch dostaw jest współzależnym i kompleksowym systemem – niewydolności czy wyzwania w jednej części tego łańcucha wykazują **efekt domina** na cały łańcuch, w szczególności na rolników. **UTPS nie dyskryminują dostawców w zależności od ich wielkości:** nieuczciwe praktyki handlowe są zawsze nieuczciwe i oddziałują na wszystkich, małe i duże firmy, rolników, spółdzielnie i biznesy prowadzone rodzinie. Odpowiedzialne kontrakty, płacone w czasie i przynależne potwierdzonym dostawom powinny być powszechną praktyką. To jednak nie ma miejsca.



Fakt

Poprzez rozszerzenie zakresu, nowe propozycje mogą chronić **2 500 więcej firm przed nieuczciwymi praktykami handlowymi**. Te firmy oznaczają **2 miliony miejsc pracy** i współpracują z **11 milionami rolników**

² Komentarz KSM: UTPs – nieuczciwe praktyki handlowe



Europejski łańcuch dostaw żywności

Opis rysunku od góry:

11 milionów gospodarstw rolnych + 98k rybaków/producentów hodowli ryb; 63k hurtowni surowców rolnych i żywych zwierząt; 293k zakładów przetwórczych żywności i napojów; 277k hurtowni żywności i napojów; 134 grup handlu detalicznego; 904k punktów sprzedaży żywności i napojów; 508 milionów konsumentów w UE

Źródło: Eurostat; Planet Retail

Podejście polegające na minimum harmonizacji na poziomie UE

20 Krajów członkowskich posiada już dobrze funkcjonującą legislację dot. UTP. Dyrektywa UE może w większym stopniu wzmocnić tą sytuację poprzez adresowanie czynników wywołujących obawy, zwiększanie bezpieczeństwa biznesowego i zapewnianie równowagi w łańcuchu żywności.

Umowy dostawca-kupujący są w coraz większym stopniu międzynarodowe, a prawa krajowe nie nadążają nad tym wymiarem międzynarodowym.



Fakt

75% żywności i napojów UE jest przeznaczonych na Jednolity Rynek

Główni detaliści, będący aktualnie liderami w kilku Krajach Członkowskich UE, tworzą **międzynarodowe/europejskie alianse handlu detalicznego, dla wzmocnienia swoich pozycji na rynku**. Te alianse wzmocniają siłę handlu detalicznego, stawiając przemysł przetwórczy i ich dostawców wobec wzrastających nacisków. Wiele europejskich aliansów handlowców ma swoje siedziby w krajach trzecich lub w krajach członkowskich o niższym poziomie ochrony przed nieuczciwymi praktykami handlowymi.

Adresowanie realiów

1. Czy istnieje równowaga sił względem przetwórców? Dowody przemawiają na odwrót.

Siła negocjacyjna jest mocno trzymana w rękach handlowców.

Zamawiane ilości, a co jeszcze ważniejsze dostęp do półek, mają decydujący wpływ na warunki negocjacyjne.

Czołowi handlowcy używają swoich silnych rynkowych pozycji dla uzyskania przez nich przewagi. W konsekwencji, posiadają oni silniejszą pozycję przetargową niż producenci.

Dla producenta, kontrakt na dostawy do handlowca detalicznego może reprezentować duży udział w jego biznesie, podczas gdy dla handlowca, nawet kontrakt z dużym producentem żywności będzie reprezentował tylko małą część całego biznesu, tworząc relacje przechylone zdecydowanie w jedną stronę.



Fakt

Średnio 3 największe firmy handlowe reprezentują więcej niż połowę biznesu dostaw na poziomie europejskim.

2. Czy producenci żywności i handlowcy rozwijają się jednakowo?

Marże zysku brutto europejskich handlowców (pomiędzy 15 a 36%) wzrosły w ostatnich dziesięciu latach, podczas gdy ich udziały w rynku także wzrosły, ze szkodą dla małych handlowców i niezależnych sklepów.

Marże w przemyśle żywności i napojów są zbieżne z tymi z innych przemysłów przetwórczych. Poziom marż jest odzwierciedleniem wysokiej koncentracji kapitału w przetwórstwie oraz potrzeby finansowania inwestycji w celu zapewnienia przyszłej wydajności produkcji. Pomimo inflacji, handlowcy narzucili dostawcom redukcję cen, jasno demonstrując swoją rosnącą pozycję przetargową oraz negocjacyjną siłę.



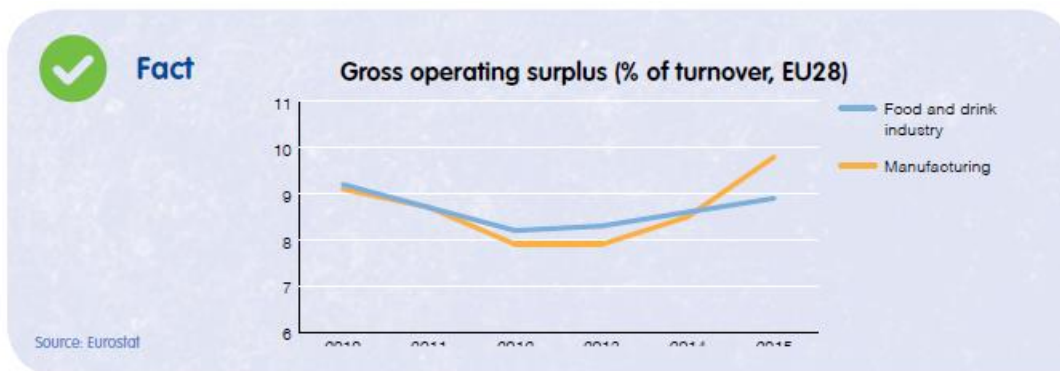
Fakt Marża zysku brutto (handlowa) (% przychodów operacyjnych)³



Fakt Nadwyżka operacyjna brutto (% od obrotów, UE 28)⁴

³ Komentarz KSM: Tabela zawiera dane dotyczące marży zysku brutto w roku 2006 r. (kolor żółty) w porównaniu do roku 2005 r. (kolor niebieski) europejskich sieci handlowych.

⁴ Komentarz KSM: niebieska linia – przemysł żywności i napojów, żółta linia – produkcja przemysłowa



3. Czy legislacja UTPs prowadzi do wyższych cen dla konsumentów?

Bazując na ekonometrycznych analizach prowadzonych na danych z krajów członkowskich, Oszacowanie Wpływu propozycji Komisji dot. UTPs stwierdza, że „Kraj członkowski z bardziej rygorystycznymi uregulowaniami wydaje się być jednocześnie krajem o niższych wzrostach cenowych niż ma to miejsce w krajach członkowskich o mniej rygorystycznych zasadach dot. UTP”. Te rezultaty bazują na dwóch zbiorach danych z okresów, 2005-2016 i 2010-2016. Analizy przeprowadzone na 2 zbiorach danych dostarczyły podobnych rezultatów. Wiele czynników innych niż uregulowania dot. UTPs determinuje rozwój cen żywności płaconych przez konsumentów (koszty towarowe, pogoda, popyt, itp.).

4. Czy baza legislacyjna pozwala na rozszerzenie zakresu?

Bazując prawnych przypadkach, orzeczenia ECJ⁵ oraz ustawodawstwie UE, Artykuł 43(2) i 39 TFEU⁶ nie zawęża zakresu dyrektywy tylko do określonych udziałowców. Nie objęcie wszystkich udziałowców łańcucha dostaw będzie narażać wielu dostawców i producentów na bezpośrednie bądź pośrednie oddziaływanie na nich UTPs.

UE przyjęła już środki polityki rolnej regulujące zagadnienia dotyczące non-SMEs⁷, bazujące na art. 43(2) TFEU i nakierowane na osiągnięcie dobrych standardów życia przez społeczność rolniczą.



Fakt

Rozporządzenie 1308/2013 ustanawiające Wspólną Organizację Rynków wobec produktów rolnych dostarcza zasad dot. publicznej interwencji na rynku rolnym: zakres tego rozporządzenia nie zawiera żadnych ograniczeń bazujących na wielkości operatora.

⁵ Komentarz KSM: ECJ - Europejski Trybunał Sprawiedliwości

⁶ Komentarz KSM: TFEU _ Traktat o Funkcjonowaniu UE

⁷ Komentarz KSM: Non-SMEs – przedsiębiorstwa nie będące małymi i średnimi przedsiębiorstwami

FoodDrinkEurope