

Urszula
Kłosiewicz-
-Górecka

Rzeczywistość i postulaty

Nieuczciwe praktyki handlowe w łańcuchach dostaw FMCG

Problematyka nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw stała się przedmiotem zainteresowania Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego już w 2005 r., kiedy wydano opinię [14], w której uwypuklono ten problem i skrytykowano wiele negatywnych aspektów postępowania sieci detalicznych. W 2007 r. ukazało się oświadczenie pisemne w sprawie zbadania przypadków nadużywania władzy przez duże supermarkety prowadzące działalność w Unii Europejskiej oraz przeciwdziałania im [11], w którym zaapelowano do Komisji Europejskiej o podjęcie niezbędnych kroków w celu zmiany sytuacji. Dwa lata później (2009 r.) problem ten stał się przedmiotem debaty sektora spożywczego przy okazji wzrostu cen konsumpcyjnych związanego ze wzrostem cen produktów rolnych. Podnoszono wówczas, że brak przejrzystości rynku, nierówne siły przetargowe i antykonkurencyjne praktyki doprowadziły do wystąpienia zakłóceń na rynku, wywierających niekorzystny wpływ na konkurencyjność całego łańcucha dostaw artykułów żywnościowych.

Reakcją UE na problem nieuczciwych praktyk handlowych było utworzenie - w ramach Forum Wysockiego Szczepła ds. Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności – platformy ekspertów ds. praktyk w zakresie umów zawieranych między przedsiębiorstwami. Miała ona na celu wypracowanie rozwiązań tego problemu. W 2011 r. platforma ekspertów opracowała zbiór zasad i przykładów dotyczących nieuczciwych i uczciwych praktyk w stosunkach między partnerami w łańcuchu dostaw żywności (tabela 1), które przedstawiono w „Zielonej Księdze w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw produktów spożywczych i niespożywczych między przedsiębiorstwami” [19]. Przyjęte zostały przez 11 organizacji reprezentujących różnorodne grupy interesu z europejskiego łańcucha dostaw żywności¹.

W 2012 r. platforma ekspertów pracowała nad mechanizmem egzekwowania przestrzegania zasad uczciwych praktyk w łańcuchu dostaw żywności, ale nie doprowadzono do opracowania środków pozwalających wyeliminować przypadki nieprzestrzegania przepisów.

Na początku 2013 r. osiem z jedenastu organizacji² ogłosiło zamiar rozpoczęcia procesu wdrażania zasad uczciwych praktyk na zasadzie dobrowolności. Prace te wspierała Komisja Europejska, która przedłużyła termin znalezienia kompromisu w zakresie wdrażania zasad uczciwych praktyk do 31 grudnia 2014 r. i zapowiedziała monitorowanie sytuacji w łańcuchu dostaw żywności [2]. W tym czasie kontynuowane będą prace nad oceną skutków różnych rozwiązań pozwalających wyeliminować NPH. Chodzi m. in. o:

STRESZCZENIE:

Celem artykułu jest przedstawienie działań na rzecz uregulowania relacji pomiędzy dostawcami FMCG (Fast Moving Consumer Goods) a sieciami detalicznymi, podejmowanych na forum Unii Europejskiej oraz w poszczególnych krajach jak i ich znaczenia dla producentów i handlu w Polsce. Nieuczciwe praktyki handlowe (NPH) występujące we wszystkich etapach łańcucha dostaw B2B stały się na tyle istotnym problemem, że proponuje się jego rozwiązanie na poziomie Unii Europejskiej nawet przez wprowadzenie

jednolitego, restrykcyjnego aktu prawnego. Alternatywą jest wypracowanie w poszczególnych krajach kompromisu wśród uczestników łańcucha dostaw FMCG przez wspólne przyjęcie dobrej praktyki i powstrzymanie się od niewłaściwych praktyk rynkowych. Artykuł opracowano na podstawie dostępnych materiałów dotyczących problematyki nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchach dostaw, przygotowanych na poziomie UE oraz wyników badań i analiz różnych ośrodków naukowych w Polsce.

SUMMARY:

An aim of the article is to present the measures for regulating the relationships between suppliers of FMCG (Fast Moving Consumer Goods) and retailing chains, undertaken on the forum of the European Union and in individual countries as well as their importance for producers and trade in Poland. Unfair trading practices (UTP) occurring at all stages of the supply chain of the B2B type have become such a crucial problem that there is proposed its resolution at the level of the European Union, even by way of introduction of a single, restrictive legal act. An alternative is development

in individual countries of a compromise among the participant of the FMCG supply chain through a common adoption of the good practice and withholding improper market practices. The article is worked out on the basis of available materials concerning the issues of unfair trading practices in supply chains, prepared on the EU level as well as findings of research and analyses of various scientific and research centres in Poland.

TITLE:

Unfair Trading Practices in FMCG Supply Chains. The Reality and Postulates

- analizę różnych potencjalnych rozwiązań – od samoregulacji do prawodawstwa;
- zbadanie możliwości i zasadności rozwiązania tego problemu na szczeblu krajowym oraz ustalenie czy niezbędne jest rozwiązanie na poziomie Unii Europejskiej.

Warto podkreślić, że nieuczciwe praktyki handlowe stały się przedmiotem badań i dochodzeń w wielu państwach UE³, w wyniku których stwierdzono, że:

- istnienie NPH w sektorze spożywczym jest problemem, który uznało wiele krajowych organów ds. konkurencji [15];
- nieuczciwe praktyki handlowe występują nie tylko w sektorze spożywczym, ale także – choć w mniejszym zakresie – w sektorze artykułów gospodarstwa domowego,

SŁOWA KLUCZOWE:

relacje pomiędzy dostawcami a sieciami, nieuczciwe praktyki handlowe, łańcuch dostaw. Kody JEL: L81

KEY WORDS:

relationships between suppliers and chains, unfair trading practices, supply chain. JEL codes: L81

¹ Były to: AIM, CEJA, CELCAA, CLITRAVI, Copa Cogeca, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME, UGAL.

² Były to: AIM, CELCAA, ERRT, EuroCommerce, Euro Coop, FoodDrinkEurope, UEAPME, UGAL.

³ Między innymi w: Bułgarii, Czechach, Finlandii, Francji, Niemczech, Irlandii, we Włoszech, na Litwie, w Polsce, Portugalii, Rumunii, Słowenii, Hiszpanii, Zjednoczonym Królestwie.

Tabela 1. Rodzaje nieuczciwych praktyk handlowych (NPH) zidentyfikowane przez Forum Wysokiego Szczebla ds. Poprawy Funkcjonowania Łańcucha Dostaw Żywności oraz na podstawie prac przeprowadzonych przez Komisję Europejską

Table 1. Types of unfair trading practices (UTN) identified by the High Level Forum for a Better Functioning Food Supply Chain as well as based on the works carried out by the European Commission

Nieuczciwe praktyki	Propozycje uczciwych praktyk
Wieloznaczne warunki umowne, które umożliwiają narzucanie słabszej stronie umowy dodatkowych zobowiązań	zobowiązanie stron umowy do zapewnienia formułowania w umowach praw i obowiązków, w tym sankcji, w sposób przejrzysty i jednoznaczny. Sankcje umowne powinny być adekwatne do poniesionej szkody przez partnera biznesowego
Brak pisemnej umowy sprawia, że nieuczciwe praktyki jest znacznie łatwiej narzucić	umowy powinny być formułowane na piśmie
Zmiany umowy z mocą wsteczną	w umowie każda ze stron powinna precyzyjnie określać okoliczności, w jakich strony mogą wspólnie zmieniać jej warunki w stosownym czasie i w świadomy sposób oraz szczegółowe zasady dokonywania tych zmian, w tym procedurę ustalania rekompensaty z tytułu kosztów powstałych w wyniku zmiany umowy zainicjowanych przez jedną ze stron
Nieuczciwe przeniesienie ryzyka handlowego, które obejmuje różne praktyki, np. obciążenie dostawcy odpowiedzialnością za skradzione towary w detalu; finansowanie działalności drugiej strony; nadużywanie praktyki tzw. odwróconej marży	powinno być uzgodnione, że każda ze stron przyjmuje odpowiedzialność za swoje ryzyko i nie będzie podejmować nieuzasadnionych prób przeniesienia swojego ryzyka na drugą stronę. Natomiast opłaty za zasadne usługi powinny odpowiadać ich wartości. Strony nie powinny żądać zapłaty za usługi niezrealizowane
Nieuczciwe wykorzystywanie informacji może charakteryzować szereg nieuczciwych praktyk handlowych	zobowiązanie każdej ze stron do uczciwego wykorzystywania informacji przekazanych stronie umowy w ramach stosunków handlowych
Nieuczciwe rozwiązywanie stosunku handlowego. Kończenie współpracy nie powinno być wykorzystywane jako sposób zastraszania kontrahenta	zapewnienie uczciwych warunków rozwiązywania umów, z zachowaniem odpowiednio długiego okresu wypowiedzenia wobec strony, której wypowiedziano umowę
Terytorialne ograniczenia dostaw mogą utrudniać detalistom zaopatrywanie się w identyczne towary za granicą w centralnych punktach zaopatrzenia i ich dystrybucję do państw członkowskich	mogą występować tylko wówczas, gdy uzasadniają je obiektywne względy wydajności

Źródło: Opracowane na podstawie: „Zielona Księga w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw produktów spożywczych i niespożywczych między przedsiębiorstwami”. Komisja Europejska PL, Bruksela 31 stycznia 2013 r. COM (2013) 37 final.

higieny, kosmetyków, mebli artykułów tekstylnych. Pogląd taki wyraziła także Komisja Europejska w sprawozdaniu z nadzoru nad rynkiem handlu i dystrybucji [16], a w „Akcje o jednolitym rynku” [1] ogłosiła zamiar podjęcia inicjatywy mającej na celu zwalczanie nieuczciwych praktyk handlowych w relacjach biznesowych. Z kolei Parlament Europejski uznał potrzebę podjęcia działań dotyczących zwalczania nieuczciwych praktyk handlowych wykraczających poza branżę rolno-spożywczą [13].

RAMY PRAWNE DOTYCZĄCE nieuczciwych praktyk handlowych

Ramy prawne dotyczące nieuczciwych praktyk handlowych na poziomie krajowym obejmują:

- **przepisy prawa konkurencji**, które służą ochronie konkurencji na rynku. Wiele krajów UE, w ramach prawa konkurencji, ma przepisy dotyczące praktyk jednostronnych, które zakazują zachowań stanowiących nadużycie dominującej pozycji przetargowej lub nakładają sankcje za takie zachowania. Jednak wiele praktyk handlowych, które uznaje się za nieuczciwe, nie wchodzi w zakres przepisów prawa konkurencji na szczeblu większości państw członkowskich UE [15];
- **przepisy służące zapobieganiu nieuczciwym praktykom**, które regulują stosunki umowne między przedsię-

Problematyka nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw stała się przedmiotem zainteresowania Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego już w 2005 r.

biorstwami przez ustanowienie warunków, bez względu na faktyczny lub domniemany ich wpływ na konkurencję na rynku. Dotyczy to ustawodawstwa, które zabrania przedsiębiorcom uzyskiwania lub usiłowania uzyskania od partnerów biznesowych warunków, które są niesprawiedliwe, nieproporcjonalne lub nie przewidyują świadczenia wzajemnego⁴.

Rosnąca w poszczególnych krajach UE liczba przypadków nieuczciwych praktyk handlowych sprawiła, że poszczególne państwa zajęły się regulacją tych zjawisk. Obecnie na poziomie krajowym wykorzystywane są różnorodne instrumenty [19]:

- **przepisy prawa cywilnego** np. przez przyjęcie szczególnych przepisów prawa handlowego lub na gruncie prawa administracyjnego (Francja, Belgia, Włochy, Hiszpania);
- **kodeksy postępowania koncentrujące się na łańcuchu dostaw** (Portugalia, Słowenia, Hiszpania, Belgia [9], Wielka Brytania).

W celu wyeliminowania nieuczciwych praktyk handlowych są stosowane w poszczególnych krajach różnorodne mechanizmy egzekwowania przepisów. Obejmują one [19]:

- dochodzenie roszczeń na drodze sądowej (większość krajów członkowskich),
- możliwość wszczęcia postępowania przez organy ds. konkurencji na podstawie krajowych przepisów w sprawie jednostronnych praktyk (Hiszpania),
- dochodzenie roszczeń na drodze administracyjnej (Francja),
- instytucję rzecznika (Wielka Brytania).

Zróżnicowany w poszczególnych krajach zakres ochrony przed NPH i często zmieniające się regulacje, a także różnorodne rozwiązania w zakresie mechanizmów egzekwowania przepisów zniechęcają przedsiębiorstwa (szczególnie MSP) do podejmowania działalności poza swoim państwem. Ponadto rodzą wśród przedsiębiorców przeświadczenie o niskiej skuteczności istniejących przepisów dotyczących nieuczciwych praktyk handlowych.

OCHRONA PRZED NIEUCZCIWYMI praktykami handlowymi w UE

Przeprowadzone badania i analizy dowiodły, że obecnie nie istnieją szczególne unijne ramy prawne regulujące kwestię nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw, gdyż unijne prawo konkurencji może regulować kwestię niektórych, ale nie wszystkich NPH. Ponadto nie regulują je inne instrumenty, mające zastosowanie jedynie do wybranych obszarów. Oto przykłady:

- w dyrektywie w sprawie NPH [5] uwzględniono wyłącznie relacje między przedsiębiorstwami a konsumentami. Harmonizuje ona 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;
- dyrektywa w sprawie opóźnień w płatnościach [4] dotyczy jedynie warunków płatności;

⁴ W motywie 9 rozporządzenia Rady (WE) 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.

Tabela 2. Nieprawidłowości pojawiające się w umowach dotyczących warunków współpracy producentów z sieciami w latach 2000-2005**Table 2.** Irregularities occurring in the contracts on terms of cooperation between producers and chains in 2000-2005

Rodzaj nieprawidłowości	Opis
Umowy formułowane przez sieci, które trudno nazwać partnerskimi	umowy liczące wiele stron, będące w istocie wyliczeniem tego, co „dostawca musi”
Sposób formułowania w umowach kar umownych	są formułowane w umowach z sieciami jednostronnie, niekorzystnie dla dostawcy, podczas gdy zapisy takie powinny zakładać obustronne symetryczne obciążanie karą partnerów biznesowych, w przypadkach naruszenia kontraktu
Zapisy w umowach dotyczące kosztów badań laboratoryjnych i audytów jakości towarów	są tak formułowane w umowach, że wiąże się to z ryzykiem dla dostawcy, gdyż nieznanym jest ich łączny koszt
Nieprawidłowości dotyczące trybu reklamacji zgłaszanych przez sieci handlowe	reklamacje pojawiają się już po przyjęciu dostawy towarów, a jakościowe obejmują towary już po terminie przydatności do spożycia
Zmiany warunków kontraktu w trakcie jego realizacji	pojawiają się żądania sieci nieujęte w umowie, które nakładają na dostawcę określone zobowiązania, co zwiększa koszty współpracy, a także zaufanie do partnera biznesowego

Źródło: Handel wewnętrzny w Polsce 1989-2009 (2009). Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, s. 110-115.

Nieuczciwe praktyki handlowe stały się przedmiotem badań i dochodzeń w wielu państwach UE.

- zasady uczciwości w stosunkach umownych dotyczą sektora mleczarskiego i przewidują m.in. obowiązkowe pisemne umowy między rolnikami a przetwórcami oraz obowiązek oferowania rolnikom umów o minimalnym okresie obowiązywania;
- dyrektywa w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich [3] zapewnia ochronę przed nieuczciwymi warunkami w umowach wyłączenie konsumentom.

W wyniku fragmentacji przepisów na unijnym rynku przedsiębiorstwo, które dotknęły NPH stosowane przez partnera biznesowego, nie jest w stanie skorzystać ze spójnej ochrony w całej UE. Obecnie nie istnieją też w UE konkretne mechanizmy egzekwowania przepisów służących zwalczaniu nieuczciwych praktyk handlowych. Istnieje jedynie kilka instrumentów międzysektorowych, które regulują postępowania przed sądem, w tym w sprawach związanych z NPH⁵.

NIEUCZCIWE PRAKTYKI HANDLOWE w łańcuchach dostaw FMCG w Polsce

Pojawienie się w Polsce w połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. zagranicznych sieci detalicznych doprowadziło do powstania nowego kanału dystrybucji artykułów żywnościowych i nieżywnościowych codziennego zapotrzebowania, który wzbudzał duże zainteresowanie producentów, gdyż widziano w nim możliwość osiągnięcia takich korzyści, jak [12]: sprzedaż dużych partii towaru jednej firmie handlowej, osiągnięcie wyższej skuteczności we wprowadzaniu na rynek nowych towarów, możliwość rozwijania oryginalnych form promocji towarów i osiągnięcia dużej skuteczności działań promocyjnych, możliwość wymiernej oceny współ-

Obecnie nie istnieją szczególne unijne ramy prawne regulujące kwestię nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw, gdyż unijne prawo konkurencji może regulować kwestię niektórych, ale nie wszystkich NPH.

pracy z przedsiębiorstwem handlowym, pozyskanie wiedzy z zakresu merchandisingu.

Szybko okazało się, że uzyskiwanie wymienionych korzyści nie jest łatwe, gdyż relacje pomiędzy partnerami biznesowymi w łańcuchach dostaw są niesymetryczne, oparte na dominacji sieci, które wykorzystując przewagę w kontaktach z dostawcami narzucają wygórowane warunki współpracy, dopuszczając się też czynów nieuczciwej konkurencji.

Zgłaszane przez producentów nieuczciwe praktyki handlowe w łańcuchach dostaw FMCG potwierdziły wyniki badań różnych ośrodków naukowych, w tym Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur [8, 18] oraz wyniki kontroli prowadzonych przez Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów (tabela 2).

Do nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchach dostaw dochodzi mimo obowiązywania ustaw stanowiących prawne podstawy umów między dostawcami a przedsiębiorstwami handlowymi. Należą do nich:

- kodeks cywilny, który określa główne zasady kształtowania relacji handlowych między przedsiębiorcami;
- ustawa o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, której celem jest ochrona słabszych kontrahentów przed wymuszaniem przez silniejszych partnerów długich terminów płatności. Ustawa określa zasady domagania się przez dostawców towarów i usług odsetek w określonych sytuacjach;
- ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów, zakazująca szeroko rozumianych porozumień (w tym umów), których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji. Ustawa wskazuje przykłady klauzul, które naruszają prawo;
- ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, której celem jest zapobieganie i zwalczanie nieuczciwej konkurencji między przedsiębiorstwami.

Wiele kontrowersji wywołuje obowiązujące obecnie rozpatrywanie czynów nieuczciwej konkurencji w trybie prywatnoprawnym. Wskazuje się na zasadność wprowadzenia trybu publicznoprawnego [17].

Dyskusje wzbudza też zapis art. 15.1.4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w części odnoszącej się do definicji marży. Podczas gdy jedni postulują jedynie przedregulowanie błędnego zapisu *Czynem nieuczciwej konkurencji jest utrudnianie innym przedsiębiorcom dostępu do rynku przez pobieranie innych niż marża handlowa opłat za przyjęcie towaru*, dla innych jest to wielowątkowy problem zwalczania nieuczciwych praktyk handlowych, wymagający stworzenia procedury ochrony przed NPH (kto monitoruje, kto ujawnia nieprawidłowości) i wypracowania procedury egzekwowania przepisów zwalczających nieuczciwe praktyki (jak ma wyglądać reakcja, kiedy, przy użyciu jakich instrumentów), a przede wszystkim odbudowania wzajemnego zaufania pomiędzy dostawcami a sieciami handlowymi [20]. W ciągu ostatnich dwóch lat, w związku z procesami, które sieciom handlowym wytaczają dostawcy domagając się zwrotu tzw. opłat półkowych, relacje między dostawcami a sieciami istotnie pogorszyły się mimo już wcześniej podejmowanych przez obu partnerów inicjatyw. Zmierzały one do poprawy klimatu i stworzenia atmosfery do dobrej współpracy i rozwijania kontaktów handlowych - np. prace nad tzw. Kodeksem Etyki Polskiej Organizacji i Dystrybucji;

⁵ Przykładowo: dyrektywa w sprawie pomocy prawnej (ustanawiająca ramy uzyskiwania pomocy prawnej w sporach transgranicznych); dyrektywa 2008/52WE w sprawie mediacji (zapewniająca skuteczną koordynację mediacji i postępowań sądowych); rozporządzenie Rady (WE) nr 44/2001 w sprawie jurysdykcji i uznawania orzeczeń sądowych oraz ich wykonywania w sprawach cywilnych i handlowych, przekształcone rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1215/2012, które znosi całą pośrednią procedurę uznawania i wykonywania wyroków oraz inne ustanawiające jednolite europejskie postępowanie sądowe w sprawie roszczeń bezspornych i drobnych roszczeń.

powołanie w ramach struktur organizacyjnych Związku Prywatnych Przetwórców Mleka (ZPPM) zespołu ds. handlu z zakresem prac dotyczącym m.in. wypracowania modelu współpracy z sieciami detalicznymi. Zaufanie zostało zniszczone przez wiele nieetycznych zachowań obu partnerów biznesowych i dla obu stron obecna sytuacja jest trudna. Przewiduje się, że przy głębokiej wzajemnej nieufności, poprawa relacji między dostawcami a sieciami handlowymi na drodze prawnej ma małe szanse powodzenia.

WNIOSKI:

Zgodnie z wyróżnionymi przez R.H. Lowson etapami ewolucji łańcucha dostaw artykułów żywnościowych [10] - w Polsce powoli wchodzimy w etap III (początek fazy postindustrialnej, kiedy EDI łączy elementy łańcucha i sprawia, że jest możliwe elastyczne reagowanie na zmiany popytu) i IV (w którym segmenty nabywców mają dynamicznie zmieniające się potrzeby, na które ogniwa łańcucha dostaw muszą reagować wspólnie dostarczając określone wartości). Zjawiska te i nasilająca się konkurencja pomiędzy poszczególnymi łańcuchami dostaw będą skłaniać do poprawy relacji pomiędzy dostawcami a sieciami, mimo obecnej wzajemnej nieufności. W kontekście działań podejmowanych na poziomie UE na rzecz uregulowania relacji z dostawcami, postuluje się w naszym kraju:

- podjęcie działań, które pozwolą odbudować wzajemne zaufanie, w tym oparte na zasadach: swobody umów, ekwiwalentności świadczeń, dobrowolności korzystania ze świadczeń, które silnie są eksponowane w debacie na poziomie UE;
- przeprowadzenie analizy ewentualnych skutków dla dostawców i handlu, zwłaszcza MŚB, planowanego rozporządzenia UE, gdyby inicjatywa samoregulacji się nie powiodła;
- podjęcie działań pozwalających uniknąć skutków ewentualnego rozporządzenia UE, które może pogorszyć konkurencyjną pozycję Polski w UE;
- podjęcie szerokiej akcji informacyjnej w środowisku przedsiębiorstw handlowych i producentów oraz instytucji otoczenia rynkowego dotyczącej inicjatywy samoregulacji relacji w łańcuchach dostaw. Może to być cykl konferencji-debat prezentujących wyniki prac w UE oraz popularyzujących „dobre praktyki” w zakresie relacji między dostawcami a sieciami handlowymi; stworzenie platformy www dla inicjatywy B2B, gdzie będą prezentowane dokumenty unijne dotyczące tych kwestii, komentarze, opinie, konkretne przykłady prac na rzecz odbudowy zaufania między partnerami biznesowymi. ■

Dr U. Kłosiewicz-Górecka, prof. IBRKK - Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury

LITERATURA:

- [1] 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.
- [2] 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.
- [3] Dyrektywa 93/13/EWG w sprawie nieuczciwych warunków w umowach konsumenckich.
- [4] Dyrektywa 2011/7/UE w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych.
- [5] Dyrektywa 2005/29/WE dotycząca nieuczciwych praktyk handlowych stosowanych przez przedsiębiorstwa wobec konsumentów na rynku wewnętrznym.
- [6] Eurostat, 2012.
- [7] Handel wewnętrzny w Polsce 1989-2009 (2009). Warszawa: Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury.

- [8] Kłosiewicz-Górecka U.: 2008. Współpraca producentów i przedsiębiorstw handlowych [w:] Handel wewnętrzny w Polsce w 2007 r. Raport roczny, IBRKK, Warszawa.
- [9] Kodeks postępowania na rzecz uczciwych stosunków między dostawcami i nabywcami w łańcuchu dostaw produktów rolno-spożywczych z dnia 20 maja 2010 r.
- [10] Lawson R.H.: 2001. Retail operational strategies in complex supply chain. „International Journal of Logistics Management”, nr 12.
- [11] Oświadczenie pisemne w sprawie zbadania przypadków nadużywania władzy przez duże supermarkety prowadzące działalność w Unii Europejskiej oraz przeciwdziałania im. 0088/2007.
- [12] Raport o stanie handlu wewnętrznego w 2004 r.: 2005. Ministerstwo Gospodarki i Pracy, Departament Przedsiębiorczości, Warszawa.
- [13] Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie wydajniejszego i bardziej sprawiedliwego rynku detalicznego. 2010/2109 (INI) z dnia 5 lipca 2011 r.
- [14] Sektor wielkich detalistów – tendencje i oddziaływanie na rolników i konsumentów. Dz. U. C 255 z 14.10.2005.
- [15] 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.
- [16] 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.
- [17] Stanowisko Kongregacji Przemysłowo-Handlowej OIG w sprawie nowelizacji ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, KPH, Warszawa 17 września 2013 r.
- [18] Współpraca różnych grup przedsiębiorstw w łańcuchach dostaw, ze szczególnym uwzględnieniem małych i dużych przedsiębiorstw: 2011. U. Kłosiewicz-Górecka (red.). Opracowanie wykonane na zlecenie Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji. Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktury, Warszawa.
- [19] Zielona Księga w sprawie nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchu dostaw produktów spożywczych i niespożywczych między przedsiębiorstwami. Komisja Europejska PL, Bruksela 31.01.2013 r. COM (2013) 37 final.
- [20] <http://www.portalspozywczy.pl/handel/wiadomosci/dyrektor-pfppz-pomiedzy-dostawcami-i-sieciami-trzeba-odbudowac> [dostęp: 12.04.2013].

Do nieuczciwych praktyk handlowych w łańcuchach dostaw dochodzi mimo obowiązywania ustaw stanowiących prawne podstawy umów między dostawcami a przedsiębiorstwami handlowymi.

Nowoczesna technologia produkcji naczep-chłodzi



Firma Wielton S.A., producent naczep i przyczep wraz z naukowcami i konstruktorami z Politechniki Poznańskiej i Przemysłowego Instytutu Maszyn Rolniczych pracują nad projektem „Opracowanie technologii produkcji kompletnej naczepy do przewozu żywności w warunkach chłodniczych o ulepszonych parametrach technicznych”. Zakończenie prac przewidziano na czerwiec 2014 r.

Projekt zakłada poszukiwanie nowych rozwiązań materiałowych i konstrukcyjnych, które pozwolą na opracowanie technologii produkcji naczepy do przewozu żywności w warunkach chłodniczych o obniżonej masie własnej. W projekcie założono też podniesienie izolacyjności termicznej ścian chłodzi przez użycie zmodyfikowanych materiałów termoizolacyjnych o właściwościach lepszych niż obecnie stosowane i ograniczenie liczby mostków cieplnych. Naczepa będzie miała obniżoną masę własną i lepszy współczynnik przenikania ciepła k.

W prace nad projektem zaangażowano ponad 20 osób. Wartość projektu to 2 mln 780 tys. zł, z czego 2 mln 227 tys. zł stanowi dofinansowanie z Narodowego Centrum Badań i Rozwoju. Wielton S.A. zainwestuje w badania ponad 0,5 mln zł ze środków własnych. Jeśli wyniki prac zostaną pozytywnie zweryfikowane, będą mogły być bezpośrednio wdrożone do produkcji naczep przez Wielton S.A. Bezpośrednimi odbiorcami nowych chłodzi będą przedsiębiorstwa z branży producentów żywności, rolnictwa oraz spożywczych firm handlowych.

Według raportu PMR „Handel detaliczny artykułami spożywczymi w Polsce 2010. Analiza rynku i prognozy rozwoju na lata 2011-2013” rynek artykułów spożywczych w ciągu trzech lat osiągnie wartość 280 mld zł. Najdynamicznieszym z sektorów jest rynek produktów mrożonych. Zgodnie z prognozami Euromonitor International sprzedaż mrozonek będzie rosła i w 2015 r. osiągnie wartość ponad 2 mld zł. Przesłanki te świadczą o ogromnym potencjale rynku naczep, zwłaszcza w dziedzinie produkcji chłodzi. Jeśli badania zakończą się sukcesem, a wszystko na to wskazuje, jednym z ważniejszych przedstawicieli tego rynku będzie polski producent. (Skrót artykułu opracowanego w ramach projektu finansowego przez NCBiR w ramach Programu Badań Stosownych, nr umowy PBS1/B6/2012)